

BAB V

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

A. Kesimpulan

Berdasarkan data hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa: manajemen pemasaran kolam renang menerapkan bauran pemasaran yaitu *Price* (harga), *Promotion* (promosi) yang di tetapkan dan dilakukan kolam renang Pandu Jaya *Sport Centre* Bekasi Timur.

Manajemen pemasaran mengenai cara menentukan harga tiket masuk Kolam Renang Pandu Jaya *Sport Centre* Bekasi Timur dengan cara survei harga tiket dari pesaing, ongkos oprasional, dan gradasi harga atau variasi harga tiket. Cara menentukan harga yang telah dilakukan Kolam Renang Pandu Jaya *Sport Centre* Bekasi Timur cukup cerdas sehingga dapat membantu meningkatkan penjualan.

Manajemen pemasaran mengenai cara mempromosikan Kolam Renang Pandu Jaya *Sport Centre* Bekasi Timur kurang *maximal* baru melalui *word of mouth*, menyebarkan brosur ke sekolah-sekolah dan ke unit-unit usaha yang lainnya, memasang papan reklame pinggir jalan.

B. Rekomendasi

Berdasarkan temuan hasil evaluasi yang dilakukan terhadap manajemen pemasaran Kolam Renang Pandu Jaya *Sport Centre* Bekasi Timur mengenai harga dan promosi, guna mengembangkan kembali manajemen pemasaran yang sudah diterapkan oleh Kolam Renang Pandu Jaya *Sport Centre* Bekasi Timur yang menjadi saran yang perlu direkomendasikan adalah sebagai berikut:

Pertama Manajer mempertahankan yang sudah bagus dan baik serta memperbaiki kekurangan-kekurangannya. Ke dua agar cara mempromosikan Kolam Renang Pandu Jaya *Sport Centre* Bekasi Timur *maximal* mempromosikan lebih luas lagi seperti melalui media sosial, melalui iklan, publikasi agar konsumen lebih tahu adanya Kolam Renang Pandu Jaya *Sport Centre* Bekasi Timur. Ke tiga penelitian ini dapat dilanjutkan mengenai bauran pemasaran 2 elemen yang lain seperti produk dan tempat.