

BAB V **KESIMPULAN dan SARAN**

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil Analisa data atau studi yang telah dilakukan dalam penelitian ini baik secara observasi serta wawancara mendalam dengan pihak-pihak yang terkait, maka peneliti bisa menarik kesimpulan dari hasil penelitian ini bahwa:

Strategi promosi pada @membumi_kopi Melalui Akun Media Sosial Untuk Meningkatkan Jumlah Pelanggan bisa mempermudah dalam melakukan dan mendistribusikan promosi Membumi Kopi untuk menjangkau target pasar yang lebih luas dengan waktu yang sangat cepat dibandingkan dengan media tradisional.

Promosi Menggunakan Instagram sangat mudah dan bebas untuk dilakukan oleh semua orang. Selain itu Instagram memiliki banyak fitur-fitur yang mudah digunakan dan terkenal seperti Story, DM, komentar, Feeds, dan reels yang bisa mendukung dalam melakukan promosi penjualan.

Instagram termasuk media sosial paling populer dengan jumlah pengguna aktif terbanyak, Instagram juga disenangi oleh semua kalangan dan lapisan masyarakat mulai dari yang muda hingga orang tua, serta dari semua kalangan mulai dari kalangan kelas atas, menengah dan bawah. Hal ini menunjukkan bahwasanya Instagram sebagai media promosi yang sangat penting.

Dalam menjalankan kegiatan strategi promosi melalui media sosial, Membumi Kopi melakukan strategi promosi sebagai berikut:

- a. Periklanan (*Advertising*) yang digunakan dalam menawarkan produknya menggunakan media *online*. Iklan itu dilakukan menggunakan media sosial Instagram. Promosi penjualan ini dilakukan setiap harinya oleh Membumi Kopi.

- b. Penjualan langsung(Personal selling) yang dilakukan oleh Membumi Kopi yakni berupa ucapan persuasive ketika calon pembeli datang langsung ke Membumi Kopi. Membumi Kopi juga melakukan personal selling dengan melakukan balas komentar dan DM Instagram yang ada di Membumi Kopi.
- c. Promosi Penjualan(*Sales Promotion*) yang dilakukan Membumi Kopi yakni dengan memberikan paket hemat di jam tertentu yang bisa dinikmati oleh pelanggan.
- d. Hubungan Masyarakat, Membumi Kopi untuk saat ini belum melakukan hubungan masyarakat dan kegiatan yang berhubungan dengan masyarakat, tetapi Membumi Kopi telah berfikir dan akan melakukan kegiatan dengan cara memberikan apresiasi kepada para pekerja kebersihan yang ada disekitar Cipete Raya

5.2 Saran

Berdasarkan Kesimpulan dan implementasi terhadap strategi promosi pada @membumi_kopi untuk meningkatkan jumlah pelanggan, maka peneliti memberi saran sebagai berikut:

1. Membumi Kopi termasuk kedai kopi yang menggunakan akun media sosial. bisa dilihat dari jumlah pengikutnya yang cukup banyak. Diusulkan untuk Membumi Kopi mengadakan beberapa kegiatan yang melibatkan para pengikutnya sehingga hubungan antara Membumi Kopi dan pengikutnya bisa terjalin lebih erat.
2. Konsistensi dan kualitas pelayanan termasuk hal yang paling penting yang harus dijaga oleh Membumi Kopi dalam rangka kepuasan yang ditawarkan dalam melayani pelanggan setia atau menarik minat pelanggan yang lebih luas lagi karena kepuasan yang diberikan.
3. Disarankan juga agar Membumi Kopi lebih aktif dan maksimal dalam membagikan informasi dan memberikan konten konten di akunnya serta merespon chat yang lebih aktif melalui akun Instagram @membumi_kopi.