

## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1 Kesimpulan

Pada akhir dari penelitian ini, berdasarkan hasil dari analisa data atau studi yang telah dilakukan dalam penelitian ini baik secara observasi serta wawancara mendalam dengan pihak yang terkait, maka peneliti dapat menarik kesimpulan dari hasil penelitian ini bahwa :

Pemanfaatan facebook sebagai media promosi sales indihome Bekasi dapat mempermudah dalam melakukan dan menyebar sebuah promosi produk indihome untuk menjangkau target pasar yang luas dengan waktu yang sangat cepat dibandingkan dengan media konvensional.

Promosi menggunakan facebook sangat mudah dan bebaas untuk dilakukan oleh semua orang. Selain itu facebook memiliki banyak fitur fitur yang mudah dan familiar digunakan seperti grub, marketplace, messenger, komentar dan lainnya yang dapat mendukung dalam melakukan promosi.

Facebook sebagai media sosial paling populer dengan pengguna aktif terbanyak, Facebook juga di gandrungi oleh semua kalangan dan lapisan masyarakat mulai dari yang muda hingga orang tua. Hal ini menjadikan facebook sebagai media promosi yang sangat potensial.

## 5.2 Saran

Berdasarkan keseluruhan dari penelitian yang telah peneliti lakukan mengenai pemanfaatan facebook sebagai sarana media promosi sales indihome Bekasi, peneliti memberikan saran sebagai berikut :

### 1. Saran Praktis

Indihome merupakan produk yang paling besar dikategori penyedia layanan internet, maka peneliti berharap sales indihome untuk terus berinovasi dan berkreatifitas dalam menyebarkan sebuah promosi supaya calon pelanggan tidak jenuh ataupun bosan dengan promosi yang dilihat.

### 2. Saran Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat berguna sebagai bahan referensi untuk penelitian selanjutnya dikemudian hari dan dapat lebih baik dalam membahas fenomena pemanfaatan facebook sebagai media promosi.