

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Hasil penelitian pada Laporan Akhir yang telah dibuat mengenai efektivitas promosi melalui media sosial dalam meningkatkan volume penjualan pada kafe *Return Space and Coffee* Palembang, maka dapat diambil beberapa kesimpulan, yaitu:

1. Kegiatan promosi yang dilakukan kafe *Return Space and Coffee* melalui media sosial Instagram dan Tiktok belum efektif dalam meningkatkan volume penjualan. Hal ini dapat dilihat melalui data aktivitas Instagram milik *Return Space and Coffee* serta didukung dengan data pendapatan yang cenderung menurun dibanding bulan sebelumnya. Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa narasumber diketahui bahwa ada faktor-faktor yang menjadi penyebab promosi yang dilakukan kurang efektif yaitu konten kurang memuat informasi mengenai tempat dan produk yang ditawarkan, konten promosi lebih cenderung bersifat hiburan dan kurang mempromosikan kafe itu sendiri, jarak waktu upload antara konten yang baru dengan konten sebelumnya terlalu lama, fokus bagian marketing menjadi terpecah karena memiliki pekerjaan lain diluar kafe.
2. Terdapat beberapa hal yang perlu diperhatikan agar promosi yang dilakukan melalui media sosial dapat efektif yang terbagi menjadi 3 bagian. Pertama adalah persiapan saat pembuatan konten seperti melakukan riset konten, desain konten, produksi konten dan evaluasi konten sebelum di unggah. Kedua adalah saat mengupload konten promosi seperti penggunaan *caption* dan tagar yang sesuai, *scheduling*, dan *posting*. Terakhir adalah setelah konten diupload seperti menyebarkan konten di berbagai platform lain, membalas komentar dan DM dan melakukan evaluasi dari konten yang sudah di upload agar konten berikutnya dapat membawa *feedback* yang lebih baik.

5.3 Saran

Saran yang dapat penulis berikan ialah agar promosi dapat lebih efektif dan meningkatkan volume penjualan sebagai berikut:

1. Sebaiknya *Return Space and Coffee* lebih memperhatikan aspek-aspek yang ada didalam konten yang dibuat. Terutama informasi mengenai kafe yang dapat menunjang promosi dari konten tersebut sehingga mampu membawa dampak positif terhadap volume penjualan. Selain itu, sebaiknya *Return Space and Coffee* membuka lamaran pekerjaan untuk bagian marketing sehingga dapat meringankan pekerjaan di bagian marketing dan konten yang dihasilkan dapat lebih banyak dan jarak waktu upload akan lebih konsisten.
2. Sebaiknya *Return Space and Coffee* lebih aktif lagi dalam berinteraksi dengan pengguna media sosial yang melakukan interaksi dengan konten atau akun milik *Return Space and Coffee*. Selain itu, dalam penyebaran konten juga harus lebih aktif lagi. Tidak hanya dilakukan oleh bagian marketing saja tetapi dihimbau kepada seluruh staff dan karyawan untuk turut membantu menyebarkan konten yang baru diupload di berbagai platform sosial media. Sehingga jumlah pengguna media sosial yang dijangkau akan semakin banyak. Selain itu, sebaiknya *Return Space and Coffee* mencoba untuk melakukan promosi melalui cara lain seperti menggunakan *Facebook Ads*, *Google Ads*, dan *Youtube Ads* agar dapat menjangkau lebih banyak audiens di berbagai *platform* media sosial