

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan penjelasan yang telah penulis bahas pada bab sebelumnya, maka penulis akan menarik kesimpulan serta memberikan saran atau masukan yang diharapkan dapat dijadikan bahan pertimbangan dan masukan yang positif dalam melakukan kegiatan promosi untuk meningkatkan volume penjualan pada UMKM Sambal Mizyan Palembang.

5.1. Kesimpulan

1. Bauran promosi yang telah dilakukan oleh UMKM Sambal Mizyan Palembang, yaitu Periklanan (*Advertising*), dengan menjadikan akun instagram sambal_mizyan sebagai akun bisnis yang dapat dipromosikan melalui fitur iklan yang ada di instagram, Promosi Penjualan (*Sales Promotion*), dengan memberikan potongan harga pada saat hari besar, undian hadiah, dan *casback*, Penjualan Tatap Muka (*Personal Selling*), dengan memperkenalkan dan menawarkan produk Sambal Mizyan Palembang menggunakan fitur instagram live, Pemasaran secara Langsung (*Direct Marketing*), tanpa pihak ketiga dengan berkomunikasi secara langsung lewat akun media sosial whatsapp yang telah dicantumkan di beranda profil instagram sambal_mizyan, Hubungan Masyarakat (*Public Relation*), memperlihatkan citra yang baik terhadap produk Sambal Mizyan Palembang dengan memposting testimoni dari para konsumen Sambal Mizyan Palembang.
2. Konten yang diposting di akun media sosial instagram sambal_mizyan berupa postingan Feeds dan Instastory. Konten yang diposting di Feeds Instagram ini dilakukan dengan mengupload gambar yang berisi informasi tentang produk Sambal Mizyan Palembang, dengan disertai judul dan hastag yang menarik. Gambar yang diupload juga telah diedit oleh penulis dengan menggunakan canva dengan semenarik mungkin agar dapat menarik perhatian pengguna instagram. Sedangkan, konten yang diposting di Instastory merupakan cerita yang dibagikan kepada pengguna instagram yang dapat tersimpan selama 24

jam di beranda profil akun Sambal Mizyan, tetapi cerita ini dapat kita simpan di sorotan pada beranda akun Sambal Mizyan agar dapat dilihat setiap saat oleh pengguna instagram. Hal ini bertujuan agar pengguna instagram dapat mengetahui kegiatan dan informasi terbaru setiap harinya dari Sambal Mizyan Palembang.

5.2. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, penulis dapat memberikan saran sebagai berikut:

1. Sambal Mizyan Palembang dapat melanjutkan dan mengembangkan kegiatan yang telah dilakukan menurut 5 bauran promosi dalam penjualan produk yang sudah dilakukan saat ini, dengan melakukan promosi mengikuti *trend* atau perkembangan yang telah berjalan saat ini di semua kalangan, dalam meningkatkan volume penjualan. Dan dalam periklanan sebaiknya Sambal Mizyan Palembang dapat membuat banner yang akan dipamerkan saat kegiatan bazar agar dapat menarik perhatian pelanggan untuk melihat *stand* Sambal Mizyan Palembang. Serta diadakannya promosi potongan harga dan *giveaway* setiap bulan untuk para konsumen, hal ini bertujuan untuk menarik para pelanggan agar membeli produk Sambal Mizyan lagi dan yang belum membeli dapat tertarik dengan melihat promosi yang diberikan.
2. Sambal Mizyan Palembang sebaiknya tetap konsisten mengupload *postingan* konten yang menarik minimal 3-4 kali upload dalam satu minggu, agar *postingan* itu dapat menarik minat konsumen. Gambar yang diupload juga harus menarik, jangan hanya mengupload gambar yang itu-itu saja, ada baiknya melakukan inovasi dalam pengambilan gambar agar terlihat bagus dan menarik. Penulis juga menyarankan agar Sambal Mizyan Palembang dapat mencoba live streaming di instagram agar dapat terhubung secara tidak langsung dengan para konsumen, yang mungkin nantinya dapat menambah ide-ide baru atau saran dari para konsumen tersebut untuk meningkatkan volume penjualan Sambal Mizyan Palembang.