

## **BAB VII KESIMPULAN DAN SARAN**

### **7.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penyelidikan terhadap penerapan strategi bauran promosi melalui Instagram terhadap toko Sam Sam Thai Tea, maka penulis

menyimpulkan bahwa:

1. Seluruh strategi yang digunakan berhasil meningkatkan penjualan usaha mencapai 6,5% dalam kurun waktu 3 bulan.
2. Strategi *advertising* berupa iklan di Instagram berhasil meningkatkan kesadaran akan usaha Sam Sam Thai Tea dimana menarik perhatian para pelanggan, dinyatakan dengan peningkatan pelanggan yang mengikuti akun Instagram toko ini dan kunjungan di toko Sam Sam Thai Tea.

Selama periode pengimplementasian sistem promosi ini ternyata metode strategi yang diterapkan dinyatakan dapat membantu untuk keberhasilan dalam peningkatan penjualan pada Sam Sam Thai Tea dari penjualan sebelumnya yang sebelum melakukan implementasi ini. Namun implementasi promosi yang diterapkan ini masih belum maksimal, sehingga disimpulkan bahwa perlu adanya cara promosi yang lain yang dapat terus mengembangkan, meningkatkan perhatian pelanggan dan memperkuat persaingan usaha dari perubahan lingkup internal maupun eksternal yang dialami oleh pemilik toko.

### **7.2 Saran**

Dari hasil penelitian yang telah implementasikan, adapun pendapat yang ingin penulis sampaikan kepada Sam Sam Thai Tea supaya dapat memberikan

masuk dan manfaat dalam meningkatkan daya saing, penjualan dan loyalitas para pelanggan adalah sebagai berikut:

1. Selalu meng-*update* akun sosial media Instagram dan memberikan testimoni sehingga para pelanggan mengetahui keberadaan dan apa yang terbaru dalam toko ini, selain itu pelanggan dapat menarik rasa penasaran dari testimoni dari pelanggan yang sudah mencoba Sam Sam Thai Tea, produk baru dan promosi lainnya yang bisa memikat para pelanggan dan meningkatkan keinginan membeli mereka.
2. Peningkatan *product knowledge* untuk membantu persaingan pada kompetitor lain dan peningkatan dalam *skill* menawarkan produk dengan menguasai spesifikasi dan keunggulan produk yang ditawarkan.
3. Diharapkan Sam Sam Thai Tea tetap menjalankan strategi promosi yang telah ditawarkan dan mengembangkan serta memperbarui promosi atas kemauan konsumen berdasarkan pengalaman selama bisnis dijalankan yang bisa meningkatkan minat pembelian konsumen.
4. Melakukan *give away* atau hadiah bagi konsumen yang melakukan pembelian banyak ataupun hadiah bagi konsumen yang setia.
5. Tetap konsisten dalam menggunakan gelas berdasarkan nama atau *brand* yang sesuai dengan toko karena terkadang penjual masih menggunakan gelas yang tidak sesuai dengan *brand* yang dimiliki