

## BAB V

### SIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian ini yang diperoleh dari kuesioner dan wawancara dan telah dipaparkan diatas, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Media Instagram merupakan media promosi yang efektif untuk KUY! kafe, dimana membuat KUY! kafe dikenal dan diketahui oleh orang-orang dan bisa semakin luas.
2. Bauran promosi baik dari segi sales promotion, public relation, dan direct marketing sudah dilakukan oleh KUY! kafe. Hal ini dapat dibuktikan dengan event, informasi promosi dan potongan harga, serta interaksi di Instagram.
3. Pelaksanaan bauran promosi tersebut tidak mengganggu pelanggan yang mengikuti akun KUY! kafe dan penggunaan kata-kata di Instagram dalam melakukan promosi KUY! juga menarik, informatif, dan mudah dimengerti.
4. Pihak KUY! kafe terus menjaga hubungan baik dengan pelanggannya melalui Instagram dan berusaha terus agar mendapatkan kepercayaan dan pelanggan terus kembali ke KUY! kafe.
5. Pandangan pelanggan KUY! akan promosi di Instagram yang dilakukan oleh KUY! baik dari ketiga variable sudah terbukti efektif sehingga berpengaruh bagi pelanggan dalam memberikan alasan untuk datang dan melakukan pembelian.
6. Instagram Ads juga ikut memberi peran dalam meningkatkan followers KUY! walau hanya dilakukan sebanyak 1 kali.
7. Tingkat Awareness atau kesadaran akan produk KUY! lebih banyak pada anak muda yang berusia diantara 21-25 tahun dimana merupakan mahasiswa ataupun karyawan.

## 5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan, dan kesimpulan yang telah disajikan diatas, penulis memberikan saran dan masukan yang bertujuan untuk kebaikan dan kemajuan dari KUY! kafe, sebagai berikut :

1. Pihak KUY! lebih sering mengunggah di Instagram baik mengenai promosi ataupun informasi seputar KUY!, agar lebih banyak lagi orang yang tertarik untuk datang ke KUY!.
2. Memperbanyak interaksi dengan follower/ pengikut di Instagram, seperti membuat template Instagram agar dapat dimainkan oleh follower atau membuat story dengan fitur yang tersedia di Instagram seperti pertanyaan ataupun pilihan. Hal ini juga dapat menjaga hubungan baik dengan pelanggan.
3. Tetap mempertahankan KUY! kontes e-sport, karena termasuk unik dan beda dari yang lain, serta dapat mendatangkan pengunjung.
4. Tetap melanjutkan promosi langsung ke pelanggan tetap yang menggunakan Instagram, seperti kejutan direct message (pesan langsung) ke akun pelanggan tersebut dengan memberikan promosi yang ada khusus untuk pelanggan tetap atau cara lainnya yang tetap menjaga agar pelanggan tetap tersebut terus datang ke KUY!.
5. Tetap menjaga kualitas produk dan harga, juga promosi di Instagram agar menarik pembeli.
6. Mengikuti Instagram Ads lagi agar lebih banyak orang tau mengenai KUY! kafe khususnya di Instagram.