

BAB VI

PENUTUP

6.1 Kesimpulan

Kesimpulan yang dapat diberikan berdasarkan pengolahan data dan analisis adalah rancangan strategi pemasaran yang dibuat untuk mengatasi penurunan penjualan seragam di PT Takumpu Makmur Sentosa adalah mulai menggunakan media social, *e-commerce*, dan *marketplace* sebagai langkah digitalisasi dalam melakukan promosi penjualan. Perbaikan rancangan strategi dibuat dalam bentuk *Business Model Canvas* (BMC). Adapun poin utama yang dapat ditingkatkan dalam bisnis adalah pertama pada elemen *key research* yaitu meningkatkan Sumber Daya Manusia (Karyawan Marketing) yang kompeten dibidang digitalisasi, kedua pada elemen *Channel* yaitu *website* perusahaan, ketiga pada elemen *Cost Structure* yaitu biaya promosi atau iklan, terakhir pada elemen *Key Activities* yaitu peningkatan dalam melakukan promosi *Digital Marketing*. Selain itu, usulan baru yang dapat diberikan ke perusahaan adalah pertama pada elemen *Customer Relationship* yaitu pengelolaan hubungan dengan pelanggan, kedua pada elemen *Channel* yaitu menciptakan akun atau *channel* sosial media; *e-commerce*; *marketplace*; dan konten *digital marketing*. Optimasi strategi diusulkan untuk mendukung peningkatan bisnis dalam penerapan digital marketing yang dilakukan dengan beberapa cara yaitu *Traffic Strategy* dengan menciptakan konten media sosial, *Customized Strategy* dengan melakukan kemitraan dan kolaborasi serta layanan konsultasi, *Engage Strategy* dengan melakukan penjadwalan konten berkala dan analisis pengukuran, *Blog and Article Strategy* dengan menjadikan *keyword* konveksi sebagai *keyword* utama dan menciptakan variasi konten serta penulisan yang berkualitas, dan *CTA Strategy* dengan melakukan tindakan seperti mengajak pelanggan untuk mengikuti sosial media dan melakukan promosi pengalaman pembelian. Usulan digital marketing yang dapat diterapkan oleh PT Takumpu yaitu pengoptimasian SEO, Pembuatan dan pengoptimalan sosial media Perusahaan, Pembuatan dan pengoptimalan E-commerce dan marketplace Perusahaan, Penambahan konten digital marketing,

Melakukan pelatihan karyawan, Penjadwalan konten, dan Evaluasi insight digital marketing

6.2 Saran

Saran yang dapat diberikan berdasarkan pengolahan data dan analisis adalah sebagai berikut:

1. Penelitian selanjutnya dapat menggunakan Facebook Insight untuk melihat potensi pasar dan demografi dari perusahaan.
2. Penelitian selanjutnya dapat menerapkan Business Model Canvas (BMC) dan optimasi strategi *Digital marketing* pada perusahaan jenis lain seperti Perusahaan Start-Up atau Usaha Mikro Kecil Menengah.
3. Penelitian selanjutnya dapat melakukan evaluasi berkelanjutan terhadap strategi yang telah diterapkan perusahaan dan juga berfokus terhadap pengembangan *website* dan sosial media di PT Takumpu Makmur Sentosa.

