

## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan pada Irgift.id, maka kesimpulan dari peneliti adalah sebagai berikut :

1. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi promosi dengan menggunakan media sosial TikTok berjalan dengan baik dan efektif. Hal ini terbukti dari peningkatan pemasukan atau omset perusahaan dari meningkatnya volume penjualan.
2. Irgift.id memiliki tujuh faktor lingkungan internal dan enam faktor lingkungan eksternal dalam menjalankan bisnisnya. Pada lingkungan internal, kekuatan utama perusahaan adalah kualitas premium, pelayanan yang ramah, banyaknya promosi menarik, buket bunga artifisial yang lebih tahan lama, serta harga yang terjangkau. Pada lingkungan eksternal yang menjadi peluang utama yang dimiliki adalah Bekerja sama dengan *content creator*, mengikuti event-event, seperti pameran untuk meningkatkan *brand awareness* dan memperoleh potensi pelanggan baru, serta menggunakan *marketplace* sebagai sarana media promosi dan untuk memperluas jangkauan dan memperoleh kepercayaan pelanggan.
3. Berdasarkan hasil penelitian analisis SWOT Irgift.id berada pada posisi kuadran I (satu) yang mendukung strategi agresif dengan

menggunakan kekuatan yang dimiliki untuk memanfaatkan peluang. Sedangkan hasil analisis menggunakan IFAS dan EFAS menunjukkan bahwa perusahaan berada pada posisi kuadran I (satu) yaitu Growth Oriented Strategy. Posisi ini menunjukkan bahwa strategi promosi perusahaan mendukung strategi agresif pada berbagai peluang dan kekuatan yang dimilikinya.

## 5.2 Saran

Rekomendasi berikut dapat dibuat berdasarkan temuan penelitian yang dilakukan Irgift.id :

1. Perusahaan dapat menarik minat konsumen dengan memposting konten promosi produk di akun TikTok secara cepat dan tepat. Hal ini merupakan salah satu strategi promosi yang efektif.
2. Memperbanyak variasi promosi dengan memanfaatkan fitur-fitur yang tersedia di TikTok.
3. Perusahaan dapat menjalin kerjasama dengan pengguna TikTok yang memiliki banyak pengikut. Hal ini dapat membantu meningkatkan visibilitas produk.
4. Perusahaan harus memantau tren dan hastag yang sedang populer di TikTok. Hal ini dapat membantu konten lebih mudah ditemukan oleh pengguna yang tertarik dengan konten sejenis.
5. Perusahaan dapat meningkatkan volume penjualan dengan memberikan promosi yang menarik dan menguntungkan bagi konsumen, terutama konsumen baru. Promosi yang menarik dan menguntungkan dapat membuat konsumen menjadi pelanggan tetap.