

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Kesimpulannya setelah melakukan proses dan menyelesaikan penelitian ini adalah Facebook Ads bisa menjadi salah satu cara memasarkan produk dan jasa yang efektif, terbukti dari meningkatnya kunjungan terhadap website Raitsa Store dan Interkasi yang terjadi pada fanspage yang dioptimasi dengan facebook ads.

5.2 Saran

Dari penelitian yang dilakukan, penulis mengakui bahwa penerapan Facebook Ads pada website Toko *Online* Raitsa Store tidak terlepas dari kelemahan, maka penulis memiliki saran agar bisa mengembangkan website Toko *Online* Raitsa Store kedepannya dan beberapa strategi pemasaran yang efektif lainnya.

1. Lakukan penambahan produk dengan riset terlebih dahulu secara rutin dengan mengetahui peluang dan trend produk tersebut sebelum dipromosikan.
2. Lakukan promosi berbayar lain seperti adwords, bing ads, popads, buzzer dengan tujuan untuk mempercepat peningkatan penjualan sekaligus branding yang lebih luas.
3. Hindari menjual produk dengan kualitas rendah.
4. Selalu melakukan pengumpulan data pelanggan karena bisa sangat bermanfaat untuk pemasaran kedepannya dengan menggunakan fitur custom *audience* dan looklike di facebook ads.
5. Optimasi web di mesin pencari seperti google dengan teknik SEO (*Search Engine Optimization*) untuk mendapatkan ranking dari mesin pencari sehingga akan lebih berpeluang mendapatkan lebih banyak penjualan.