

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dijabarkan oleh peneliti, maka kesimpulan yang diambil dalam penelitian ini, mengenai bagaimana strategi komunikasi pemasaran yang dilakukan oleh Kopi Kreatif untuk mempertahankan bisnis di masa pandemi Covid-19 yaitu, dengan mengkombinasikan *marketing mix* dan *promotion mix*. Pertama Kopi Kreatif menentukan target konsumen untuk memudahkan pemilihan media promosi, penentuan harga dan lain sebagainya. Penentuan tersebut berdasarkan riset yang telah dilakukan oleh Kopi Kreatif.

Pada saat melakukan pemasaran Kopi Kreatif menjalankan metode bauran pemasaran *marketing mix* yang meliputi *product*, *price*, *place*, *promotion*. Pada masa pandemi ini Kopi Kreatif fokus untuk mempertahankan konsumennya, sehingga strategi *marketing mix* yang mereka tekankan adalah *Product* dengan cara melakukan berbagai inovasi dan *promotion* agar konsumen tetap mengingat Kopi Kreatif.

Dalam pelaksanaan strategi komunikasi pemasaran Kopi Kreatif menggabungkan *marketing mix* dan *promotion mix* agar produk lebih dikenal dan penjualan lebih maksimal. Dalam bauran promosi Kopi Kreatif melaksanakan *advertising*, *sales promotion*, *public relation*, *personal selling*, dan *direct marketing*. Strategi *promotion mix* yang paling ditonjolkan pada masa pandemi ini adalah *Advertising* dengan melakukan iklan di media sosial dan *Public relation* dengan melakukan kerja sama dengan berbagai *brand* lainya. Berdasarkan hasil penelitian pada masa pandemi ini Kopi Kreatif fokus untuk mempertahankan konsumen lama dan tidak terlalu fokus mencari konsumen baru.

5.2 Saran

Berdasarkan pengamatan dari peneliti mengenai strategi komunikasi pemasaran yang diterapkan Kopi Kreatif, maka peneliti memberikan beberapa saran yang diharapkan dapat menjadi masukan yang baik untuk Kopi Kreatif kedepan.

1. Kopi Kreatif seharusnya menggunakan endorse influencer di Instagram maupun Tiktok dengan memilih influencer yang memiliki pengikut anak muda khususnya generasi milenial dan Z yang banyak agar Kopi Kreatif lebih dikenal lagi.
2. Kopi Kreatif seharusnya memanfaatkan direct email dengan memberikan kupon maupun potongan harga agar konsumen yang pernah membeli produk Kopi Kreatif tertarik untuk membeli lagi.
3. Kopi Kreatif Lebih aktif berkomunikasi dengan konsumen melalui Instagram dengan memberikan permainan-permainan seru, atau sekedar bertukar obrolan dengan konsumen untuk menjalin hubungan yang baik.
4. Kopi Kreatif diharapkan dapat membangun store ditempat yang strategis, mudah dijangkau oleh pembelinya.