BAB V
PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil peneliti, setelah mengumpulkan, mengolah dan analisis data yang mengacu pada pertanyaan penelitian dan tujuan penelitian, komunikasi pemasaran digital yang dilakukan oleh Rindumu Kopi dalam Upaya Memenangkan Persaingan Kopi Keliling maka diperoleh hasil temuan pada dapat ditarik kesimpulannya sebagai berikut:

1. Rindumu kopi memanfaatkan media sosial untuk menyampaikan informasi secara langsung dan praktis kepada konsumen. Rindumu aktif mengunggah konten visual menarik di Instagram untuk membangun hubungan dengan pengikut. Rindumu secara aktif meluncurkan promosi untuk produk baru sebagai upaya menarik perhatian pasar dan meningkatkan penjualan. Selain itu dukungan dari tim produksi dalam mengikuti tren dan menciptakan inovasi juga menjadi bagian penting dari keberhasilan strategi ini. pendekatan pemasaran digital Rindumu Kopi menunjukkan bahwa kombinasi antara konten kreatif, interaksi yang konsisten, serta inovasi produk dan promosi yang tepat dapat memperkuat posisi brand dan meningkatkan daya saing di pasar kopi keliling.
2. Strategi yang diterapkan oleh Rindumu Kopi melalui konsep mobile barista mencerminkan pendekatan yang inovatif dan responsif terhadap kebutuhan pasar, khususnya segmen konsumen dengan mobilitas tinggi seperti pekerja kantoran dan pelajar. Strategi ini tidak hanya menekankan efisiensi dan kemudahan akses terhadap produk, tetapi juga membangun hubungan emosional antara merek dan konsumen melalui interaksi langsung yang dilakukan oleh barista. Hal ini memperkuat daya saing mereka di tengah pasar kopi keliling yang semakin kompetitif, serta memperlihatkan bahwa inovasi

Komunikasi Pemasaran.., Muhammad Rifai Albana, Fakultas Ilmu Komunikasi, 2025

3. berbasis kebutuhan konsumen dapat menjadi kunci keberhasilan pada industri minuman berbasis layanan langsung.
4. Rindumu kopi memanfaatkan instagram sebagai media promosi utama yang dilakukan oleh rindumu kopi, dikarenakan platfrom instagram memiliki banyak pengguna dan fitur interaktif yang dapat mendukung pemasaran digital. Rindumu kopi membangun komunikasi yang lebih dekat dengan pelanggan mereka melalui interaksi di kolom komentar, pesan langsung, serta membangun *engagmemnt* dengan membuat *giveaway* dan diskon khusus. Strategi tersebut tidak hanya meningkatkan loyalitas pelanggan, akan tetapi juga membantu menciptakan komunitas yang baik bagi brand mereka. Dengan menggabungkan berbagai strategi tersebut, maka rindumu kopi dapat memanfaatkan instagram secara maksimal sebagai media promosi yang efektif, meningkatkan produk mereka, serta dapat menjangkau lebih banyak konsumen.

Maka Rindumu Kopi secara strategis memanfaatkan media sosial, khususnya Instagram, sebagai sarana utama dalam menjalankan komunikasi pemasaran digital, melalui penyampaian informasi yang langsung dan praktis, Rindumu aktif membangun hubungan dengan konsumen melalui konten visual yang menarik serta peluncuran promosi untuk produk nya. Pendekatan ini diperkuat oleh kolaborasi tim produksi yang adaptif terhadap tren dan inovatif dalam pengembangan produk. Strategi pemasaran ini menunjukkan bahwa kombinasi antara kreativitas konten, interaksi yang konsisten, dan inovasi produk serta promosi dapat memperkuat posisi merek dan meningkatkan daya saing di pasar kopi keliling. Lebih lanjut, konsep mobile barista yang diusung oleh Rindumu Kopi mencerminkan responsivitas terhadap dinamika kebutuhan pasar, khususnya konsumen dengan mobilitas tinggi seperti pekerja dan pelajar. Pendekatan ini tidak hanya menekankan efisiensi dan aksesibilitas produk, tetapi juga membangun kedekatan emosional melalui interaksi langsung antara barista dan konsumen. Strategi ini dinilai efektif dalam memperkuat daya saing di industri minuman berbasis layanan langsung, serta memperlihatkan pentingnya inovasi yang berorientasi pada kebutuhan konsumen.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang diperoleh oleh peneliti, terdapat beberapa saran yang dapat dijadikan rekomendasi untuk Rindumu Kopi dalam mengoptimalkan Komunikasi Pemasaran Digital melalui media sosial instagram:

1. Mengoptimalkan Penggunaan Instagram Ads: Penggunaan Instagram ads dapat dikatakan terbukti efektif dalam memperluas jangkauan. Maka dari itu, peneliti menyarankan agar Rindumu Kopi secara berkala melakukan evaluasi terhadap kinerja iklan berbayar yang mereka terapkan. Serta dapat mengoptimalisasikan target audiens agar iklan yang mereka tampilkan relevan dan efektif.
2. Penggunaan Fitur Live Instagram: Peneliti mengamati bahwa Rindumu Kopi kurang memanfaatkan fitur *live* instagram, maka dari itu peneliti memberi saran bahwasanya Rindumu Kopi dapat melakukan sesi *live* instagram secara berkala, seperti sesi tanya jawab, demo pembuatan minuman, atau interaksi langsung dengan konsumen. Maka dari itu harapannya dapat membangun kedekatan emosional yang lebih kuat dengan audiens. Fitur *live* juga dapat dimanfaatkan pada saat peluncuran produk baru atau dapat memberikan informasi promo secara esklusif.
3. Meningkatkan Keterlibatan (*Engagement)*: Untuk dapat menjaga hubungan dengan konsumen atau menjaga loyalitas konsumen, Rindumu Kopi perlu lebih aktif dalam melakukan balasan komentar yang diberikan oleh konsumen, pesan langsung, serta membuat interaksi yang konsisten kepada audiens. Strategi tersebut penting untuk menciptakan pengalaman digital yang lebih personal dan dapat membangun hubungan dengan pelanggan