BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Strategi promosi yang diterapkan melalui video profil ini disusun berdasarkan teori *AISAS*, yang mencakup lima indikator utama, yaitu *attention, interest, search, action,* dan *share*. Hasil pengukuran dampak dari penggunaan video profil pada Quantum Store Parepare menunjukkan adanya peningkatan yang signifikan. Peningkatan ini terlihat pada tahap *Attention* (Perhatian) yang mengalami peningkatan views pada video YouTube. Jumlah penonton yang tinggi menunjukkan video berhasil menarik perhatian audiens secara efektif. Pada tahap *Interest* (Ketertarikan) yang memiliki peningkatan likes dan komentar. Jumlah likes dan komentar yang bertambah menandakan audiens tidak hanya menonton, tetapi juga tertarik pada konten video dan produk yang ditawarkan. Audiens merasa terdorong untuk memberikan tanggapan positif. Pada tahap *Search* (Pencarian) meskipun tidak secara eksplisit, peningkatan pencarian terkait Quantum Store Parepare setelah video diunggah dapat diasumsikan dengan video profil yang menarik akan mendorong audiens untuk mencari informasi lebih lanjut tentang toko, produk, atau layanan yang ditawarkan. Hal ini dapat dilihat dari peningkatan traffic ke website atau akun media sosial. Pada tahap *Action* (Tindakan) dapat dilihat dari section komen video yang diunggah ke Youtube, dimana mereka akan melakukan tindakan pembelian atau kunjungan ke toko setelah menonton. Dan pada tahap Share (Berbagi) peningkatan jumlah share atau repost video di platform media sosial lain dapat dilihat dari analisis akun yang mengalami peningkatan share. Dengan ini audiens merasa video tersebut bermanfaat atau menarik, mereka cenderung membagikannya ke teman atau kerabat. Ini menunjukkan bahwa video tersebut berhasil menciptakan *buzz* dan mendorong *word-of-mouth marketing.*

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti dengan judul Strategi Promosi Digital UMKM Quantum Store Parepare, dapat disimpulkan bahwa strategi promosi yang diterapkan melalui video profil sangat membantu dalam mengoptimalkan promosi yang sebelumnya belum maksimal. Sebelum adanya video profil, Quantum Store Parepare hanya mengandalkan metode promosi yang terbatas, seperti flayer dan promosi tradisional lainnya. Dengan pembaharuan model promosi yang lebih modern ini, video profil berhasil menjangkau lebih banyak pelanggan dan memberikan dampak positif terhadap peningkatan *brand awareness* dan *engagement* dengan audiens. Oleh karena itu, strategi promosi digital melalui video profil yang diterapkan oleh peneliti dapat dianggap sebagai langkah penting dalam meningkatkan efektivitas promosi yang sebelumnya belum dilakukan oleh Quantum Store Parepare.

B. Saran

Peneliti memberikan saran kepada pihak Quantum Store Parepare untuk membuat akun pada media sosial Youtube karena dampak yang didapatkan cukup besar. Pihak Quantum Store Parepare juga diharapkan untuk mencoba berbagai macam aplikasi desain karena desain suatu postingan penjualan merupakan salah satu bentuk sarana penyampaian informasi kepada pelanggan terkait produk yang akan ditawarkan oleh toko. Postingan promosi memerlukan desain yang menarik agar penyampaian informasi dapat tersampaikan dengan tepat.