BAB IV

PEMBAHASAN

A. Sosial Media Marketing

Sosial media *marketing* adalah pemasaran menggunakan situs media sosial untuk meningkatkan visibilitas di internet dan untuk mempromosikan produk dan layanan. Situs media sosial berguna untuk membangun jejaring sosial dan bisnis. Melalui sosial media bisa menjadi jembatan untuk bertukar ide, pengetahuan, bahkan komunikasi antar pengguna. Kemunculan media sosial menciptakan pengakuan yang berkembang tentang pergeseran *push marketing* ke model percakapan yang mengarah pada keputusan pembelian pelanggan berdasarkan konten dari ulasan blog, pemberian *tag*, komentar akun dan lainnya (Wati, Martha, & Indrawati, 2020).

1. Instagram

1. Instagram *Feed*

Instagram *feed* dapat dimanfaatkan untuk membagikan berbagai jenis konten visual yang menarik, seperti foto-foto produk bakpia, video proses pembuatan, atau tampilan kemasan yang menarik. Dengan format Instagram yang menampilkan tiga konten dalam satu baris, bisa merancang tampilan *feed* yang estetik dan konsisten, dengan menampilkan tiga varian rasa bakpia sekaligus dalam satu baris. Selain itu, fitur *slideshow* yang memungkinkan mengunggah hingga 10 gambar atau video dalam satu postingan dapat dimanfaatkan untuk membuat presentasi produk yang lebih lengkap,

seperti menunjukkan beberapa foto bakpia dari berbagai sudut, atau membuat video yang memperlihatkan cara pemesanan dan pengiriman. Ini bisa meningkatkan *engagement* dan menarik perhatian pelanggan untuk membeli Bakpia Wong Keraton Yogyakarta melalui Instagram.

2. Instagran *stories*

Instagram *stories* dapat digunakan sebagai cara efektif untuk berbagi konten yang bersifat sementara tetapi menarik, seperti promo harian, *behind the scenes* pembuatan bakpia, atau testimoni pelanggan. Karena Instagram *stories* hanya bertahan 24 jam, ini memberikan rasa urgensi yang mendorong pelanggan untuk segera membeli atau mengikuti tawaran khusus. Membagikan video singkat tentang proses pembuatan bakpia atau menunjukkan produk terbaru yang sedang promo. Setelah 24 jam, cerita tersebut bisa dipindahkan ke fitur *highlight* di profil, sehingga pelanggan yang melewatkan cerita tersebut masih bisa melihatnya kapan saja. Ini bisa meningkatkan interaksi dengan pelanggan dan membantu menjaga Bakpia Wong Keraton Yogyakarta tetap terlihat di *feed* pelanggan.

2. Tiktok

1. *Collection ads*

Penggunaan *collection ads* di Tiktok dapat menjadi strategi pemasaran yang sangat efektif, terutama untuk menampilkan berbagai varian produk bakpia dalam satu iklan. Membuat iklan

yang menampilkan beberapa varian rasa bakpia (seperti bakpia kacang hijau, keju, coklat, dll) dalam bentuk *slide* yang dapat digeser oleh pengguna. Setiap *slide* dapat mengarah langsung ke halaman tempat produk tersebut dijual, sehingga memudahkan pelanggan untuk membeli bakpia sesuai selera mereka. Iklan ini sangat cocok untuk promosi spesial seperti diskon terbatas, penawaran musiman (misalnya promo lebaran), atau saat meluncurkan varian baru dari Bakpia Wong Keraton. Selain itu, iklan ini juga dapat membantu mengarahkan pengunjung ke situs *web* resmi atau toko online, memperluas jangkauan pasar, dan meningkatkan penjualan.

2. *Dynamic Showcase Ads* (DSA)

Dynamic Showcase Ads (DSA) di Tiktok dapat menjadi cara yang sangat efektif untuk menjangkau pelanggan yang potensial dengan iklan yang dipersonalisasi. Menambahkan produk bakpia ke keranjang mereka, DSA akan menampilkan iklan yang relevan dengan preferensi mereka, seperti varian rasa tertentu atau penawaran khusus yang sedang berlangsung. Dengan iklan yang lebih terfokus dan disesuaikan dengan minat audiens, Bakpia Wong Keraton dapat meningkatkan konversi penjualan secara lebih efektif. Iklan ini juga memungkinkan untuk menampilkan berbagai varian produk dalam satu video, yang sangat berguna untuk memperkenalkan berbagai pilihan bakpia kepada pelanggan yang telah menunjukkan ketertarikan pada produk sejenis.

B. Kendala

Ada beberapa kendala pada Bakpia Wong Keraton Yogyakarta dalam pemasarannya sehingga belum bisa maksimal, diantaranya :

1. Instagram

1. Instagram Feed

Persaingan yang Ketat: Di Instagram, banyak *brand* makanan yang juga aktif memasarkan produk mereka. Bakpia Wong Keraton harus bersaing dengan banyak merek lain yang mungkin menawarkan produk serupa, yang membuat sulit untuk mendapatkan perhatian audiens.

2. Instagram Stories

Tantangan dalam Meningkatkan Interaksi: *Stories* sangat bergantung pada interaksi pengguna, seperti polling, pertanyaan, atau *swipe-up link*. Namun, tidak semua pelanggan akan terlibat dengan konten yang dibagikan, sehingga ini bisa membatasi efektivitas penggunaan Instagram *Stories* dalam menjangkau lebih banyak orang atau mendorong penjualan.

2. Tiktok

1. Collection Ads

Persaingan yang Ketat di Tiktok: Tiktok adalah *platform* yang sangat dinamis dengan banyak *brand* lain yang juga menggunakan iklan untuk menarik perhatian pengguna. Dalam lingkungan yang penuh dengan konten kreatif, Bakpia Wong

Keraton mungkin kesulitan untuk menonjol di antara banyaknya *brand* makanan lain yang juga aktif di *platform* tersebut.

2. *Dynamic Showcase Ads* (DSA)

Keterbatasan pada Produk Baru atau yang Kurang Dikenal:
Untuk produk baru atau varian baru dari bakpia, audiens yang sudah menunjukkan minat pada produk serupa mungkin belum cukup terpapar dengan produk baru tersebut.

C. Solusi

1. Instagram

1. Instagram *Feed*

Pilih tema visual yang konsisten dan buat jadwal posting secara teratur. Ciptakan konten unik yang menonjol, seperti video *behind the scenes* atau kolaborasi dengan *influencer*.

2. Instagram *Stories*

- Simpan *stories* penting ke dalam *highlights* agar tetap dapat diakses.
- *Repurpose stories* yang mendapat banyak perhatian menjadi konten feed atau *highlights*.

2. Tiktok

1. *Collection Ads* di Tiktok:

- Ciptakan konten yang unik dan kreatif

- Gunakan musik populer dan efek kreatif untuk menarik perhatian audiens.

2. *Dynamic Showcase Ads (DSA)*:

- Gunakan *retargeting* dengan DSA untuk menampilkan iklan yang relevan kepada audiens yang sudah berinteraksi dengan produk.
- Lakukan kampanye *brand awareness* dan gunakan insentif untuk mengenalkan produk baru yang belum dikenal oleh audiens.