

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

A. Penyajian Data

1. Gambaran Lokasi Penelitian

Roti Bakar Pastry Twins merupakan suatu usaha/UMKM yang berkedudukan di jalan bumi mas raya kompleks bumi putra, Kecamatan Banjarmasin Selatan, Kota Banjarmasin, Kalimantan Selatan 70248. Usaha Roti Bakar Pastry bergerak dibidang perdagangan kuliner yang berbentuk badan usaha UMKM. Pemilik usaha ini adalah mas Irsyad sejak tahun 2021 dengan usaha kecil-kecilan berdagang Roti Bakar Pastry Twins di Banjarmasin. Awal penjualan tersebut mas Irsyad memulai di depan rumah hingga sekarang, akan tetapi usaha tersebut mengalami hampir diambang kebangkrutan karena selama dua bulan dibuka jarang sekali ada pembeli karena didepan rumah bukan padat umum dan bahkan didalam komplek jalan buntu. Situasi yang dihadapi oleh mas Irsyad dalam usaha Roti Bakar Pastry Twins di depan rumahnya mungkin sangat menantang. Namun, ada beberapa langkah yang bisa diambil untuk mencoba meningkatkan bisnisnya, terutama ketika usahanya berada di lokasi yang kurang padat. Dalam kurun waktu setelah 2 bulan Irsyad memutar otak bagaimana caranya agar usahanya bisa berjalan walaupun masih tetap didepan rumah, karena itu Irsyad kemudian mulai mendaftarkan Roti Bakar Pastry Twins ke Gofood, Grabfood dan Shopeefood. Langkah yang diambil oleh Irsyad untuk mendaftarkan Roti

Bakar Pastry Twins ke platform pemesanan makanan online seperti Gofood, Grabfood, dan Shopeefood adalah langkah yang cerdas dan strategis. Dengan bergabung dengan platform ini, bisnisnya dapat mengatasi kendala lokasi yang kurang strategis dan memperluas jangkauan pelanggan. Keputusan Irsyad untuk mendaftarkan Roti Bakar Pastry Twins ke platform pengiriman makanan seperti GoFood, GrabFood, dan ShopeeFood adalah langkah positif untuk memperluas jangkauan bisnisnya. Namun, ada beberapa langkah tambahan yang bisa membantunya agar usahanya dapat berjalan lebih baik meskipun berlokasi di depan rumah. Setelah itu Irsyad menggunakan jasa selebfood dan vlogfood Banjarmasin untuk memperkenalkan roti bakar pastrynya yang sangat lezat. Penggunaan jasa selebfood dan vlogfood di Banjarmasin adalah langkah pemasaran yang cerdas. Ini akan membantu Irsyad memperkenalkan roti bakar pastry yang lezat kepada lebih banyak orang dan meningkatkan kesadaran mereknya. Beberapa cara bagaimana Irsyad bisa memanfaatkan kerjasama ini. Selebfood, Irsyad bekerja sama dengan selebfood lokal yang memiliki pengikut yang cukup besar di media sosial. Selebfood ini bisa mencicipi roti bakar pastry Irsyad dan membagikan ulasan positif tentang produknya kepada pengikut mereka. Ini akan memberikan eksposur yang besar kepada bisnis roti bakar pastry Irsyad. Vlogfood adalah platform yang ideal untuk membuat video tentang proses pembuatan roti bakar pastry, kelezatan produknya, dan pengalaman konsumen yang positif. Video ini dapat dipromosikan di berbagai saluran media sosial dan situs web vlogfood. Pastikan untuk menghadirkan cerita menarik dan gambaran yang lezat tentang roti bakar pastry. Konten Berkualitas, pastikan

konten yang dihasilkan oleh selebfood dan vlogfood mencerminkan kualitas dan cita rasa produk. Ini akan membantu membangun kepercayaan konsumen. Promosi Kolaboratif, bekerjasama dengan selebfood dan vlogfood untuk mengatur kontes atau promosi yang melibatkan pengikut mereka. Ini akan mendorong partisipasi pelanggan dan meningkatkan kesadaran merek. Hashtag dan Tagging, menggunakan hashtag yang relevan dan tagging yang bijak dalam semua postingan dan video yang terkait dengan promosi. Ini akan membantu konten lebih mudah ditemukan oleh orang yang mencari produk serupa. Kerjasama dengan selebfood dan vlogfood adalah cara yang cerdas untuk membangun kesadaran merek dan meningkatkan penjualan. Ini juga dapat membantu menciptakan hubungan positif antara bisnis Roti Bakar Pastry Irsyad dan komunitas makanan lokal di Banjarmasin. Roti Bakar Pastry Twins menjalankan praktik bisnisnya sesuai dengan nilai-nilai etika Islam, ini tentu positif. Beberapa nilai etika Islam yang dapat mencerminkan kualitas bisnis yang baik antara lain. Pertama, keadilan dalam bisnis, menawarkan produk atau layanan dengan harga yang adil dan sesuai dengan nilai pasar. Kedua, kejujuran dalam representasi produk, memberikan informasi yang jujur dan akurat tentang produk atau layanan yang ditawarkan. Ketiga, ketaatan pada janji dan kontrak, menepati janji-janji yang diberikan kepada pelanggan, seperti mengenai waktu pengiriman atau layanan yang dijanjikan. Keempat, transparansi dalam praktik bisnis, menjaga transparansi dalam setiap aspek bisnis, terutama terkait harga, kebijakan pengembalian, dan syarat-syarat penggunaan. Kelima, pentingnya tanggung jawab sosial, mempertimbangkan dampak bisnis terhadap masyarakat dan lingkungan serta

berusaha memberikan manfaat bagi masyarakat sekitar. Keenam, perlindungan hak konsumen, menghormati hak-hak konsumen, termasuk hak atas informasi yang jelas, hak privasi, dan hak-hak lainnya. Dan ketujuh, penghindaran praktik tidak adil, menghindari praktik-praktik yang tidak adil terhadap pelanggan atau pesaing.

Apabila Roti Bakar Twins menerapkan nilai-nilai tersebut, ini tidak hanya menciptakan reputasi positif di kalangan konsumen, tetapi juga sesuai dengan prinsip-prinsip etika Islam. Keberlanjutan bisnis yang didasarkan pada nilai-nilai etika ini dapat membantu menjaga dan meningkatkan kepercayaan pelanggan serta mendukung pertumbuhan jangka panjang.



Gambar 3 : Foto Roti Bakar Pastry Twins.

Menu menu yang ada di Roti Bakar Pastry Twins ialah dengan varian Roti Bakar dengan menggunakan Pastry untuk ukuran M harganya Rp 15.000 dan untuk ukuran L harganya Rp 29.000 dan juga Irsyad sekaligus menjual

minuman seperti thai tea, cappuccino, red velvet dan lain lain dengan harga untuk ukuran M Rp 8.000 dan ukuran L Rp 12.000. Sekarang kakak irsyad menambahkan produk terbaru yaitu Banana roll, Sosis dan Burger. Penambahan produk baru seperti Banana Roll, Sosis, dan Burger adalah langkah yang baik untuk diversifikasi menu Roti Bakar Pastry Twins dan memberikan lebih banyak pilihan kepada pelanggan. Banana Roll, berupa roti gulung yang diisi dengan pisang dan bahan tambahan lainnya. Kombinasi rasa antara roti yang lembut dan manis pisang dapat menjadi pilihan menarik bagi pelanggan yang menginginkan variasi rasa. Sosis, berupa bisa dihidangkan dalam bentuk roti bakar dengan tambahan saus, sayuran, atau bahan pelengkap lainnya. Sosis biasanya menambah keberagaman dalam menu dan bisa menjadi pilihan yang disukai banyak orang. Burger berupa daging patty, sayuran segar, keju, dan saus spesial. Ini adalah opsi yang populer dan dapat menarik pelanggan yang mencari hidangan yang lebih mengenyangkan.

2. Deskripsi Hasil Wawancara

- a. Pemanfaatan digital marketing dalam mempertahankan usaha Roti Bakar Pastry Twins di Banjarmasin.

- 1) Informan 1

Nama : Irsyad

Umur : 26 Tahun

Jabatan : Pemilik Roti Bakar Pastry Twins

“Alhamdulillah dengan adanya digital marketing usaha ulun bertahan hingga kini dan terus eksis, seandainya tidak ada digital

marketing usaha ulun 3 bulan bangkrut sudah. Bahkan sekarang berkat digital marketing walaupun ulun membuka usaha di muka rumah yang tidak padat tetapi dengan adanya Gofood, Grabfood dan Shopeefood usaha ulun laris manis, tetapi juga terus meningkatkan kualitas produk agar konsumen bahagia dan nikmat menikmati roti bakar pastry ulun, bahkan ada yang sampai langganan, acara seminar dan lain lain juga pernah diborong roti bakar saya sampai stok roti di rumah habis, dan yang ngambil pesanannya yaitu Gofood. Dan awalnya yang membuat roti bakar ulun meningkat pesat pembeli dan orderan berkat ulun endorse dengan selebfood dan vlogfood yaitu namanya Banjarnyaman, MakananEnakBanjar dan Banjarmasinfood, nah setelah roti bakar ulun direview buhannya langsung setiap hari orderan masuk tarus sampai whini, roti bakar pastry lwn minuman squash dan vanilla tu paling best seller karena nyaman jar urang urang. Intinya ulun bersyukur banar karena whini jaman digital beusaha di rumah pun payu haja asal nyaman lawan kayapa cara kita memasarakannya, kada perlu pusing memikirakan bayar sewa lagi umpamanya karena ada haja sudah paman gojek dan grab, dan bersih pendapatan ulun dari roti bakar pastry dan drink ni 4-5 juta bersih.”

2) Informan 2

Nama : Tya

Umur : 32 Tahun

Jabatan : Kakak Pemilik Roti Bakar Pastry Twins

“Jadi saya kakanya irsyad yang juga ikut serta dalam bejualan roti bakar pastry dan minuman, Pastry Twins ialah sebuah usaha roti bakar yang telah berdiri di Banjarmasin selama beberapa tahun. Kami menyajikan berbagai varian roti bakar dengan berbagai topping, dan kami selalu berusaha untuk memberikan pengalaman yang lezat dan berbeda bagi pelanggan kami. Kami telah mencoba beberapa strategi digital marketing untuk mempertahankan bisnis kami. Pertama, kami memiliki situs web resmi di mana pelanggan dapat melihat menu, harga, dan informasi tentang lokasi kami. Selain itu, kami aktif di media sosial seperti Instagram dan Facebook. Kami sering memposting gambar-gambar menarik dari produk kami, mengumumkan promosi, dan berinteraksi dengan pelanggan. kami telah melihat respons positif dari pelanggan kami melalui digital marketing. Kehadiran online kami telah membantu kami menjangkau lebih banyak pelanggan, terutama generasi muda yang aktif di media sosial. Kami juga memiliki program pelanggan setia di mana kami memberikan diskon eksklusif kepada pelanggan yang mendaftar melalui situs web kami. Ini telah mendorong pelanggan untuk kembali berkunjung dan melakukan pembelian berulang. ”

b. Kendala yang dihadapi usaha Roti Bakar Pastry Twins Banjarmasin dengan mengimplementasikan digital marketing.

1) Informan 1

Nama : Irsyad

Umur : 26 Tahun

Jabatan : Pemilik Roti Bakar Pastry Twins

“Sebenarnya menurut saya tidak ada kendala yang benar benar begitu berarti, yang ada hanya terjadinya persaingan di dunia maya, misalnya kita harus kreatif mungkin membuat konten dan video tentang roti bakar untuk menarik minat konsumen, dan juga harus bisa membagi waktu untuk menghadapi kostumer dengan sambil menjaga ketersediaan roti, pernah ketika pesanan 20 roti tetapi roti yang tersedia dirumah hanya 7 dan untuk membeli roti itu saya harus pergi ke rawa sari dulu dan itu memerlukan waktu satu jam lebih otomatis konsumen cancel dan juga kami hanya bergantung dengan platform jadi pernah masuk pesanan gofood 3 roti dan gofood mau menuju rumah saya, kemudian langsung saya bikinkan 3 roti, setelah ditunggu tunggu ternyata gofoodnya tidak kunjung datang alhasil 3 roti tersebut tidak jadi terjual dan dikasihkan ke tetangga saja. Ibaratnya ya harus hati hati lah kedepannya tapi biasanya fix datang gofoodnya, hanya saja ada oknum yang tidak bertanggung jawab kabur setelah memesan”.

2) Informan 2

Nama : Tya

Umur : 32 Tahun

Jabatan : Kakak Pemilik Roti Bakar Pastry Twins

“Sebagai usaha kecil, kami memiliki sumber daya terbatas, baik dalam hal anggaran maupun personel. Kami harus membagi waktu dan tugas antara pengelolaan toko fisik dan upaya digital marketing. Kami mengandalkan platform media sosial seperti Instagram dan Facebook untuk berinteraksi dengan pelanggan kami. Namun, sering kali perubahan dalam algoritma platform ini dapat memengaruhi jangkauan dan visibilitas postingan kami. Dunia digital penuh dengan bisnis serupa yang bersaing untuk mendapatkan perhatian pelanggan. Membuat bisnis kami menonjol di tengah persaingan ini bisa menantang. Menciptakan konten yang menarik dan berkualitas memerlukan waktu dan usaha. Ini bisa menjadi kendala bagi kami, terutama saat kami harus fokus pada operasional harian.”

B. Analisis Data dan Hasil Penelitian

Setelah menyajikan data beberapa hasil wawancara di atas, kemudian penulis menganalisis data tersebut untuk menjawab rumusan masalah pada bab 1 mengenai bagaimana pemanfaatan digital marketing dalam mempertahankan usaha Roti Bakar Pastry Twins di Banjarmasin dan apa kendala yang dihadapi usaha Roti Bakar Pastry Twins Banjarmasin dengan mengimplementasikan digital marketing.

1. Pemanfaatan digital marketing dalam mempertahankan usaha Roti

Bakar Pastry Twins di Banjarmasin.

Berdasarkan wawancara dari informan mengenai pemanfaatan digital marketing dalam mempertahankan usaha Roti Bakar Pastry Twins di Banjarmasin. Sesuai dengan teori dari Neil Patel yaitu manfaat digital marketing.

- a. Menghemat biaya pemasaran. Salah satu manfaat utama dari digital marketing adalah kemampuannya untuk menghemat biaya pemasaran. Pemasaran melalui media tradisional seperti iklan televisi, radio, atau cetak membutuhkan biaya yang besar. Namun, dengan digital marketing, biaya pemasaran dapat dikontrol dan disesuaikan dengan kebutuhan dan anggaran yang dimiliki. Selain itu, biaya untuk membuat dan mempublikasikan konten online juga lebih rendah dibandingkan dengan media tradisional. Digital marketing memungkinkan pengusaha untuk mengontrol dan mengelola biaya pemasaran dengan lebih efisien. Pemasaran online dapat disesuaikan dengan anggaran yang tersedia, dan pengusaha dapat memantau dan mengatur pengeluaran sesuai kebutuhan.

Dari wawancara yang sudah dilakukan dengan informan ditemukan bahwa Roti Bakar Pastry Twins dalam hal mempublikasikan konten online di instagram, whatsapp dan facebook gratis, hanya saja untuk mengendorse beberapa selebgram mengeluarkan biaya tetapi masih dalam kemampuan pemilik Roti Bakar Pastry Twins. Ini adalah strategi yang efektif untuk

meningkatkan jangkauan dan eksposur bisnis mereka melalui audiens selebgram yang sudah memiliki basis pengikut yang besar. Menggandeng selebgram dapat membantu Roti Bakar Pastry Twins mencapai audiens yang lebih besar, terutama jika selebgram tersebut memiliki basis pengikut yang besar dan sesuai dengan target pasar mereka. Endorsement oleh selebgram dapat memberikan kepercayaan tambahan dari pengikut selebgram tersebut kepada produk atau layanan. Pengikut mungkin lebih cenderung mencoba produk yang direkomendasikan oleh orang yang dihormati. Melalui endorsement selebgram, brand awareness Roti Bakar Pastry Twins dapat meningkat pesat karena produk mereka ditemukan oleh pengikut selebgram yang mungkin sebelumnya tidak mengetahui bisnis tersebut. Keterlibatan selebgram dengan pengikutnya bisa menciptakan interaksi yang lebih besar terhadap konten yang diposting. Ini dapat menghasilkan komentar, like, dan berbagi yang dapat meningkatkan visibilitas konten Roti Bakar Pastry Twins. Endorsement selebgram merupakan bagian dari strategi pemasaran digital yang dapat memanfaatkan pengaruh online untuk memperluas cakupan dan memperkenalkan produk ke pasar yang lebih luas. Jika konten yang diposting oleh selebgram terkait dengan Roti Bakar Pastry Twins cukup menarik, ada peluang besar untuk mendapatkan efek viral dan lebih banyak perhatian dari pengguna media sosial.

Peneliti menyimpulkan bahwa meskipun mempublikasikan konten secara gratis di platform seperti Instagram, WhatsApp, dan

Facebook dapat dilakukan tanpa biaya, pengusaha Roti Bakar Pastry Twins memutuskan untuk mengeluarkan biaya untuk endorsement dari selebgram. Penting untuk memastikan bahwa pengeluaran untuk endorsement selebgram tetap berada dalam kemampuan finansial usaha. Dalam hal ini, pemilik usaha perlu memiliki rencana anggaran yang baik dan memastikan bahwa pengeluaran tambahan ini memberikan hasil yang sebanding dalam bentuk peningkatan penjualan atau kesadaran merek. Kolaborasi dengan selebgram dapat membantu dalam mencapai audiens yang lebih luas dan mungkin juga membantu dalam membangun citra merek yang lebih kuat. Namun, penting untuk memilih selebgram yang relevan dengan produk dan nilai bisnis agar kolaborasi tersebut lebih efektif. Setelah melakukan endorsement, penting untuk mengukur kinerja kampanye dengan cermat. Kita dapat melihat apakah pengeluaran untuk selebgram menghasilkan peningkatan penjualan atau interaksi pelanggan yang signifikan. pendekatan yang baik dalam menggunakan selebgram untuk endorsement adalah memastikan bahwa selebgram yang dipilih memiliki keterkaitan dengan produk dan nilai bisnis. Ini dapat meningkatkan efektivitas kampanye, karena audiens selebgram tersebut cenderung memiliki minat yang relevan dengan produk atau layanan yang diiklankan. Tinjau data penjualan sebelum, selama, dan setelah kampanye endorsement. Bandingkan tren penjualan untuk melihat apakah ada peningkatan yang signifikan selama periode kampanye. Amati interaksi pelanggan, seperti peningkatan dalam

komentar, like, dan berbagi di platform media sosial atau situs web. Interaksi ini dapat mencerminkan respons positif terhadap kampanye. Lakukan survei pelanggan untuk mendapatkan umpan balik langsung. Pertanyaan tentang apakah pelanggan mengetahui produk melalui kampanye selebgram dan sejauh mana kampanye memengaruhi keputusan pembelian dapat memberikan wawasan yang berharga. Hitung ROI dari kampanye dengan membandingkan biaya kampanye dengan pendapatan tambahan yang dihasilkan. Ini dapat membantu menilai apakah pengeluaran untuk selebgram sebanding dengan hasil yang diperoleh

- b. Target market yang lebih spesifik. Dengan adanya digital marketing, bisnis dapat memilih dan menargetkan pasar yang lebih spesifik dan tepat sasaran. Hal ini dapat dilakukan melalui penggunaan data dan analisis pengunjung yang berkunjung ke situs atau media sosial bisnis. Dengan demikian, bisnis dapat menjangkau konsumen yang sesuai dengan produk atau layanan yang ditawarkan, sehingga dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas promosi.

Dari wawancara yang sudah dilakukan dengan informan ditemukan bahwa digital marketing memungkinkan bisnis untuk menentukan target market yang lebih spesifik dan tepat sasaran. Terutama dalam bisnis yang berkaitan dengan makanan dan pencinta makanan, pendekatan ini dapat sangat efektif. Berikut beberapa cara di mana bisnis seperti Roti Bakar Pastry Twins di Banjarmasin dapat memanfaatkan digital marketing untuk menargetkan pasar yang lebih

spesifik. Membuat dan mengelola akun media sosial yang fokus pada lokasi geografis Banjarmasin. Melalui platform seperti Instagram dan Facebook, bisnis dapat berinteraksi dengan komunitas lokal, membagikan konten berorientasi lokal, dan menarik perhatian pencinta makanan setempat. Memastikan situs web Roti Bakar Pastry Twins dioptimalkan untuk pencarian lokal. Ini melibatkan penggunaan kata kunci lokal yang relevan dalam konten situs web, serta mencantumkan alamat bisnis, nomor telepon, dan informasi kontak lainnya. Menggunakan hashtag lokal di platform media sosial seperti Instagram dapat membantu bisnis mendapatkan eksposur lebih besar dalam pencarian lokal. Hashtag seperti #BanjarmasinFood atau #KulinerBanjarmasin dapat membantu menjangkau pencinta makanan setempat. Menggunakan digital marketing untuk mempromosikan penawaran dan diskon spesifik untuk pelanggan lokal. Iklan ini dapat disebarluaskan melalui media sosial, email marketing, atau situs web bisnis.

Peneliti menyimpulkan bahwa dalam platform media sosial dan periklanan digital, dapat menentukan target berdasarkan demografi seperti usia, jenis kelamin, lokasi geografis, dan status perkawinan. Ini memungkinkan untuk menjangkau orang-orang yang memiliki preferensi makanan yang sesuai dengan produk. Dapat menargetkan orang-orang berdasarkan minat mereka dalam makanan, resep, atau jenis makanan tertentu. Misalnya, dapat menargetkan mereka yang mencari resep Roti Bakar Pastry Twins kreatif atau

minuman yang cocok dengan pastry. Dalam platform media sosial seperti Instagram, penggunaan hashtag yang relevan dapat membantu menarik perhatian mereka yang sedang mencari konten makanan. Ini dapat meningkatkan visibilitas postingan. Produksi konten visual yang menarik tentang produk makanan, seperti foto dan video makanan yang menggoda, dapat membantu menarik minat pencinta makanan. Dengan pendekatan ini, dapat menciptakan kampanye digital marketing yang sangat relevan dan menargetkan pelanggan potensial yang sudah tertarik pada makanan dan produk. Ini dapat menghasilkan hasil yang lebih efektif dan efisien dalam membangun bisnis.

- c. Lebih mudah berkomunikasi dengan konsumen. Dengan adanya media sosial dan email marketing, bisnis lebih mudah untuk berkomunikasi dengan konsumen secara langsung. Hal ini memungkinkan bisnis untuk merespons pertanyaan dan masukan dari konsumen dengan lebih cepat dan efisien. Komunikasi yang lebih terbuka dan transparan ini dapat meningkatkan kepercayaan konsumen dan membangun kedekatan dengan mereka.

Dari wawancara yang sudah dilakukan dengan informan ditemukan bahwa keberadaan media sosial telah membuat komunikasi antara bisnis Roti Bakar Pastry Twins dan konsumen menjadi lebih mudah, langsung, dan interaktif. Respons cepat, dapat merespons pertanyaan, masukan, dan permintaan konsumen dengan cepat. Ini memberikan pengalaman pelanggan yang lebih positif dan meningkatkan kepuasan. Media sosial memungkinkan bisnis untuk

berkomunikasi secara langsung dengan konsumen. Hal ini menciptakan saluran komunikasi dua arah yang memungkinkan pertukaran informasi dan interaksi yang lebih personal. Dapat merespons pertanyaan, keluhan, atau permintaan konsumen dengan cepat melalui platform media sosial. Ini meningkatkan kepuasan pelanggan dan menciptakan citra positif. Menawarkan promosi eksklusif atau penawaran khusus kepada pengikut media sosial dapat meningkatkan loyalitas konsumen dan mendorong interaksi lebih lanjut. Mengamati dan menganalisis komentar, reaksi, dan umpan balik pelanggan di media sosial dapat membantu bisnis memahami sentimen pelanggan. Ini memberikan wawasan berharga untuk perbaikan atau peningkatan layanan.

Peneliti menyimpulkan bahwa melalui postingan dan konten informatif, bisnis dapat memberikan informasi tentang produk, resep, atau cara terbaik menikmati Roti Bakar Pastry Twins mereka. Hal ini meningkatkan pengetahuan konsumen. Media sosial adalah platform yang bagus untuk mempromosikan penawaran khusus, diskon, dan promosi. Dapat meningkatkan penjualan dan memikat pelanggan. dapat berinteraksi secara personal dengan konsumen. Ini membantu membangun hubungan yang lebih dekat dan membantu dalam menciptakan loyalitas pelanggan. Dengan berkomunikasi secara aktif dan positif di media sosial, bisnis dapat membangun citra merek yang kuat dan positif di mata konsumen. Roti bakar pastry dapat berkomunikasi dengan konsumen kapan saja, bahkan di luar jam

kerja. Dengan kemampuan untuk berkomunikasi secara langsung dan terus-menerus dengan konsumen melalui media sosial, bisnis Roti Bakar Pastry Twins dapat membangun hubungan yang lebih dekat, memahami kebutuhan konsumen, dan meningkatkan loyalitas pelanggan. Komunikasi ini menjadi aset berharga dalam pemasaran dan pengembangan bisnis.

- d. Meningkatkan konversi dan penjualan. Dengan adanya pengukuran dan analisis yang akurat, serta berbagai strategi yang efektif, digital marketing dapat membantu bisnis untuk meningkatkan konversi dan penjualan. Dengan menciptakan konten yang menarik dan bermanfaat bagi konsumen, melakukan remarketing, dan menerapkan strategi SEO untuk meningkatkan visibilitas di mesin pencari, bisnis dapat menciptakan pemahaman yang lebih mendalam tentang konsumen dan mempengaruhi mereka untuk membeli produk atau layanan yang ditawarkan. Secara keseluruhan, digital marketing menawarkan berbagai manfaat bagi bisnis, mulai dari penghematan biaya pemasaran, meningkatkan brand awareness, memperluas jangkauan, hingga meningkatkan konversi dan penjualan. Dengan memanfaatkan digital marketing dengan baik, bisnis dapat tumbuh dan berkembang lebih baik di era digital saat ini.

Dari wawancara yang sudah dilakukan dengan informan ditemukan bahwa setelah dengan menggunakan digital marketing Roti Bakar Pastry Twins banjir orderan dan semakin bertambah pembeli pembeli baru, hingga hampir 2 tahun lebih penghasilan bersih dari

penjualan setiap bulannya berkisar 4 juta sampai 5 juta rupiah. Prestasi yang sangat baik bagi Roti Bakar Pastry Twins. Penerapan digital marketing dengan sukses tidak hanya membantu meningkatkan visibilitas dan pemasaran bisnis mereka tetapi juga berdampak positif pada pertumbuhan dan hasil keuangan. Keberhasilan ini mencerminkan efektivitas strategi digital marketing yang diterapkan oleh Roti Bakar Pastry Twins dalam menjangkau dan mempertahankan pelanggan baru.

Penghasilan bersih sebesar 4 juta sampai 5 juta rupiah setiap bulan adalah pencapaian yang signifikan dan menunjukkan bahwa pelanggan memberikan respon positif terhadap produk atau layanan yang ditawarkan. Peningkatan jumlah pembeli baru juga menandakan bahwa digital marketing telah membantu menarik perhatian pasar yang lebih luas. Dengan tetap konsisten dalam penerapan strategi digital marketing yang sukses, Roti Bakar Pastry Twins dapat terus memperluas jangkauan mereka, mempertahankan kepuasan pelanggan, dan meraih pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan. Pemantauan terus-menerus terhadap analitik kinerja digital marketing dan penyesuaian strategi sesuai kebutuhan pasar dapat menjadi kunci untuk menjaga keberlanjutan kesuksesan ini.

Peneliti menyimpulkan bahwa sangat positif bahwa usaha Roti Bakar Pastry Twins di Banjarmasin mengalami peningkatan pesat dalam penjualan setelah menerapkan strategi digital marketing. Bertambahnya orderan dan peningkatan pembeli baru adalah indikasi

bahwa upaya digital marketing telah berhasil menarik minat konsumen dan menghasilkan hasil positif. Penghasilan bersih yang stabil sekitar 4 juta sampai 5 juta rupiah per bulan juga menunjukkan pertumbuhan yang konsisten dalam bisnis. Untuk mempertahankan dan meningkatkan kesuksesan ini, penting untuk terus memantau dan mengukur kinerja digital marketing. Dengan pertumbuhan yang baik, mungkin ingin mempertimbangkan memperluas target market, baik geografis maupun demografis, untuk mencapai lebih banyak pelanggan potensial. Jika permintaan terus meningkat, mungkin ingin mempertimbangkan apakah perlu memperluas fasilitas fisik atau peningkatan kapasitas produksi. Saran untuk mempertimbangkan ekspansi target market dan peningkatan kapasitas produksi adalah langkah-langkah strategis yang sangat baik untuk mengantisipasi pertumbuhan bisnis yang positif. Identifikasi wilayah baru yang memiliki potensi pelanggan yang signifikan. Mungkin ada daerah atau kota lain yang memiliki minat tinggi terhadap produk Roti Bakar Pastry Twins. Sesuaikan atau kembangkan produk yang dapat menarik perhatian target market baru. Ini bisa menjadi variasi produk atau paket yang disesuaikan dengan selera dan kebutuhan pelanggan baru. Jika memperluas kapasitas produksi secara mandiri tidak memungkinkan, pertimbangkan untuk bermitra dengan pemasok atau produsen lain yang dapat membantu memenuhi permintaan tambahan. Jika memungkinkan, dapatkan saran dari ahli bisnis atau konsultan

yang berpengalaman dalam ekspansi bisnis dan manajemen pertumbuhan.

2. Kendala yang dihadapi usaha Roti Bakar Pastry Twins Banjarmasin dengan mengimplementasikan digital marketing.

Berdasarkan wawancara dari informan mengenai kendala yang dihadapi usaha Roti Bakar Pastry Twins Banjarmasin dengan mengimplementasikan digital marketing. Maka di temukan bahwa :

- a. Keterbatasan Sumber Daya. Banyak pengusaha, terutama yang memiliki usaha kecil, sering kali memiliki sumber daya terbatas dalam hal anggaran, personel, dan waktu. Ini bisa menjadi kendala dalam merancang dan menjalankan kampanye digital marketing yang efektif.

Dari wawancara yang sudah dilakukan dengan informan ditemukan bahwa dalam usaha Roti Bakar Pastry Twins hanya terdapat dua orang personel yaitu pemilik dan kakak pemilik. Jadi untuk membagi waktu suplai stok dan waktu membuat konten harus dirancang. Manajemen waktu dan tugas sangat penting. Dengan peran yang terbatas, perencanaan yang baik adalah kunci untuk menjalankan usaha secara efisien. Memahami bahwa dalam usaha Roti Bakar Pastry Twins hanya melibatkan dua personel, yaitu pemilik dan kakak pemilik, menunjukkan adanya tantangan dalam hal manajemen waktu dan tugas. Mengelola bisnis dengan sumber daya yang terbatas membutuhkan perencanaan yang baik dan efisien.

Peneliti menyimpulkan bahwa. Bagilah tanggung jawab antara pemilik dan kakak pemilik. Mungkin salah satu fokus pada produksi dan persiapan stok, sementara yang lain fokus pada konten digital marketing dan hubungan pelanggan. Kolaborasi yang baik antara pemilik dan kakak pemilik penting. Berbicaralah secara teratur untuk berbagi ide, permasalahan, dan tujuan bisnis. Ini akan membantu dalam pengambilan keputusan yang baik. Tetapkan jadwal tetap untuk kegiatan harian, mingguan, dan bulanan. Tentukan waktu untuk persiapan bahan, proses produksi, manajemen stok, dan kegiatan pemasaran digital. Identifikasi tugas yang paling penting dan mendesak. Prioritaskan pekerjaan yang dapat memberikan dampak besar pada operasional dan pertumbuhan bisnis.

- b. Perubahan Algoritma Media Sosial. Perubahan terus-menerus dalam algoritma platform media sosial seperti Facebook dan Instagram dapat memengaruhi jangkauan postingan dan visibilitas konten. Pengusaha perlu terus memantau perubahan ini dan beradaptasi.

Dari wawancara yang sudah dilakukan dengan informan ditemukan bahwa Perubahan algoritma sering kali mengakibatkan penurunan jangkauan organik, yaitu kemampuan konten untuk muncul di beranda pengguna tanpa perlu membayar iklan. Hal ini dapat mengurangi visibilitas konten di antara pengikut. Perubahan dalam algoritma bisa mengubah prioritas dalam tampilan konten. Misalnya, algoritma yang baru dapat lebih menekankan video daripada gambar atau teks, yang mempengaruhi jenis konten yang harus produksi.

Karena penurunan jangkauan organik, bisnis sering merasa perlu untuk menghabiskan lebih banyak anggaran untuk iklan berbayar agar tetap terlihat oleh audiens yang relevan.

Peneliti menyimpulkan bahwa. Bisnis perlu terus beradaptasi dengan perubahan algoritma dengan cepat. Ini memerlukan pemahaman yang baik tentang bagaimana algoritma bekerja dan kemampuan untuk mengoptimalkan strategi sesuai perubahan. Ketika algoritma berubah, banyak bisnis akan mencoba menyesuaikan strategi mereka. Ini membuat persaingan di platform media sosial menjadi lebih ketat. Penting untuk memahami bagaimana algoritma media sosial bekerja di platform yang digunakan. Ini memungkinkan untuk mengoptimalkan konten dan strategi sesuai dengan perubahan. Tidak mengandalkan satu platform media sosial saja. Diversifikasi ke beberapa platform dapat membantu mengurangi dampak perubahan algoritma di satu platform tertentu. Mengoptimalkan konten sesuai dengan preferensi algoritma membantu meningkatkan daya jangkau dan keterlibatan. Ini dapat melibatkan penggunaan kata kunci yang relevan, tipe konten yang disukai oleh algoritma, dan pemahaman tentang perilaku pengguna. Algoritma media sosial cenderung mendukung konten berkualitas tinggi yang memberikan nilai tambah kepada pengguna. Berfokus pada konten yang relevan, informatif, dan menarik adalah strategi yang baik. Meningkatkan interaksi dengan pengikut, seperti menanggapi komentar dan pesan dengan cepat, dapat meningkatkan keterlibatan dan mendapatkan perhatian algoritma.

- c. Konten Berkualitas. Menciptakan konten yang menarik dan berkualitas memerlukan waktu dan kreativitas. Banyak pengusaha mungkin merasa kesulitan dalam menjaga konsistensi dalam menghasilkan konten yang relevan.

Dari wawancara yang sudah dilakukan dengan informan ditemukan bahwa. Salah satu kendala utama yang Roti Bakar Pastry Twins hadapi adalah waktu dan kreativitas. Roti Bakar Pastry Twins adalah bisnis kecil dengan hanya dua orang personel, yaitu pemilik dan kakak pemilik. Sebagian besar waktu dihabiskan untuk mengelola operasional harian, termasuk mempersiapkan stok dan melayani pelanggan di toko. Akibatnya, kadang-kadang sulit untuk menemukan waktu dan energi yang cukup untuk menciptakan konten berkualitas. Kreativitas memang bisa menjadi tantangan, terutama karena harus konsisten dalam menciptakan konten. Selalu berkomunikasi dan berkolaborasi secara intensif. Seringkali, ide-ide kreatif datang dari percakapan atau melalui brainstorming. Juga meminta umpan balik dari pelanggan tentang jenis konten yang mereka sukai, yang membantu dalam menentukan apa yang akan diciptakan selanjutnya.

Peneliti menyimpulkan bahwa. Buat rencana konten yang terstruktur untuk beberapa minggu atau bulan ke depan. Dengan memiliki rencana, dapat merencanakan konten dengan lebih baik dan memastikan konsistensi. Jika memungkinkan, ajak orang kreatif ke dalam tim. Ini bisa berupa penulis konten, fotografer, desainer, atau video editor yang dapat membantu menciptakan konten berkualitas.

Dapat menggunakan sumber eksternal, seperti freelancer atau agensi pemasaran konten, untuk membantu dalam menciptakan konten berkualitas. Salah satu strategi yang membantu adalah mengambil keuntungan dari platform media sosial untuk membagikan konten pengguna. Mendorong pelanggan untuk membagikan foto atau ulasan tentang produk, dan akan memberikan penghargaan kepada yang terbaik. Ini membantu dalam menciptakan konten pengguna yang otentik dan juga mengurangi beban kreativitas. Menciptakan konten berkualitas memang bisa menjadi pekerjaan yang menantang, tetapi dengan perencanaan yang baik, kreativitas, dan kemauan untuk belajar dan beradaptasi, dapat mengatasi kendala ini dan menciptakan konten yang lebih efektif dalam strategi digital marketing. Manfaatkan reytot konten dengan mendaur ulang dan memodifikasi konten yang sudah ada. Misalnya, jika telah membuat konten menarik sebelumnya, mungkin bisa diubah menjadi format yang berbeda atau diperbarui untuk keperluan baru. Gunakan alat otomatisasi untuk mengelola sebagian proses pembuatan konten, seperti penjadwalan posting atau pemberian tanggapan otomatis pada komentar. Ini dapat menghemat waktu dan upaya. Ajak pengikut atau pelanggan untuk berkontribusi dengan mengirimkan konten atau cerita mereka. Ini tidak hanya mengurangi beban pembuatan konten tetapi juga dapat meningkatkan keterlibatan.

- d. Persaingan yang Sengit. Dunia digital marketing penuh dengan persaingan. Pengusaha harus mencoba lebih keras untuk menonjol di tengah persaingan yang ketat.

Dari wawancara yang sudah dilakukan dengan informan ditemukan bahwa. Persaingan yang ketat memang salah satu tantangan utama dalam bisnis. Sebagai pemilik usaha kecil, berhadapan dengan banyak pesaing di media sosial dan online yang juga menjual produk makanan. Tantangannya adalah bagaimana bisa menonjol di antara kerumunan. Mencoba untuk memahami pesaing dengan baik. Melakukan penelitian pasar untuk melihat apa yang mereka tawarkan, seberapa efektif kampanye mereka, dan siapa audiens mereka. Hal ini bisa membantu persaingan.

Peneliti menyimpulkan bahwa. Perlu memahami bahwa persaingan digital marketing berarti bahwa biaya iklan mungkin menjadi lebih tinggi karena pesaing juga bersaing untuk mendapatkan perhatian audiens yang sama. Mencoba untuk mengelola anggaran iklan dengan bijaksana dan mengukur hasil dari setiap kampanye. kunci adalah konsistensi dan ketekunan. Jangan menyerah meskipun persaingan ketat. Terus belajar dan beradaptasi dengan tren baru dan teknik digital marketing yang efektif. Lakukan penelitian pasar menyeluruh untuk memahami pesaing. Analisis produk, harga, strategi pemasaran, dan kualitas layanan mereka dapat memberikan wawasan berharga. Identifikasi elemen unik dari produk atau layanan Roti

Bakar Pastry Twins dan tonjolkan keistimewaan tersebut dalam pemasaran. Ini dapat menjadi cita rasa unik, bahan berkualitas tinggi, atau pengalaman pelanggan yang istimewa. Pertimbangkan untuk berkolaborasi dengan bisnis lokal atau mitra strategis untuk memperluas jangkauan dan mendapatkan eksposur tambahan. Dan selalu berfokus pada memberikan nilai tambah kepada pelanggan, karena pelanggan setia bisa menjadi aset berharga dalam bersaing di pasar yang ramai. Bangun citra merek yang kuat yang mencerminkan nilai dan kepribadian bisnis. Citra merek yang kuat dapat membantu membedakan diri di mata pelanggan. Pertimbangkan untuk berkolaborasi dengan bisnis lain atau mendirikan kemitraan yang saling menguntungkan. Ini dapat membantu memperluas jangkauan dan menjangkau audiens baru. Dalam mengatasi persaingan di digital marketing, perlu dilakukan riset pasar dan konsumen yang mendalam untuk mengetahui karakteristik pasar dan kebutuhan konsumen. Selain itu, perlu juga dilakukan evaluasi dan pengukuran kinerja strategi digital marketing yang diterapkan untuk memastikan efektivitasnya dalam meningkatkan penjualan dan memperluas jangkauan pasar. Dengan menerapkan strategi digital marketing yang tepat dan efektif, bisnis Roti Bakar Pastry Twins dapat bersaing dengan kompetitor dan mempertahankan keberadaannya di pasar.

