

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan uraian pada bab sebelumnya maka, peneliti dapat mengemukakan beberapa hal yang dapat ditarik sebagai kesimpulan-kesimpulan dari uraian yang telah dijabarkan sebelumnya.

5.1 Kesimpulan

1. **Tujuan** yang ingin dicapai oleh S. Van Decka Bandung dalam meningkatkan penjualan berbasis *online* diharapkan dapat mencapai target-target seperti meningkatkan *sales*, ekspansi *market*, mencari *partner* bisnis atau *reseller* dan juga menaikkan *branding* produk mereka.
2. **Penetapan Sasaran** yang dilakukan oleh S. Van Decka Bandung dapat dilihat dari segmentasi dan geografisnya yaitu konsumen-konsumen yang berada di kota-kota besar di Jawa Barat, untuk demografinya laki-laki usia 20-40 tahun dengan kelas ekonomi menengah ke bawah dan untuk psikografinya adalah mereka yang berjiwa muda yang menginginkan kenyamanan dan praktis dalam hidupnya. Dengan dilakukannya penetapan sasaran ini sebagai cara perusahaan tetap bertahan di era sekarang.
3. **Pesan** yang disebarkan oleh S. Van Decka merupakan penyampaian suatu pesan untuk menyebarluaskan informasi mengenai produk S. Van Decka. Isi pesan yang disampaikan perusahaan mendapatkan perhatian, menarik minat, menimbulkan hasrat, dan mendorong tindakan konsumen. Pesan yang disampaikan melalui *broadcast chat Tokopedia*, *feed Instagram* dan *banner* melalui *marketplace* perusahaan.

4. **Media** yang digunakan oleh S. Van Decka untuk membantu promosi pada produk sepatu yaitu media *online* seperti melalui fitur iklan, *feed* dan *broadcast chat tokopedia*, *Instagram* dan juga *facebook*. Hal tersebut sangat membantu dan memudahkan konsumen untuk mendapatkan informasi mengenai keunggulan-keunggulan produk mereka.
5. **Pengembangan Promotional Mix** yang dilakukan oleh S. Van Decka pada bidang *Advertising*, dan *Personal Selling* yang memudahkan perusahaan S. Van Decka agar dapat dikenal lebih luas lagi dimata masyarakat.
6. **Evaluasi** yang dilakukan S. Van Decka dengan cara *meeting* bulanan dan juga tahunan. Hal tersebut bertujuan untuk melihat sejauh mana tingkat keberhasilan dan kegagalan yang dialami oleh S. Van Decka.
7. **Strategi Komunikasi Pemasaran** bahwa promosi yang dilakukan S. Van Decka ini sudah dilakukan sesuai dengan tahapan-tahapan yang telah direncanakan, sehingga penjualan *online* yang dilakukan dapat memberikan keuntungan bagi perusahaan dan konsumen yang membeli produk. Tahapan tersebut sesuai dengan strategi komunikasi pemasaran.

5.2 Saran

Dalam sebuah penelitian, seorang peneliti harus mampu memberikan sesuatu yang berguna atau pun manfaat bagi perkembangan ilmu pengetahuan, perusahaan atau lembaga serta berbagai pihak yang berkaitan dengan penelitian ini. Setelah peneliti menyelesaikan pembahasan pada skripsi ini, maka pada bab penutup peneliti mengemukakan saran-saran sesuai dengan hasil pengamatan

dalam pembahasan skripsi ini. Adapun saran-saran yang peneliti berikan adalah sebagai berikut:

5.2.1 Saran Bagi S. Van Decka Bandung

Peneliti berharap agar S. Van Decka Bandung tetap bisa mempertahankan mutu dan kualitas pada sepatu yang diproduksi. Dapat memaksimalkan *public relation* nya agar *customer* lebih *aware* terhadap produknya seperti mengikuti event dan mencoba memulai kembali *offline store* nya agar selain di media *online*, di *offline* juga produk-produk S. Van Decka lebih mudah ditemukan, seperti di *department store* dan *factory outlet* agar *customer* bisa melihat langsung seperti apa produk yang dipasarkan.

5.2.2 Saran Bagi Peneliti Selanjutnya

1. Peneliti selanjutnya diharapkan dapat lebih memfokuskan lagi tema apa yang akan diteliti dalam suatu penelitian, sehingga hasil yang di dapatkan tidak jauh dari perkiraan penelitian khususnya penelitian dengan desain deskriptif.
2. Peneliti harus lebih memahami objek apa yang akan diteliti, tidak boleh sembarangan melakukan penelitian tanpa memahami secara lebih mendalam mengenai objek yang akan diteliti.
3. Dalam membuat suatu karya ilmiah disarankan bagi peneliti selanjutnya dapat mencari tahu dan membaca bahan referensi lain yang lebih banyak lagi, sehingga dalam hasil penelitian selanjutnya akan lebih baik dan mendapatkan ilmu pengetahuan yang lebih banyak dan pengetahuan baru.