

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.2 Kesimpulan

Pada Sub Bab ini Peneliti akan memberikan kesimpulan terkait Strategi Komunikasi Pemasaran Yoichiz melalui Instagram. Hasil Penelitian menghasilkan bahwa dalam penerapannya Yoichiz telah melakukan Strategi Komunikasi Pemasaran menggunakan metode Periklanan, *Personal Selling*, Promosi Penjualan, dan Hubungan Masyarakat dengan cukup baik, walaupun dalam penerapannya terjadi banyak hambatan – hambatan baik dari segi fasilitas dalam membuat konten, algoritma Instagram, hingga jaringan internet.

Berikut ini adalah Strategi yang digunakan oleh Yoichiz melalui Instagram dalam Meningkatkan Minat Beli Konsumen di Kota Bandung :

1. Periklanan yang di lakukan oleh Yoichiz melalui Instagram dalam meningkatkan minat beli konsumen sudah dijalankan. Fitur instagram yang di gunakan oleh Yoichiz dalam mengiklankan produknya melalui Instagram adalah dengan menggunakan *Instagram Ads* dengan maksud dan tujuan untuk mengenalkan produk, dan menawarkan promo diskon, selanjutnya Yoichiz menggunakan Reels dengan maksud dan tujuan untuk mengenalkan produk, menawarkan promo diskon, dan membangun citra yang baik melalui konten “*how to made*”, selanjutnya Yoicihz menggunakan fitur Feed Instagram dengan maksud dan tujuan untuk mengenalkan produk dan menawarkan promo diskon dan terakhir Yoichiz juga menggunakan fitur

Instagram Story dengan maksud dan tujuan untuk mengenalkan produk dan menawarkan promo diskon

2. *Personal Selling* yang di lakukan oleh Yoichiz melalui Instagram dalam meningkatkan minat beli konsumen sudah di jalankan. Fitur yang di gunakan oleh Yoichiz dalam melakukan *Personal Selling* melalui Instagram adalah dengan menggunakan beberapa fitur di Instagram yang terdiri dari *Direct Message (DM)* Yoichiz Menggunakan fitur DM dengan maksud dan tujuan untuk menawarkan produk, menjawab pertanyaan terkait ketersediaan produk, dan menawarkan promo diskon, selanjutnya ada fitur Instagram Kolom Komentar Yoichiz Menggunakan Fitur Kolom Komentar dengan maksud dan tujuan untuk menjawab pertanyaan terkait ketersediaan produk, deskripsi produk, harga produk,. Dan terakhir Yoichiz juga menggunakan fitur Live Instagram dengan maksud dan tujuan untuk mengenalkan produk baru, launching produk baru, serta melakukan giveaway.
3. Promosi Penjualan yang di lakukan oleh Yoichiz melalui Instagram dalam meningkatkan minat beli konsumen sudah di jalankan. Promosi Penjualan yang di gunakan oleh Yoichiz dalam melakukan Strategi Komunikasi Pemasaran Melalui Instagram adalah Promo Diskon, Yoichiz membuat Promo diskon dengan maksud dan tujuan untuk menarik minat dan perhatian konsumen salah satu promo diskon yang di tawarkan oleh Yoichiz adalah : Diskon 10-30%, B1G1, Paket bundling, Promo Jum'at Berkah, selanjutnya Yoichiz juga mengadakan Giveaway Yoichiz juga membuat

giveaway dengan maksud dan tujuan untuk menarik minat dan perhatian konsumen. Giveaway yang di adakan oleh Yoichiz biasanya berupa Launching produk baru, atau hadiah berupa produk Yoichiz. Dan terakhir Yoichiz juga melakukan kegiatan Program Diskon Bulanan Yoichiz juga membuat Program diskon bulanan dengan maksud dan tujuan untuk menarik minat dan perhatian konsumen, salah satu program diskon bulanan yang sering di gunakan oleh Yoichiz adalah Promo Awal & Akhir Bulan, Promo 1.1, 2.2 dst.

4. Hubungan Masyarakat yang di lakukan oleh Yoichiz melalui Instagram dalam meningkatkan minat beli konsumen sudah di jalankan. Hubungan Masyarakat yang di gunakan oleh Yoichiz dalam melakukan strategi komunikasi pemasaran melalui instagram adalah kerja sama dengan akun Instagram hal ini dilakukan dengan maksud dan tujuan agar mendapatkan *insight* yang baik, menjangkau lebih luas khalayak. Selain itu juga Yoichiz melakukan Publisitas Media Melalui Instagram dengan maksud dan tujuan untuk mempertahankan citra baik Yoichiz. Beberapa kegiatan hubungan masyarakat yang di lakukan oleh Yoichiz melalui Instagram adalah *Handling Complain*, Yoichiz berusaha *menghandle complain* melalui fitur Direct Message (DM), dan Kolom Komentar dengan maksud dan tujuan untuk memberikan pelayanan yang baik kepada para *followers* dan juga konsumennya. Selanjutnya Konten *How To Made*, Yoichiz mmebuat Konten bagaimana cara pembuatan kue atau biasa disebut "*how to made*" dengan maksud dan tujuan untuk memberikan citra yang baik kepada para

followersnya serta mengedukasi para followers mengenai bahan – bahan dan alat yang di gunakan oleh Yoichiz dalam menyiapkan produk – produknya yang akan di pasarkan.

Dalam Penerapannya Yoichiz telah melakukan Strategi Komunikasi pemasaran dengan baik, strategi yang di gunakan oleh Yoichiz dalam meningkatkan minat beli konsumen di Kota Bandung terdiri dari Periklanan, *Personal Selling*, Promosi Penjualan, dan Hubungan Masyarakat yang sudah di jalankan oleh Yoichiz. Yoichiz juga dalam penerapannya menggunakan berbagai fitur yang ada di Instagram, dalam prosesnya juga terdapat hambatan – hambatan yang di alami, mulai dari kurangnya fasilitas untuk membuat konten di Instagram, dan Algoritma Instagram, namun sejauh ini Yoichiz masih bisa mengatasi hambatan – hambatan tersebut.

5.2 Saran

Setelah melakukan proses penelitian, peneliti dapat memberikan beberapa saran yang dapat dipertimbangkan oleh Yoichiz, yaitu sebagai berikut :5.

5.2.1 Saran Bagi Yoichiz

Adapun Saran bagi Yoichiz adalah sebagai berikut :

1. Di harapkan kedepannya Yoichiz bisa memanfaatkan Instagram lebih baik lagi sebagai media untuk melakukan Strategi Komunikasi Pemasaran agar Yoichiz bisa meningkatkan omset penjualan serta menarik pada calon konsumen baru melalui Instagram
2. Di harapkan Yoichiz bisa menambah SDM (Sumber Daya Manusia), khususnya pada Divisi Humas atau Marketing

Komunikasi, Divisi Humas diperlukan untuk membangun relasi dengan berbagai pihak, mulai dari investor, konsumen, hingga media.

3. Di harapkan Yoichiz kedepannya dapat menambah fasilitas seperti penunjang Yoichiz dalam membuat konten – konten agar mendapatkan konten yang berkualitas dengan hasil yang terbaik
4. Di harapkan Yoichiz juga bisa memperbaiki tampilan Instagram agar menjadi lebih baik lagi dari sebelumnya, melalui tampilan Feeds Instagram yang lebih *eyecatching* dari sebelumnya, hal ini di maksudkan agar Yoichiz bisa menarik perhatian para *followers* maupun Konsumennya.
5. Di harapkan Yoichiz kedepannya bisa membuat kegiatan promosi penjualan yang lebih menarik lagi dari sebelumnya, misalnya seperti voucher diskon tambahan, dll. Hal ini di lakukan agar bisa menarik perhatian konsumen.

5.2.2 Saran Bagi Peneliti Selanjutnya

Adapun saran – saran bagi Peneliti selanjutnya adalah sebagai berikut:

1. Diharapkan Peneliti Selanjutnya dapat lebih semangat dalam menjalankan hal yang bersangkutan dengan akademik, diharapkan juga peneliti selanjutnya dapat belajar lebih giat lagi agar nantinya menguasai di bidang yang peneliti jalani.

2. Untuk Peneliti Selanjutnya diharapkan lebih baik lagi dan lebih teliti dalam melaksanakan observasi agar nantinya apa yang didapatkan bisa sesuai dengan kebutuhan penelitian.
3. Untuk peneliti selanjutnya, diharapkan agar dapat menjaga selalu Kesehatan fisik serta mental karena kesehatan dapat mempengaruhi proses penyusunan penelitian skripsi.