

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Hasil penelitian yang telah diteliti membahas mengenai “Strategi Komunikasi Pemasaran Dalam Menarik Minat Konsumen Pada Toko Importir Laptop Kota Bandung” maka peneliti dapat membuat kesimpulan sebagai berikut:

Strategi komunikasi pemasaran dalam menarik minat konsumen pada toko importir laptop kota bandung telah dilakukan dengan baik dalam menaikkan penjualan pada Importir Laptop dengan berbagai strateg jitu yaitu dengan Periklanan, Promosi Penjualan, Marketing Pr, dan Penjualan Langsung. Dalam melakukan pemasaran dengan strategi yang Importir Laptop terapkan telah dapat menaikkan penjualan mereka yang berhasil menarik minat para konsumen untuk melakukan pembelian pada importir laptop. Menurut peneliti strategi yang mereka lakukan telah dilakukan dengan baik dilihat dari tingkat penjualan serta *feedback* yang positif dari para costumer pada instagram Importir Laptop yang telah pulih. Dengan instagram mereka yang kembali pulih akan membuat penjualan mereka menjadi lebih stabil. Berikut Penjelasan Kesimpulan yakni :

1. **Periklanan (*Advertising*)**, Strategi komunikasi yang dilakukan Importir Laptop dalam menarik minat konsumen yang pertama dilakukan yaitu dengan melakukan riset mengenai perkembangan para kompetitor di bidang yang sama mengenai pemasaran mereka, dan melihat peluang serta ancaman yang kemungkinan mereka akan hadapi. Setelah dilakukannya

riset, barulah menentukan iklan yang mereka buat melalui fitur *ads* pada instagram serta *paid promote* dan juga *endorse*. Konsep iklan dari toko Importir Laptop yakni dengan konsep komedi diawal yaitu 3 detik pertama dan dilanjut dengan isi kemudian *action*, tujuan dari konsep iklan tersebut untuk dapat menambah ketertarikan pada target pasar mereka sehingga menonton hingga iklan tersebut selesai. Iklan yang Importir laptop lakukan juga bersifat *informative advertising* dan membujuk (*Persuasive advertising* yaitu menjelaskan informasi mengenai sebuah laptop baik laptop gaming, laptop pelajar, maupun laptop *office* dan juga bersifat membujuk seperti label mereka yaitu laptop murah dan berkualitas.

2. **Promosi Penjualan (*Sales Promotion*)**, dalam menarik minat konsumen, *marketing* Importir Laptop melakukan promosi dengan tujuan mempengaruhi para calon konsumen agar tertarik hingga berkenan untuk membeli. Strategi promosi yang dilakukan dengan cara memberikan diskon-diskon menarik pada hari besar seperti diskon hari raya atau hari-hari besar lainnya serta memanfaatkan tanggal kembar seperti marketing shopee, yaitu dengan 7.7 maupun tanggal kembar lainnya pada setiap bulan. Dengan begitu dapat menjaga para konsumen agar tidak beralih ke *brand* lain. Mereka juga melakukan manuver ketika promo atau diskon yang mereka lakukan gagal, Importir laptop akan mengganti promo tersebut dengan promo yang baru dan tidak lagi memakai promo yang sebelumnya.
3. **Marketing PR**, Importir Laptop melakukan dengan cara kemampuan untuk menarik (*pull strategy*), kekuatan untuk mendorong pembelian (*push*

strategy), kemampuan untuk memengaruhi atau menciptakan opini publik yang menguntungkan (*pass strategy*) yakni dengan menarik para calon konsumen dengan *marketing campaign* seperti promo dan *give away* untuk menarik para pelanggan di setiap bulannya. Dan dalam mendorong calon konsumen untuk melakukan pembelian yaitu dengan cara membuat diskon *lotre* serta undian-undian berhadiah. Serta untuk memengaruhi atau menciptakan opini publik yang menguntungkan, Importir melakukan dengan memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen dan memberikan diskon khusus bagi penghafal Al-Quran sebagai apresiasi kepada konsumen yang hafal Al-Quran.

4. **Pemasaran Langsung (*Direct Marketing*)** merupakan hal yang berkaitan langsung dengan para pelanggan karena melayani pelanggan merupakan salah satu prioritas utama bagi suatu bisnis. Pelayanan yang memuaskan akan membuat pelaku usaha memiliki pelanggan loyal yang melakukan *repeat order*. strategi yang diterapkan Importir Laptop yakni dengan *direct selling*, *Online Advertising*, *Sosial Media Marketing* dan juga katalog, dalam hal ini toko Importir berusaha dalam memenuhi kebutuhan pelanggan melalui komunikasi yang intensif dan selalu aktif di jejaring sosial, menawarkan berbagai penawaran menarik dan merekomendasikan berbagai produk Importir Laptop dengan sebaik mungkin sesuai dengan kebutuhan pelanggan.

5.2 Saran

Setelah Peneliti melakukan proses penelitian, peneliti dapat memberikan beberapa saran yang dapat dipertimbangkan oleh toko Importir Laptop sebagai berikut:

5.2.1 Saran Bagi toko Importir Laptop

1. Toko Importir Laptop diharapkan dapat mengembangkan serta mempertahankan pelayanan dalam social marketing untuk terus memenuhi kebutuhan pelanggan melalui komunikasi yang intensif dan selalu aktif dalam melayani pelanggan/costumer serta memberikan kemudahan bagi calon konsumen seperti membuat website demi kenyamanan para pelanggan.
2. Toko Importir Laptop diharapkan dapat mempertahankan serta mengembangkan strategi pemasaran toko Importir Laptop agar dapat dikenal secara luas oleh masyarakat dan dalam meningkatkan penjualan pada Importir Laptop
3. Toko Importir Laptop diharapkan dapat terus melakukan perawatan pada sistem penjualan online mereka seperti keamanan instagram serta akun sosial *marketing* lainnya.

5.2.2 Saran Bagi Peneliti Selanjutnya

Adapun saran untuk Peneliti selanjutnya adalah sebagai berikut:

1. Peneliti selanjutnya dapat mencari terlebih dahulu tempat penelitian sebelum merumuskan judul agar mengantisipasi hal-hal yang tidak diinginkan.
2. Peneliti selanjutnya dapat lebih mempersiapkan diri dalam pelaksanaan penelitian secara fisik dan mental.
3. Peneliti selanjutnya diharapkan untuk membaca dan mencari referensi mengenai hal yang akan diteliti agar memperoleh wawasan yang lebih luas lagi.
4. Peneliti selanjutnya diharapkan dapat menjalankan penelitian dengan manage waktu dengan baik agar penelitian dapat berjalan maksimal.
5. Peneliti selanjutnya diharapkan dapat lebih gesit dalam mencari informan dan lebih gencar mencari jawaban