

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah peneliti jelaskan mengenai **Strategi Komunikasi Pemasaran Divisi Pemasaran Indorecycle Group Sebagai Pengolah Kain Perca Dalam Menarik Minat Konsumen**, maka peneliti dapat menyimpulkan sebagai berikut:

1. Penetapan Sasaran yang dilakukan oleh divisi pemasaran Indorecycle Group dalam menarik minat konsumen bahwa proses penetapan sasaran yang diterapkan oleh Indorecycle Group dalam menentukan strategi komunikasi pemasaran merupakan langkah penting dalam memahami dan mengarahkan pasar yang dituju. Berfokus pada UMKM produsen kasur di wilayah Kabupaten Subang khususnya di Tanjungsiang, dengan melakukan pendekatan langsung ke konsumen, memberikan penjelasan produk dengan contoh produk, juga menekankan kualitas produk yang lebih baik dari pesaing.
2. Tujuan utama divisi pemasaran Indorecycle Group sebagai pengolah kain perca dalam menarik minat konsumen yaitu memberi edukasi kepada calon konsumen tentang produk kapuk mereka dan membangun hubungan baik dengan konsumen atau UMKM produsen kasur. Melalui pendekatan ini perusahaan berharap meningkatkan kesadaran calon konsumen terhadap merek dan produk mereka.

3. Pesan yang disampaikan oleh divisi pemasaran Indorecycle Group sebagai pengolah kain perca dalam menarik minat konsumen yaitu bertujuan untuk menarik minat konsumen dengan melakukan pendekatan emosional dan dengan menekankan keunggulan produk untuk menarik minat konsumen. Penyampaian pesan yang disesuaikan dengan karakteristik konsumen.
4. Media yang digunakan oleh divisi pemasaran Indorecycle Group sebagai pengolah kain perca dalam menarik minat konsumen yaitu menggunakan media telepon dan whatsapp. Meskipun telah mengambil langkah-langkah efektif dalam menarik minat konsumen, perusahaan indorecycle group menyadari perlunya terus meningkatkan efektivitas strategi komunikasi pemasaran, terutama dalam mengatasi kendala dalam mencapai calon konsumen yang tidak menggunakan media whatsapp.

Indorecycle Group sebagai pengolah kain perca dalam menarik minat konsumen sampai saat ini menggunakan beberapa strategi yaitu *canvassing*, dan *referral*. Dari beberapa strategi tersebut tak heran kalau *referral* yang paling berpengaruh bagi perusahaan karna dengan kualitas produk kapuk yang perusahaan berikan secara maksimal dengan begitu konsumen puas. Karna dengan kepuasan konsumen memberikan hasil yang positif kepada perusahaan, konsumen yang lain akan melihat dengan begitu nama merek dan produk indorecycle group semakin lebih baik di *audiens*.

## 5.2 Saran

Setelah melakukan penelitian. Peneliti mampu menyampaikan beberapa saran yang dapat dipertimbangkan oleh perusahaan Indorecycle Group.

### 5.2.1 Saran Untuk Indorecycle Group

Dari uraian yang telah dijelaskan dan data yang didapat oleh peneliti selama melakukan penelitian Indorecycle Group maka dengan segala hormat dan kerendahan hati peneliti untuk memberikan saran sebagai berikut:

- 1) Untuk pemasaran yang dilakukan lebih di tingkatkan lagi seperti Memanfaat kekuatan pemasaran digital. Membuat dan mengelola sosial media perusahaan, seperti akun Instagram, Facebook, atau Tiktok, untuk mempromosikan produk kapuk. Walaupun perusahaan dengan strategi referral sangatlah ampuh tetapi penggunaan sosial media bisa menjangkau pasar yang lebih luas.
- 2) Dan coba untuk membuat *campaign* perusahaan, coba untuk mengiklankan produk dari konten untuk menunjukkan kepada *audiens* bahwa kualitas dari produk yang dibuat oleh perusahaan sangat berkualitas dengan memanfaatkan fitur ads yang ada di sosial media Instagram, facebook atau tiktok dengan begitu memungkinkan untuk para pelaku produsen kasur tertarik dan ingin bekerja sama dengan Perusahaan.
- 3) Yang selanjutnya saran mengenai target market perusahaan Indorecycle Group yang hanya berfokus pada pasar produsen kasur yang berada di sekitar Tanjungsiang, saran dari peneliti yaitu coba bangun target market yang baru untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Karena dari hasil wawancara sebelumnya dengan Enjang Rohmat beliau itu sangat visioner untuk mengembangkan usaha Indorecycle Group ini.

- 4) Saran yang terakhir yang dapat peneliti berikan yaitu melakukan evaluasi dengan rutin dari setiap aktivitas komunikasi pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan Indorecycle Group. Dengan identifikasi apa yang berhasil dan apa yang perlu ditingkatkan. Dengan demikian diharapkan lebih efektif dalam menarik minat konsumen dan memperluas pasar.

### **5.2.2 Saran Untuk Peneliti Selanjutnya**

- 1) Peneliti harus menyiapkan diri untuk melakukan penelitian karena pada dasarnya perbedaan skripsi dengan tugas biasa itu jauh berbeda.
- 2) Peneliti harus memiliki semangat juang dan percaya diri yang lebih dalam melakukan penelitian agar tidak mudah menyerah dipertengahan jalan.
- 3) Peneliti saat berada di lapangan harus memiliki etika dan moral yang baik ketika melaksanakan wawancara, dikarenakan peneliti membawa nama baik universitas