BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti di bidang strategi promosi *Bloods Industries* maka peneliti mengambil kesimpulan sebagai berikut:

Strategi Promosi yang dilakukan *Bloods Industries* dalam mempertahankan *Brand image* di Kalangan Konsumennya, melalui Strategi promosi yang dilakukan oleh *Bloods Industries* dengan melakukan berbagai kegiatan yang meliputi periklanan yang dilakukan, promosi penjulan, pemasaran langsung dan hubungan masyarakat sebagai upaya untuk mempertahankan *brand image* di kalangan konsumennya sebagai *brand* yang terjangkau tetapi tetap mengedepankan kualitas dari barang yang di produksi.

1. Periklanan yang dilakukan *Bloods Industries* terlihat bersifat taktis dengan tujuan untuk mendesak para konsumen untuk segera membeli produk yang di keluarkan oleh *Bloods Industries* yang dibuat semenarik mungkin dengan memanfaatkan media sosial yang dimiliki oleh *Bloods Industries.* Perusahaan ini lebih memilih jenis periklanan yang dilakukan secara mandiri karena mereka mengandalkan sistem yang telah berjalan dari awal berdirinya. Isi pesan pada setiap periklanan yang dibuat oleh *Bloods Industries* ini pun mudah dipahami oleh konsumen karena pemilihan kata-kata atau kalimat yang mendukung hal tersebut, seperti

pencantuman harga, tempat dan keterangan serta syarat lainnya yang mendukung iklan tersebut serta penggunaan *endoresement* sebagai daya tarik untuk lebih mengenalkan *brand* dari *Bloods Industries*.

2. Promosi Penjualan yang dilakukan oleh *Bloods Industries* sangat mengandalkan kegiatan yang dibuat oleh perusahaan yang di sebarkan melalui media sosial yang digunakan seperti *instagram, facebook, twitter* untuk menyampaikan pesan informasi kepada konsumen karena saat ini lebih mudah menggunakan media *online*, sehingga mudah tersampaikan kepada konsumen yang lebih luas bukan hanya konsumen lokal saja. Kegiatan diskon yang dilakukan oleh *brand Bloods Industries* ini menjadi salah satu promosi penjualan yang sangat diutamakan dan program *member* sebagai upaya untuk menjalin hubungan yang lebih baik antara *Bloods Industries* dan konsumennya guna mempertahankan *Brand Image* di kalangan konsumen.

3. Pemasaran Langsung yang dilakukan baik secara langsung maupun melalui media sosial *Bloods Industries* melalui *website* dan *whatsApp* ini diharapkan dapat menjalin hubungan baik dalam waktu yang lama dengan konsumen sehingga konsumennya akan bertahan, bahkan terus meningkat. Melakukan pelayanan ramah kepada konsumen saat melakukan penjualan yang dikombinasikan dengan pelayanan yang baik dan ramah di harapkan akan dapat mempertahankan *brand image* perusahaan kepada para konsumen.

4. Hubungan masyarakat yang dilakukan oleh *bloods industries* melalui berbagai jenis kegiatan seperti, melakukan *sponsorship*, kegiatan CSR yang melibatkan langsung peran konsumen secara khusus dan masyarakat secara umum guna memjalin hubungan yang berkelanjutan antara *Bloods Industries* dan para konsumennya sebagai upaya dalam bentuk mempertahankan *brand image* di kalangan konsumennya.

Berdasarakan uraian diatas dapat ditarik kesimpulan tentang bagaimana strategi promosi yang dilakukan oleh *Bloods Indsutries* dalam mempertahankan *brand image* di kalangan konsumennya, melalui periklanan yang dilakukan menggunakan media sosial dalam memberikan informasi mengenai segala hal dilakukan oleh *Bloods Industries* dan beberapa banner atau spanduk apabila sedang melakukan kegiatan tertentu. Kegiatan strategi promosi yang dilakukan oleh *Bloods Industries* seperti memaksimalkan diskon pada hari-hari besar seperti hari pahlawan, hari batik, serta memanfaatkan *member* dan *endorsement* yang di harapkan akan lebih memperkenalkan *Brand* dari *Bloods Industries* serta kegiatan *Bloods Mega Prize* yang berhubungan langsung dengan konsumen sebagai upaya mempertahankan konsumen dengan perusahaan dengan memaksimalkan media sosial dan melakukan pemasaran secara langsung yang dilakukan oleh perusahaan sebagai upaya mempertahankan *brand image* dari *merek Bloods Industries* sebagai *brand* yang mengedepankan kualitas dengan harga yang murah.

5.2 Saran

Dalam sebuah penelitian, seorang peneliti harus mampu memberikan masukan berupa saran-saran yang bermanfaat bagi semua pihak yang berkitan dengan penelitian ini. Adapun saran-saran yang peneliti berikan setelah meneliti permasalahan ini adalah:

5.2.1 Saran Bagi *Bloods Industries*

1. Sebaiknya *Bloods Industries* melakukan periklanan berbayar di media sosial *instagram* misalnya, tidak hanya mengandalakan akun media sosialnya saja, agar *Bloods Industries* semakin banyak di kenali masyarakat sebagai upaya menjangkau pasaran yang lebih luas lagi dengan melakukan periklanan tersebut, apabila periklanan tersebut dilakukan bukan hanya keuntungan yang di dapatkan melainkan sebagai upaya penguatan citra perusahaan dari *Bloods Industries* itu sendiri.
2. Kegiatan strategi promosi dikembangkan dan diperbanyak kembali dan membuat inovasi baru dalam melakukan kegiatan promosi seperti melihat peluang untuk bekerjasama dengan penyedia layanan *e-commerce* sebagai upaya memberikan kemudahan dalam berbelanja yang dilakukan konsumennya. Kegiatan tersebut merupakan upaya menjalin hubungan antara konsumen dengan *Bloods Industries.*
3. Dalam melakukan pelayanan *Bloods Industries* harus lebih ditingkatkan, baik itu pelayanan yang dilakukan secara langsung atau secara tidak langsung, seperti lebih *responsif* dalam melayani

konsumen karena pelayanan yang baik pula akan menjadi ciri atau *image* perusahaan itu sendiri yang dalam pembentukannya tidaklah mudah dan memerlukan waktu yang tidak sedikit.

4. Kegiatan yang berhubungan dengan konsumen lebih diperbanyak kembali, seperti *event* musik, *skateboard,* dan jenis kegiatan yang sangat berkaitan dengan *Brand* dari *Bloods Industries* itu sendiri karena *brand* dari *Bloods Industries* sudah berdiri cukup lama dengan jumlah toko yang terus bertambah, jadi sudah selaknya kegiatan yang bisa membuat konsumen semakin *loyal* kepada perusahaan harus selalu dilakukan.

5.2.2 Saran Bagi Peneliti Selanjutnya

1. Peneliti yang akan melakukan penelitian selanjutnya, disarankan untuk mencari dan membaca referensi lain lebih banyak lagi sehingga hasil penelitian selanjutnya akan semakin baik serta dapat memperoleh ilmu pengetahuan yang baru.
2. Peneliti harus jeli dalam menggali informasi mengenai strategi komunikasi sebuah perusahaan karena hal tersebut merupakan sebuah kegiatan krusial perusahaan tersebut dalam mecapai tujuan yang diinginkan
3. Penelitian tentang strategi promosi merupakan penelitian yang sedikit sensitif bagi sebagian perusahaan, karena menyangkut perusahaan yang bisa jadi dirahasiakan oleh perusahaan karena itu, lebih baik peneliti mengenal terlebih dahulu perusahaan yang akan diteliti.