

BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan strategi komunikasi pemasaran dalam meningkatkan jumlah pengiklan di Radio MQ FM Jogja dapat diambil kesimpulan bahwa:

1. Kegiatan periklanan (*advertising*) yang dilakukan Radio MQ FM Jogja yaitu penggunaan platform media sosial seperti *Instagram, Tiktok, Website* dengan memasang iklan di beberapa website radio online.
2. Kegiatan promosi penjualan (*promotion selling*) yang dilakukan Radio MQ FM Jogja adalah dengan melakukan diskon, barter produk, bonus iklan, variasi konten untuk menarik dan mempertahankan klien.
3. Kegiatan acara dan pengalaman (*event & experiences*) yang dilakukan Radio MQ FM Jogja adalah dengan mengadakan acara School Zone, program siaran radio Halal Lifestyle namun strategi ini belum maksimal dan belum menjadi fokus utama karena risiko dalam mengadakan acara itu besar.
4. Kegiatan humas dan publisitas (*PR & publicity*) yang dilakukan Radio MQ FM Jogja adalah menjalin hubungan baik dengan klien melalui kerjasama sebagai media partner dan sponsor dalam berbagai event kampus, kesenian, keluarga.
5. Kegiatan pemasaran langsung (*direct marketing*) yang dilakukan Radio MQ FM Jogja menjalin hubungan seperti melakukan promosi, penawaran dengan menggunakan *email, Whatsapp, dan DM Instagram*.
6. Kegiatan pemasaran interaktif (*interactive marketing*) yang dilakukan Radio MQ FM Jogja yaitu membuat kegiatan game interaktif di media sosial seperti *giveaway, livestreaming di Youtube dan Tiktok*, namun ini belum menjadi strategi utama yang signifikan dalam menambah jumlah pengiklan, kegiatan pemasaran interaktif diharapkan menjadi awalan dalam membuat kerja sama lanjutan kepada audien/pendengar Radio MQ FM yang ingin beriklan.

7. Kegiatan penjualan perorangan (*personal selling*) yang dilakukan Radio MQ FM Jogja adalah mendengar kebutuhan klien, dan menyesuaikan penawaran iklan sesuai dengan bisnis dan target audiens dengan melakukan riset, penawaran, presentasi, negosiasi dan membuat kesepakatan dengan fokus pada membangun komunikasi yang kuat.

5.2 Saran

Saran yang dapat diberikan peneliti setelah melakukan penelitian yaitu sebagai berikut:

1) Saran Akademis

Saran kepada penelitian selanjutnya dapat meneruskan dengan topik yang sama yaitu pemasaran dan untuk skripsi ini dapat dijadikan dasar dalam melakukan penelitian lebih terperinci terutama pada pengoptimalan media sosial dalam menarik pendengar atau pengikut di media sosial untuk beriklan di Radio MQ FM Yogyakarta.

2) Saran Praktis

Radio MQ FM Jogja dalam strategi komunikasi pemasaran sudah cukup mempunyai sumber daya manusia yang sangat baik dengan target pasar yang mulai meluas, saran kepada MQ FM Jogja adalah melanjutkan strategi yang dilaksanakan saat ini dan kemudian melakukan pengembangan khususnya di elemen *event & experience* seperti mengadakan pelatihan *public speaking*, memaksimalkan elemen interactive marketing agar menjadi lebih menarik dan banyak interaksi kepada pendengar MQ sehingga dapat meningkatkan jumlah pengiklan.