

## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan analisis hasil temuan penelitian yang telah dipaparkan, strategi komunikasi pemasaran yang telah dilakukan perusahaan BoloSego dijalankan secara sistematis untuk meningkatkan penjualan. Tahapan strategi komunikasi pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan BoloSego dalam meningkatkan penjualan melalui media sosial Instagram adalah perencanaan komunikasi pemasaran, implementasi komunikasi pemasaran dan evaluasi komunikasi pemasaran.

Perusahaan mengkolaborasikan tiga tahapan dalam melakukan kegiatan komunikasi pemasaran yaitu perencanaan komunikasi pemasaran, implementasi komunikasi pemasaran dan evaluasi komunikasi pemasaran. Hal tersebut dilakukan oleh perusahaan karena suatu komunikasi pemasaran yang efektif membutuhkan perencanaan dalam mengimplementasikannya, agar komunikasi pemasaran yang ingin disampaikan sesuai dengan tujuan dan target yang diinginkan, serta dalam mengukur keberhasilan strategi komunikasi pemasaran dibutuhkan evaluasi di setiap aktivitas komunikasi pemasaran untuk mengetahui langkah selanjutnya yang harus diambil oleh perusahaan BoloSego.

Dalam penetapan strategi komunikasi pemasaran, perusahaan BoloSego telah melakukan berbagai pilihan keputusan berdasarkan kemampuan yang dapat dijangkau dan berupaya secara realistis menyampaikan pesan sesuai dengan keinginan audiens. Hal tersebut dilakukan dengan identifikasi tujuan, analisis audiens, menentukan pesan utama, dan pemilihan media. Dengan menjalankan berbagai bauran pemasaran diantaranya *personal selling*, *direct marketing*, *digital marketing*, *sales promotion*, *public relations*, *advertising*, dan *event*.

Seluruh strategi komunikasi pemasaran yang dilakukan perusahaan BoloSego terbukti efektif, hal itu dapat disimpulkan dari temuan peneliti

bahwa perusahaan BoloSego berhasil meningkatkan penjualan dari waktu ke waktu dengan signifikan. Strategi komunikasi melalui bauran *digital marketing* menjadi strategi paling efektif dalam meningkatkan penjualan. Oleh karena itu, penulis dapat menyimpulkan bahwa perusahaan BoloSego telah melakukan strategi komunikasi pemasaran dengan baik dalam meningkatkan penjualan melalui media sosial Instagram.

## 5.2 Saran

Dari penelitian yang telah dilakukan penulis, penulis memberikan saran sebagai berikut:

### 1. BoloSego

Kedepannya penulis menyarankan agar perusahaan dapat konsisten dalam menjaga strategi komunikasi pemasaran yang telah berjalan. Perusahaan dapat memperluas kegiatan *advertising*, serta memiliki terobosan baru dalam melakukan aktivitas komunikasi pemasaran yang lebih efektif.

### 2. Penelitian Selanjutnya

Diharap penelitian ini digunakan sebagai referensi penelitian yang akan datang dalam konteks permasalahan yang berkaitan dengan strategi komunikasi pemasaran dalam meningkatkan penjualan dalam suatu perusahaan. Serta diharapkan bagi penelitian yang akan datang lebih fokus terhadap data *insight* dari luar agar mendapatkan data yang lebih akurat.