

BAB VII KESIMPULAN DAN SARAN

7.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dengan menerapkan rancangan strategi pemasaran melalui *social media marketing* pada toko WEY florist dikota Batam dengan memanfaatkan platform media sosial instagram, penulis memperoleh beberapa kesimpulan berupa:

1. Toko WEY *florist* yang sudah berjalan selama 5 tahun, tidak memiliki strategi pemasaran khusus dalam bersaing dengan kompetitor yang semakin banyak dan juga strategi khusus menghadapi perkembangan zaman, dimana saat ini banyak sekali bisnis yang sudah beralih ke teknologi dalam memasarkan produk dan bisnis, terutama pada teknologi media sosial yang mana tidak membutuhkan banyak tenaga dan uang untuk menggunakannya. WEY *florist* selami ini hanya menggunakan strategi *word of mouth* dari konsumen atau pelanggan yang sudah pernah menggunakan produk dan jasa WEY *florist*.
2. Setelah merancang strategi dan mengimplementasikannya pada toko WEY *florist*, dimana pemilik toko memiliki pengetahuan akan pentingnya media sosial dalam berbisnis dan cara menggunakan media sosial dalam memasarkan produk maupun jasa. Selain itu, setelah mengimplemetasikannya dengan baik dan benar strategi pemasaran yang memanfaatkan media sosial instagram, berhasil menmbah jumlah penjualan WEY *florist* dan meningkatkan pendapat sebanyak 21 % dalam kurun waktu 3 bulan.

7.2. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, penulis memiliki beberapa saran yang ditunjukkan kepada pemilik toko WEY florist, agar proses dan sistem yang telah dilaksanakan bersama penulis dapat bermanfaat terus dan digunakan sebaik mungkin. Ada beberapa saran, sebagai berikut:

1. Selalu menjaga kualitas agar pelanggan tetap bisa setia dan puas akan produk dan jasa yang digunakan dan tentu tetap mencoba beberapa inovasi baru agar pelanggan tidak bosan dan bisa bersaing dengan kompetitor lainnya.
2. Selalu konsisten menerapkan strategi pemasaran yang telah dirancang dan diimplementasikan, karena dilihat hasil setelah implementasi membuat WEY florist memiliki peningkatan dalam penjualan.
3. Rajin melakukan update *postingan*, baik melalui foto, video, dan *instastory*, karena agar dapat menjaga pelanggan yang ada, agar tidak beralih ke toko lain. Foto atau video pun dibuat sekreatif mungkin, seperti video *review*, foto testimoni, *story* proses pembuatan, cara ini agar dapat mempengaruhi cara pandang pelanggan dan menambah kepercayaan juga.
4. Untuk kedepannya, penulis menyarankan pemilik toko dapat membuat promo-promo yang menarik, agar dapat mendapat perhatian dari pelanggan lama maupun calon pelanggan. Promo yang diadakan dibuat dengan mempertimbangkan kemampuan pemilik dalam menyediakan dan melaksanakannya, cara ini diterapkan agar dapat mencuri perhatian pelanggan agar lebih memilih menggunakan produk dan jasa dari WEY florist.