

BAB VI PENUTUP

A. Kesimpulan

Sesuai dengan data yang telah diuraikan dalam bab - bab sebelumnya tentang Strategi Komunikasi Pemasaran San's Coklat Kediri Melalui Instagram Dalam Meningkatkan Penjualan. Maka dalam bab ini peneliti mengambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Strategi komunikasi pemasaran dari San's Coklat Kediri ialah dengan memanfaatkan sosial media *instagram*, sebagai tempat atau media pemasaran. Dalam strategi pemasarannya San's coklat Kediri memulai strateginya terbagi atas tiga tahap yang pertama dengan merencanakan, kedua dengan melaksanakan yang ketiga dengan mengevaluasi.

Dalam tahap yang pertama perencanaan terbagi atas tiga hal yaitu terdapat segmentasi, targetting dan positioning, kemudian tahap kedua dalam pelaksanaan strategi san's coklat Kediri melaksanakan dengan iklan advertising, sales promotion dengan melakukan potongan harga (diskon) di hari-hari tertentu, membuat give away, bergabung dengan kerja sama event atau komunitas, memberikan sampel produk kepada konsumen yang datang langsung ke tempat produsen. Kemudian melaksanakan Publik Relation dan yang terpenting dalam tahap pelaksanaan San's coklat Kediri melaksanakan dengan Bauran pemasaran 5P Produk, Price, Place, Promotion dan People.

2. San's Coklat Kediri memiliki hambatan atau tantangan yang berkaitan dengan kurangnya relasi bisnis serta sulitnya mempertahankan produk di tengah-tengah persaingan dan permintaan pasar. Hambatan yang kedua berkaitan dengan ide atau konsep yang lebih menarik lagi agar para

konsumen merasakan hal-hal terbaru yang sesuai dengan tuntutan zaman, tidak serta merta monoton dengan kreasi yang begitu saja. Dan tahapan yang ketiga berkaitan dengan pesaing atau kompetitor lain yang usahanya sejenis dengan san's coklat Kediri, karena berbagai macam usaha apapun atau dimana saja usaha pasti terdapat pesaing competitor lain. Namun produsen San's Coklat Kediri mempersiapkan upaya-upaya dalam menghadapi hambatan atau tantangan yang berkaitan dengan meningkatkan penjualannya tersebut.

3. Berkaitan dengan upaya San's Coklat Kediri dalam menghadapi hambatan strategi komunikasi pemasarannya, san's coklat Kediri berusaha mengupayakan meningkatkan penjualannya melalui media sosial Instagram dalam menghadapi persaingan kompetitor San's Coklat Kediri dalam setiap upload gambar produk nya melakukan hastag sebanyak-banyaknya agar calon pembeli ketika mencari akun tersebut segera di temui oleh calon pembeli tersebut. Kemudian san's coklat Kediri juga akan terus menambah ide-ide kreatif mengikuti permintaan pasar sesuai dengan zaman. Selain itu san's coklat Kediri berusaha mengupayakan menambah relasi bisnis dalam mengatasi hambatan tersebut, agar dapat membantu mengembangkan usahanya dan selalu menjaga kenyamanan para konsumen san's coklat Kediri. Selain hal tersebut san's coklat Kediri juga Promosi dari teman ke teman atau dari mulut ke mulut adalah salah satu cara yang sangat efektif untuk memperkenalkan produk San's Coklat Kediri.

B. Saran – Saran

Berdasarkan hasil dari penelitian ini, maka peneliti ingin memberikan saran-saran kepada pihak yang terkait diantaranya:

1. Saran untuk produsen San's Coklat Kediri

- a. Senantiasa terus meningkatkan dan mengembangkan karya-karya dalam memasarkan produknya melalui Instagram, sehingga konsumen dan *Followers* benar-benar semakin yakin terhadap produk San's Coklat Kediri.
- b. Produsen layaknya memprlebar sayapnya dengan memperbanyak link, agar ketika ada informasi event di manapun dapat mengetahui dan bisa bergabung untuk dalam even tersebut, agar brand produk San's Coklat Kediri semakin cepat dikenal dan di ketahui oleh khalayak.

2. Saran untuk konsumen

Setidaknya ikut memberikan kritik dan saran terhadap produk San's Coklat Kediri tentang produk , kualitas, maupun harganya. Baik melalui *Online* maupun *Offline*, agar produsen lebih tambah semangat untuk membuat yang lebih unik dan keren.