

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti, maka komunikasi pemasaran terhadap produk Iphone yang dilakukan oleh Vanilla Iphone Kediri peneliti dapat menyimpulkan komunikasi pemasaran Iphone dalam meningkatkan minat konsumen yaitu sebagai berikut: (1) Periklanan (*Advertising*) dalam melakukan periklanan ini melalui pemanfaatan media sosial seperti Instagram dan Facebook. (2) Promosi penjualan (*Sales Promotion*) dalam praktik strategi promosi penjualan marketing yang dilakukan oleh Vanilla Iphone Kediri mempunyai beberapa strategi promosi penjualan yakni melalui media sosial Intagram dan Facebook. (3) Publikasi dan Hubungan Masyarakat, Program pemasaran melalui hubungan masyarakat yang di lakukan oleh Vanilla Iphone Kediri dalam upaya menjaga kerjasama yang baik dengan perusahaan untuk mendapatkan citra positif terhadap perusahaan. (4) *Giveaway* (memberikan hadiah), dalam pemasarannya Vanilla Iphone Kediri artinya disini pihak Vanilla Iphone Kediri mengadakan sebuah kuis

di media sosial khususnya instagram dan facebook, guna menarik minat pembeli disamping itu bisa memberikan hadiah kepada pemenang kuis.

B. Saran

Dalam hal ini peneliti ingin supaya perusahaan dan peneliti selanjutnya agar lebih meningkatkan mutu di bidangnya, adapun saran yang saya berikan adalah :

1. Untuk perusahaan

Teruntuk perusahaan saya menyarankan agar lebih meningkatkan mutu penjualan yang tidak hanya fokus di media sosial tetapi lebih pada penjualan secara konvensional agar lebih dipahami dan mudah dicerna terutama untuk orang-orang yang tidak memiliki media sosial dan yang tidak paham penjualan berbasis online.

2. Untuk peneliti selanjutnya

Saya mengharapkan agar peneliti selanjutnya lebih meningkatkan kualitas yang akan diteliti selanjutnya dan semoga penelitian yang saya tulis ini bermanfaat untuk masyarakat dan untuk menjadi acuan bagi peneliti selanjutnya tentang Komunikasi Pemasaran Iphone dalam meningkatkan minat konsumen.