

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Strategi Communication Marketing Working Shoes melalui Shopee Mall

Strategi Communication Marketing yang diterapkan oleh Working Shoes Mojokerto melalui Shopee Mall dilakukan dengan pendekatan komunikasi yang interaktif dan kreatif. Melalui kegiatan live streaming, pihak toko mampu berinteraksi langsung dengan calon pembeli, menjawab pertanyaan secara real time, dan menunjukkan keunggulan produk secara detail. Strategi ini menciptakan hubungan dua arah antara penjual dan pembeli yang mirip dengan pengalaman berbelanja secara langsung di toko offline. Selain itu, Working Shoes juga memanfaatkan konten video promosi yang dikemas menarik dan rutin diunggah pada platform Shopee serta media sosial lainnya. Upaya ini memperkuat citra merek sekaligus meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap kualitas produk yang ditawarkan.

2. Strategi Communication Marketing Working Shoes melalui Shopee Mall dalam Meningkatkan Volume Penjualan

Strategi komunikasi pemasaran yang dijalankan terbukti efektif dalam meningkatkan volume penjualan Working Shoes. Hal ini terlihat dari meningkatnya jumlah transaksi dan target penjualan setiap tahunnya. Penerapan promosi seperti voucher diskon, promo bundling, dan gratis

ongkir mampu menarik minat beli konsumen baru serta mendorong pembelian ulang oleh pelanggan lama. Program promosi tersebut didukung dengan komunikasi yang persuasif dan pelayanan cepat tanggap yang dilakukan oleh tim marketing saat live streaming maupun melalui kolom chat Shopee. Strategi yang konsisten dan inovatif ini berhasil memperluas jangkauan pasar, meningkatkan omzet, dan memperkuat loyalitas pelanggan terhadap brand Working Shoes.

3. Tantangan Toko Working Shoes dalam Menerapkan Strategi yang Ada

Meskipun strategi Communication Marketing telah berjalan dengan baik, Working Shoes masih menghadapi beberapa tantangan. Salah satu kendala utama adalah keterbatasan sumber daya manusia yang belum sepenuhnya memahami teknik komunikasi digital dan pengelolaan konten secara profesional. Selain itu, konsistensi dalam pelaksanaan live streaming serta produksi konten promosi menjadi tantangan tersendiri, mengingat jadwal yang padat dan kebutuhan ide kreatif yang terus berubah mengikuti tren pasar. Tantangan lain terletak pada persaingan ketat antar toko di Shopee Mall, yang menuntut Working Shoes untuk terus berinovasi agar tetap relevan dan unggul dalam menarik perhatian konsumen. Dengan demikian, peningkatan kapasitas tim dan inovasi berkelanjutan menjadi kunci untuk menjaga efektivitas strategi pemasaran di masa mendatang.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan merujuk pada urgensi penelitian, maka dapat diuraikan beberapa implikasi untuk pihak terkait sebagai berikut:

1. Kepada Toko Working Shoes

Peningkatan kompetensi digital bagi tim marketing perlu dilakukan melalui pelatihan rutin terkait pemanfaatan algoritma Shopee, SEO, dan analisis data pelanggan sehingga strategi pemasaran menjadi lebih tepat sasaran. Evaluasi yang dilakukan secara berkala sebaiknya dilengkapi dengan indikator kuantitatif berbasis data penjualan dan metrik performa agar keputusan strategis dapat diambil secara objektif dan terukur. Selain itu, untuk memperkuat penetrasi pasar, Working Shoes dapat mempertimbangkan perluasan jaringan melalui pembukaan outlet fisik atau menjalin kolaborasi dengan toko retail lokal agar kehadiran merek semakin dikenal di berbagai segmen pasar.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini masih memiliki keterbatasan, Diharapkan penelitian berikutnya dapat mengembangkan kajian ini dengan menambahkan variabel lain seperti brand awareness, kepuasan pelanggan, atau loyalitas konsumen sebagai faktor lanjutan dari efektivitas Communication Marketing. Peneliti selanjutnya juga dapat memperluas objek penelitian pada berbagai sektor bisnis online lainnya untuk memperoleh hasil perbandingan yang lebih komprehensif terkait strategi pemasaran digital di era e-commerce