

BAB VI

PENUTUP

1. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan tentang aktivitas komunikasi pemasaran digital toko “Tata *Snack*” melalui aplikasi Shopee, maka kesimpulan penelitian ini dapat disimpulkan sebagai berikut:

- a) Penerapan elemen periklanan dalam memasarkan produk “Tata *Snack*” kepada konsumen toko “Tata *Snack*” menggunakan media sosial berupa Instagram dan WhatsApp.
- b) Penerapan elemen promosi penjualan dalam memasarkan produk “Tata *Snack*” kepada konsumen toko “Tata *Snack*” dengan mengaktifkan fitur gratis ongkos kirim *extra*, *cashback extra*, murah lebay, *flash sale*, dan memberikan banyak penawaran menarik seperti gratis ongkos kirim *extra* 0 rupiah serta *cahsback* tanpa minimal belanja pada saat mengikuti *event* di aplikasi Shopee.
- c) Penerapan elemen hubungan masyarakat dalam memasarkan produk “Tata *Snack*” kepada konsumen toko “Tata *Snack*” dengan menjaga hubungan baik dengan konsumen baru, memberikan tanggung jawab penuh terhadap produk “Tata *Snack*”, mengirimkan produk secara tepat waktu, dan mempertahankan cita rasa produk “Tata *Snack*”.

- d) Penerapan pemasaran langsung dalam memasarkan produk “Tata *Snack*” kepada konsumen toko “Tata *Snack*” dengan *marketplace* Shopee, media sosial Instagram dan WhatsApp.
- e) Penerapan penjualan pribadi dalam memasarkan produk “Tata *Snack*” kepada konsumen toko “Tata *Snack*” dengan cara membuka penjualan dengan *reseller* tanpa minimal pembelian produk, dan melakukan pembelian *offline* dengan sistem *pre-order*.

2. Rekomendasi

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti tentang aktivitas komunikasi pemasaran digital toko “Tata *Snack*” melalui aplikasi Shopee, maka dengan ini beberapa yang peneliti ingin rekomendasikan diantaranya sebagai berikut:

1) Bagi toko “Tata *Snack*”

Untuk meningkatkan pelayanan toko dengan menambah admin baru sehingga dapat memberikan respon cepat dan tanggap terhadap keluhan konsumen melalui aplikasi Shopee, agar toko *online* ini terus berkembang dan terkenal. Serta lebih aktif lagi menciptakan produk baru dan mengikuti *event-event* yang diadakan oleh Shopee memberikan potongan harga sebab dapat menarik minat dari pelanggan atau konsumen.

2) Bagi Konsumen

Untuk konsumen apabila terdapat keluhan dalam hal pelayanan toko seharusnya dapat berkomunikasi langsung dengan pihak toko

“Tata *Snack*” dan menyelesaikan permasalahan dengan baik. Apabila pihak toko “Tata *Snack*” telah memberikan tanggung jawab terhadap keluhan konsumen, tetapi konsumen belum merasa puas dengan pelayanan yang diberikan. Konsumen harus bijak dengan mempertimbangkan dalam memberikan ulasan dan *rating* kepada toko “Tata *Snack*” agar toko ini tetap bisa terus berkembang.

3) Bagi Peneliti Selanjutnya

Untuk peneliti selanjutnya, penelitian ini masih banyak memiliki kekurangan. Untuk kedepannya, perlu adanya penelitian lanjutan tentang aktivitas komunikasi pemasaran digital yang lebih komprehensif dan mendetail untuk melengkapi penelitian yang telah peneliti lakukan.