

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 KESIMPULAN**

Dari hasil wawancara dan didukung bukti di akun instagram gingerline curated strategi komunikasi pemasaran melalui media sosial merupakan hal yang penting di tengah perkembangan teknologi yang sangat pesat. Maka dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa latar belakang pembuatan akun media sosial sangat diperlukan sebagai media promosi atau memperkenalkan produk kepada pengguna media Instagram.

Strategi komunikasi pemasaran melalui media sosial Instagram Gingerline beberapa telah menerapkan secara maksimal 7 C Framework. Gingerline menggunakan model postingan yang bervariasi, sehingga konten di perbaharui setiap harinya. Selain itu Gingerline juga memiliki model dengan pengikut yang cukup banyak, hal ini dapat mengangkat produk yang disediakan oleh Gingerline. Strategi pemasaran yang cukup mutakhir dalam penerapannya adalah memberikan sebuah edukasi terkait produk perawatan tubuh. Model pemasaran seperti ini dapat dikatakan cukup efektif karena seringkali calon konsumen ragu dalam memilih produk yang sesuai dengan kontul kulit atau kondisi Kesehatan tubuh mereka. Kemudahan transaksi serta prosedur yang tidak rumit dapat memudahkan pelanggan dalam membeli barang yang diinginkan. Service tersebut membuat pelanggan tidak merasakan kesulitan ataupun bingung untuk melakukan transaksi. Gingerline Curated tidak hanya memberikan sebuah edukasi tentang Kesehatan, mereka juga membuat sebuah konsep pemotretan yang cukup menarik. Latar yang sederhana dengan model menggunakan produk yang dijual dapat membuat calon konsumen berimajinasi, dimana mereka dapat menarik sebuah kesimpulan, bahwa kesederhanaan tetap memancarkan aura *classy* dari produk yang di jual. Berbagai macam strategi pemasaran yang dilakukan dapat mempengaruhi

calon pembeli agar lebih tertarik untuk membeli produk yang ditawarkan oleh penjual. Selain itu strategi pemostingan produk yang dijual juga dapat menarik minat pengguna media Instagram untuk dapat berkunjung ke akun Instagram penjual.

Para penjual sangat memanfaatkan Instagram sebagai sarana untuk menjual produk yang ditawarkan. Informasi terkait bagaimana calon pembeli dapat membeli produk yang ditawarkan juga dapat membantu konsumen untuk mempermudah mekanismenya. Gingerline curated juga dapat memanfaatkan dengan maksimal fitur yang disediakan oleh Instagram, seperti *direct message*, kolom komentar ataupun berbagi cerita. Penjual dan calon pembeli dapat berinteraksi dengan langsung dan secara dua arah, hal ini juga mempengaruhi minat konsumen untuk mendapatkan pelayanan dengan maksimal.

## **5.2 SARAN**

Setelah penulis melakukan penelitian dalam sebuah rumusan masalah terkait strategi pemasaran menggunakan media sosial Instagram terdapat beberapa hal yang perlu dimaksimalkan oleh Gingerline Curated. Connection yang belum dapat dimanfaatkan dengan maksimal dapat mempengaruhi strategi komunikasi antara penjual dan pembeli. Sebuah terobosan dengan menggunakan website serta mengklasifikasikan produk – produk yang dijual dapat membuat calon konsumen lebih mudah dalam menentukan barang yang ingin dibeli. Selain itu penggunaan website dapat memudahkan pemberian informasi terkait barang yang telah terjual. Hal ini dapat memberikan efektivitas dan efisiensi pekerjaan Gingerline. Selain itu dengan adanya website calon konsumen tidak perlu bertanya ataupun ragu apakah produk yang di posting telah terjual atau masih terdapat produknya. Apabila dianalisis dari sisi pemasaran pihak Gingerline curated juga perlu berkolaborasi dengan selebriti Instagram atau biasa disebut *selebgram* untuk memperluas

jaringan lini massa. Mengingat dampak yang diberikan akan sangat positif sekali apabila terdapat selebriti Instagram yang melakukan promosi dari barang yang tersedia di *Gingerline Currated*.