

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Analisis terhadap berbagai strategi pemasaran dalam ekowisata mangrove menunjukkan bahwa pendekatan yang terintegrasi dan berfokus pada komunikasi efektif sangat penting untuk menarik pengunjung dan membangun kesadaran lingkungan. Iklan yang memanfaatkan media sosial, personal selling melalui interaksi langsung, promosi penjualan dengan acara menarik, hubungan masyarakat yang edukatif, dan direct marketing yang responsif telah terbukti meningkatkan keterlibatan masyarakat dan loyalitas pengunjung. Semua strategi ini saling mendukung dalam menciptakan citra positif dan mendorong pelestarian ekosistem mangrove.

Iklan memiliki peran penting sebagai penghubung antara pembeli dan penjual dalam konteks ekowisata mangrove. Melalui penggunaan media sosial seperti Instagram, Facebook, dan YouTube, iklan dapat meningkatkan visibilitas destinasi wisata dengan cara yang menarik. Konten visual yang kuat, seperti foto dan video yang menonjolkan keindahan alam, tidak hanya menarik perhatian tetapi juga membangun citra merek yang positif. Hal ini penting karena citra yang baik dapat menciptakan loyalitas di kalangan pengunjung yang peduli terhadap lingkungan.

Strategi personal selling dalam ekowisata mangrove melibatkan interaksi langsung antara penjual dan pembeli, yang memungkinkan komunikasi yang lebih personal dan responsif. Hal ini memberi kesempatan bagi penjual untuk memahami kebutuhan dan preferensi pengunjung secara lebih mendalam, yang dapat meningkatkan kepuasan pelanggan. Selain itu, kolaborasi dengan komunitas lokal dan pemerintah juga penting dalam menciptakan ekosistem yang mendukung. Ketika pelanggan merasa terhubung secara emosional dengan penjual, mereka lebih cenderung untuk kembali.

Promosi penjualan berfungsi untuk menginformasikan dan membujuk konsumen, yang sangat penting dalam menarik pengunjung ke ekowisata mangrove. Dengan menawarkan insentif seperti diskon atau penyelenggaraan festival, strategi ini dapat menciptakan suasana yang meriah dan menarik, serta meningkatkan keterlibatan masyarakat. Acara yang mengintegrasikan budaya lokal menawarkan pengalaman unik yang memperkuat daya tarik ekowisata. Pengalaman positif yang dialami pengunjung selama acara cenderung mendorong rekomendasi dari mulut ke mulut, yang dapat meningkatkan kunjungan.

Strategi hubungan masyarakat berfokus pada membangun citra positif dan dukungan masyarakat terhadap ekowisata mangrove melalui komunikasi yang strategis. Edukasi tentang ekosistem mangrove dan pemberdayaan komunitas lokal adalah langkah fundamental dalam menciptakan kepercayaan dan dukungan. Ketika masyarakat memahami nilai dan pentingnya ekosistem ini, mereka cenderung lebih terlibat dalam upaya pelestarian. Promosi melalui media sosial juga membantu memperluas jangkauan informasi dan menarik perhatian lebih banyak orang terhadap isu-isu lingkungan.

Direct marketing dalam ekowisata mangrove menekankan pentingnya komunikasi langsung untuk mendorong respons spesifik dari pengunjung. Dengan menyelenggarakan acara seperti festival musik dan program edukasi, pengelola dapat meningkatkan kesadaran lingkungan dan menarik perhatian masyarakat. Interaksi langsung selama acara memungkinkan pengelola untuk menjelaskan manfaat dan pengalaman yang ditawarkan, meningkatkan minat pengunjung. Selain itu, pengalaman menarik selama acara dapat mempengaruhi keputusan pengunjung untuk kembali dan merekomendasikan destinasi kepada orang lain.

5.2 Saran

Berdasarkan temuan dari penelitian ini, ada beberapa saran dan rekomendasi yang dapat diberikan kepada pihak terkait:

1) Bagi Wisata Mangrove Desa Karang Kiring Gresik,

Dalam iklan tingkatkan pengembangan konten visual yang lebih kreatif dan menarik, manfaatkan platform media sosial secara optimal untuk menjangkau audiens yang lebih luas dan lakukan analisis rutin terhadap efektivitas kampanye iklan untuk mengadaptasi strategi sesuai tren. Personal selling, melakukan pelatihan staf dalam keterampilan komunikasi dan pengembangan program loyalitas dapat memperkuat hubungan ini. Sales promotion, merancang acara yang lebih menarik dan mengumpulkan umpan balik dari pengunjung adalah langkah penting untuk keberhasilan promosi penjualan. Hubungan Masyarakat, melibatkan masyarakat secara aktif dalam kegiatan ekowisata dapat meningkatkan rasa memiliki dan tanggung jawab terhadap lingkungan dan direct marketing menciptakan pengalaman yang responsif dan menarik sangat penting untuk membangun hubungan yang lebih dekat dengan pengunjung dan mendukung pelestarian ekosistem *mangrove*.

2) Bagi peneliti selanjutnya

Disarankan untuk mengeksplorasi jenis konten visual yang paling efektif dalam menarik perhatian pengunjung di media sosial, dengan melakukan analisis perbandingan antara berbagai format. Selain itu, studi lebih mendalam tentang teknik komunikasi dalam dapat memberikan wawasan berharga mengenai interaksi antara penjual dan pembeli. Evaluasi efektivitas promosi penjualan, termasuk insentif dan acara khusus, juga penting untuk memahami dampaknya terhadap kunjungan berulang dan loyalitas pelanggan.