

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan di atas mengenai strategi pemasaran digital melalui berbagai media sosial pada Super Dazzle Gejayan maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Penerapan media sosial yang digunakan oleh Super Dazzle Gejayan sebagai pemasaran digital adalah *Instagram, TikTok, Facebook, dan WhatsApp*. Penerapan pemasaran digital Super Dazzle melalui media sosial sudah cukup baik, karena beberapa media sosial yang digunakan sudah berjalan semestinya, Media sosial menjadi perantara antara konsumen dengan penjual yang dinilai paling efektif. Oleh karena itu Super Dazzle Gejayan dalam penggunaan media sosial harus lebih diperhatikan lagi, seperti isi konten yang menarik menyesuaikan dengan berbagai tren yang sudah ada, menanggapi keinginan pelanggan yang biasanya ada di kolom komentar media sosial Super Dazzle Gejayan, mampu memanfaatkan kelebihan dari media sosial yang digunakan dengan baik dan serta memperhatikan setiap kekurangan yang ada di masing-masing media sosial yang dimiliki seperti pelayanan melalui *WhatsApp* lebih ditingkatkan lagi dalam memberikan respon terhadap berbagai *chat* yang masuk, dengan begitu pelanggan akan merasa puas dengan pelayanan yang diberikan oleh Super Dazzle Gejayan. Dan kekurangan-kekurangan lain setiap

media sosial lain untuk diprthatkan dan diperbaiki lagi agar memperoleh hasil yang maksimal.

2. Beberapa kendala yang di hadapi dalam penerapan media sosial Super Dazzle Gejayan adalah akun *Facebook* yang sudah tidak aktif, tidak adanya katalog yang lengkap dalam media sosial, tidak menggunakan fitur *Live Selling*, tdiak menggunakan *instagram Ads*, dan tidak memiliki waktu konsisten dalam upload konten media sosial.

B. Saran

Bedasarkan kesimpulan di atas, saran yang bisa diberikan untuk media sosial Super Dazzle adalah:

1. Harapanya Super Dazzle dapat memanfaatkan fitur “*Live Selling*” dengan menggunakan media sosial yang dimiliki seperti *TikTok* dan *Instagram*, karena banyak terbukti dengan menggunakan fitur tersebut dapat meningkatkan penjualan.
2. Sebaiknya Super Dazzle kembali mengaktifkan akun *Facebook* yang dimiliki untuk promosi pemasaran , karena media sosial Super Dazzle Gejayan yang sudah tidak aktif lagi. Dengan mengaktifkan kembali akun *Facebook* tersebut untuk keperluan promosi produk, maka akan mengoptimalkan pemasaran digital Super Dazzle Gejayan dan lebih luas lagi dalam menjangkau pelanggan, dan dibantu dengan menggunakan *Facebook Ads*.
3. Super Dazzle dapat memanfaatkan fitur Pesan Otomatis. Fitur tesebut sangat berguna untuk membalas chat dari pelanggan secara cepat, sehingga akan lebih efisien dalam melayani pelanggan.

4. Super Dazzle diharapkan untuk dapat memiliki jadwal waktu yang konsisten dalam meng-*upload* konten dari beberapa media sosial yang dimiliki. Dengan memiliki waktu yang konsisten dapat membuat produk yang dijual dapat melekat ke dalam ingatan pelanggan melalui konten yang diupload secara konsisten.
5. Super Dazzle diharapka untuk menggunakan *instagram ads*, dengan begitu konten yang diupload akan lebih banyak menjangkau lagi konsumen secara lebih spesifik dan menambah *Engagement* terhadap Instagram Super Dazzle, sehingga dapat menambah kepercayaan konsumen terhadap Super Dazzle