

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan atas Penyajian data & Analisis data disimpulkan bahwa Hambel *Perfumery* dalam meningkatkan minat beli pelanggan melalui platform media sosial Instagram sejalan dengan teori Digital Marketing Dave Chaffey dengan 4 unsur yaitu :

- Hambel *Perfumery* berhasil melakukan **identifikasi target audiens** dengan sangat tepat. Strategi ini memfokuskan upaya pemasaran mereka kepada kalangan remaja yang memiliki minat pada produk parfum manis, sesuai dengan tren perkembangan parfum saat ini. Dengan memahami dengan baik siapa target pasar mereka, Hambel *Perfumery* dapat lebih efektif menyampaikan pesan-pesan pemasaran yang sesuai dan menarik bagi segmen pelanggan yang diincar.
- **Optimalisasi situs web dan konten** yang diimplementasikan oleh Hambel *Perfumery* juga mencerminkan kesadaran mereka terhadap kebutuhan akan keberadaan daring yang efektif. Dengan mengunggah konten pada jam 12 siang, mereka berhasil menempatkan diri pada peringkat tertinggi dalam mesin pencari, meningkatkan kemungkinan ditemukan oleh calon pelanggan saat mereka mencari informasi atau produk parfum.
- **Memanfaatkan platform media sosial**, terutama fitur Instagram *Story* dan konten kreatif yang dipublikasikan secara rutin, merupakan pilihan strategis yang memberikan dampak positif bagi Hambel *Perfumery*. Hal ini terbukti dengan meningkatnya perhatian pengguna media sosial dan *engagement* yang dicapai. Dengan kreativitas dalam penyampaian konten, Hambel *Perfumery* berhasil menarik perhatian, menjadikan pelanggan lebih terlibat, dan membina hubungan yang lebih erat dengan audiens mereka.
- **Pemasaran konten** yang diterapkan oleh Hambel *Perfumery* memfokuskan pada keunikan dan kualitas produk mereka. Dengan menciptakan konten yang menarik dan berkolaborasi dengan influencer, Hambel *Perfumery* berhasil tidak hanya merangsang minat beli dari pelanggan baru tetapi juga mempertahankan

minat beli dari pelanggan yang sudah ada. Keterlibatan *influencer* membantu membangun kepercayaan konsumen dan memberikan testimonial yang dapat memperkuat citra merek Hambel Perfumery sebagai produsen parfum berkualitas.

5.2 Saran

Peneliti sangat menyarankan agar tim pemasaran Hambel Perfumery terus meningkatkan kapasitas mereka dalam menciptakan konten yang tidak hanya menarik tetapi juga inovatif dan menginspirasi. Dalam konteks ini, peneliti mengusulkan bahwa perlu penambahan personel pada tim pemasaran, yang dilengkapi dengan keahlian khusus dalam mengembangkan konten yang memikat di Fitur Instagram *Story*. Dengan cara ini, Hambel Perfumery dapat memastikan bahwa setiap konten yang dihasilkan tidak hanya memenuhi standar kualitas yang tinggi, tetapi juga menciptakan dampak yang signifikan di antara *audiens* mereka.

Selain itu, untuk menjaga ritme konten yang konsisten dan menarik, peneliti menyarankan agar tanggung jawab untuk mengunggah konten tidak hanya terpusat pada pemilik merek atau pemilik perusahaan. Sebaliknya, penambahan tenaga kerja pada tim pemasaran digital dapat memberikan keunggulan dalam memastikan terjadinya pembaruan konten yang teratur dan berkesinambungan. Dengan adanya tim yang lebih luas, Hambel Perfumery dapat merancang strategi pemasaran digital yang lebih dinamis dan responsif terhadap perubahan tren atau kebutuhan pasar.

Melalui penambahan anggota tim pemasaran digital yang berkualitas, Hambel Perfumery dapat lebih fleksibel dalam menyusun strategi pemasaran yang efektif. Ini juga dapat membantu mereka untuk merespon cepat terhadap perubahan dalam dunia digital dan memanfaatkan peluang-peluang yang mungkin muncul. Dengan meningkatkan jumlah dan kualitas personel pada tim pemasaran, Hambel Perfumery dapat memastikan keberlanjutan dan keberhasilan kampanye pemasaran digital mereka dalam jangka panjang.

Sebagai tambahan, peneliti merekomendasikan untuk mengadakan pelatihan reguler dan workshop bagi tim pemasaran Hambel Perfumery. Hal ini dapat membantu meningkatkan keterampilan mereka dalam menciptakan konten yang inovatif dan mengikuti tren terkini. Dengan pengetahuan yang terus berkembang, tim pemasaran dapat

lebih efektif mengaplikasikan strategi pemasaran digital yang relevan dengan perubahan konsumen dan persaingan di industri parfum lokal.

Dengan demikian, penelitian menyoroti pentingnya pengembangan sumber daya manusia dan perluasan tim pemasaran Hambel Perfumery sebagai langkah strategis untuk memastikan kelangsungan dan kesuksesan pemasaran digital mereka. Dengan penekanan pada inovasi, inspirasi, dan konsistensi, Hambel Perfumery dapat memposisikan diri sebagai pemimpin yang tak terbantahkan dalam industri parfum lokal, menjawab tantangan dan tuntutan pasar dengan efektif dan dinamis.

