

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan di atas, dapat disimpulkan bahwa Tempo Workonveksi menerapkan strategi komunikasi pemasaran yang cukup efektif dalam menarik minat pengguna jasa dan mencapai target pasar yang telah ditetapkan.

Untuk meningkatkan penjualan, Tempo Workonveksi hanya memanfaatkan media sosial Instagram sebagai platform utama untuk melakukan periklanan. Tempo memanfaatkan platform ini untuk memposting foto dan video produk yang dihasilkan, proses pengerjaan produk, dan tips dalam memilih kualitas dan harga produk. Hal ini bertujuan untuk menarik minat calon konsumen dan memberikan informasi yang bermanfaat bagi calon konsumen.

Penggunaan media sosial Instagram oleh Tempo Workonveksi telah terbukti efektif dalam meningkatkan penjualan. Jumlah pengikut Tempo Workonveksi di Instagram terus meningkat dari waktu ke waktu. Selain itu, Tempo Workonveksi juga menerima banyak pesan dari calon konsumen yang tertarik dengan produk yang ditawarkan.

Tempo Workonveksi menerapkan promosi penjualan yang bersifat informatif dan persuasif. Promosi penjualan yang bersifat informatif bertujuan untuk memberikan informasi yang lengkap dan akurat kepada pelanggan tentang produk atau jasa yang ditawarkan. Sementara itu, promosi penjualan yang bersifat persuasif bertujuan untuk membujuk pelanggan untuk membeli produk atau jasa yang ditawarkan.

Dalam promosi penjualan yang bersifat informatif, Tempo Workonveksi memberikan informasi yang lengkap dan akurat kepada pelanggan tentang produk atau jasa yang ditawarkan. Informasi tersebut meliputi:

1. Deskripsi produk atau jasa
2. Manfaat produk atau jasa
3. Fitur produk atau jasa

4. Harga produk atau jasa
5. Syarat dan ketentuan pembelian

Tempo Workonveksi memberikan informasi tersebut hanya melalui media sosial dan secara langsung atau menjelaskan hasil dari produk-produk yang pernah mereka kerjakan. Informasi tersebut juga diberikan secara jelas dan mudah dipahami oleh pelanggan.

Dalam promosi penjualan yang bersifat persuasif, Tempo Workonveksi menawarkan jasa konsultasi secara gratis kepada konsumen yang sudah percaya menggunakan jasanya. Jasa konsultasi ini bertujuan untuk membantu konsumen dalam memilih produk atau jasa yang sesuai dengan kebutuhan mereka.

Selain itu, Tempo Workonveksi juga menawarkan diskon atau menurunkan harga dengan syarat-syarat tertentu. Diskon atau penurunan harga ini bertujuan untuk menarik minat pelanggan untuk membeli produk atau jasa yang ditawarkan. Promosi penjualan yang diterapkan oleh Tempo Workonveksi telah terbukti efektif dalam meningkatkan penjualan. Jumlah pelanggan Tempo Workonveksi terus meningkat dari waktu ke waktu. Selain itu, Tempo Workonveksi juga menerima banyak pesan dari pelanggan yang tertarik dengan produk atau jasa yang ditawarkan. Dengan strategi promosi penjualan yang tepat, Tempo Workonveksi telah berhasil meningkatkan penjualan dan mencapai target pasar yang dituju.

Tempo Workonveksi menyadari bahwa menjaga hubungan baik dengan konsumen merupakan hal yang penting untuk kelangsungan bisnis. Oleh karena itu, Tempo Workonveksi menerapkan berbagai strategi untuk menjaga hubungan baik dengan konsumennya.

Salah satu strategi yang diterapkan oleh Tempo Workonveksi adalah dengan transparan dalam memberikan informasi terkait proses pengerjaan. Tempo Workonveksi selalu memberikan informasi kepada konsumen tentang progres pengerjaan pesanan mereka.

Informasi tersebut diberikan secara berkala kepada konsumen melalui berbagai media, seperti telepon, email, atau media sosial. Dengan memberikan informasi yang

transparan, Tempo Workonveksi menunjukkan bahwa mereka menghargai kepercayaan yang diberikan oleh konsumen.

Strategi lain yang diterapkan oleh Tempo Workonveksi adalah dengan bernegosiasi kembali jika terjadi suatu kendala dalam proses pengerjaan. Tempo Workonveksi memahami bahwa dalam proses produksi, terkadang terjadi hal-hal yang tidak terduga. Oleh karena itu, Tempo Workonveksi selalu berusaha untuk menyelesaikan kendala tersebut dengan cara yang memuaskan bagi kedua belah pihak.

Misalnya, jika terjadi keterlambatan pengiriman pesanan, Tempo Workonveksi akan bernegosiasi dengan konsumen untuk mencari solusi yang terbaik. Tempo Workonveksi dapat menawarkan diskon, penggantian produk, atau penjadwalan ulang pengiriman.

Dengan strategi-strategi tersebut, Tempo Workonveksi telah berhasil membangun hubungan yang baik dengan konsumennya. Konsumen merasa puas dengan layanan yang diberikan oleh Tempo Workonveksi, sehingga mereka merasa nyaman untuk kembali menggunakan jasa Tempo Workonveksi. Dengan strategi-strategi yang tepat, Tempo Workonveksi telah berhasil membangun hubungan baik dengan konsumennya. Hal ini menjadi salah satu faktor penting yang mendukung kesuksesan bisnis Tempo Workonveksi.

Tempo Workonveksi menyadari bahwa karyawan merupakan aset penting bagi perusahaan. Oleh karena itu, Tempo Workonveksi mendorong partisipasi karyawan dalam promosi. Selain itu, Tempo Workonveksi juga memberikan kesempatan kepada karyawan untuk terlibat dalam kegiatan promosi, seperti mengikuti pameran atau berpartisipasi dalam kegiatan sosial.

Tempo Workonveksi juga memberikan apresiasi kepada karyawannya yang berhasil dalam melakukan promosi. Apresiasi tersebut dapat berupa bonus berupa materil melebihi dari gaji atau penghasilan biasanya. Partisipasi karyawan dalam promosi memiliki beberapa manfaat, antara lain:

1. Meningkatkan kesadaran karyawan tentang produk atau layanan yang ditawarkan
2. Meningkatkan motivasi karyawan untuk bekerja lebih keras
3. Menciptakan hubungan yang baik antara karyawan dan konsumen

Dengan mendorong partisipasi karyawan dalam promosi, Tempo Workkonveksi telah berhasil meningkatkan penjualan dan mencapai target pasar yang dituju. Dengan strategi-strategi yang tepat, Tempo Workkonveksi telah berhasil mendorong partisipasi karyawan dalam promosi. Hal ini menjadi salah satu faktor penting yang mendukung kesuksesan bisnis Tempo Workkonveksi.

Tempo Workkonveksi menerapkan strategi pemasaran langsung secara jarang. Tempo menghubungi calon klien atau konsumen secara langsung melalui telepon, email, atau kunjungan langsung. Dalam menghubungi calon klien atau konsumen, Tempo menyampaikan informasi tentang jasa yang ditawarkan.

Pemasaran langsung adalah strategi pemasaran yang melibatkan komunikasi langsung dengan calon klien atau konsumen. Strategi ini dapat dilakukan melalui berbagai saluran, seperti telepon, email, surat, atau kunjungan langsung. Pemasaran langsung dapat menjadi strategi yang efektif untuk meningkatkan penjualan, terutama untuk produk atau jasa yang kompleks atau membutuhkan penjelasan yang mendalam. Hal ini karena pemasaran langsung memungkinkan perusahaan untuk berkomunikasi secara langsung dengan calon klien atau konsumen dan menjawab pertanyaan atau kekhawatiran mereka secara langsung.

Tempo Workkonveksi menerapkan strategi pemasaran langsung lumayan sering dilakukan oleh Tempo Workkonveksi. Hal ini karena Tempo menargetkan klien atau konsumen yang spesifik, yaitu perusahaan atau organisasi yang membutuhkan jasa produksi pakaian atau merchandise.

Selain itu, Tempo juga menawarkan diskon atau promosi khusus kepada calon klien atau konsumen yang tertarik dengan jasa yang ditawarkan. Hal ini juga dibuktikan dengan kerjasama antara Tempo Workkonveksi dengan Prambors FM yang mempercayai Tempo sebagai konveksi yang akan membuat barang yang mereka

butuhkan serta mempromosikan Tempo Workonveksi lewat artikel pada website Prambors FM.

Strategi pemasaran langsung Tempo Workonveksi telah terbukti efektif dalam meningkatkan penjualan. Tempo telah berhasil mendapatkan beberapa klien baru melalui strategi ini. Selain itu, strategi pemasaran langsung juga telah membantu Tempo untuk membangun hubungan yang baik dengan klien. Hal ini karena Tempo dapat berkomunikasi secara langsung dengan klien dan menjawab pertanyaan atau kekhawatiran mereka secara langsung.

Berdasarkan hasil triangulasi metode, yaitu wawancara, observasi, dan dokumen, dapat disimpulkan bahwa strategi komunikasi pemasaran yang diterapkan oleh Tempo Workonveksi cukup efektif dalam menarik minat pengguna jasa dan mencapai target pasar yang telah ditetapkan. Hal ini terbukti dari banyaknya konsumen yang mempercayai untuk menggunakan jasa Tempo Workonveksi.

5.2 Saran

Berikut adalah beberapa saran untuk meningkatkan efektivitas strategi komunikasi pemasaran Tempo Workonveksi:

1. Menambahkan strategi komunikasi pemasaran lainnya
Tempo Workonveksi dapat menambah strategi komunikasi pemasaran lainnya, seperti sponsorship atau kemitraan, event, atau publisitas. Hal ini dapat membantu Tempo Workonveksi untuk menjangkau konsumen yang lebih luas.
2. Meningkatkan kualitas konten media sosial
Tempo Workonveksi dapat meningkatkan kualitas konten media sosialnya, seperti dengan menggunakan foto dan video yang lebih menarik dan informatif, serta menggunakan hashtag yang tepat. Hal ini dapat membantu Tempo Workonveksi untuk meningkatkan engagement dengan konsumen. apalagi Tempo Workonveksi hanya aktif pada media sosial Instagram. Tempo Workonveksi juga seharusnya mencoba media sosial pada platform lain untuk promosi. karena untuk saat ini platform yang sedang banyak pengguna aktifnya

yaitu tiktok. Jadi penulis menyarankan untuk mencoba media sosial tiktok untuk media promosinya.

3. Meningkatkan kualitas layanan pelanggan

Tempo Workonveksi dapat meningkatkan kualitas layanan pelanggannya, seperti dengan memberikan respons yang cepat dan ramah kepada pertanyaan atau keluhan konsumen. Hal ini dapat membantu Tempo Workonveksi untuk membangun loyalitas konsumen.

Saran-saran tersebut dapat membantu Tempo Workonveksi untuk meningkatkan efektivitas strategi komunikasi pemasarannya dan mencapai target pasar yang telah ditetapkan.



