

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Setelah menganalisis seperti apa *integrated marketing communications* Jims Honey untuk menarik minat beli konsumen maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut, antara lain:

1. Strategi periklanan yang dilakukan oleh Jims Honey adalah memasang beberapa iklan *billboard* di beberapa tempat untuk meningkatkan *brand awareness* kepada masyarakat dan menjangkau konsumen yang lebih luas lagi.
2. *Sales promotion*/promosi penjualan dilakukan dengan cara membagikan sampel produk, kupon atau pemberian harga khusus untuk mendorong calon konsumen melakukan transaksi pembelian produk. Membuat *Mega Big Sale* pada beberapa toko atau cabang Jims Honey. Jims Honey juga sering mengadakan *event giveaway*. Dalam kegiatan seles *promotion*, Jims Honey juga membagikan *voucher free* produk atau *voucher* potongan harga kepada pelanggan.
3. Jims Honey melakukan *public relations* dengan cara penyebaran berita melalui *platform* berita ternama seperti iNews, Kompas.com, Tribunnews. Salah satu kegiatan *pers* yang diadakan untuk menyampaikan informasi mengenai pencapaian Jims Honey. Jims Honey aktif dalam kegiatan lingkungan dengan konsisten membuat produk menggunakan bahan yang *eco-friendly*. Jims Honey juga melakukan *pers* rilis produk terbarunya setelah sebelumnya Jims Honey fokus pada penjualan aksesoris seperti tas perempuan, dompet, dan jam tangan. Kini Jims Honey merilis produk Sepatu.
4. Jims Honey melakukan *personal selling* dengan cara menyambut dan membantu pelanggan yang datang langsung ke toko atau *booth* Jims Honey. Selain itu Jims Honey aktif melakukan pameran dagang atau bazar untuk bertemu langsung dengan calon pembeli, memamerkan produk, dan membangun jaringan.

5. Dalam kegiatan *direct selling*, Jims Honey memanfaatkan situs web untuk melakukan penjualan langsung kepada *customer*. Pada situs web nya juga tersedia fitur untuk mendaftar sebagai *reseller* atau distributor resmi Jims Honey. Selain itu Jims Honey juga melakukan pemasaran langsung melalui saluran media sosial dengan tautan pembelian langsung. Jims Honey menggunakan tautan yang dicantumkan pada bio sosial medianya untuk menghubungkan ke *platform* berbagai penjualan, didalam tautan tersebut berisi berbagai *link* yang menghubungkan keberbagai *platform*.
6. Jims Honey dalam memasarkan produknya adalah kegiatan *event & experience* yang dilakukan Jims Honey dalam IMC yaitu menyelenggarakan peluncuran produk dengan acara pesta atau demonstrasi. Salah satu kegiatannya yaitu acara *grand launching* rilis produk kolaborasi antara Jims Honey dengan Tya Ariestya.
7. Selanjutnya *Interactive Marketing* (Pemasaran Interaktif). Dalam pelaksanaan kegiatan *Integrated Marketing Communication* (IMC), Jims Honey aktif melakukan pemasaran interaktif untuk mendapatkan umpan balik langsung dari konsumen. Kegiatan *live* atau siaran langsung Jims Honey sebagai sarana untuk mempromosikan dan menjual produknya. Melalui *platform* tiktok Jims Honey melakukan kegiatan *live* atau siaran langsung selama 24 Jam untuk dapat berinteraksi secara langsung dengan konsumen, memberikan informasi mendalam tentang produk, serta menjawab pertanyaan secara *real-time*, dengan begitu Jims Honey dapat menciptakan pengalaman lebih dekat dan personal kepada konsumen.
8. Kemudian kegiatan *Word Of Mouth* (Dari Mulut ke Mulut). Dalam kegiatan *Intergrated Marketing Communications* Jims Honey juga melakukan *word of mouth* yaitu pemasaran dari mulut ke mulut, karena dinilai efektif untuk menarik minat beli. *Word of mouth* dinilai efektif karena melibatkan rekomendasi dari sumber tepercaya seperti teman atau keluarga, seringkali lebih personal, biaya efisien, dan dapat menyebar dengan cepat melalui jaringan sosial.

5.2. Saran

Saran yang dapat penulis berikan mengenai penelitian yang berjudul *integrated marketing communications* Jims Honey untuk menarik minat beli konsumen adalah sebagai berikut:

1. Untuk periklanan sebaiknya Jims Honey tidak hanya menggunakan *billboard* tetapi juga *Videotron* dan media luar ruang lainnya, dan memasanginya diberbagai pusat perbelanjaan untuk meningkatkan *brand awareness* konsumen. Selain itu manfaatkan juga iklan melalui media sosial tidak hanya di Instagram tapi bisa juga menggunakan facebook ads atau youtube.
2. Untuk *sales promotion* sebaiknya Jims Honey lebih sering memberikan *giveaway* atau kuis berhadiah untuk konsumen melalui sosial media agar konsumen merasa dekat dan terkoneksi dengan merek Jims Honey.
3. Untuk kegiatan *Public Relations* atau hubungan masyarakat sebaiknya Jims Honey menyediakan halaman berita pada *web site* Jims Honey untuk menyampaikan berita-berita terkait kegiatan Jims Honey atau pencapaian-pencapaian yang di dapatkan Jims Honey untuk membentuk citra merek yang baik dimata konsumen. Selain itu mungkin Jims Honey juga bisa membuat *channel* youtube dengan video konten yang edukatif atau video konten yang menghibur untuk meningkatkan citra merek yang baik.
4. Dalam kegiatan *Personal Selling* sebaiknya Jims Honey lebih aktif mengikuti kegiatan festival atau pameran dagang di acara bazar seperti *social chic*, atau JXB (*Jakarta x beauty*) karna acara tersebut didatangi banyak sekali konsumen dari produk lain, sehingga dengan mengikuti acara-acara seperti itu Jims Honey dapat meningkatkan *brand awareness* dan dapat melakukan *personal selling* lebih dekat dengan konsumen.
5. Kegiatan *Direct Selling* pada Jims Honey mungkin bisa ditingkatkan dengan mengirim informasi mengenai promo melalui emai, atau wa blass. Pada jam istirahat agar notifikasi dari Jims Honey dapat dilihat dan di *notice* oleh konsumen/target.

6. Pada kegiatan *Event and Experience* Jims Honey mungkin bisa lebih sering lagi membuat kegiatan seperti *fashion show* atau pameran lainnya yang terbuka untuk umum sehingga tidak hanya tamu undangan yang dapat mengikuti kegiatan, namun masyarakat lainya juga dapat ikut dalam kegiatan tersebut.
7. Kegiatan *Interactive Marketing* Jims Honey pada dasarnya sudah cukup baik, namun masih dapat ditingkatkan lagi dengan lebih sering membuat konten *giveaway* atau *questioner* di Instagram, selain itu Jims Honey juga bisa melakukan kegiatan *live streaming* di Instagram, sehingga kegiatan *live streaming* tidak dilakukan hanya di shopee dan tiktok saya.
8. Kegiatan *Word of Mouth* Jims Honey dapat ditingkatkan lagi dengan bekerja sama atau melakukan *endorse* kepada artis artis, sehingga Jims Honey tidak hanya melakukan kerjasama dengan *influencer*. Dengan begitu target pasar Jims Honey akan semakin luas.

