

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan yang penulis dapatkan dari hasil wawancara serta observasi, peneliti pada akhirnya mengetahui bagaimana strategi promosi Aedifex Company pada akun Tiktok @aedifex303 dalam meningkatkan penjualan produk jaket varsity. Aedifex Company memanfaatkan sosial media Tiktok sebagai salah satu media promosinya, ia mengalihfuskikan akun Tiktok yang sebenarnya sebagai platform hiburan menjadi salah satu media untuk melakukan promosi. Adanya perubahan fungsi tersebut sangat memudahkan Aedifex Company dalam mengimplementasikan strategi promosinya dalam meningkatkan penjualan mereka. Aedifex Company melancarkan aksinya untuk mempromosikan produknya dengan menggunakan strategi promosi bauran pemasaran, yang berisi *advertising*, *direct marketing*, *sales promotion*, *public relations* dan *personal selling*. Namun dari beberapa komponen diatas, strategi promosi yang dilakukan Aedifex Company masih terbilang belum maksimal karena ada beberapa komponen yang belum direalisasikan secara keseluruhan. Alasan utama Aedifex Company memilih Tiktok sebagai salah satu media promosinya yaitu karena algoritma Tiktok yang cepat. Algoritma Tiktok yang tergolong cepat tersebut membuat beberapa konten yang dibuat oleh Aedifex Company memiliki *insight* yang banyak karena berhasil masuk *For Your Page* (FYP). Video-video yang berhasil masuk FYP sangat memungkinkan mendapatkan *insight* yang drastis karena video mereka dapat dilihat oleh ribuan bahkan jutaan orang.

Beberapa strategi promosi Aedifex Company dalam meningkatkan penjualan menuai respon-respon yang positif dari *customernya*. Salah satu *customernya* merasa sangat tertarik hingga termotivasi untuk membeli produk Aedifex Company karena dimanjakan oleh konten-konten Tiktok Aedifex Company. Pengemasan konten yang bergaya *soft selling* membuat penontonnya tidak bosan sehingga menjadi daya tarik sendiri bagi Aedifex Company. Interaksi yang baik juga merupakan salah satu hal penting bagi Aedifex Company, karena terciptanya interaksi yang baik membuat customer merasa dihargai oleh penjual sehingga menimbulkan kepercayaan antara Aedifex Company dan *customernya*.

## 5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian mengenai strategi promosi Aedifex Company melalui sosial media Tiktok dalam meningkatkan penjualan, terdapat beberapa saran yang dapat penulis sampaikan :

1. Bagi owner Aedifex Company @Aedifex303, besar harapan penulis agar skripsi ini menjadi salah satu evaluasi untuk menjadi lebih baik kedepannya. Penulis menyarankan agar sebaiknya Aedifex Company memperluas kegiatan *sales promotion* lagi seperti misalnya memberikan *give away* kepada pengikut Aedifex Company yang aktif berinteraksi. Atau diskon kepada pelanggan yang sudah membeli lebih dari 2 kali. Agar meningkatkan penjualan serta menjaga relasi yang baik dengan customer.
2. Bagi akademisi, penulis sangat berharap skripsi ini dapat memperluas wawasan serta keilmuan mengenai strategi promosi dan menjadi rujukan bagi peneliti maupun akademisi yang ingin meneliti judul relevan dengan judul skripsi ini.
3. Untuk tim *marketing* Aedifex Company agar semakin kreatif dan inovatif dalam membuat konten agar semakin rapi dan memiliki ciri khas khusus Aedifex Company. Kemudian, perbanyak melakukan aktivitas PR sebagai salah satu cara untuk lebih dikenal masyarakat dengan baik dan menggaet kepercayaan publik. Dan diharapkan agar Aedifex Company menerapkan kegiatan Advertising atau memasang iklan pada sosial media Tiktok supaya memperluas pasar dan penjualan.