BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Dalam bab ini merupakan keseluruhan dari penelitian yang telah dilakukan serta dalam bab ini disematkan kesimpulan dan saran agar kedepan nya dapat di aplikasikan oleh Yash! Shoe And Leather Care.

5.1 Kesimpulan

Pemanfaatan media sosial Instagram dalam hal kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh Yash! *Shoe And Leather Care* memberikan dampak yang positif hal ini di buktikan dengan semakin berkembangnya jumlah pengguna jasa Yash! *Shoe And Leather Care* dan juga semakin meningkatnya jumlah *followers* dari akun *Instagram* dari Yash! *Shoe And Leather Care*. Dengan memanfaatkan berbagai macam fitur yang diberikan oleh *Instagram* dapat memberikan dampak yang positif pada penjualan jasa yang di tawarkan oleh Yash! *Shoe And Leather Care.* Salah satunya fitur yang dimanfaatkan oleh Yash! *Shoe And Leather Care* adalah fitur *Instagram story* dan juga fitur *Instagram reels* yang memberikan dampak yang cukup baik.

5.2 Saran

Peneliti memberikan beberapa saran agar dapat dimanfaatkan oleh Yash! Shoe And Leather Care dan juga bisnis sejenis:

1. Dalam kegiatan pemasaran yang dilakukan Yash! Shoe And Leather Care agar dapat membuat konten yang lebih kreatif dan berfariatif dan juga mendekatkan diri kepada konsumen agar memberikan rasa nyaman kepada

konsumen sehingga dapat meningkatkan kinerja dalam hal pemasaran produk Yash! Shoe And Leather Care

2. Melakuakan monitoring pada media social Instagram Yash! Shoe And Leather Care yang lebih intens. Hal ini dilakukan agar dapat mengetahui perkembangan trend di media social Instagram sehingga dapat menghasilkan konten-konten yang fresh agar dapat meningkatkan minat konsumen untuk menggunakan jasa layanan yang di tawarkan oleh Yash! Shoe And Leather Care.
3. Yash! Shoe And Leather Care agar fokus ke kualitas dan hasil di tengah perang harga yang dilakukan oleh bisnis sejenis. Sehingga dapat memberikan rasa puas kepada para konsumen dan serta memberikan alasan kepada konsumen kenapa harus menggunakan layanan jasa dari Yash! Shoe And Leather Care.