

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Penulis mengambil kesimpulan dari hasil penelitian tentang Strategi Marketing Public Relations Herbalife Nutrition Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Herbalife dengan menggunakan strategi dari Thomas L. Harris yaitu *push strategy*, *pull strategy*, *pass strategy*, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

5.1.1 Strategi Marketing Public Relations Herbalife Nutrition Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Herbalife

Herbalife Nutrition menggunakan *push strategy*, *pull strategy*, *pass strategy* untuk menerapkan strategi *marketing public relations* dalam proses memasarkan produk Herbalife, sebagai berikut:

1. *Push strategy* yaitu untuk mendorong penjualan, Herbalife Nutrition melakukan publikasi mengenai produk Herbalife melalui media sosial dan *direct marketing*, selain itu juga Herbalife Nutrition mengadakan promosi dengan potongan pada waktu tertentu.
2. *Pull Strategy* dengan memaksimalkan kekuatan pada pengetahuan kesehatan kepada konsumen dengan mengadakan acara setiap tahunnya seperti event Extravaganza, mendukung kampanye Pekan Sarapan Nasional (PESAN), kegiatan sosial dengan melibatkan member independen dalam

membangun masyarakat, penyajian konten Ngobrol Bareng Herbalife, Rumah Sehat Nutrition Club serta bekerja sama dengan pihak lain.

3. *Pass Strategy*, yaitu dengan mengikuti kegiatan-kegiatan sosial yang ada di sekitar lingkungan dan aktif di lingkungan sekitar bersama Herbalife dan member independen.

Dari kegiatan serta program yang dilakukan oleh pihak perusahaan melalui member independen untuk diterapkan pada rumah sehat nutrition club, masih perlu banyaknya perhatian mengenai pemberlakuan kegiatan di rumah sehat nutrition club, member independen dituntut untuk bisa menciptakan kegiatan-kegiatan baru diluar kegiatan yang sudah ditetapkan oleh perusahaan.

5.2 Saran

Penelitian yang penulis teliti ini lebih kepada strategi *marketing public relations* Herbalife Nutrition dalam meningkatkan penjualan produk Herbalife oleh karena itu penulis akan memberikan saran sebagai berikut:

1. Peneliti menyarankan untuk Herbalife Nutrition dalam memasarkan produk Herbalife lebih sering untuk mengikuti trend konten-konten terbaru di seluruh media sosial yang digunakan sebagai media pemasaran.
2. Peneliti menyarankan untuk Herbalife Nutrition dalam kegiatan Rumah Sehat Nutrition Club untuk melakukan variasi kegiatan.

3. Peneliti menyarankan untuk Herbalife Nutrition memberikan perhatian lebih pada member independen agar mereka bisa menciptakan kegiatan-kegiatan baru pada rumah sehat nutrition club.
4. Herbalife Nutrition memiliki segmentasi untuk kalangan menengah keatas, maka dari itu peneliti menyarankan agar lebih bisa memperluas lagi untuk segmentasi pasar yang akan menjadi targetnya.
5. Saran untuk peneliti berikutnya untuk bisa melakukan riset dengan menggunakan metode yang berbeda dan membuat kebaruan dari penelitian sekarang ini, diharapkan dapat melakukan pengembangan terhadap teori dan konsep dari penelitian.

