

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa *Shoes and Care* melakukan strategi komunikasi pemasaran di media sosial instagram untuk menarik minat pelanggan. Terdapat strategi *marketing mix 7P* dalam proses pemasaran di instagram *Shoes and Care*, berikut ini adalah kesimpulan dari strategi *marketing mix 7P* yang dilakukan oleh *Shoes and Care*.

1. *Product, Shoes and Care* adalah laundry sepatu yang menyediakan berbagai layanan cuci sepatu, dan menu yang menjadi *best sellernya* adalah *deep cleaning*.
2. *Price*, harga yang ditawarkan *Shoes and Care* mulai dari Rp.30.000 sampai Rp. 150.000. *Shoes and Care* memberikan informasi terkait harga di instagram dengan cara mempost di *feeds* dan *instagram story*.
3. *Place*, sampai saat ini *Shoes and Care* sudah memiliki 70 cabang di 20 Kota di Indonesia. *Shoes and Care* melakukan berbagai survey terlebih dahulu ketika ingin membuka toko.
4. *Promotion, Shoes and Care* melakukan berbagai promosi di instagram, mulai dari memberikan diskon, membuat konten yang menarik, dan menggunakan fitur instagram ads.
5. *Process, Shoes and Care* menerima layanan secara online dengan cara berkonsultasi terlebih dahulu di instagram atau whatsapp, lalu calon pelanggan mengirimkan sepatu yang ingin dicuci.

6. *People*, Orang-orang yang menggunakan media sosial dan pecinta sepatu adalah target utama *Shoes and Care* dalam melakukan pemasaran di media sosial instagram.
7. *Physical Evidence*, bukti fisik dari *Shoes and Care* yang dapat dilihat di instagram adalah logo, bio, packaging, hasil cuci sepatu dan hashtag #shoesandcare di postingan instagram *Shoes and Care*.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan terkait strategi komunikasi pemasaran laundry sepatu *Shoes and Care* dalam menarik minat pelanggan melalui media sosial instagram, penulis ingin memberikan beberapa saran sebagai bahan masukan untuk kedepannya, yaitu:

A. Perusahaan

Peneliti berharap bahwa penelitian ini bisa dijadikan referensi untuk perusahaan agar dapat menjadi bahan masukan terhadap kekurangan yang terdapat pada perusahaan seperti pada feeds instagram yang kurang rapih, sehingga feeds instagram *Shoes and Care* dapat lebih dirapihkan lagi, agar tampilannya lebih bagus dan tertata, sehingga dapat memberikan nilai lebih ketika ada orang yang mengunjungi instagram *Shoes and Care*. Peneliti juga berharap agar *Shoes and Care* tetap mempertahankan strategi pemasaran yang dilakukan di media sosial instagram dan tetap mempertahankan kualitasnya dalam mencuci sepatu, sehingga membuat orang-orang yakin untuk mencuci sepatunya di *shoes and care*.

B. Masyarakat

Peneliti berharap bahwa penelitian ini bisa dijadikan sebagai referensi terkait strategi komunikasi pemasaran untuk masyarakat yang akan memulai bisnis dan ingin melakukan strategi komunikasi pemasaran di media sosial instagram.

C. Mahasiswa

Peneliti berharap bahwa penelitian ini bisa dijadikan sebagai referensi untuk mahasiswa yang ingin meranjak dalam dunia bisnis serta dapat berguna bagi mahasiswa yang ingin menyusun dan menyelesaikan tugas akhir.

