

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Hasil penelitian pada *marketplace* Shopee dengan judul Penerapan Model AIDA Pada Promosi Produk Mycaptainelc di *Marketplace* Shopee Dalam Menunjang Strategi Komunikasi Pemasaran dengan menggunakan metode kualitatif deskriptif, maka berdasarkan hasil wawancara, observasi dan analisis, peneliti menyimpulkan bahwa :

a) *Attention*, adanya sistem voucher yang diberi nama *zero profit selling* yaitu menetapkan harga yang lebih terjangkau jika dibandingkan dengan toko lainya dan adanya bundling yaitu apabila pembeli melakukan pembelian item A dan item B maka akan mendapatkan potongan harga. Memberikan pelayanan yang baik dengan sopan dan santun dalam menjawab pertanyaan juga dilakukan untuk dapat menarik perhatian calon pembeli.

b) *Interest*, Mycaptainelc memiliki dua hal dalam usahanya untuk menarik calon pembeli. Pertama, pada tampilan *marketplace* Shopee Mycaptainelc lebih di dominasi oleh warna biru yang memberikan efek psikologis yang menciptakan rasa kepercayaan dan siap dalam melakukan penjualan. Serta terdapat stiker atau gambar yang menyatakan 100 persen resmi, bergaransi dan gratis ongkir. Kedua, Mycaptainelc selalu menjual barang-barang yang sedang *hype*, lalu melakukan perbandingan harga dengan toko lain, dipastikan Mycaptainelc menjual produknya dengan harga yang lebih murah dari toko serupa.

c) *Desire*, Pada tahap ini Mycaptainelc berusaha untuk meyakinkan calon pembeli mengenai produknya. Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan owner penggunaan promo pada suatu produk sangat mempengaruhi keputusan calon pembeli untuk membeli produk yang ditawarkan, pembuatan konten yang menarik dan menjawab pertanyaan secara responsif juga menjadi langkah awal dalam menimbulkan kepercayaan dan keinginan calon pembeli sehingga akan berlanjut pada tahap action.

d) *Action*, Pada tahap ini calon pembeli melakukan pembelian pada produk yang mereka minat dan inginkan, hal ini terjadi karena adanya dorongan yang kuat sehingga terjadi pengambilan keputusan dalam melakukan tindakan pembelian suatu produk.

5.2 Saran

Sampai dengan selesainya penulisan skripsi ini atas dukungan penemuan dan fakta yang penulis peroleh dari lapangan, saran yang dapat penulis berikan kepada Mycaptainelc peneliti memberikan saran sesuai dengan konsep AIDA yaitu, *Attention*: Mycaptainelc diharapkan dapat menambah perhatian dari masyarakat melalui promosi di media sosial seperti Tiktok dan Instagram sehingga dapat menjangkau masyarakat dan calon pembeli secara lebih luas. *Interest*: Pada tampilan toko dapat diubah sesuai dengan *event* yang sedang berlangsung pada aplikasi Shopee sehingga lebih menarik dan selalu *update*. *Desire* : Dapat melakukan sesi *live streaming* sehingga calon pembeli akan menanyakan detail produk dan melihat produk fisik dari sesi live tersebut sehingga akan semakin yakin untuk melakukan pembelian. *Action*: Melakukan mini riset atau riset sederhana dengan pembeli mengenai kepuasan pembelian produk pada toko Mycaptainelc. Sehingga menghasilkan analisis yang dapat dijadikan acuan dalam menentukan tindakan apa yang perlu dilakukan dalam pemasaran dan menentukan peluang yang lebih besar untuk peningkatan penjualan.