

BAB V

Penutup

5.1 Kesimpulan

Taktik promosi pada tiktok koonsumen melihat kualitas produk yang bagus, menggunakan produk herbal, packaging yang menarik, harga yang terjangkau dan juga terdapat minyak ziatun yang bagus untuk kulit. Sasaran dari penelitian ini adalah untuk menyelami lebih pada dalam mengenai strategi promosi pada diterapkan oleh produk Herborist dalam rangka meningkatkan penjualannya di era digital. Berdasarkan analisis yang dilakukan, dapat disimpulkan bahwa:

- Signifikansi Strategi Promosi: Implementasi strategi promosi yang tepat memiliki dampak besar terhadap peningkatan penjualan. Herborist perlu fokus pada pengembangan konten yang menarik dan relevan di berbagai platform media sosial untuk menarik perhatian konsumen.
- Pentingnya Umpan Balik Konsumen: Respon dan umpan balik dari konsumen merupakan informasi yang sangat berharga untuk memperbaiki strategi promosi. Herborist harus proaktif dalam mendengarkan dan menanggapi kebutuhan serta keluhan pelanggan untuk meningkatkan kepuasan dan loyalitas mereka.
- Kreativitas dan Konsistensi Merek: Kreativitas dalam menciptakan konten dan konsistensi dalam identitas merek adalah kunci keberhasilan dalam mempromosikan produk. Interaksi langsung dengan konsumen melalui

edukasi dan kolaborasi dengan influencer dapat memperkuat hubungan dengan audiens.

- Penyesuaian dengan Tren Terkini: Herborist perlu terus beradaptasi dengan tren pemasaran digital yang terus berkembang, termasuk memanfaatkan data analitik untuk membuat keputusan yang lebih tepat dalam merancang kampanye promosi.
- Saran untuk Pengembangan Selanjutnya: Penelitian ini merekomendasikan agar Herborist terus melakukan inovasi dalam strategi promosi, memperbaiki kemasan produk, dan melaksanakan promosi secara rutin untuk menjaga kepercayaan konsumen serta meningkatkan penjualan.

Dengan demikian, penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan yang signifikan dalam pengembangan strategi pemasaran produk Herborist dan menjadi acuan bagi perusahaan.

5.2 Saran

1. Promosi yang dilakukan dimedia sosial promosi juga dapat dilakukan melalui event dengan tujuan untuk memperluas atau memperkenalkan produk Herborist kepada konsumen.
2. Memperbaiki packaging dalam pemesanan untuk tetap menjaga kepercayaan konsumen.
3. Selalu melakukan promosi disosial media secara berkala agar konsumen tau informasi tentang produk Herborist.