

BAB V

PENUTUP

A. Temuan

Sesuai dengan yang telah dipaparkan oleh peneliti bahwasanya pada penelitian ini dapat ditarik kesimpulan dari garis besar bahwa Ardana Studio berfokus pada segmentasi pasar, menargetkan segmen yang cocok, dan memposisikan diri dengan design kreatif. Memiliki akun Instagram dan TikTok, tetapi belum aktif dalam membuat konten secara konsisten. Strategi pemasaran meliputi pilar konten, konten kalender, konsep pembuatan konten, dan penggunaan sosial media untuk meningkatkan penjualan.

1. Segmenting, Targeting, Positioning:

Ardana Studio adalah mereka melakukan segmentasi pasar berdasarkan karakteristik demografis dan geografis, memilih segmen pasar yang tepat berdasarkan kebutuhan dan potensi pertumbuhan, serta memposisikan diri mereka sebagai penyedia desain kreatif yang memenuhi kebutuhan pelanggan dan fokus pada manfaat. Dengan pendekatan ini, Ardana Studio berharap dapat meningkatkan penjualan dan memperkuat posisinya di pasar desain grafis.

2. Strategi Pemasaran pada Inatagram dan TikTok untuk Meningkatkan Penjualan.

Ardana Studio menggunakan strategi pemasaran yang efektif melalui konten kreatif dan media sosial. Mereka memiliki pilar konten yang mencakup desain *inspiratif*, panduan teknik desain, tren terbaru, dan isu-isu

industri design grafis. Dalam pemasaran Instagram, mereka fokus pada profil menarik, konten berkualitas tinggi, penggunaan video dan *IGTV*, serta interaksi dengan *audiens*. Di TikTok, mereka menghasilkan konten kreatif, mengikuti tren, dan memanfaatkan fitur iklan berbayar. Strategi ini berhasil meningkatkan penjualan dan jangkauan Ardana Studio.

B. Implikasi

1. Teoritis

Dari hasil ini menunjukkan pentingnya segmentasi pasar, penggunaan social media seperti Instagram dan TikTok sebagai alat pemasaran, serta strategi konten yang terencana untuk meningkatkan penjualan. Ardana Studio dapat memanfaatkan hasil penelitian ini untuk mengoptimalkan pemasaran mereka dan mencapai tujuan bisnis yang lebih baik.

2. Praktis

Penelitian ini bertujuan untuk melihat apa saja *segmenting*, *targeting*, *positioning* pada Ardana Studio untuk membuat strategi pemasaran pada sosial media Instagram dan TikTok untuk meningkatkan penjualan pada Ardana Studio.

C. Rekomendasi

Setelah menguraikan temuan hasil penelitian maka dapat dituliskan rekomendasi sebagai berikut .

1. Untuk pemilik studio memilih platform social media yang relevan dan efektif untuk mencapai target pasar. Fokuskan upaya pemasaran melalui

platform tersebut untuk meningkatkan *visibilitas* dan penjualan.

2. Untuk pemilik studio, buatlah jadwal yang konsisten untuk menjaga interaksi dengan *audiens* tetap aktif dengan begitu dapat membangun hubungan lebih kuat dengan pengikut dan meningkatkan loyalitas
3. Untuk pemilik studio pertimbangkan untuk menggunakan iklan berbayar di *platform* sosial media yang relevan untuk memperluas jangkauan dan mencapai audiens yang lebih luas. Pertimbangkan pula untuk menggandeng fotografer atau *influencer* terkenal dalam untuk meningkatkan kepercayaan dan *kredibilitas* merek.