

## BAB IV

### KESIMPULAN DAN SARAN

Dari pembahasan tentang berbagai hal yang berhubungan dengan strategi promosi FROGSTONE clothing dalam meningkatkan penjualan pada bab sebelumnya, maka dalam bab ini akan disampaikan kesimpulan dan saran-saran sehubungan dengan tema penelitian

#### A. Kesimpulan

1. Dalam bidang pemasaran, strategi merupakan elemen dasar dari tercapainya tujuan promosi. Setiap perusahaan selalu memiliki langkah-langkah promosi sebagai suatu tindakan guna menumbuhkan brand image FROGSTONE clothing sesuai dengan kebutuhan pasarnya, dalam menjalankan kegiatan promosi, FROGSTONE menggunakan delapan langkah mengidentifikasi audiens sasaran, menentukan tujuan komunikasi, merencanakan pesan yang akan disampaikan, memilih saluran komunikasi, mengalokasi total anggaran promosi, memutuskan mengenai bauran promosi, mengukur hasil promosi, mengelola dan mengkoordinasikan seluruh proses komunikasi pemasaran.
2. Dalam meningkatkan penjualan FROGSTONE menggunakan cara promosi dengan menggunakan media online, media iklan endorsement dan brand ambassador, FROGSTONE menggunakan media *online* berupa Twitter, website, dan Facebook dimana ketiga media *online* saling berkaitan karena tiap media *online* ini memiliki karakteristik yang berbeda-beda. Media *online* yang digunakan FROGSTONE adalah Twitter dan Facebook. FROGSTONE lebih fokus melakukan promosi melalui media online karna media online sendiri lebih mudah dan cara FROGSTONE untuk lebih

dekat dengan para konsumennya dalam memperkenalkan produk dan informasi mengenai FROGSTONE itu sendiri. Media online sendiri sangat mudah di akses dan kalayak pun mudah mengaksesnya terutama para remaja yang menjadi target dari FROGSTONE. Endorsment yaitu dengan menggunakan, Raja Tahtajasa salah satu atlit skateboard dan irvan pembalap motorcross. Endorsement sendiri membawa efek tersendiri, dengan mengenakan produk-produk dari FROGSTONE endorsement telah beriklan secara tidak langsung kepada para penggemarnya yang ingin mengikuti style dari para idola mereka.

## **B. Saran**

Agar dapat mengoptimalkan pesan kepada audiens, sehingga pesan yang disampaikan efektif dan tepat sasaran. Ada beberapa hal yang harus disampaikan oleh FROGSTONE dalam meningkatkan penjualan:

1. Kelemahan Frogstone dari yang ada saat ini bisa dijadikan pertimbangan untuk kedepannya, karna kelemahan yang ada bias berdampak pada perusahaan, oleh karena itu Frogstone Clothing harus mendirikan SDM konfeksi sendiri agar keterlambatan yang terjadi saat ini bisa di atasi.
2. Penggunaan media social, endorment, dan brand ambassador yang dilakukan dapat lebih dimaksimalkan dan diperkenalkan ke masyarakat, memerlukan evaluasi melalui melalui analisi-analisi yang ada dalam setiap promosi. Hal ini supaya strategi promosi yang direncanakan berjalan efektif.

3. Berkembangnya era *fashionable* di Indonesia yang tumbuh dalam masyarakat konsumtif harus dimanfaatkan sepenuhnya karena *fashion* sendiri sudah menjadi kebutuhan saat-saat ini di kalangan anak muda.
4. Persaingan yang ketat di dunia Clothing menjadi pendongkrak Frogstone dalam membuat desain yang kreatif ini bertujuan untuk menarik minat beli konsumen.