

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dengan hasil penyajian data dan analisis data pada bab sebelumnya. Maka kesimpulan yang terkait dengan penelitian mengenai strategi promosi Indie Book Corner dalam pemasaran buku melalui media sosial adalah dengan menerapkan tiga cara yaitu pertama menciptakan *posting-an* dengan menggunakan *gimmick-gimmick* yang akan membuat teman di media sosialnya ikut senang dan terbawa dalam interaksi yang sedang dibangun oleh IBC, interaksi ini bertujuan untuk tercapainya kedekatan yang lebih nyata, yang mana akan menjadikan mereka percaya dengan IBC, dan nantinya sampai ditahap IBC mempengaruhi pemikiran mereka dalam keputusan membeli. Strategi yang kedua yaitu dengan *posting-an* berpola, dalam hal ini IBC telah menerapkan bahasan yang akan di-*posting* sudah terjadwal dan disepakati untuk diulang kembali minggu berikutnya, misalnya di hari Senin adalah kultweet, Selasa mengenai isu buku dan penulis, Rabu belajar penulisan yang baik dan benar, untuk Kamis, IBC berpromosi dengan mengkaitkan desain seperti sebar meme, sebar poster, video dan sebagainya, dan Jumat tentang memperkenalkan IBC.

Strategi yang terakhir adalah dengan memanfaatkan salah satu sifat media sosial yaitu viral, IBC menyebarluaskan promosinya dengan sarana

tersebut. Viral sendiri memiliki arti sebagai penggambaran sesuatu yang sangat cepat dan menjadi populer di kalangan pengguna internet dengan cara mempublikasikan atau mengirim email ke orang-orang, misalkan foto, video, atau cuplikan informasi (<http://www.kanalinfo.web.id> diakses pada 22 November 2016). Kecepatan dan kepopuleritasan yang dijanjikan dari viral media ini membuat IBC menggunakannya sebagai strategi promosi di media sosial, dengan cara mewajibkan setiap *crew*-nya untuk mem-*posting* apa saja kegiatan atau produk-produk yang mendukung citra baik IBC. Dengan cara yang telah diterapkan IBC ini, berpromosi menjadi lebih mudah dan hasil pun tidak mengkhianati usaha, omzet stabil meski kadang mengalami penurunan tetapi tidak seberapa.

Ketiga strategi yang diterapkan IBC belum mampu untuk dikatakan efektif karena strategi yang diterapkan tersebut memang belum sesuai dengan hasil analisis SWOT. Peneliti berpendapat bahwa, menentukan strategi dengan berpacu pada analisis SWOT, menjadikan IBC memanfaatkan kekuatan dan peluang untuk mengatasi kelemahan dan mencegah ancaman dari luar. Meski strategi IBC masih kurang maksimal, dengan ala kadarnya saja, ia telah memperlihatkan keberhasilan, dikatakan sebagai penerbitan indie terpopuler dikalangannya saat ini, kesuksesan telah banyak diraihinya dengan pembuktian buku-buku terbitannya yang masuk ajang-ajang buku terbaik, komentar positif dari beberapa konsumennya, dan juga pemasukan di setiap bulannya. Peneliti melihat akan ada peluang besar yang didapatkan IBC saat ia mampu menerapkan hasil analisis SWOT secara maksimal.

B. Saran

Berdasarkan pemaparan dari hasil penelitian ini, maka peneliti berharap agar hasil dari penelitian ini mampu memberikan kontribusi bagi pihak-pihak yang terkait. Khususnya bagi Indie Book Corner dan perusahaan lainnya yang sedang menjalankan promosi dengan memanfaatkan media sosial. Selain itu, berdasarkan beberapa temuan yang peneliti dapatkan dari hasil penelitian ini, adapun saran yang dapat diberikan sebagai berikut:

1. Bagi Indie Book Corner

- a. Penerapan strategi yang dilakukan IBC belum maksimal, terlebih jika berpacu dengan hasil analisis SWOT IBC belum keseluruhan menerapkannya. IBC harus mulai menerapkan strategi sesuai dengan hasil analisis SWOT peneliti, agar hasil yang ingin dicapai jauh lebih memuaskan pemasukan. Selain itu dalam strategi berpola yang dijalani, terkadang tidak sesuai dengan keputusan, membuat *postingan* masih tidak menentu dan kerapian juga menjadi kurang menarik. Mulailah mentaati pola yang sudah disepakati untuk diterapkan setiap harinya, agar jalan berpromosi menjadi lebih lancar karena telah terjadwalkan, dan mengencarkan promosi untuk terus teringat dipikiran pengikut juga tidak setengah-setengah.
- b. Buatlah konten yang berbeda setiap minggunya untuk menghiasa akun instagram, karena di sana orang-orang akan lebih tertarik ketika apa yang di-*upload* adalah bertema dan mempunyai konten jelas. Hal

ini akan mempengaruhi tampilan di dalam rumah instagram IBC, warna dan kontras yang senada akan membuat khalayak berlama-lama dan sering berselancar atau *stalking* di akun IBC.

- c. Pengoptimalan dan pemfokusan di setiap akun media sosial IBC perlu ditingkatkan kembali, dengan melakukan evaluasi melalui kritikan dan saran konsumen yang lebih mengerti akan bagaimana tampilan atau kehidupan IBC di media sosial, apa telah cukup memuaskan bagi mereka atau belum.
- d. Perlu adanya apresiasi atau *benefit* untuk para pembeli setia, untuk menjaga loyalitas konsumen semakin erat. Terkadang kurangnya apresiasi membuat sebagian orang enggan berkunjung kembali. Mungkin bisa memberikan ucapan terima kasih untuk pembelian terbanyak dua bulan ini, atau dengan mengadakan lomba *review* buku terbitan IBC, atau mungkin bisa dengan lomba *upload* buku terbitan IBC yang mereka miliki. Selain menjaga loyalitas, itu juga bisa membuat mereka yang belum menjadi konsumen akan tertarik mengikutinya.
- e. Kurangnya sumber daya manusia menjadikan pekerjaan dua sampai tiga diampuh oleh satu orang. Hal ini membuat dalam pelayanan di media sosial kurang respon yang cukup baik, masih ada beberapa pesan yang tidak terbalas. Pemfokusan dalam masing-masing bidang sangat dibutuhkan dalam hal ini.

- f. Gunakan fungsi hastag #IBC #katalogIBC atau hastag lainnya untuk memudahkan pencarian dan mendalami sifat viral media social
- g. Pengamatan secara langsung ke setiap konsumennya untuk sekedar mempertanyakan bagaimana kepuasan yang mereka dapatkan, bagaimana pelayanan IBC, dan apa-apa saja kekurangan yang IBC berikan selama mereka menjadi konsumennya.

2. Bagi Perusahaan

Sebuah perusahaan saat akan menentukan strategi promosi ada baiknya terlebih dahulu melakukan proses analisis SWOT dengan matang. Dari hasil analisis SWOT tersebut nantinya akan menjadikan strategi yang diterapkan itu efektif dan mendapat hasil yang memuaskan, dikarenakan analisis SWOT ini telah fokus untuk memanfaatkan kekuatan dan peluang yang ada pada perusahaan untuk mengatasi kelemahan yang ada pada perusahaan, dan mencegah ancaman dari luar. Jika sebuah perusahaan tidak melalui analisis SWOT dalam menentukan strategi, ia tidak akan pernah tahu dengan ancaman dan peluang yang nantinya akan menjadi api bagi perusahaannya.

3. Bagi Penelitian Selanjutnya

Adanya penelitian yang berkelanjutan di sini yang mana nantinya penelitian tersebut menggali bagaimana *resistensi* yang terjadi di antara penerbitan indie dengan penerbitan major, karena saat peneliti melakukan penelitian ini, peneliti melihat adanya peluang yang perlu digali lebih

dalam tentang bagaimana sebenarnya sikap antara persaingan di dunia indie dan major dalam ruang lingkup penerbitan buku ini.