

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari uraian yang sudah disampaikan diatas, maka dapat kita tarik kesimpulan bahwa Miulan Hijab termasuk dalam jenis strategi pemasaran terkonsentrasi (*concentrated marketing*). Dengan strategi ini, Miulan Hijab mengkhususkan pemasaran produknya dalam beberapa segmen pasar terutama untuk kalangan masyarakat yang beragama Islam, sasarannya kebanyakan adalah kalangan remaja dan pelajar selebihnya adalah kalangan umum. Walaupun dalam realita ada juga komsumen dari kalangan laki-laki. Dari analisis strategi bersaing yang dilakukan oleh Miulan Hijab dalam pelaksanaannya Miulan Hijab menggunakan strategi *differensiasi*. Miulan Hijab lebih menekankan pada memberikan keunikan, ciri khas dan pembeda pada barang yang diproduksi diantara para pesaing sejenisnya selain itu Miulan Hijab juga menggunakan diversifikasi produk untuk menarik pelanggan baru juga meningkatkan eksistensi perusahaan.

Analisa strategi pemasaran pada internet yang diterapkan pada Miulan Hijab yaitu lebih menggunakan media sosial (*social media*) seperti *facebook*, *instagram* dan *twitter* dengan menggunakan *promotion mix* yaitu, periklanan, humas dan publikasi, promosi penjualan, penjualan pribadi, penjualan langsung. Pertama, periklanan (*advertising*) meliputi postingan di jejaring sosial mengenai informasi produk Miulan Hijab. Humas dan publikasi (*public relation and publicity*) meliputi presentasi info, tips dan *share quotes* Miulan Hijab di sosial media dalam rangka menarik minat beli dan respon interaksi yang baik sehingga membuat konsumen merasa nyaman dalam bertransaksi. Yang ketiga, promosi penjualan (*sales promotion*) meliputi interaksi intens secara langsung antara Miulan Hijab dan konsumen dalam rangka menarik minat beli konsumen. Pemasaran langsung (*direct marketing*) meliputi interaksi menjangkau konsumen dan mendorong terjadinya tanggapan langsung. Dapat disimpulkan bahwa *internet marketing* Miulan Hijab dengan sarana soisal media ini kurang

dilakukan dengan efektif, karena kurangnya sumber daya yang mumpuni dan juga berkompeten dalam hal *internet marketing*. Dalam pemasaran *internet marketing* secara umum Miulan Hijab melakukan dengan penetrasi pasar dan pengembangan pasar menggunakan *facebook ads*.

B. Saran

Berkaitan dalam penelitian diatas, peneliti memberikan saran yang diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi Miulan Hijab Semarang, Miulan Hijab harus lebih mengembangkan promosi yang berkelanjutan dan terus – menerus. Miulan Hijab sebaiknya memberikan peraturan dalam penamaan akun para mitra yang ingin menggunakan nama Miulan Hijab pada akun mereka. Agar tidak terjadi kebingungan dari pelanggan dalam membedakan akun resmi Miulan Hijab dengan akun mitra. Sebaiknya *website* resmi Miulan Hijab diaktifkan kembali. Karena dengan memadukan antara sosial media dan juga *website* akan menjadikan pemasaran Miulan Hijab makin baik juga dipastikan akan mengalami peningkatan, di sisi lain *website* juga akan meningkatkan citra baik Miulan Hijab dipandangan umum. Tenaga ahli di bidang *website* dan bagian yang mengoperasikan sosial media sangat kurang, alangkah baiknya jika perusahaan memberikan pelatihan atau menambah tenaga ahli untuk menanggapi hal tersebut.

C. Penutup

Syukur *Alhamdulillah*, penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, taufiq, hidayah dan *inayah*-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul: “Analisi Implementasi Internet Marketing Sebagai Strategi Pemasaran Produk (Studi Kasus Pada Miulan Hijab Semarang)”.

Dalam pembahasan, skripsi ini tentunya tidak luput dari kekurangan dan jauh dari kata sempurna. Hal ini dikarenakan keterbatasan kemampuan dan kurangnya pengetahuan yang penulis miliki. Untuk itu, saran dan kritik yang konstruktif, sangat penulis harapkan demi perbaikan dan kesempurnaan.

Penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini, semoga amal baiknya mendapat balasan yang dari Allah SWT. Penulis berharap, semoga skripsi yang sederhana ini bermanfaat bagi diri penulis khususnya dan bagi para pembaca pada umumnya. Amin.