

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan tentang Model Komunikasi Pemasaran Lauterborn dalam Meningkatkan Jumlah Konsumen YolaShop Serbelawan Kecamatan Dolok Batu Nanggar, maka dapat dibuat kesimpulan sebagai berikut :

Dalam memenuhi kebutuhan / keinginan konsumen, YolaShop Serbelawan sudah mampu memberikan kepuasan konsumennya dan dapat memberikan kepuasan kepada calon konsumennya dengan cara mengikuti keinginan konsumen, menyediakan apa yang dicari konsumen, apa yang disukai konsumen, dan apa yang sedang viral sehingga dapat meningkatkan jumlah konsumen.

Dalam menetapkan harga, YolaShop memberikan harga yang lebih murah daripada harga dipasaran. YolaShop juga menggunakan sistem gratis ongkir, serta memberikan harga promo kepada konsumen dan calon konsumennya sehingga dapat meningkatkan jumlah konsumen.

Dalam meningkatkan jumlah konsumen, YolaShop menggunakan cara memberikan kenyamanan kepada konsumennya. Yaitu dengan memudahkan akses produk dari berbagai platform sosial media, memberikan awards kepada pelanggan,

B. Saran

Adapun saran yang direkomendasikan dari penulis adalah :

1. Dengan mengadakan rekrutmen anggota sebagai admin YolaShop Serbelawan agar sistem penjualan yang semakin lebih baik lagi.
2. YolaShop Serbelawan bisa lebih mengoptimalkan sistem pemasaran onlinenya melalui media *e-commerce* seperti Shoppe, Lazada, Tokopedia. Karena melihat antusias masyarakat yang gemar menggunakan *e-commerce* tersebut dapat menjadikan YolaShop Serbelawan semakin berkembang dan meluas, tak hanya di Dolok Batu Nanggar saja.