

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Kesimpulan dari penelitian ini adalah bahwa strategi komunikasi pemasaran yang dilakukan So Happy Binjai dalam meningkatkan penjualan produk Herbalife dan meningkatkan minat konsumen untuk hidup sehat ialah dengan strategi mulut ke mulut (*word of mouth*), kegiatan *seminar training succes* dan *shake party*, penyebaran brosur, serta penggunaan sosial media. Strategi mulut ke mulut merupakan strategi yang paling berpengaruh dalam pemasaran produk sebab konsumen serta coach mempromosikan So Happy Binjai kepada keluarga serta kerabatnya.

Dari strategi yang telah di paparkan, mengantarkan konsumen pada kelas *online* dan *offline*, dan juga kelas senam bersama yang didampingi *coach* di setiap hari sabtu. Lalu, dari berbagai metode serta kegiatan tersebut menimbulkan program pola makan sehat menggunakan produk Herbalife sebagai penunjang sarapan maupun makan malam konsumen. Sejalan dengan penjabaran oleh dua coach yang menjadi informan penelitian ini, mengungkapkan bahwa produk Herbalife dapat digunakan untuk menjaga kesehatan sel - sel tubuh sehingga sangat baik (tidak ada efek samping) jika digunakan dalam waktu yang lama.

Untuk itu, jelaslah bahwa strategi pemasaran produk yang dilakukan so happy Binjai melalui berbagai metode dan kegiatan yg dilakukan menciptakan komunikasi yang lebih erat dengan konsumen. Sebab, tercapainya tujuan antar kedua belah pihak. Bagi So Happy Binjai ialah tercapainya peningkatan pendapatan, sedangkan bagi konsumen ialah tercapainya hidup sehat (*ideal*) yang sudah lama diharapkan.

B. Saran

Dari hasil penelitian, saran yang diberikan peneliti ialah: Nutrition Club bisa mengembangkan cabang tidak hanya wilayah Binjai sekitar, adanya upaya penambahan materi pada *seminar training succes* yang diakan pihak So Happy Binjai bekerja sama dengan My Body Stabat, mempertahankan kualitas untuk program pola makan dan pelayanan pelatih diet selama program di So Happy Binjai.

Perihal strategi komunikasi pemasaran di bidang pemasaran produk sebaiknya *Coach Herbalife So Happy Binjai* mampu memberikan pemahaman produk yang lebih dalam kepada konsumennya agar tidak ada konsumen yang kecewa hanya karna kurang paham dalam menggunakan produk dan dalam penjelasannya dikaitkan juga dengan pemahaman medis agar seimbang antara nutrisi (pola makan) dan kesehatan seperti biasa di paparkan pada 10 hari Program.

1. Bagi Masyarakat

Berdasarkan hasil penelitian dan pengamatan yang telah penulis peroleh selama melakukan penelitian, penulis mengajukan saran agar masyarakat lebih memperhatikan pola makan yang biasa diterapkan dalam kehidupan sehari-hari, dapat menjadi bahan masukan dalam membangun sebuah usaha. Perlu diterapkannya strategi komunikasi pemasaran yang baik untuk membangun usaha agar usaha tersebut dapat bertahan di era sekarang. Merencanakan strategi komunikasi pemasaran yang akan digunakan adalah hal utama yang harus difikirkan masyarakat sebelum menjalankan usahanya.

2. Bagi Akademis

Berdasarkan hasil penelitian dan pengamatan yang telah penulis peroleh selama melakukan penelitian, peneliti mengajukan saran agar pihak Prodi Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sumatera Utara dapat memberi pengetahuan bahwa nutrisi itu penting bagi tubuh dan adanya program pola makan sehat membuat gaya hidup jauh lebih sehat. Penulis mengharapkan penelitian ini dapat menjadi bahan penelitian selanjutnya bagi mahasiswa/i Ilmu Komunikasi mengenai Strategi Komunikasi Pemasaran.

SUMATERA UTARA MEDAN