

BAB 5

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Dari hasil analisis yang telah kami lakukan terhadap strategi *E-Marketing*, dapat diambil kesimpulan yaitu:

1. Dengan proses analisis yang kami lakukan, dapat disimpulkan bahwa Digikidz disarankan untuk menggunakan Strategi Penetrasi Pasar sebagai strategi alternatif yang dapat dipilih dan diterapkan.
2. E-marketing dirancang dan disesuaikan dengan strategi penetrasi pasar yaitu dengan memfokuskan promosi produk-produk Digikidz melalui Website serta Sosial Media
3. Konten media sosial Digikidz yang baru seperti *online quiz*, *infograph*, artikel, dan tebak gambar sudah sesuai dengan kebutuhan sebagian besar *audience*.
4. Dari hasil evaluasi (Tahap 7) dapat disimpulkan bahwa rancangan Website dan konten Sosial Media sudah sesuai dengan kebutuhan Digikidz dan dapat segera diterapkan.

5.2 Saran

Berikut ini adalah saran penulis untuk pengembangan dan peningkatan kualitas pemasaran dalam Strategi *E-Marketing* Digikidz:

1. PT. Digikidz Indonesia dapat fokus pada Strategi Penetrasi Pasar dengan meningkatkan intensitas promosi dengan menggunakan E-Marketing
2. Mempertahankan sosial media Digikidz selalu aktif sehingga terjadi peningkatan pada *Like* dan *Comment* serta *traffic* pada *timeline*. Semakin banyak *audience* yang dimiliki Digikidz pada media sosial, maka semakin mudah Digikidz melakukan promosi dan menyampaikan informasi.

3. Berdasarkan Gambar 4.34 mengenai data hasil kuisisioner jenis produk, Digikidz dapat memprioritaskan produk Digikidz (kursus komputer) untuk dipasarkan lebih gencar
4. Mengimplementasikan *website* secara nyata dan selalu *up-to-date*.
5. Melakukan evaluasi dalam jangka waktu tertentu untuk mengetahui seberapa jauh pengembangan *e-marketing* dan jika ada sosial media baru yang dinilai akan berkembang baik segera membuat akun dan aktif didalamnya.