

## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1 Simpulan

heySTARTIC merupakan sebuah *brand ecofashion* yang memproduksi tas dari bahan kantong semen bekas. Melalui wawancara yang sudah dilakukan dengan pemilik, pembeli produk heySTARTIC berasal dari umur 30-39 tahun dan pemilik heySTARTIC merasa perlu pengembangan target marketnya ke usia 20-29 tahun karena desainnya cocok untuk anak muda. heySTARTIC juga mengalami penurunan penjualan karena sistem promosi yang berbasis *mouth to mouth*. Maka dari itu, heySTARTIC membutuhkan perancangan promosi agar masyarakat lebih mengenal *brand* heySTARTIC dan berdampak pada peningkatan penjualan.

Dalam pengumpulan data, penulis menggunakan dua metode yaitu kuantitatif dan kualitatif. Penulis menyebarkan kuesioner, wawancara dengan pemilik heySTARTIC, *focus group discussion*, studi referensi, studi eksisting, dan observasi media. Dari data yang telah dikumpulkan, penulis dapat menyimpulkan bahwa media yang cocok dalam perancangan promosi heySTARTIC adalah media *online*. Media yang digunakan meliputi *Instagram ads*, *Instagram story*, *Instagram feed*, *YouTube ads*, *Facebook*, *TikTok*, dan *Billboard*.

Proses perancangan promosi heySTARTIC telah dijelaskan oleh penulis pada bab 3 dan 4 dengan *big idea 'An educational and comforting feel comes from heySTARTIC's uplifting products'*. *Big idea* yang dirancang oleh penulis memiliki arti bahwa heySTARTIC mengedepankan edukasi dan rasa nyaman untuk audiens yang dapat dirasakan melalui produk dari heySTARTIC.

#### 5.2 Saran

Penulis berharap perancangan promosi heySTARTIC dapat bermanfaat untuk para pembaca dan juga memberi wawasan baru untuk pembaca. Penulis menyarankan kepada peneliti lain yang memiliki perancangan dengan topik yang

sama untuk melakukan riset mendalam agar solusi desain dapat ditemukan secara tepat dan konsep visual dapat dirancang dengan menarik. Setelah mengumpulkan data dan diolah maka masalah dapat teridentifikasi dan akan membawa solusi yang tepat untuk masalah tersebut.

