

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Dalam penelitian ini, strategi kampanye Brand Pigeon Teens dalam memasarkan produk mereka menggunakan e-Commerce Shopee menunjukkan pendekatan yang terstruktur dan terukur untuk meningkatkan kesadaran merek dan penjualan produk. Dengan memanfaatkan strategi berbasis data, perusahaan dapat mengoptimalkan kampanye pemasaran mereka di platform Shopee, dengan fokus pada pengukuran KPI seperti GMV, ROAS, dan CPM. Kolaborasi yang erat antara tim pemasaran dan tim kreatif juga menjadi kunci dalam menciptakan konten yang relevan dan menarik bagi target pasar. Melalui pendekatan ini, perusahaan dapat memaksimalkan potensi penjualan produknya di platform Shopee dan memperkuat posisi mereknya di pasar.

Pembangunan kampanye Brand Pigeon Teens menggunakan e-Commerce Shopee menekankan penggunaan konten yang edukatif dan menghibur untuk membangun kesadaran merek dan menarik minat pengguna. Dengan memanfaatkan platform media sosial lainnya seperti Instagram dan TikTok, perusahaan berhasil menciptakan kehadiran yang kuat di platform media sosial dan mengalihkan minat pengguna ke platform e-commerce seperti Shopee. Pengukuran tingkat keterlibatan dan respons pengguna terhadap konten yang diposting juga menjadi kunci dalam mengevaluasi efektivitas kampanye media sosial mereka. Melalui analisis data dan insight yang tersedia, perusahaan dapat terus memperbaiki dan mengoptimalkan strategi konten mereka di media sosial.

Temuan mengenai efektivitas konten video dalam meningkatkan keterlibatan pengguna menyoroti pentingnya pendekatan yang inovatif dalam merancang strategi kampanye media sosial. Dengan memprioritaskan metrik keterlibatan dan konversi, menyesuaikan targeting audience dan konten, serta berinteraksi secara aktif dengan audiens, perusahaan dapat meningkatkan

efektivitas kampanye mereka dalam mencapai tujuan pemasaran. Dengan demikian, Brand Pigeon Teens dapat terus mengembangkan strategi media sosial yang efektif dan relevan dengan kebutuhan pasar mereka, dengan fokus pada produksi konten video yang berkualitas dan investasi dalam strategi pemasaran yang didukung oleh konten video.

## **5.2 Saran**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai implementasi strategi kampanye Brand Pigeon Teens menggunakan e-Commerce Shopee, berikut adalah beberapa saran yang dapat diberikan kepada perusahaan:

1. **Mengoptimalkan Konten Video**, Temuan menunjukkan bahwa konten video lebih efektif dalam menarik perhatian dan keterlibatan pengguna daripada konten gambar statis. Oleh karena itu, perusahaan dapat mempertimbangkan untuk meningkatkan produksi konten video yang berkualitas dan relevan dengan target audiensnya. Hal ini termasuk pemuntukan tutorial penggunaan produk, cerita inspiratif, atau konten yang menghibur, yang dapat memperkuat koneksi emosional antara merek dan konsumen.
2. **Penyesuaian Targeting Audience dan Konten**, Penting untuk melakukan penyesuaian strategi targeting audiens agar lebih presisi, serta mengoptimalkan konten berdasarkan preferensi dan kebutuhan pengguna. Dengan memahami bahwa konten video lebih efektif, perusahaan dapat mengalokasikan sumber daya mereka dengan lebih efisien untuk memproduksi konten yang sesuai dengan preferensi dan kebutuhan audiens mereka.
3. **Keterlibatan Aktif dengan Audiens**, Interaksi langsung dengan audiens melalui platform media sosial merupakan aspek penting dalam menjaga hubungan yang positif dengan mereka. Oleh karena itu, perusahaan disarankan untuk berinteraksi secara aktif dengan audiens, merespons komentar, pertanyaan, atau masukan dari pengguna dengan cepat dan positif. Hal ini dapat membantu memperkuat ikatan mereka dengan konsumen, meningkatkan kesadaran merek, dan membangun reputasi positif merek di kalangan komunitas online.

4. Mengoptimalkan Waktu Penayangan Iklan, Analisis menunjukkan bahwa penayangan iklan pada jam sibuk di platform Shopee menghasilkan tingkat konversi yang lebih tinggi. Oleh karena itu, perusahaan disarankan untuk memilih waktu yang tepat dalam merencanakan strategi kampanye media sosial. Dengan memilih jam-jam di mana pengguna cenderung lebih aktif dan responsif, perusahaan dapat meningkatkan peluang untuk menarik perhatian dan menghasilkan respons yang lebih baik.

Dengan menerapkan saran-saran di atas, diharapkan Brand Pigeon Teens dapat mengoptimalkan strategi kampanye media sosial mereka di platform Shopee dan mencapai hasil yang lebih baik dalam hal kesadaran merek, keterlibatan pengguna, dan konversi penjualan.

