

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1. Kesimpulan

Penelitian mengenai strategi media sosial Etive Studio memperlihatkan bahwa proses pemasaran digital yang dijalankan sudah bergerak pada jalur yang sesuai dengan karakter audiens dan kebutuhan bisnis. Instagram menjadi kanal utama yang memberikan dampak paling besar terhadap arus pelanggan, terutama karena visual yang konsisten, suasana studio yang estetik, serta gaya komunikasi yang hangat dan dekat dengan Gen Z. Konten berupa reels, behind the scenes, promosi, dan testimoni membangun citra Etive sebagai studio foto yang modern, ramah, dan relevan bagi pengguna muda.

Temuan lapangan menunjukkan bahwa keunggulan strategi promosi Etive terletak pada identitas visual yang menarik, hubungan organik dengan pelanggan, dan kemampuan adaptasi yang cepat terhadap tren. Ketiga aspek ini menjadi modal utama yang membuat Etive tetap kompetitif di tengah banyaknya studio foto serupa. Karakter brand yang terasa hangat dan atmosfer studio yang nyaman semakin memperkuat kehadiran Etive di dunia digital.

Beberapa area tetap membutuhkan evaluasi agar strategi digital berjalan lebih stabil dalam jangka panjang. Pemetaan audiens cukup relevan dengan tujuan sehingga konten telah sepenuhnya diarahkan berdasarkan segmentasi yang jelas yaitu Gen Z. Ritme unggahan cukup stabil karena dipengaruhi kondisi operasional harian. Storytelling yang dapat membangun kedekatan emosional dengan para audiens. Pengelolaan komunitas digital bukan komunitas untuk komunikasi dua arah sehingga masih berjalan alami tanpa strategi formal. Alur konversi dari konten menuju pemesanan sudah cukup lengkap bisa melalui tautan website yang banyak layanan hingga pemesanan. Secara meningkatkan loyalitas pelanggan Etive telah memberikan banyak kampanye yang menarik, selalu membalas komentar hingga *Direct Message* sehingga audiens akan sangat terbantu jika memiliki keraguan dan kebingungan mengenai Etive.

Keseluruhan temuan ini menunjukkan bahwa Etive Studio sudah berada pada arah yang tepat. Penguatan diperlukan bukan karena adanya kekeliruan strategi, tetapi karena fondasi perencanaan masih berkembang. Penyusunan *Key Performance Indicator*, penentuan arah tujuan digital, kalender konten, serta struktur interaksi yang lebih teratur berpotensi membantu Etive memperoleh pertumbuhan yang lebih konsisten. Identitas brand yang kuat memberi modal besar, dan dengan strategi yang lebih terstruktur, Etive memiliki peluang untuk berkembang lebih jauh dan memperluas jangkauan pelanggan secara berkelanjutan.

## **5.2. Saran**

### **5.2.1 Saran Akademis**

Penelitian ini dapat diperluas melalui perbandingan strategi media sosial beberapa studio foto dengan karakter audiens yang mirip agar diperoleh pemahaman yang lebih luas mengenai pola-pola yang efektif. Penggunaan pendekatan kuantitatif seperti analisis engagement rate, conversion rate, dan sentimen dapat memperkuat temuan kualitatif dan memberikan gambaran yang lebih detail mengenai perilaku pengguna. Analisis persona audiens berbasis data juga berpotensi memperkaya hasil penelitian karena dapat menggambarkan preferensi, motivasi, serta kebiasaan digital pelanggan secara lebih mendalam. Pengembangan kerangka seperti 8C dapat diperbandingkan dengan teori pemasaran digital lain untuk melihat sejauh mana kecocokan atau perbedaan dalam praktik di lapangan.

### **5.2.2 Saran Praktis**

Etive Studio dapat memperkuat strategi digital dengan menyusun *Key Performance Indicator* yang terukur, seperti target pertumbuhan audiens, standar interaksi mingguan, atau persentase konversi dari konten tertentu. Kalender konten dapat dirancang lebih stabil agar ritme unggahan menjadi konsisten dan lebih mudah terbaca algoritma Instagram. Pengembangan

komunitas juga layak dipertimbangkan, misalnya melalui komunitas resmi dan membuat program loyalitas seperti *challenge* unggahan pelanggan, atau kerja sama dengan *micro-influencer*. Langkah ini dapat memperkuat kedekatan emosional pelanggan sekaligus memperluas jangkauan konten secara organik. Penguatan *storytelling* pada setiap unggahan dapat membuat identitas Etive lebih mudah dikenali dan memiliki ciri khas yang membedakan dari studio lain.

Upaya tambahan seperti link reservasi otomatis, *Call To Action* yang lebih jelas pada konten, atau highlight khusus untuk paket layanan dapat mempermudah pelanggan melakukan pemesanan tanpa perlu melalui banyak langkah. Dengan strategi yang lebih terarah, Etive Studio berpeluang meningkatkan konversi dan membangun komunitas pelanggan loyal yang mendukung pertumbuhan jangka panjang.

