

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian kemudian dilakukan analisis data, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Implementasi WOM (*Word Of Mouth*) yang diterapkan oleh Aulia Collection adalah dengan melakukan promosi di orang-orang terdekatnya, serta melakukan *branding* di media sosial secara aktif juga membuat proses WOM Aulia Collection lebih cepat. Selain itu, dengan memberikan sikap respon positif kepada seluruh pelanggannya juga dengan sikap ramah dan informatif.
2. Omset penjualan pada Aulia Collection juga terbukti mendapat dampak positif dari proses pemasaran langsung (*Word Of Mouth*) yang telah diterapkan oleh pemilik di orang terdekatnya, hal ini dibuktikan dengan kenaikan omset penjualan Aulia Collection sebesar 30% setelah menerapkan proses WOM (*Word Of Mouth*) di lingkungannya. Hal ini dibuktikan pada Tabel 1.1 terkait Penjualan Aulia Collection.
3. Akibat proses pemasaran WOM (*Word Of Mouth*) yang di implementasikan, juga dukungan promosi di media sosial membuat dampak yang positif pada Aulia Collection. Proses transfer informasi yang komunikatif, di dukung dengan *service* yang diberikan juga positif membuat dampak Implementasi WOM pada omset penjualan Aulia Collection juga memiliki kenaikan signifikan dari sebelumnya.

B. Saran

Berdasarkan hasil dari kesimpulan diatas, dalam hal ini penulis mengajukan beberapa saran kepada Usaha Mikro Aulia *Collection*, sebagai berikut :

1. Dalam proses pemasaran langsung yang dilakukan, baiknya pemilik lebih interaktif dalam menjelaskan produknya. Tidak hanya sekedar menjawab pertanyaan dari pembeli, karena jika disertai penjelasan tambahan maka akan membuat suatu keyakinan tambahan bagi calon pembeli untuk berlabuh pada *brand fashion Aulia Collection*.
2. Penulis juga menganjurkan pada pemilik Aulia *Collection* untuk kerap kali menanyakan nomor telepon atau media sosial dari pembeli untuk proses *tracking* setelah pembelian produknya. Hal ini juga dapat dijadikan suatu *branding* di media sosial maupun saat ada pembeli bertanya, di dukung dengan bukti dari pembeli sebelumnya tersebut.
3. Alangkah baiknya pemilik Aulia *Collection* juga lebih aktif di dunia *digital*, bilamana sebagai alat bantu *branding* produknya agar para pembeli diluar kota juga lebih *update* mengenai produk-produk baru dari Aulia *Collection*.