

BAB V

5.1 KESIMPULAN

Berdasarkan data dan juga hasil penelitian yang telah dilakukan untuk mengetahui penerapan sosial media marketing yang dilakukan oleh *Second shit stuff* sebagai akun Instagram penjualan barang thrifting (bekas). Menurut peneliti *second shit stuff* sudah memanfaatkan penggunaan media sosial Instagram dengan melakukan beberapa penerapan sosial media marketing yaitu *content creation*, *content sharing*, *connecting* dan *community building*. *Second shit stuff* telah menerapkan proses sosial media marketing dengan tepat dimana *second shit stuff* melakukan segala proses penerapan agar terciptanya suatu ekosistem Instagram yang di inginkan. *Second shit stuff* juga dapat membentuk suatu ikatan kepada para konsumen melalui media sosial Instagram.

Penggunaan media sosial Instagram oleh *@secondshitstuff* juga telah disesuaikan dengan para konsumennya, dengan cara memaksimalkan fitur seperti feed, Instagram story, live, IGTV, Insight, highlight dan juga tetap membuat caption yang menarik membuat konten foto dan video yang membuat para konsumen tertarik. *Second shit stuff* juga memiliki beberapa cara dalam penerapan sosial media marketing mereka dan peneliti cara tersebut cukup efektif untuk diterapkan dalam hal menarik konsumen. *Second shit stuff* juga melakukan penerapan promosi atau giveaway untuk meningkatkan rasa ikatan dengan para pengikut Instagramnya. Konsistensi juga dibutuhkan dalam membangun suatu brand seperti yang dilakukan oleh *second shit stuff* yang mengedepankan kualitas dan kuantitas

akan barang yang mereka tawarkan *second shit stuff* juga terus mengedepankan kualitas terbaik agar tetap menjaga ekpetasi dari para konsumen setia yang telah percaya kepada *second shit stuff* .

5.2 Saran untuk tim Digital Marketing

Lebih banyak memanfaatkan sumber daya manusia lain agar semakin memperkuat jati diri *second shit stuff* dan dapat menggabungkan ide-ide yang nantinya akan menghasilkan suatu konten yang lebih kreatif lagi dan bisa menarik konsumen lebih banyak. Memanfaatkan fitur live lebih sering untuk membuat para pengikut dapat berinteraksi secara langsung agar menjadikamn mereka menjadi konsumen yang lebih setia lagi kedepannya.

Memperdalam ilmu tentang pemasaran google ads agar mendapatkan hasil yang lebih efektif karna ketika sudah melakukan pemasaran dengan konsisten tapi tidak tepat sasaran kepada konsumen maka akan berakhir sia-sia. Jika pengiklanan dilakukan dengan tepat melalui google ads maka akan menghasilkan hasil yang maksimal.

5.3 Saran akademis

Mebutuhkan penelitian lebih lanjut pada penerapan sosial media marketing yang dilakukan di *second shit stuff* yang sekiranya data yang diperlukan lebih mendalam dan memiliki pandangan yang beragam, dibutuhkan lebih lanjut mengenai efektifitas peneran sosial media marketing *second shit stuff* untuk menarik minat konsumen.