

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Bauran pemasaran dan Model AIDA (*Attention, Interest, Desire, Action*) digunakan peneliti untuk menganalisis proses dan strategi komunikasi pemasaran yang Plaza Begawan terapkan dalam menarik minat pengunjung. Plaza Begawan berhasil menciptakan perhatian melalui keunikan bangunan semi-outdoor dan fokus pada pengunjung anak muda, keluarga muda, dan eksekutif muda. Fasilitas disable-friendly dan lokasi strategis di area pendidikan menjadi poin perhatian yang mencirikan Plaza Begawan.

Plaza Begawan memanfaatkan bauran pemasaran untuk mengembangkan penawaran yang menarik dan relevan bagi target pasar. Dari wawancara dengan Marcom Eksekutif, terlihat bahwa fokus utama Plaza Begawan adalah pada penjualan area komersial dan penyediaan tempat bagi tenant seperti FnB, kafe, jasa, dan hiburan. Dalam konteks produk, Plaza Begawan menawarkan lebih dari sekedar barang fisik, melainkan pengalaman berbelanja yang unik melalui karakteristik semi-outdoor dan fasilitas yang menarik.

Dalam aspek harga, Plaza Begawan mengadopsi strategi penentuan harga yang kompetitif untuk menarik penyewa tenant. Dalam hal promosi, Plaza Begawan menggunakan berbagai media, termasuk media sosial, untuk membangun brand awareness dan menginformasikan berbagai kegiatan serta promosi kepada pengunjung potensial. Distribusi atau tempat diwakili oleh lokasi Plaza Begawan yang strategis di sekitar area pendidikan, menciptakan aksesibilitas yang baik.

Bauran pemasaran ini dipahami sebagai sebuah kesatuan yang saling terkait, di mana keberhasilan satu elemen dapat mempengaruhi elemen lainnya. Dalam konteks Plaza Begawan, fokus pada tenant sebagai produk utama, penetapan harga yang bersaing, promosi yang terarah, dan lokasi yang strategis saling mendukung untuk mencapai tujuan pemasaran secara keseluruhan.

Dengan menawarkan fasilitas yang ramah difabel, lokasi strategis dekat area pendidikan, dan desain arsitektur menarik, Plaza Begawan berhasil menarik minat pengunjung potensial. Fasilitas yang unik dan keberagaman tenant menciptakan minat yang berkelanjutan. Melalui penekanan pada segmentasi pengunjung seperti pelajar, mahasiswa, keluarga muda, dan eksekutif muda, Plaza Begawan berhasil membangun keinginan untuk menjadi tempat berkumpul yang sesuai dengan kebutuhan dan gaya hidup target pasar. Plaza Begawan mendorong aksi pengunjung dengan menciptakan aksesibilitas yang baik, termasuk fasilitas toilet khusus difabel. Keberadaan event, kegiatan komunitas, dan peningkatan okupansi tenant menjadi faktor kunci yang mendorong pengunjung untuk mengambil tindakan, yaitu berkunjung secara reguler.

Melalui penelitian ini, dapat disimpulkan bahwa Plaza Begawan telah berhasil mengimplementasikan strategi komunikasi pemasaran yang terukur dan efektif. Dengan memanfaatkan bauran pemasaran dan model AIDA, Plaza Begawan tidak hanya menciptakan perhatian awal pengunjung, tetapi juga membangun minat yang berkelanjutan, menggerakkan keinginan, dan mendorong tindakan positif.

Keberhasilan Plaza Begawan dalam menarik minat pengunjung dapat dilihat dari peningkatan okupansi penyewa tenant dan jumlah kunjungan pengunjung.

Dengan memahami karakteristik target pasar, menekankan keunikan produk dan fasilitas, serta menjalankan strategi pemasaran yang terkoordinasi, Plaza Begawan mampu menjawab tuntutan pasar yang dinamis dan bersaing di industri perbelanjaan. Demikian, Plaza Begawan menjadi contoh sukses dalam merancang dan melaksanakan strategi komunikasi pemasaran yang holistik untuk mencapai tujuan bisnisnya.

6.2 Saran

Penelitian yang dilakukan terhadap Strategi Komunikasi Pemasaran Plaza Begawan dalam Menarik Minat Pengunjung memberikan pemahaman mendalam mengenai keberhasilan yang telah dicapai dan potensi perbaikan. Berikut adalah beberapa saran dan rekomendasi yang dapat membantu Plaza Begawan untuk terus meningkatkan daya tarik dan efektivitas komunikasi pemasarannya :

1. Penguatan Komunikasi Promosi

Plaza Begawan dapat meningkatkan kehadiran dan eksposur melalui kampanye promosi yang lebih intensif. Pemanfaatan media sosial, iklan, dan promosi daring dapat menjadi langkah efektif untuk menjangkau target pasar secara lebih luas. Melibatkan influencer lokal atau bekerja sama dengan komunitas online dapat membantu menciptakan buzz positif dan meningkatkan awareness Plaza Begawan.

2. Penyempurnaan Lokasi dan Fasilitas

Memastikan aksesibilitas yang optimal bagi pengunjung difabel adalah kunci penting dalam meningkatkan citra positif Plaza Begawan. Perbaikan dan penyempurnaan fasilitas, termasuk toilet khusus difabel, dapat menjadi

faktor diferensiasi positif dan memberikan pengalaman berbelanja yang lebih inklusif.

3. Peningkatan Kegiatan Komunitas dan Event

Menyelenggarakan kegiatan komunitas dan event secara konsisten di Plaza Begawan membuktikan sebagai strategi efektif untuk mempertahankan minat pengunjung. Kolaborasi dengan komunitas lokal, perguruan tinggi, atau lembaga pendidikan menjadi langkah utama, memungkinkan Plaza Begawan menciptakan pengalaman berbelanja yang relevan, terutama bagi mahasiswa.

Pembentukan kalender rutin untuk kegiatan komunitas dan promosi berkala memberikan pengunjung ekspektasi yang jelas dan dapat merencanakan kunjungan mereka. Lebih jauh, melibatkan komunitas dalam perencanaan dan pelaksanaan kegiatan menciptakan keterlibatan yang lebih intens. Strategi ini diperkuat dengan menggandeng influencer lokal, memanfaatkan pengaruh mereka untuk mendukung promosi dan menciptakan buzz positif di media sosial.

4. Diversifikasi Tenant

Menambahkan ragam tenant yang sesuai dengan kebutuhan dan preferensi target pasar dapat meningkatkan daya tarik Plaza Begawan. Pemilihan tenant yang berkualitas dan unik dapat memberikan variasi yang lebih menarik bagi pengunjung, sehingga memperpanjang durasi kunjungan dan menciptakan pengalaman berbelanja yang lebih komprehensif.

Dengan mengimplementasikan saran di atas, Plaza Begawan memiliki

peluang untuk meningkatkan daya tariknya, memperkuat hubungan dengan pengunjung, dan menghadapi persaingan pasar dengan lebih baik. Penerapan strategi yang holistik dan terus-menerus akan memastikan Plaza Begawan tetap relevan dan menjadi destinasi unggulan di industri perbelanjaan lokal.

