

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan sebelumnya Komunikasi Pemasaran Digital Dalam Meningkatkan Minat Pasar Layanan Jasa *Open Trip* Gunung Wanahita, peneliti dapat menyimpulkan hasil penelitian sebagai berikut:

1. Peserta dapat dengan mudah mengakses dan mencari informasi dengan mudah tentang *open trip* Wanahita, dengan komunikasi pemasaran digital para calon peserta dapat menikmati wisata naik gunung dapat mengakses dengan mudah di akun media sosial Instagram @Wanahita.id.
2. Peserta dapat mengikuti kegiatan *open trip* Wanahita dengan melihat di sosial Instagram Wanahita dan dapat mengetahui marketing yang dilakukan oleh Wanahita dengan indikator sosial media *marketing* yaitu : *Content creation, content sharing, connecting, community building*.
3. Peserta tertarik mengikuti kegiatan *open trip* Wanahita kartena terdapat bahasa konten yang jelas. Karena minat pasar wisata banyak dipengaruhi oleh faktor-faktor yang bertujuan agar para peserta tertarik untuk mengunjungi atau berpetualang ke destinasi wisata yang dipilih, agar mendapat kepuasan terhadap objek wisata tersebut. Dengan adanya minat transaksional, minat referensial, minat preferensi, minat eksploratif peserta dapat tertarik atas faktor-faktor tersebut.

5.2. Saran

1. Peserta yang berminat mengikuti kegiatan *open trip* mendaki gunung harus dapat melihat dan meriset sebuah layanan jasa *open trip*. Karena di zaman sekarang banyak *open trip* yang bodong atau *open trip* yang menipu.

2. Peserta tidak tergiur atas harga dan fasilitas yang diberikan oleh sebuah layanan jasa *open trip*. Karena perbandingan harga yang sesuai sangat menjamin atas kenyamanan dan keamanan yang selama melakukan pendakian gunung.
3. Peserta harus dapat mengetahui pengetahuan ilmu dasar pendakian gunung, karena mendaki gunung sangat beresiko bila peserta mendapatkan fasilitas yang kurang baik.
4. Open trip Wanahita perlu meningkatkan penggunaan media sosial. Mengingat media sosial adalah salah satu alat pemasaran paling efektif dalam menarik perhatian target pasar yang luas, perusahaan *open trip* gunung disarankan untuk lebih aktif dan kreatif dalam menggunakan platform Instagram. Konten yang menarik seperti video pendakian, testimonial peserta, dan pemandangan indah dari perjalanan sebelumnya dapat meningkatkan daya tarik.
5. Open trip Wanahita perlu meningkatkan interaksi dengan *audients*. Menjalinkan komunikasi dua arah dengan *followers* di media sosial, seperti menjawab komentar, mengadakan sesi tanya jawab, dan melakukan *polling* atau survei untuk mengetahui preferensi mereka. Hal ini dapat membangun hubungan yang lebih personal dan loyal dengan *audiens*.
6. Open trip Wanahita bekerja sama dengan komunitas. Menjalinkan kerjasama dengan komunitas pecinta alam dan pendaki gunung untuk menyelenggarakan acara bersama atau memberikan diskon khusus bagi anggota komunitas tersebut.
7. Open trip Wanahita meningkatkan konten edukatif. Selain promosi, perusahaan juga perlu menyisipkan konten edukatif seputar pendakian gunung, seperti teknik mendaki, informasi tentang gunung yang akan dikunjungi, dan pentingnya pelestarian lingkungan. Konten ini tidak hanya menarik bagi calon peserta tetapi juga membangun citra positif perusahaan sebagai entitas yang peduli terhadap alam.