

BAB IV

Penutup

4.1. Kesimpulan

Berdasarkan pada hasil observasi yang dilakukan penulis pada tugas akhir karya ilmiah yang berjudul “Teknis Komunikasi Dalam Peluang Usaha *Photography* Di *Prince studio photography* Padang” berikut hasil dari observasi penulis dalam teknis komunikasi oleh *Prince Photography* adalah sebagai berikut:

1. Dalam memasarkan produk jasa, *Prince Photography* menggunakan model teori AIDDA yang pertama kali diperkenalkan oleh Wilbur Schramm, Mulai dari *Attention* (Perhatian) *Prince studio photography* melakukan promosi yang menarik perhatian *customer* melalui postingan Instagram *Prince studio photography* dengan paket *Photo Wedding* bonus *Prewedding* atau paket lainnya. *Interest* (Ketertarikan) *customer* sehingga membangkitkan minat untuk memakai jasa *Prince studio photography*. *Desire* (Keinginan) menciptakan keinginan dari *customer* seperti konsep *Photo*, pilihan paket produk yang dirasa sesuai, dan penentuan waktu kegiatan. *Decision* (Keputusan) *customer* dengan *Prince studio photography* sama sama sepakat pada tahap keinginan yang telah terjadi, dan *Action* (tindakan) yang mana *customer* menikmati pelayanan dari *Prince studio photography* seperti *Photo Prewedding*, *Photo* Prosesi Akad Nikah, *Photo* berdua di pelaminan, *Photo* dengan keluarga, hingga *Photo* dengan para tamu undangan.
2. Dalam proses melaksanakan job atau bisnis *photography*, *Prince studio photography* selain menggunakan teori AIDDA sebagai komunikasi pemasaran, *Prince studio photography* juga memakai beragam jenis jenis komunikasi seperti Komunikasi Bisnis yang mewakili dari komunikasi *verbal* dan Komunikasi *Nonverbal*. Dan juga menggunakan Komunikasi Antarapribadi atau *Interpersonal*. Beragam Komunikasi ini digunakan dalam kegiatan *Photography* dikarenakan dalam melaksanakan tugas, Haruslah menyampaikan informasi baik kepada pihak *customer*, maupun kepada sesama rekan kerja agar terjalinnya informasi yang lancar

4.2. Saran

Dari hasil Observasi yang penulis jabarkan terdapat saran yang ingin sampaikan sebagai berikut:

- A. Kepada pihak *Photography* terkhususnya *Prince studio photography*, sebagai pelaku usaha yang ingin maju untuk kedepannya perlu memerhatika hal - hal sebagai berikut:
 - a) Melakukan tag atau menandai akun Instagram para *customer* di postingan Instagram pihak Studio *Photography* dimana *customer* yang telah memakai jasa *Photograhpy* tersebut dengan harapan adanya *feedback* dari *customer* tersebut.
 - b) Melakukan kontak dengan saling *Following* di Instagram pihak *Photography* dengan *Customer* dengan harapan dapat meningkatkan *Followers* Instagram agar dapat meyakinkan calon *Customer* baru yang ingin memakai jasa dari pihak Studio *Photography*.
 - c) Meminta testimonia atau *Feedback* dari *customer* ketika mereka mendapatkan hasil dari foto – foto mereka seperti *Softfile* atau album dengan isi foto yang telah diberikan pihak *Photography* yang di posting di Instagram *customer*, dengan tujuan agar teman - teman pada Instagram *customer* tertarik dengan hasil yang diberikan pihak *Photography*.