

BAB V

PENUTUP

A. SIMPULAN

Pada bab ini terdapat simpulan berdasarkan hasil penelitian, penyajian dan analisis data tentang “*Analisis Pemasaran Online Melalui Penggunaan Media Sosial Dalam Meningkatkan Omzet Penjualan*”, yaitu:

1. Butik Viesna merupakan angan-angan dari pemilik Butik Viesna untuk menciptakan peluang usaha sendiri di samping pekerjaannya yang tidak sesuai dengan minat dan karakter yang dimilikinya, serta ingin meneruskan usaha orang tua. Butik Viesna sebelum menggunakan media sosial untuk memasarkan produknya, melakukan pemasaran dengan cara *mouth to mouth* (mulut ke mulut) kepada para tetangga sekitar dan teman-teman dekat.
2. Butik Viesna pada tahun 2013 melakukan terobosan baru dengan melakukan pemasaran secara *online*. Media sosial yang digunakan oleh Butik Viesna di antaranya yaitu media sosial seperti *Facebook*, *Tokopedia*, *Blackmessenger*, serta *Instagram*. Butik Viesna dalam melakukan pemasaran melalui *facebook* dengan menggunakan suatu group yaitu “Viesna Grosir dan Eceran”. Dengan group tersebut para konsumen dengan mudah bisa memilih dan membeli produk tersebut dengan cara berkiriman pesan melalui media *facebook* tersebut. Butik Viesna dengan cara membuka situs *Tokopedia* dengan situs “Viesna Grosir dan Ecer”. Melalui *Blackmessenger* bisa dengan cara *invite* PIN *Blackmessenger* Butik Viesna dengan kode pin 5c621607. Sedangkan melalui *Instagram* dapat memesan atau membeli dengan cara *messenger* ke *Instagram* Butik Viesna atau memesan melalui pesan singkat dan *WhatsApp* ke nomer 089 685 665 025.
3. Penggunaan media sosial dapat meningkatkan pertumbuhan penjualan pada Butik Viesna, hal ini didasarkan prosentase tingkat pertumbuhan penjualan yaitu dari tingkat prosentase pertumbuhan penjualan tahun

2011 memiliki prosentase pertumbuhan penjualan sebesar 33,5%, tahun 2012 pada tingkat prosentasi pertumbuhan penjualan sebesar 25,5%, melihat penurunan tingkat omzet penjualan pada tahun sebelumnya, Butik Viesna sejak tahun 2013 melakukan pemasaran melalui media sosial, pada tahun 2013 memiliki prosentase pertumbuhan penjualan sebesar 34,1%, tahun 2014 memiliki prosentase pertumbuhan penjualan yang menurun sebesar 32%, karena adanya persaingan yang tinggi antara para pembisnis yang sekarang menggunakan media sosial sebagai media pemasarannya, dan tahun 2015 memiliki prosentase pertumbuhan penjualan sebesar 211,1%.

B. KETERBATASAN PENELITIAN

Meskipun telah diupayakan semaksimal mungkin, namun ternyata penelitian ini masih banyak keterbatasan penelitian, meliputi:

1. Keterbatasan literatur hasil penelitian sebelumnya yang masih kurang peneliti dapatkan. Sehingga mengakibatkan penelitian ini memiliki banyak kelemahan, baik dari segi hasil penelitian maupun analisisnya.
2. Keterbatasan mengenai data yang peneliti butuhkan untuk melakukan penelitian di lapangan, sehingga hasil penelitian ini hanya menggunakan data yang terbatas.

C. SARAN

Berdasarkan fakta dan teori yang ada, peneliti dapat mengajukan saran-saran yang bermanfaat bagi:

1. Pihak Butik Viesna

Butik Viesna dalam melakukan pemasaran melalui media sosial supaya selalu memberi kemudahan dan dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen. Butik viesna harus mengembangkan lagi cara memasarkan produknya, tidak hanya melalui media sosial saja yang digunakan dalam memasarkan produknya. Tetapi juga membuat terobosan terbaru untuk membuat website sendiri untuk memudahkan

para konsumen dan calon konsumen untuk membeli produk di Butik Viesna. Sehingga dengan hal tersebut Butik Viesna dapat meningkatkan omzet penjualannya.

2. Pihak Pembisnis Baru

Bagi para pengusaha yang ingin membuka bisnis baru melalui media sosial dapat menjadi pedoman dalam cara memasarkannya produknya secara *online*.

Dari saran di atas peneliti menyadari bahwa masih banyak kekurangan yang harus disempurnakan. Oleh karena itu, peneliti berharap dengan adanya penelitian ini dapat menjadi referensi bagi penulis lain untuk melanjutkan penelitian ini sehingga dapat menyempurnakannya.

D. PENUTUP

Segala puji bagi Allah SWT yang telah melimpahkan hidayah-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan tugas dalam penyusunan skripsi ini. Peneliti menyadari bahwa skripsi ini masih banyak kekurangan meskipun peneliti sudah berusaha semaksimal mungkin. Hal ini disebabkan kemampuan dan keterbatasan kemampuan pengetahuan yang peneliti miliki.

Oleh karena itu tidak ada kata yang lebih indah melainkan saran dan kritik yang membangun dari seluruh pembaca demi kesempurnaan skripsi ini. Akhirnya sebagai penutup peneliti mohon maaf segala kekurangan, kesalahan, serta peneliti berdoa semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi peneliti khususnya dan pembaca pada umumnya. *Amiinn*