

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil temuan serta pembahasan yang telah dipaparkan oleh peneliti, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Pemanfaatan Media Sosial Dalam Pemasaran Bagi Peningkatan Volume Penjualan Iphone di Toko Myvestore Tulungagung

Media sosial merupakan salah satu alat komunikasi yang juga dapat dimanfaatkan sebagai sarana atau wahana dalam melakukan pemasaran suatu produk. Pemanfaatan media sosial dalam pemasaran bagi peningkatan volume penjualan Iphone di Toko Myvestore Tulungagung yang berbasis digital dengan memanfaatkan media sosial seperti *instagram*. Ini merupakan sebuah cara yang efisien dan efektif di era perkembangan teknologi seperti saat ini.

Pemanfaatan yang dilaksanakan menghasilkan antara lain:

- a. Menarik minat secara langsung
- b. Pemetaan kebutuhan pasar
- c. Wahana pemasaran

2. Strategi Pemanfaatan Media Sosial Dalam Pemasaran Bagi Peningkatan Volume Penjualan Iphone di Toko Myvestore Tulungagung

Strategi merupakan sebuah langkah penting yang tidak diabaikan dalam menerapkan atau melakukan sesuatu, termasuk dalam proses pemasaran yang dilaksanakan. Strategi pemanfaatan media sosial dalam pemasaran bagi

peningkatan volume penjualan Iphone di Toko Myvestore Tulungagung, dilakukan melalui strategi bauran pemasaran yang berbasis digital.

Diantaranya:

- a. Produk yang dijual tidak ada di lokasi lain
- b. Promo atau pemberian diskon

3. Hambatan dan Solusi Pemanfaatan Media Sosial Dalam Pemasaran Bagi Peningkatan Volume Penjualan Iphone di Toko Myvestore Tulungagung

Hambatan merupakan sebuah hal yang wajar dalam setiap kegiatan yang dilaksanakan, baik sosial maupun ekonomi. Setiap kegiatan itu selalu berpotensi untuk memiliki hambatan. Hambatan yang terjadi pada penjualan melalui media sosial di Toko Myvestore Tulungagung yaitu:

- a. waktu terbatas antara pengelolaan penjualan online dan offline
- b. Pembelian dibatalkan sepihak
- c. Penjualan yang lama / stok masih banyak.

Solusinya yang dilaksanakan oleh pihak pengelola yaitu konsistensi dalam penjualan, pemasatran, dan pelayanan.

B. Saran

Sesuai dengan kesimpulan dan hasil penelitian yang dilaksanakan, maka selanjutnya peneliti memberikan rekomendasi kepada pihak terkait, yaitu:

1. Bagi Lembaga

Penelitian ini diharapkan bisa menambah wawasan dan pengetahuan bagi pelaku bisnis dibidang ini maupun yang lain, diharapkan nantinya dapat memberikan kontribusi secara nyata bagi

pelaku usaha dalam melaksanakan pemasaran produk dengan memanfaatkan media sosial yang dilaksanakn sudah berjalan dengan baik, namun konsistensi dalam melaksanakan pemasaran harus lebih ditekankan. Dengan harapan adanya konsistensi penjualan, maka akan menambah kepercayaan konsumen kepada pihak toko.

2. Bagi Akademik

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi pelajaran pengalaman, dan bukti pengetahuan serta salah satu bentuk kontribusi pemikiran terhadap strategi pemasaran dengan memanfaatkan media sosial yang berbasis digital guna meningkatkan volume penjualan serta untuk menambah perbendaharaan perpustakaan IAIN Tulungagung.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumber referensi bagi penelitian selanjutnya dan dapat menjadi inspirasi dan motivasi bagi siapapun yang akan melakukan penelitian yang serupa atau melakukan kelanjutan dari penelitian ini sehingga dapat dijadikan tolak ukur dan dapat dikembangkan menjadi lebih sempurna.