

BAB VI

PENUTUPAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan uji perbandingan (komparatif) strategi pemasaran dalam sistem penjualan yang telah penulis lakukan terkait dengan Studi Komparatif Penjualan Luring Versus Penjualan Daring Pada Kerajinan Flanel di Kabupaten Tulungagung, maka peneliti mengambil kesimpulan sebagai berikut:

Dari hasil pembahasan, diketahui terdapat perbedaan penjualan luring versus penjualan daring pada kerajinan flanel di Kabupaten Tulungagung. Penjualan daring pada kerajinan flanel lebih unggul dibandingkan penjualan luring pada kerajinan flanel. Hal ini dapat dilihat dari hasil nilai rata-rata untuk penjualan daring sebesar 20,00 dan penjualan luring sebesar 14,80. Dan dapat dilihat juga dari nilai sig.(2-tailed) untuk penjualan luring dan daring sebesar 0,000 lebih kecil dari 0,05. Selain itu juga diketahui bahwa nilai t_{hitung} 5,553 > t_{tabel} , 2,02439, maka dasar pengambilan keputusan dalam uji *independent sample t-test* dapat disimpulkan bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa terdapat perbedaan yang signifikan antara penjualan luring dengan penjualan daring.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan dari hasil penelitian ini, maka penulis menyarankan sebagai berikut:

1. Bagi Pengrajin Flanel

Bagi pengrajin flanel sebaiknya lebih meningkatkan volume penjualan dengan melakukan strategi pemasaran yang lebih baik lagi. Dalam upaya meningkatkan volume penjualan tidak hanya melakukan pengembangan produk saja, melainkan juga memerlukan sistem penjualan yang selalu ditingkatkan, tanpa adanya sistem penjualan maka suatu produk tidak akan laku dipasaran.

Bagi Penjual, dapat menentukan sistem penjualan baik secara luring maupun daring. Dimana di era digital ini sistem daring lebih diminati, sehingga untuk penjualan secara luring seharusnya juga mulai lebih aktif menggunakan sistem penjualan daring. Dan untuk penjualan secara daring tidak hanya mengandalkan media sosial seperti *Whatsapp*, *Instagram*, *fecebook*. Tetapi dalam meningkatkan penjualan sebaiknya bisa menggunakan *market place* dengan baik seperti *Shopee*, *Lazada*, *Tokopedia*, *Bukalapak*, *OLX*, dan sebagainya. Selain itu, perlu memaksimalkan dalam pemanfaatan seluruh fitur yang ada *dimarket place* baik fitur dari segi konsumen maupun penjual. Pemanfaatan *market place* ini dapat dilakukan dengan cara menambahkan produk baru maupun memberikan kelengkapan pada setiap keterangan dari produk. Adanya persaingan *market place* membuat penjual harus banyak

melakukan inovasi untuk menarik konsumen, sehingga konsumen tidak berpindah ke pasar lain.

Bagi Pembeli, pembeli dihimbau untuk dapat memilih sistem pembelian dengan baik. Sistem pembelian secara luring maupun daring memiliki kelebihan dan kekurangan yang dapat dipilih konsumen dalam berbelanja. Konsumen yang cerdas dan teliti akan mendapatkan kualitas barang yang baik dengan harga yang sesuai keinginannya. Selain itu dengan adanya *market place* ini bertujuan untuk memudahkan konsumen dalam membeli produk yang dijual dan konsumen tidak perlu datang langsung ketempat produksi

2. Bagi Akademik

Dari hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan manfaat dan bisa digunakan sebagai bahan referensi untuk penelitian selanjutnya yang berhubungan dengan penjualan secara luring maupun daring. Namun peneliti menyadari masih banyak kekurangan dalam hal kajian teori, penelitian terdahulu, serta hasil yang mendukung penelitian ini, sehingga perlu adanya penelitian lanjutan yang lebih mendalam untuk memperoleh hasil yang sesuai dengan kondisi sesungguhnya.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat dijadikan acuan bagi penelitian selanjutnya, khususnya dalam hal penjualan secara luring dan penjualan secara daring. Peneliti menyarankan untuk penelitian selanjutnya dapat dilakukan penambahan jumlah responden, sehingga

hasil yang diperoleh lebih komprehensif. Selain itu dalam penelitian selanjutnya bisa melakukan penelitian dengan menggunakan metode penelitian yang berbeda seperti metode kualitatif atau dengan wawancara agar hasil dari penelitian lebih baik lagi. Dan penelitian selanjutnya diharapkan melakukan perluasan objek penelitian seperti bisa diluar daerah.