

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 KESIMPULAN

Berdasarkan penjelasan diatas yang dilakukan untuk mengetahui efektivitas pemasaran produk di *marketplace* yang dilakukan oleh PT. Soka Cipta Niaga memberikan kesimpulan sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil praktik kerja, maka maksud dan tujuan dari praktik kerja ini yaitu penulis berkesempatan dapat mengenal lingkungan kerja yang sesungguhnya dalam bidang pemasaran *online*, penulis juga dapat merasakan suasana kerja yang sesungguhnya.
2. Dalam melaksanakan pemasaran produknya PT. Soka Cipta Niaga, melakukan penjualan online melalui *marketplace* Shopee dan Tokopedia. Karena keduanya merupakan *marketplace* terbesar di Indonesia yang membantu meningkatkan penjualan *online* dan menawarkan kemudahan dalam melakukan penjualan dan pembelian *online*.
3. Pemasaran produk secara *online* di *marketplace* Shopee dan Tokopedia, yang paling efektif yaitu *marketplacae* Tokopedia yang menjual paling banyak produk PT. Soka Cipta Niaga yaitu sebanyak 1.864 yang mendapatkan persentase sebesar 207%. Faktor yang dapat berpengaruh dalam penjualan terbanyak tersebut dikarenakan adanya event Hari Belanja Online Nasional (HARBOLNAS) yang dilakukan Tokopedia menawarkan diskon besar-besaran yang membuat konsumen tertarik untuk berbelanja yang dibutuhkannya.

5.2 SARAN

Berdasarkan penjelasan dan kesimpulan diatas, maka saran yang bisa diberikan kepada PT. Soka Cipta Niaga sebagai berikut :

1. Sebaiknya PT. Soka Cipta Niaga dalam melaksanakan pemasaran *online* harus dilakukan pengawasan terhadap *marketplace* yang ditentukan supaya dapat terus berjalan.
2. Untuk PT. Soka Cipta Niaga lebih memaksimalkan pemasaran *online* dengan merambah *marketplace* lain seperti Lazada, Bukalapak dan sebagainya.
3. Untuk meningkatkan efektivitas penjualan produk secara *online* bisa dengan cara promosi berupa diskon, *cashback*, cuci gudang, sistem member atau pun kupon. Supaya dapat menarik konsumen untuk berbelanja *online*.