

## BAB V

### SIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai strategi digital marketing dalam upaya meningkatkan omzet penjualan, maka dapat ditarik simpulan sebagai berikut:

1. Pemasaran yang telah diterapkan oleh UD. Alang Bakery menggunakan pemasaran konvensional yang di mana menggunakan dari mulut ke mulut. Pilar penting pada pemasaran konvensional ini adalah pedagang roti bakar. UD. Alang Bakery juga menggunakan pemasaran digital dengan menggunakan media sosial Instagram. Karena keterbatasan sumber daya manusia, maka pemasaran digital ini belum optimal.
2. UD. Alang Bakery memiliki kekuatan yang harus dipertahankan, kelemahan yang harus diperbaiki, peluang yang dapat dimanfaatkan, dan ancaman yang harus diantisipasi. Untuk tujuan ke depannya UD. Alang Bakery perlu menargetkan penjualan minimal 150 roti tawar per hari, memperbaiki fasilitas di area toko, mendekatkan diri dengan pelanggan secara rutin, memperbaiki tampilan kemasan, dan memberi informasi mengenai sertifikasi halal. UD. Alang Bakery juga berencana untuk membeli bahan baku dengan jumlah besar agar menghemat biaya yang dikeluarkan. Untuk meningkatkan citra merek, UD. Alang Bakery perlu bekerja sama dengan marketplace. Taktik yang perlu digunakan UD. Alang Bakery yaitu *marketing mix* 7P, sedangkan untuk implementasi UD. Alang Bakery perlu berkolaborasi dengan *food*

*vlogger*, mengoptimalkan media sosial, menambah varian produk, memberikan voucher toko, memberikan gratis ongkos kirim, dan *giveaway*. Pada tahap akhir, UD Alang Bakery melakukan pemantauan dan evaluasi terhadap tujuan yang telah ditentukan.

3. Upaya meningkatkan omzet penjualan pada UD. Alang Bakery melalui strategi *digital marketing* seperti berkolaborasi dengan *food vlogger* yaitu akun @nyong.kulineran, mengoptimalkan media sosial, memberikan voucher toko, memberikan gratis ongkos kirim, dan mengadakan *giveaway*.

## 5.2 Saran

Berikut ini adalah saran-saran yang dapat dipertimbangkan berdasarkan kesimpulan dari hasil penelitian yang telah dilakukan

### 1. Saran Teoritis

Bagi peneliti selanjutnya diharapkan dapat menyempurnakan data yang di dapat agar penelitian ini makin berkembang dan memperluas pengetahuan penulis.

### 2. Saran Praktis

- a. UD. Alang Bakery diharapkan membuat grup whatsapp untuk mempermudah komunikasi antara pelanggan dan penjual.
- b. UD. Alang Bakery diharapkan dapat beradaptasi dengan seiring kemajuan zaman, yaitu dengan menggunakan dan mengoptimalkan *digital marketing* untuk memperluas jangkauan pasar.
- c. UD. Alang Bakery diharapkan dapat memperbaiki faktor kelemahan yang tertera pada tabel SWOT agar UD. Alang Bakery dapat bersaing dengan

kompetitor. Serta mempertahankan kekuatan yang dimiliki oleh UD.

Alang Bakery.

- d. UD. Alang Bakery diharapkan dapat membuat konten yang tidak hanya berjualan, namun dapat mengedukasi *followers* nya mengenai pentingnya makanan sehat dan UD. Alang Bakery dapat mendukung kegiatan positif anak muda sebagai bentuk tanggung jawab sosial serta dapat mensejahterakan karyawan.

