

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai Analisis Pemanfaatan Sosial Media Dalam Meningkatkan Volume Penjualan, yang diperoleh dari hasil penyebaran kuesioner kepada konsumen dan wawancara kepada Kepala Unit Pengolahan Susu dan Ketua Bidang Personalia KPSBU yang telah dipaparkan sebelumnya, maka dari itu dibuat simpulan sebagai berikut:

1. Pemanfaatan sosial media yang dilaksanakan berdasarkan tanggapan pengelola sudah baik, respon dari konsumen juga sudah baik, namun untuk pengoptimalan promosi KPSBU perlu di tingkatkan agar menjadi sangat baik. KPSBU masih memanfaatkan sosial media *Landing page* KPSBU dan Instagram saja, untuk sosial media yang lainnya masih belum dijalankan secara optimal.
2. Desain serta *copy writing* masih belum sesuai dengan harapan konsumen sehingga masih perlu ditingkatkan kembali, namun untuk respon admin sosial media yang *uptodate* ramah dan sabar serta promosi yang telah dilakukan sudah sesuai dengan harapan konsumen maka wajib di pertahankan dan di tingkatkan. Serta untuk indikator lain yang tidak terlalu diharapkan oleh konsumen, tidak perlu dihilangkan, masih bisa di pertahankan dan di pertimbangkan kembali untuk meningkatkan volume penjualan.

3. Upaya-upaya yang perlu diperhatikan kembali seperti desain, *copy writing*, jangka waktu posting, harga, serta pengoptimalan sosial media selain *Landing page* dan Instagram.

5.2. Saran - Saran

Berdasarkan hasil penelitian, ada beberapa saran yang diharapkan dapat menjadi manfaat bagi KPSBU untuk lebih bisa mengoptimalkan pemanfaatan sosial media dalam meningkatkan volume penjualan, sebagai berikut:

1. Saran teoritis yaitu bagi peneliti selanjutnya disarankan supaya memperbanyak sumber-sumber serta referensi yang berkaitan dengan pemanfaatan media sosial dalam strategi pemasaran ataupun peningkatan penjualan, lebih di perdalam kembali variabel tersebut agar memperluas wawasan penelitian.
2. Saran Praktis yaitu:
 - a. Mengupload konten promosi dengan desain yang lebih menarik dari segi warna dan caption yang lebih informatif dengan tidak terlalu panjang namun berisi informasi mengenai harga serta cara membeli.
 - b. Memanfaatkan sosial media whatsapp sebagai sarana promosi dengan cara mempunyai akun bisnis yang menyimpan nomor konsumen dan mengharuskan konsumen menyimpan nomor KPSBU, agar ketika memposting lewat status, konsumen dapat melihatnya, dan memanfaatkan sosial media facebook sebagai sarana promosi dengan cara memposting produk KPSBU dan konsumen diharuskan menfollow akun facebook tersebut agar bisa melihat postingan produk ataupun informasi lainnya dari media sosial facebook.

- c. Mengharuskan seluruh konsumen untuk *follow* akun Instagram KPSBU agar konten yang lewat tidak tertimbun oleh informasi KPSBU yang lain.
- d. Menjadwalkan *upload* konten promosi berupa video maupun gambar di jam-jam yang sekiranya efektif dan dilihat oleh konsumen, serta *range* waktu posting per minggu 2-3 kali.
- e. Memanfaatkan seluruh fitur yang ada pada media sosial yang sesuai demi meningkatkan volume penjualan KPSBU di bidang promosi online khususnya pada media sosial.
- f. Pendekatan Strategi Pemasaran yang memanfaatkan media sosial maka sebaiknya memperluas kajian mengenai strategi pemasaran digital, termasuk penggunaan SEO, email marketing, dan influencer marketing dalam meningkatkan penjualan.
- g. Analisis Perilaku Konsumen untuk membuat studi lebih lanjut tentang bagaimana media sosial memengaruhi keputusan pembelian konsumen, termasuk faktor psikologis dan sosial yang berperan.
- h. Efektivitas platform berbeda dengan membandingkan berbagai platform media sosial seperti Instagram, Tiktok, Facebook, dan WhatsApp Business dalam mendukung penjualan koperasi.