

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Simpulan**

Berdasarkan hasil pembahasan yang telah di paparkan pada BAB IV sebelumnya, maka peneliti dapat menyimpulkan penelitian dengan judul “Inisiasi Digital Marketing Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan” sebagai berikut:

1. Pemasaran yang dilakukan oleh Koperasi Cinta Carma Bella pada Unit Kerajinan Kulit saat ini masih sederhana dan terbatas. Kegiatan utama pemasaran menggunakan status WhatsApp untuk menawarkan produk kepada pelanggan yang sudah dikenal, serta mengikuti event-event fashion dari Dinas Koperasi dan UMKM. Selain itu, koperasi juga melayani konsumen yang datang langsung ke tempat produksi, sedangkan pemasaran menggunakan brosur atau flyer sudah tidak lagi dijalankan.
2. Upaya dalam meningkatkan volume penjualan melalui inisiasi digital marketing Koperasi Cinta Carma Bella perlu melakukan beberapa tahapan diantaranya:
  - 1) Membuat Portofolio Bisnis
  - 2) Membuat *riset keywords*
  - 3) Membuat BMC (*Bussines Model Canvas*)
  - 4) Membuat iklan dan video
  - 5) Membuat rencana biaya iklan – pembuatan iklan
  - 6) Membuat *feedback* pelanggan via *email*
  - 7) Membuat *website*.

Tahapann-tahapan ini dirancang berdasarkan kesepakatan dari pengurus dan anggota Koperasi Cinta Carma Bella yang kedepannya akan dikembangkan serta dijalankan dalam aktivitas bisnisnya agar volume penjualan pada koperasi ini semakin meningkat.

Dengan melaksanakan tahapan-tahapan tersebut secara konsisten Koperasi Cinta Carma Bella akan mampu mengoptimalkan potensi digital marketing dalam meningkatkan penjualan. Pendekatan ini juga dapat memperkuat hubungan dengan pelanggan dan membuka peluang pasar baru secara berkelanjutan. Dilihat dari kondisi pada saat ini di Koperasi Cinta Carma Bella, maka yang paling cocok digunakan untuk media pemasraan digital saat ini adalah website, instagram dan tiktok.

3. Dari hasil penelitian mengenai Tanggapan anggota dan pengurus Koperasi Cinta Carma Bella terhadap peningkatan volume penjualan melalui inisiasi digital marketing Pengurus dan Anggota koperasi setuju jika koperasi ini melakukan pemasaran secara digital. Oleh karena itu, koperasi juga melakukukan penyeleksian anggota yang siap untuk mengembangkan pemasaran secara digital ini. Adapun dari segi fasilitas pada koperasi ini sudah sanagt lengkap dan memadai untuk menghadapi era perkembangan teknologi digital. Jika koperasi ini melakukan pemasaran secara digital akan meningkatkan jumlah barang terjual, jumlah transaksi dan nilai penjualan.

## 5.2 Saran-saran

Berdasarkan hasil penelitian ini, terdapat beberapa saran yang dikemukakan oleh peneliti sebagai berikut :

### 1. Aspek Teoritis

Disarankan untuk peneliti selanjutnya mencari lebih banyak teori yang sesuai dengan permasalahan yang diteliti serta menambah jumlah referensi yang digunakan guna memperkuat landasan teori dalam penelitian.

### 2. Aspek Praktis

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan di Koperasi Cinta Carma Bella mengenai inisiasi digital marketing, adapun saran teoritis diantaranya sebagai berikut:

- 1) Koperasi perlu mengadakan pelatihan secara berkala untuk seluruh pengurus dan anggota agar mereka memiliki keterampilan dalam mengelola pemasaran digital. Pelatihan ini bisa berupa workshop tentang penggunaan media sosial, pembuatan konten menarik, dan analisis data digital.
- 2) Koperasi harus menggunakan media sosial seperti Instagram dan TikTok secara rutin untuk mempromosikan produk dengan konten menarik, seperti foto berkualitas tinggi, video proses produksi, dan testimoni pelanggan. Selain itu, manfaatkan pasar online dan website resmi sebagai media penjualan dan informasi produk.
- 3) Koperasi harus melakukan survei kepada pelanggan melalui email atau media sosial untuk mengetahui kepuasan dan kebutuhan

mereka. Bersama itu, lakukan evaluasi efektivitas strategi pemasaran dan kembangkan inovasi produk serta perencanaan keuangan yang matang.

