

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai analisis penerapan strategi digital marketing Jajanan Umi untuk meningkatkan omzet penjualan, Kesimpulan yang dapat ditarik adalah sebagai berikut:

1. Pengelolaan pemasaran melalui media sosial pada Jajanan Umi saat ini masih terbilang belum optimal, terutama pemasara pada media sosial Instagram, pemilik usaha jarang dalam meposting atau mempromosikan produknya melalui medi sosial Instagram, untuk melihat bagaimana pengelolaan media sosial Jajanan Umi dilihat dari kualitas media sosial yang terdiri dari enam dimensi yaitu kualitas konten pada Jajanan Umi cukup baik, kualitas desain untuk postingan Jajanan Umi masih harus adanya perbaikan, kualitas Informasi yang diberikan oleh Jajanan Umi belum lengkap, kualitas Interaksi Jajanan Umi bisa terbilang baik karena dari pemilik sendiri *fast respon* dalam menjawab, ketersediaan kontak pada media sosial Instagram belum dalam bentuk tautan, dan relvansi konten pada media sosial Jajanan Umi relvan dengan produk yang dijual tetapi tidak selalu mengikuti tren.
2. Dari pembahasan yang sudah dijabarkan dapat disimpulkan bahwa pada usaha Jajanan Umi memiliki kekuatan pada usahanya yang perlu dipertahankan, memiliki kelemahan usaha yang perlu diperbaiki,

peluang usaha yang bisa dimanfaatkan, juga ancaman yang harus diwaspadai dan diantisipasi, maka dari itu tujuan kedepannya Usaha Jajanan Umi harus memiliki target penjualan minimal menjual 12–15 produk per hari yang sudah disesuaikan dengan kapasitas produk, mempertahankan nilai layanan, selalu menjalin komunikasi yang baik dengan pelanggan, meningkatkan nilai tambah pada produk Jajanan Umi dengan memperhatikan beberapa hal yang harus diperhatikan, menentukan pemasok tetap dengan selalu memperhatikan harga. Tactic yang harus diambil oleh Usaha Jajanan Umi yaitu *marketing mix 7P*. lalu untuk implementasi yang dapat dilakukan Adalah mengoptimisasi media sosial Jajanan Umi, pemeliharaan pelanggan, membuat akun Facebook, TikTok, dan Youtube, melakukan kolaborasi dengan konten kreator, membuat tim *reseller*, memberikan gratis ongkir, memberikan voucher. Memberikan *Givaway*, menysasar pasar yang baru, membuka layanan baru, dan juga mengikuti pameran UMKM. Dan pada tahap akhir Jajanan umi harus selalu melakukan pemantauan pada tujuan yang sudah ditentukan.

3. Untuk upaya dalam meningkatkan omzet penjualan pada Jajanan Umi melalui strategi *digital markeing* dapat dilakukan dengan cara melakukan pemeliharaan pelanggan, membuat akun media sosial Facebook, TikTok, dan Youtube, membentuk tim *reseller*, pengoptimalan pada media sosial Jajanan Umi, melakukan kolaborasi

dengan konten kreator, memberikan gratis ongkir, memberikan vocer, mengaktifkan kembali *market place*, memberikan *giveaway*.

5.2 Saran – Saran

Berikut ini Adalah saran saran yang dapat diberikan oleh penulis dan dapat dipertimbangkan berdasarkan Kesimpulan dan hasil penelitian yang telah dilakukan.

1. Saran Teoritis

Saran bagi peneliti selanjutnya diharapkan untuk dapat menyempurnakan data yang ada agar penelitian ini semakin berkembang dan dapat memperluas pengetahuan bagi penulis.

2. Saran Praktis

- a. Diharapkan untuk kelemahan pada Usaha Jajanan Umi bisa dapat diperbaiki agar Usaha Jajanan Umi lebih bisa bersaing dengan para kompetitor, disisi itu juga Usaha Jajanan Umi harus tetap mempertahankan kekuatan yang dimiliki.
- b. Pertahankan pelanggan dengan memelihara pelanggan yang sudah ada dengan terus meningkatkan layanan, dan bangun komunikasi yang hangat dan ramah agar pelanggan mau untuk membeli kembali produk Jajanan Umi
- c. Mulai memuat akun media sosial lain selain WhatsApp dan Instagram, agar promosi dapat dilakukan lebih maksimal, dan lebih banyaknya orang mengetahui mengenai produk Jajanan Umi.

- d. Jajanan Umi harus lebih mengikuti perkembangan zaman juga trend saat ini dalam mengoptimalkan media sosialnya, agar tetap bisa mengetahui dan mengikuti apa yang disukai pelanggan, selain itu hal ini bisa membantu agar Jajanan Umi lebih optimal dalam *digital marketing*, yang dimana tujuan dilakukannya hal ini untuk memperluas jangkauan pasar.
- e. Diharapkan Jajanan umi lebih memperhatikan kualitas konten yang dibuat, memaksimalkan konsistensi dalam mengupload konten secara terjadwal dan membuat konten - konten yang menarik untuk selalu menarik perhatian dari para pelanggan.
- f. Segera membentuk tim *reseller* agar pemasaran secara online bisa terbantu oleh para *reseller* Jajanan Umi nantinya, dan lebih banyak masyarakat yang mengenali produk Jajanan Umi.