

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti di Ogaena Mart Kota Gunungsitoli, maka selanjutnya peneliti menyampaikan beberapa kesimpulan diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Pemanfaatan media sosial dalam meningkatkan volume penjualan pada Ogaena Mart Kota Gunungsitoli, dimanfaatkan dengan: pertama yaitu Membangun Konteks yang terdiri dari Kegiatan Promosi/Periklanan, *Direct Marketing*, *Sales Promotion*, *Personal Selling*, memperkenalkan merek (*brand awareness*), Konten pemasaran (*Content Marketing*). Kedua yaitu Membangun Komunikasi yang terdiri dari kegiatan Respon yang cepat, penggunaan bahasa yang sopan, Memberikan solusi yang jelas. Ketiga yaitu Membentuk Kolaborasi yang dilakukan dengan memanfaatkan testimoni dan rekomendasi positif dari pelanggan yang pernah membeli di Ogaena Mart. Keempat yaitu Membangun Koneksi dengan cara memanfaatkan fitur tag atau penandaan teman di media sosial sebagai strategi untuk memperluas jangkauan promosi. Pemanfaatan media sosial ini juga memberikan manfaat pada peningkatan volume penjualan Ogaena Mart sebesar 70 persen (70%). Hal ini membuktikan bahwa Pemanfaatan media sosial dalam meningkatkan volume penjualan pada Ogaena Mart Kota Gunungsitoli memberikan dampak yang positif.
2. Dalam meningkatkan volume penjualan pihak Ogaena Mart Kota Gunungsitoli telah melakukan berbagai upaya diantaranya adalah: memperluas variasi produk yang ditawarkan. Pemanfaatan media sosial secara optimal, seperti melalui *platform* Facebook, WhatsApp, dan TikTok, menjadi langkah strategis yang sangat efektif dalam memperluas jangkauan pasar dan memperkuat visibilitas merek, khususnya bagi pelaku usaha ritel seperti Ogaena Mart. Peningkatan frekuensi dalam melakukan promosi digital untuk menjaga eksistensi dan mempertahankan atensi publik terhadap produk yang ditawarkan. Penerapan sistem pembayaran

Cash on Delivery (COD) menjadi inovasi yang dapat menjawab kebutuhan konsumen lokal, khususnya yang lebih nyaman bertransaksi secara langsung tanpa melalui proses pembayaran digital. Sistem ini tidak hanya memberikan rasa aman bagi pelanggan, tetapi juga memperkuat kepercayaan terhadap pelayanan usaha.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka adapun saran yang dapat diberikan oleh peneliti sebagai bahan pertimbangan bagi usaha Ogaena Mart Kota Gunungsitoli, sebagai berikut:

1. Untuk Pihak usaha

Untuk mengatasi kendala yang ada, Ogaena Mart perlu menambah karyawan yang khusus mengurus media sosial dan memberi pelatihan agar lebih paham cara membuat konten menarik. Konten harus dibuat secara rutin dan disesuaikan dengan minat pelanggan. Gunakan juga iklan berbayar dan jasa influencer agar jangkauan lebih luas. Melengkapi peralatan yang mendukung pembuatan konten yang berkualitas misalnya camera digital atau *handpohone* yang memiliki hasil output yang berkualitas. *Platform* media sosial yang digunakan harus ditambahkan lagi, misalnya penggunaan *platform* Instagram. Dengan cara ini, promosi akan lebih efektif dan hubungan dengan pelanggan bisa semakin baik.

2. Bagi peneliti di masa yang akan datang, hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumber rujukan atau referensi yang berguna. Peneliti selanjutnya juga disarankan untuk menggunakan variabel – variabel lain yang belum diteliti sebelumnya. Selain itu, diharapkan proses penelitian dapat direncanakan secara matang, termasuk pengumpulan data yang dilakukan tepat waktu dan bersumber dari informasi yang dapat dipertanggung jawabkan.