

## BAB VII KESIMPULAN DAN SARAN

### 7.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi yang dilakukan, penulis menemukan permasalahan yang dihadapi oleh Toko Lily Jaya. Permasalahan yang dialami adalah turunnya omzet dari tahun ke tahun dan sulitnya mendapatkan pelanggan baru dikarenakan para pesaing lain sudah memanfaatkan perkembangan teknologi untuk memasarkan produknya. Oleh sebab itu, penulis memilih topik “Penerapan Pemasaran *Digital* pada Toko Lily Jaya” sebagai judul dari laporan Kerja Praktek ini.

Sebelumnya Toko Lily Jaya hanya mengandalkan strategi pemasaran dari mulut ke mulut dan belum pernah melakukan promosi yang dilakukan secara sengaja, promosi dilakukan karena pemilik toko ingin menghabiskan sisa stok yang tersedia karena stoknya dianggap sudah *out of season*.

Penulis pun menyusun beberapa strategi pemasaran yang sekiranya dapat membantu menyelesaikan permasalahan yang sedang dihadapi oleh Toko Lily Jaya. Strategi nya yaitu merancang, membuat dan menerapkan pemasaran digital pada toko Lily Jaya, mencakup pembuatan toko *online* dalam *platform e-commerce* C2C seperti Tokopedia, Shopee, dan Bukalapak serta akun media sosial Instagram agar dapat melakukan *advertising* guna meningkatkan kesadaran masyarakat akan keberadaan Toko Lily Jaya.

Strategi yang diusulkan oleh penulis merupakan langkah awal agar pemilik toko menemukan jawaban atas permasalahan yang dihadapi oleh Toko Lily Jaya. Strategi seperti ini belum pernah diterapkan karena pemilik toko tidak

mengikuti perkembangan teknologi sehingga tidak mengetahui adanya strategi yang minim budget ini. Strategi ini diyakini dapat meningkatkan penjualan toko sebesar 10-20% dan bermanfaat bagi toko apabila strategi ini terus dilanjutkan dan dikembangkan sesuai dengan perkembangan zaman.

## 7.2 Saran

Berdasarkan hasil ketika menjalankan kegiatan kerja praktek yang dilakukan pada Toko Lily Jaya, penulis memiliki saran yang ingin disampaikan

kepada pemilik toko untuk perkembangan dan kemajuan toko kedepannya, yakni :

1. Toko Lily Jaya harus terus melakukan *update* pada halaman media sosial Instagram maupun pada platform e-commerce Tokopedia, Shopee, dan Bukalapak guna menarik perhatian calon konsumen yang baru dan juga sebagai tempat konsumen mendapatkan informasi adanya produk baru ataupun pengadaan promosi.
2. Toko Lily Jaya harus memperbanyak varian produk agar konsumen memiliki banyak pilihan dan tidak melirik ke toko yang lain.
3. Toko Lily Jaya perlu mengadakan promosi pada event tertentu, seperti harbolnas (hari belanja *online* nasional), event bulanan seperti 10.10, 11.11, 12.12 dan yang lainnya agar menarik konsumen untuk membeli karena tergiur oleh promosi yang diberikan.