BAB VII KESIMPULAN DAN SARAN

7.1 Kesimpulan

Pada segmen ini, Penulis akan membuat rangkuman kesimpulan dari observasi yang berlangsung oleh penulis pada Toko YJ Collection. Berikut ini merupakan hasil kesimpulan yang dibuat oleh penulis :

- Toko YJ Collection merupakan toko yang menjual produk koleksi yang sudah beroperasi sejak tahun 2016. Tetapi sejak tahun 2019 pemilik Toko YJ Collection merasakan adanya kendala yang menghambat toko ini menjadi semakin sepi. Dari satu sisi dikarenakan kompetitor dalam satu mall yang menjual produk sama dan sisi lainnya karena adanya mall baru yang baru buka. Toko YJ Collection sebelumnya tidak pernah membuat kegiatan sistem promosi pada tokonya seperti memasarkan produknya dan membuat iklan di media digital dan juga poster diskon maupun kartu nama toko. Selama ini, Toko YJ Collection hanya berjualan di toko saja dan bergantung pada pelanggan yang berbelanja langsung ke toko. Tetapi semenjak banyak saingan yang menjual produk yang sama dan juga mall baru yang buka, pemilik merasakan kurangnya promosi yang dijalankan selama ini. Sehingga penulis bersama dengan pemilik berdiskusi tentang promosi apa yang harus di jalankan agar Toko YJ Collection ini dapat meningkat dalam segi omset dan bertambahnya pelanggan baru yang berkunjung dan mengetahui tentang nama YJ Collection.
- 2. Setelah proses implementasi sistem promosi ini, seperti mendaftarkan akun instagram, facebook, dan shopee. Kemudian membuat kartu nama

Universitas Internasional Batam

untuk YJ Collection, bekerja sama dengan aplikasi *Fintech* dan juga memasangkan iklan pada media digital yang sudah terdaftarkan akunnya. Dari hasil ini, penulis menyimpulkan bahwa terjadi peningkatan penjualan pada Toko YJ Collection. Produk yang dijual semakin bertambah dikarenakan media digital dan pemasangan iklan pada instagram beserta shopee. Kemudian juga adanya pelanggan baru yang datang dan menghubungi pemilik atau *admin* toko yang mereka dapatkan dari kartu nama. Saat ini Toko YJ Collection tidak dikenal sebagai toko yang menjual di mall khususnya masyarakat batam, tetapi juga pada media *online* yang sangat luas berkemungkinan akan mencapai pelanggan baru yang akan datang ke seluruh jangkauan Indonesia.

7.2 Saran

Berdasarkan dari hasil rancangan dan wawancara penulis bersama pemilik Toko YJ Collection, penulis mempunyai saran yang kita harapkan bersama akan memajukan toko YJ Collection ini semakin meningkat penjualan tiap bulannya dan juga nama YJ Collection ini akan besar di media digital pada waktu yang akan datang nantinya. Berikut adalah saran dari penulis kepada pemilik toko YJ Collection:

1. Harus konsisten dalam memposting dan memasarkan produknya pada media digital instagram dan facebook, kemudian e-commerce shopee agar algoritma pada media digital tersebut akan menghubungkan pengguna tertuju langsung ke media pemilik yang diharapkan pengguna akan *notice* terhadap produk tersebut dan mengunjungi media pemilik. Yang berakibat

Universitas Internasional Batam

