

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil temuan dan pembahasan di atas, peneliti memperoleh kesimpulan bahwa penggunaan digital marketing pada suatu perusahaan sangat penting untuk memasarkan dan memperkenalkan trend produk kepada konsumen karena akses jual beli yang mudah, mudahnya melakukan promosi, memudahkan interaksi dengan pelanggan, meningkatkan konversi penjualan dan untuk memberikan pengaruh kepercayaan yang tinggi bagi konsumen, dengan pengembangan iklan, sosial media, maupun promosi. Pada Nimco sendiri dengan penggunaan digital pada sosial media tiktok sangat membantu dalam peningkatan penjualannya walaupun masih ada beberapa dalam faktor dalam bauran marketing communication mix yang belum berjalan dengan baik di Nimco. Selain itu penggunaan digital marketing juga dapat membantu Nimco dalam meningkatkan kualitas produk untuk memenuhi standart kualitas yang baik dimana produk tersebut sesuai dengan harapan konsumen sehingga mereka akan terus menggunakannya lagi dan menjadi pelanggan yang loyal, penerapan kualitas produk harus sesuai dengan keinginan konsumen, desain produk harus lebih inovatif dan daya tahan produk harus lebih ditingkatkan lagi untuk menjaga loyalitas pelanggan. Penerapan digital marketing sangat penting untuk dipelajari dan dikembangkan karena penggunaan digital marketing untuk sekarang sangat berdampak besar untuk meningkatkan citra perusahaan dan membantu keberlangsungan peningkatan penjualan, promosi, iklan dan juga sangat Memudahkan antara kedua belah pihak penjual-pembeli.

#### **5.2 Saran**

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan, dan kesimpulan yang diperoleh, maka saran yang dapat diberikan yaitu:

1. Bagi pihak Nimco Indonesia, diharapkan dari penelitian ini dapat memberikan masukan berkaitan dengan digital marketing dan kualitas produk terhadap loyalitas pelanggan agar loyalitas pelanggan semakin meningkat.

2. Untuk pengembangan iklan, sosial media, dan promosi, diharapkan pihak Nimco agar dapat terus melakukan inovasi baru sesuai dengan yang dibutuhkan oleh para konsumen.
3. Lebih aktif dalam menjalin kerjasama dengan pihak yang memiliki segmen pasar serupa.
4. Mengoptimalkan user interface pada media sosial mereka supaya lebih menarik audience.
5. Meningkatkan penggunaan digital marketing dengan baik agar dapat menjangkau target pasar yang diinginkan.

Berdasarkan hasil penelitian, pembeahasan, dan kesimpulan, ada beberapa saran untuk penlit selanjutnya, yaitu:

1. Pada penelitian selanjutnya diharapkan dapat memberikan penjelasan terkait bagaimana media sosial pada era digital marketing mampu meningkatkan nilai penjualan produk suatu perusahaan, serta memberikan hasil yang signifikan dan mendetail dari objek penelitian.
2. Penelitian selanjutnya mampu menjelaskan secara detail dan informatif seperti apa digital marketing yang berlaku di suatu perusahaan secara spesifik.