

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **1.1 Kesimpulan**

Dari hasil penelitian yang sudah dilakukan maka dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Penggunaan program penjualn sangat berpengaruh dalam penjualan seperti gratis ongkir, pengiriman instan, dan program promosi toko.
2. Dari penelitian ini penjualan yang naik signifikan dari menjual *offline* dan kemudian berpindah ke *marketplace*.
3. Penjualan Shopee meningkat pesat dari Desember 2023 hingga April. Dimulai pada Desember dengan hanya 3 pesanan dan penjualan Rp. 291.500, tidak ada penjualan pada Januari. Namun, pada Februari, ada satu pesanan dan penjualan Rp. 32.000. Pada Maret, pesanan meningkat drastis menjadi 34 dengan penjualan Rp. 2.108.923, peningkatan sekitar 64,86% dari Februari. Tren ini berlanjut pada April dengan 67 pesanan dan penjualan mencapai Rp. 3.393.339, peningkatan sekitar 60,88% dari total pesanan.

#### **1.2 Saran**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, penulis memberikan saran sebagai berikut:

1. Untuk penelitian selanjutnya lebih dalam menggunakan fitur promosi yang ditawarkan oleh pasar, seperti diskon, gratis ongkir, dan voucher, untuk menarik lebih banyak pembeli. Selain itu, berpartisipasi dalam kampanye besar seperti penjualan flash atau festival belanja yang diadakan oleh pasar juga dapat meningkatkan visibilitas dan penjualan.
2. Disarankan penelitian selanjutnya untuk melakukan komparasi dengan *marketplace* yang lainnya.
3. Disarankan untuk Untuk memastikan kepuasan pelanggan, tingkatkan kualitas produk gula aren. Produk berkualitas tinggi cenderung mendapatkan ulasan positif, yang dapat meningkatkan reputasi toko di pasar.