

V. KESIMPULAN

5.1 Kesimpulan

1. Konsumen yang melakukan transaksi jual beli secara online mayoritas berjenis kelamin perempuan yang berasal dari Surabaya dengan usia produktif yakni 20-30 tahun, pendidikan terakhir yakni sarjana sederajat dengan pekerjaan wiraswasta dan berpendapatan \geq Rp. 4.000.000.
2. Hasil penelitian yang didapat dari penelitian ini adalah:
 - a. Variabel media social berpengaruh terhadap volume penjualan. Penilaian konsumen paling tinggi yaitu penyampaian informasi melalui foto dan video produk sangat menarik.
 - b. Variabel marketplace berpengaruh terhadap volume penjualan. Penilaian konsumen paling tinggi yaitu adanya pengembalian barang ketika produk yang diterima salah.
 - c. Variabel kepercayaan berpengaruh terhadap volume penjualan. Penilaian konsumen paling tinggi yaitu konsumen yakin terhadap kualitas produk bunga potong.
 - d. Variabel keterbukaan informasi berpengaruh terhadap volume penjualan. Penilaian konsumen paling tinggi yaitu informasi produk dalam media social cukup akurat.
3. Pemasaran melalui media online antara lain Instagram, Facebook, dan Whatsapp dapat mempermudah konsumen dalam memilih produk bunga potong yang akan dibeli karena sudah dicantumkan dalam deskripsi antara lain: lokasi, harga, nomor Whatsapp, dan jam kerja. Pemasaran melalui Shopee dan Tokopedia terdapat fitur gratis ongkos kirim ke seluruh wilayah

dengan ketentuan pembelian. Ulasan positif konsumen yang tertulis dalam aplikasi Shopee dan Tokopedia menjadi bukti bahwa produk bunga potong yang dijual sesuai dengan gambar yang ada dikatalog.

5.2 Saran

Adapun saran yang diberikan dari hasil penelitian adalah sebagai berikut:

a. Bagi Pemilik Toko Bunga Citra Florist Surabaya

Hasil penelitian menunjukkan bahwa ada pengaruh pemasaran melalui media online terhadap volume penjualan, sehingga pelaku bisnis dapat lebih memaksimalkan peran media social dalam melakukan pemasaran produknya sehingga volume penjualan dapat meningkat.

b. Peneliti Selanjutnya

Peneliti selanjutnya diharapkan untuk meneliti lebih banyak variabel lagi tentang faktor-faktor yang mempengaruhi volume penjualan, sehingga dapat mengetahui lebih luas mengenai volume penjualan.