

V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian terkait Perbandingan Pendapatan Dalam Menerapkan Pemasaran Konvensional dan *Digital Marketing* pada Bisnis *Franchise* Makanan, dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Gerai *franchise* Sego Njamoer menerapkan *digital marketing* sebagai media pemasaran untuk meningkatkan *branding*, serta menggunakan *social media marketing* untuk beriklan, dan *e-commerce* sebagai tempat untuk melakukan transaksi pembelian oleh *customer*.
2. Penerimaan dari *digital marketing* sebesar Rp 165.962.000 dan pemasaran konvensional Rp 106.270.000. Pendapatan gerai *franchise* Sego Njamoer di Superindo Arif Rahman Hakim sebesar Rp 40.608.887, - dengan rata-rata pendapatan Rp 4.794.369, -/bulan.
3. Hasil uji-t dari perbandingan transaksi pembelian produk Sego Njamoer dapat disimpulkan *digital marketing* yang telah diterapkan dapat mempengaruhi pendapatan gerai *franchise* Sego Njamoer.

5.2 Saran

1. Bagi Perusahaan Sego Njamoer, berdasarkan hasil penelitian alangkah baiknya jika mengoptimalkan peningkatan pendapatan pada gerai *franchise* Sego Njamoer melalui penambahan tim *marketing* pada gerai *franchise* untuk memperluas pangsa pasar serta memaksimalkan pemasaran (pemasaran konvensional dan *digital marketing*), baik itu dengan menggunakan iklan berbayar maupun pembuatan konten pada media sosial.
2. Bagi akademisi dan peneliti selanjutnya, penelitian ini dapat dijadikan

sebagai referensi dalam penelitian selanjutnya sehingga dapat memperluas wawasan terkait perbandingan pendapatan perusahaan maupun UMKM terhadap penggunaan *digital marketing* dan pemasaran konvensional.