

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Dari hasil penelitian mengenai “ Upaya Peningkatan Penjualan *Preloved Stuff* Melalui Pemanfaatan *Social Media* Instagram (Studi Pada *Rockabella.id*) dapat disimpulkan sebagai berikut :

Onlineshop adalah kemajuan di bidang pemasaran. Pemasaran digital mempertemukan pembeli dan penjual secara tidak langsung dan mempunyai kelebihan berupa kecepatan, praktis, dapat berjalan selama dua puluh empat jam, dan biaya promosi yang murah.

Penelitian ini dilakukan atas dasar sebuah masalah yang didapatkan peneliti dari pemanfaatan media sosial instagram akun *Rocckabella.id* dalam upaya meningkatkan penjualan *preloved stuff* nya . Pemasaran melaui instagram merupakan cara efektif dalam pemasaran digital. Instagram adalah media sosial dengan pengguna terbanyak. Tampilan foto yang menarik, tawaran diskon, pelayanan yang baik, dan kualitas barang yang bermutu, akan menarik pembeli. Barang yang ditawarkan dalam online shop tidak selalu barang baru, *preloved stuff* atau biasa yang disebut *second hand* pun ditawarkan di media sosial instagram. *Preloved stuff* yang ditawarkan adalah yang sedang menjadi trend saat ini.

Pemanfaatkan fitur yang ada di dalam Instagram, mengenali sifat konsumen untuk pemilihan media pemasaran yang tepat. Penjual produk yang

dilakukan *Rockabella.id* melalui instagram mampu membuat masyarakat luas mengetahui produk *Rockabella.id*. Pemasaran yang dilakukan *Rockabella.id* melalui instagram merupakan cara yang efektif dan efisien dalam meningkatkan penjualannya dan prosesnya tidak begitu lama serta tidak membutuhkan modal yang cukup besar, promosi yang dilakukan juga cukup mudah. Hanya dengan memanfaatkan fitur-fitur bawaan dari instagram diantaranya *home page*; *comments*; *explore*; profil; *mentions*; *followers*; judul foto; *like* ; lokasi; *hash tag*; dan *insta story*, *Rockabella.id* mampu meningkatkan penjualannya dalam 4 (empat) tahun terakhir. Dari hasil wawancara yang peneliti lakukan, dari berbagai fitur bawaan instagram yang paling sering dimanfaatkan yaitu fitur *hash tag*, *mentions* dan *insta story*. Karena pelaku usaha menilai bahwa ketiga fitur tersebut memberikan pengaruh yang cukup besar dalam meningkatkan penjualan.

Dari hal ini peneliti menemukan bahwa ada keterkaitan antara peningkatan penjualan dengan bagaimana upaya yang dilakukan oleh pemilik usaha dalam memanfaatkan fitur-fitur instagram yang ada.

5.2 Saran

Bagi *Rockabella.id*

Pemanfaatan instagram sebagai media pemasaran online sudah tepat, apalagi hal yang ditunjukkan adalah pengenalan produk melalui beberapa foto yang menarik, sehingga mampu membuat publik atau konsumen menjadi penasaran, akan lebih baik lagi jika pelaku usaha mempunyai satu akun instagram

lagi dimana akun tersebut berisi postingan testimoni dari pembeli *Rockabella.id*. Cukup banyak foto yang di posting oleh pelaku usaha di akun *Rockabella.id*, akan lebih baik apabila barang yang sudah terjual atau sudah tidak restok lagi untuk dihapus dari halaman instagram, agar konsumen tidak kecewa nantik jika barangnya yang dia sukak ternyata sudah terjual dan tidak restok. Ekpedisi atau jasa pengiriman barangnya lebih baik ditambah agar konsumen dapat memilih ekpedisi mana yang digunakan.

Bagi pebisnis online yang menggunakan media sosial

Saran untuk pebisnis online yang menggunakan media sosial instagram sebagai media pemasaran. Di era yang serba digital ini, lebih baik para pebisnis bisa lebih bijak dalam pemiliha media sosial untuk dijadikan media pemasaran online. Oleh krena itu , para pebisnis online harus mengetahui bagaimana langkah pemilihan media yang tepat, sebelum menggunakan media sosial sebagai media pemasaran online.

Bagi pembeli online

Saran untuk pembeli online jadilah *smart buyer*. Terlebih dahulu tentukan barang yang ingin dibeli, bandingkan harga barang yang ingin dibeli, lihat testimoni penjual, perhatikan detail barang yang ingin dibeli, dan yang terpenting kita sebagai pembeli harus memahami bagaimana aturan belanja dengan menggunakan media sosial yang baik dan benar .