

V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian ini terkait Perbandingan Transaksi Dalam Menerapkan Pemasaran Konvensional dan *Digital Marketing* pada usaha bunga potong krisan di CV Sekartika Jati Kencana, dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. CV Sekartika Jati Kencana menerapkan digital marketing sebagai media pemasaran untuk meningkatkan branding, serta menggunakan social media marketing untuk beriklan, sebagai tempat untuk melakukan transaksi pembelian oleh customer.
2. Penerimaan dari digital marketing sebesar Rp. 88.400.000 dan pemasaran konvensional Rp 79.800.000. Pendapatan di CV Sekartika Jati Kencana sebesar Rp 104.088.515 selama per tahun.
3. Hasil uji-t dari perbandingan transaksi pembelian produk bunga potong krisan di CV Sekartika Jati Kencana dapat disimpulkan digital marketing yang telah diterapkan dapat mempengaruhi pendapatan di CV Sekartika Jati Kencana.

5.2 Saran

1. Bagi Perusahaan Cv Sekartika Jati Kencana, berdasarkan hasil penelitian alangkah baiknya jika mengoptimalkan peningkatan pendapatan bunga potong krisan melalui penambahan tim marketing 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 terhadap penggunaan digital marketing dan pemasaran konvensional