

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dari penelitian yang dilakukan oleh peneliti tentang inovasi digitalisasi promosi produk usaha masyarakat berbasis website di PT. Medania Raya Sejahtera maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. PT. Medania Raya Sejahtera telah memiliki website dan jejaring sosial lainnya yang digunakan untuk pemasaran melalui internet. Perusahaan juga telah menggunakan website semaksimal mungkin untuk memberikan informasi mengenai perusahaan kepada konsumen. Penggunaan website dapat digunakan sebagai pendukung strategi pemasaran karena perusahaan akan lebih memiliki jangkauan wilayah pemasaran yang tak terbatas. Adanya otomatisasi penerimaan order lewat email, ataupun whatsapp bisnis yang menghemat waktu, penghematan biaya promosi karena website perusahaan dapat diakses selama 24 jam dari segala penjuru dunia. Adanya penghematan biaya tenaga kerja tanpa perlu ruang pameran/display. Untuk produk inovasi baru, perusahaan dapat menggunakan komentar konsumen apakah produk tersebut diminati atau tidak oleh konsumen.
2. Pada tahun 2020, masa itu terjadinya pandemi Covid-19 yang mengakibatkan penurunan jumlah penjualan sehingga pendapatan juga menurun. Untuk mengatasi penurunan jumlah penjualan dan pendapatan selama masa pandemi Covid-19 dan memperluas jangkauan pemasaran produk perusahaan PT. Medania Raya Sejahtera mengadakan digitalisasi promosi dan pemasaran produk. Perusahaan PT. Medania Raya Sejahtera tersebut mengubah dan mengembangkan sistem pemasaran atau promosi produk mereka melalui internet dengan membentuk web perusahaan untuk mempromosikan produknya

menggunakan digital berbasis website, adanya penggunaan web tersebut juga dapat meningkatkan pemasaran dan penjualan produk, yang dilihat dari adanya peningkatan kunjungan web serta pemesanan produk secara langsung. Tetapi tidak hanya berbasis website saja, perusahaan PT. Medania Raya juga menggunakan sosial media dalam mempromosikan produknya antara lain Instagram, Facebook, serta Whatsaap Bisnis, dengan begitu omset perusahaan tersebut mengalami kenaikan dalam penjualan produknya.

B. Saran-Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah dipaparkan di atas maka saran yang dapat diberikan sebagai berikut :

1. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan untuk mengkaji lebih banyak sumber maupun referensi yang terkait dengan inovasi digitalisasi promosi produk usaha masyarakat berbasis website dan lebih mempersiapkan diri dalam proses pengambilan dan pengumpulan sehingga penelitian dapat dilaksanakan dengan lebih baik.
2. Bagi perusahaan PT. Medania Raya Sejahtera, perusahaan telah memiliki perangkat komputer dan *website* secara *online*, maka diharapkan perusahaan dapat mengembangkan penjualannya melalui internet. Adanya *website* dapat memberikan informasi pemasaran yang lebih baik kepada konsumen, sehingga dapat digunakan untuk mendukung strategi pemasaran perusahaan, karena produk perusahaan akan dapat diketahui oleh lebih banyak konsumen baik dari dalam dan luar negeri, sehingga dapat digunakan untuk meningkatkan penjualan perusahaan. Perusahaan juga dapat berkomunikasi dengan konsumen secara lebih baik, karena setiap komen dari konsumen dapat segera diketahui dan ditanggapi oleh manajemen perusahaan.
3. Bagi akademisi, hasil dari penelitian ini mampu menjadi salah satu bahan referensi dan masukan serta informasi.

4. Bagi *stakeholder* diharapkan agar lebih memperhatikan produk yang akan dipromosikan sebelum di jual. Bagi konsumen selalu hati-hati dalam memesan dan membeli barang secara online.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN