

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil pengamatan yang dilakukan pada ketiga objek penelitian maka didapatkan beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Bagaimana pemanfaatan website e-commerce sebagai media penjualan online

Hasil temuan peneliti pemanfaatan E-commerce sebagai media penjualan yaitu sebagai sarana komunikasi dan promosi. E-commerce sebagai media penjualan dimanfaatkan sebagai sarana pertukaran informasi dan sarana penawaran kepada para calon pembeli dengan memberikan secara detail informasi tentang produk barang/ jasa yang dijual oleh para pemilik usaha melalui media internet dan jaringan online lainnya.

2. Bagaimana situs dapat bersaing dengan website lain dan melakukan pemasaran produknya?

Berdasarkan temuan penelitian para pemilik usaha ini untuk meningkatkan posisi website nya adalah dengan SEO. Untuk memenangkan posisi website agar selalu berada dilaman awal para pelaku usaha ini memanfaatkan SEO secara optimal, mengupdate konten secara konsisten, mengoptimalkan resolusi gambar, mengoptimalkan kecepatan akses web.bahwa strategi pemasaran yang digunakan pada website e-commerce adalah dengan melakukan promosi dengan memasang iklan pada website, mendesain website dengan memperhatikan ke konsistensian akan tema, fokus pada kebutuhan pembeli, merancang website yang dapat

mempermudah layanan dan komunikasi, membuat iklan sebagai media promosi. dan dengan adanya website dianggap dapat memudahkan penjual berkomunikasi dengan pembeli potensial. Peneliti juga menemukan bahwa aktivitas pemasaran berupa promosi melalui iklan, promosi penjualan dapat menarik minat beli pada konsumen.

Strategi Promosi e-commerce ditempuh untuk memasarkan produknya strategi promosi e-commerce ini berbentuk pada promosi b2c yaitu strategi promosi yang sasarannya langsung kepada konsumen hal yang dilakukan oleh para pemilik usaha adalah pemberian diskon, pemberian layanan gratis biaya pemasangan/ biaya service, gratis ongkos kirim ke seluruh wilayah di pulau jawa, mempersilahkan pembeli untuk menawar, mengirim e-mail marketing ke pembeli, memasang iklan elektronik berupa banner ads, text ads yang disebarakan melalui situs website populer, SEO dengan keyword yang sesuai untuk mempermudah pencarian akan produk.membuat katalog produk pada laman website.

## **5.2 Saran**

### **1. Saran Pemilik Usaha**

- a. Dalam pemanfaatan website e-commerce sebagai media penjualan yang diterapkan oleh pemilik usaha masih belum maksimal hal ini karena adanya temuan peneliti yaitu tentang beberapa fitur yang masih kurang lengkap, pada situs furnitureanakonline.com fitur kategori produk kurang lengkap dan kurang mengupdate produk terbaru saran peneliti yaitu sebaiknya dilengkapi dengan menambah beberapa jenis

produk lain seperti yang dilakukan oleh situs ukirjepara dan jejaraheritage.id.

- b. Sedangkan dalam persaingan usaha untuk meraih posisi teratas website pada masing–masing situs masih harus bersaing untuk mengoptimalkan SEO dengan baik dan memperhatikan kualitas gambar yang di upload di website karna kualitas gambar juga menentukan kualitas konten website yang dimiliki, hal ini sesuai dengan temuan peneliti pada saat mengakses situs bahwa pada saat itu situs situs ini masih naik turun dihalaman awal google meskipun berada dihalaman awal namun bukan di posisi pertama.
- c. Pada temuan penelitian juga penulis juga menemukan bahwa pemilik masih mengandalkan iklan gratis dan membuat backlink ke situs lain saran penulis sebaiknya melakukan aktivitas promosi berbayar melalui iklan berbayar internet agar semakin membesarkan nama usaha yang dimiliki dan semakin dikenal oleh masyarakat.
- d. Tantangan yang dihadapi dalam bisnis ini adalah kepercayaan konsumen akan situs yang dimiliki oleh pemilik usaha sehingga diperlukan pelayanan yang prima yaitu dengan menyediakan fitur komunikasi chatting, mengangkat telepon dan respon yang cepat ketika pembeli bertanya.

## 2. Saran Untuk Penulis Selanjutnya

Pembahasan tentang penerapan strategi pemasaran website e-commerce untuk meningkatkan volume penjualan masih jauh dari kesempurnaan yaitu masih

terbatas pada pembahasan tentang bagaimana penerapan e-commerce atau pemilik usaha menjalankan usaha bisnis online website ini dan bukan membahas tentang bagaimana sistem e-commerce tersebut dirancang sebagai media penjualan, terbatas pada pembahasan strategi SEO karena hal tersebut sangat teknis.

Sehingga penulis mengharapkan kekurangan-kekurangan tersebut dapat dijadikan sebagai kajian untuk peneliti berikutnya dan dapat lebih melengkapi kekurangan yang berkaitan yaitu bagaimana perancangan sistem e-commerce website sebagai media penjual dan bagaimana cara membuat SEO yang baik dalam website.

