

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Setelah melakukan penelitian mengenai peran *E-commerce* dalam meningkatkan penjualan pada masa pandemi Covid-19 sehingga peneliti dapat menarik kesimpulan. Adapun kesimpulan dari penelitian ini, antara lain:

1. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi *e-commerce* dalam meningkatkan penjualan pada masa pandemi Covid-19 yang ada pada toko F2 Max Store merupakan strategi promosi penjualan yang menerapkan 3 elemen dalam bauran pemasaran, yaitu: produk, harga dan promosi. Namun yang sangat berpengaruh adalah promosi penjualannya. Pada produk pihak toko selalu berusaha memberikan kualitas produk yang baik, kemudian untuk harga pihak toko memberikan beberapa potongan harga sehingga harga jual yang diberikan oleh pihak toko relatif murah, dan yang terakhir promosi pada F2 Max Store selalu memberikan promo potongan harga yaitu potongan harga dari toko sendiri, *voucher* potongan harga dengan minimal pembelian, *Flash Sale* angka kembar kemudian fitur gratis ongkos kirim yang merupakan program andalan Shopee.
2. Penjualan pada masa pandemi Covid-19 pada toko F2 Max Store ini dapat dikatakan baik sehingga dapat mengalami peningkatan penjualan dengan memberikan promosi penjualan yang bervariasi. Dengan mengikuti berbagai fitur yang disediakan oleh pihak Shopee, seperti potongan harga toko dari 3% hingga 61%, kemudian memberikan *voucher* potongan harga Rp.5RB dengan minimal pembelian Rp.120RB, hingga mengikuti *Flash Sale* angka kembar seperti 11.11, 12.12 yang mana akan banyak fitur gratis ongkos kirim yang diberikan oleh pihak *e-commerce* Shopee sendiri.
3. Platform *e-commerce* terbukti sangat berperan dalam peningkatan penjualan pada masa pandemi Covid-19. Dengan bergabung pada *E-commerce* pada masa pandemi Covid-19 toko F2 Max Store mengalami dampak positif terhadap penjualannya, hal tersebut dapat dilihat pada penjualan toko F2 Max Store selalu mengalami peningkatan penjualan pada setiap periodenya dari Agustus 2020 hingga November 2021.

B. Saran

1. Bagi F2 Max Store agar mendapatkan hasil yang lebih efektif, sebaiknya memiliki toko atau *outlet offline*. Agar konsumen yang lokasinya dekat dengan *outlet* dapat datang secara langsung. Dengan tempat yang lebih luas agar konsumen juga lebih nyaman.
2. Sebaiknya toko F2 Max Store dapat menerapkan strategi pemasaran atau terlebih strategi promosi yang lebih banyak lagi, seperti melalui media promosi seperti Instagram atau lain-lain. Agar jangkauan konsumen lebih luas lagi.
3. Sebaiknya F2 Max Store juga lebih beragam menggunakan fitur-fitur promosi yang diberikan oleh pihak Shopee.