

BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN

1.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilaksanakan oleh peneliti, maka ada beberapa kesimpulan yang dapat di ambil dari hasil penelitian ini, yaitu :

1. Produk minyak goreng yang di produksi oleh Uph minyak kelapa perdana adalah curah dan perbotol namun pada kemasan botol, hanya ada satu varian ukuran yaitu 1liter saja, ada peningkatan dari segi penjualan pada minyak kelapa perdana untuk kemasan botol yang dijual secara online ada perubahan sebelum dan sesudah menggunakan *marketplace shopee*, ketika sebelum menggunakan aplikasi Shopee dalam satu bulan penjualan di bulan januari hanya terjual 2 botol saja dan di bulan february terjual hanya 1 botol saja kemudian setelah menerapkan aplikasi Marketplace shopee ada peningkatan penjualan dalam 3 bulan kedepan terhitung dari mulai dari bulan maret hingga mei
2. Faktor-faktor yang berpengaruh terhadap keputusan membeli di UPH Minyak Goreng Perdana adalah kemudahan, pengalaman, pengetahuan, kepuasan dan kepraktisan. Faktor yang paling berpengaruh terhadap keputusan membeli secara online di aplikasi shopee adalah kemudahan.
3. Strategi pemasaran online di UPH Minyak kelapa dapat dilakukan dengan pendekatan 4P (produk, price, promotion, place). Penjualan online melalui shopee berpengaruh terutama dalam memberikan harga yang lebih

kompetitif, saluran promosi lebih secara online dan menjangkau lokasi konsumen yang lebih luas.

1.2 Saran

Saran yang diberikan peneliti dalam penelitian ini kepada UPH minyak

kelapa perdana adalah :

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, saran untuk penelitian kedepannya lebih memaksimalkan peningkatan penjualan online dan agar dapat mempengaruhi konsumen melalui tampilan yang menarik hati konsumen kemudian menambah sdm agar penjualan yang dilakukan secara online lebih meningkat dan maksimal serta halaman media sosial, seperti promosi harga, design dan varian ukuran Minyak goreng kelapa bisa lebih update lagi sehingga penjualan yang dilakukan secara online lebih meningkat.