

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, dapat disimpulkan bahwa:

1. Buah Baru Online (BBO) telah menerapkan *social branding* melalui pemanfaatan Instagram, TikTok, dan *website*, serta penerapan yang dilakukan BBO mampu membangun citra merek sebagai usaha penjualan buah yang berkualitas, terpercaya, dan dekat dengan konsumen. Semua hal itu didukung oleh penyajian konten visual yang menarik, konsistensi komunikasi, identitas merek yang jelas, interaksi yang responsif dengan pelanggan, serta pemanfaatan berbagai fitur media sosial dan *website* sebagai media promosi dan komunikasi.

B. Saran

1. Buah Baru Online (BBO) disarankan untuk segera mencari editor baru segera agar dapat menjalankan TikTok kembali untuk memperluas pemasaran, dikarenakan TikTok sangat bagus untuk menarik orang konsumen baru dengan konten menarik apalagi FYP.
2. Disarankan untuk memperluas jangkauan pemasaran lebih ke kota-kota besar, dikarenakan di kota-kota besar banyak orang yang lebih familiar dengan belanja *online* dan permintaan belanja *online* lebih tinggi.
3. BBO disarankan untuk mengembangkan penjualan *online* melalui *marketplace* seperti Shopee, Tokopedia, dll. Penjualan buah lewat *marketplace* sekarang sudah mulai bermunculan, untuk BBO yang sudah memiliki reputasi dalam penjualan *online* yang bagus, sehingga itu tidak akan sulit untuk dilakukan.