

## BAB V

### PENUTUP

#### V.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang di peroleh setelah melakukan pengamatan dan wawancara yang penulis lakukan pada pendiri @vespart17 mengenai Instagram sebagai media promosi *online* shop sangatlah berpengaruh terhadap peningkatan konsumen, maka penulis dapat menyimpulkan sebagai berikut yaitu :

1. Pendiri @vespart17 saat ini lebih mempercayai untuk mempromosikan barang yang di jualnya melalui media *online* Instagram, karna pengguna media *online* saat ini lebih menggandrungi Instagram dari pada media sosial Facebook, twitter, atau sejenisnya
2. Wahyu selaku pendiri @vespart17 memastikan sangatlah efektif berjualan dan mempromosikan semua barang barang yang dijualnya melalui media sosial Instagram, karna Instagram di percaya sebagai media promosi yang sangat cepat untuk mengembangkan bisnis.
3. Para *Followers* @vespart17 sangat mendukung bisnis *online*, hal ini dapat di lihat melalui komentar - komentar yang terdapatpada akun tersebut
4. layanan terhadap pelanggan adalah salah satu cara yang di lakukan wahyu sebagai owner @vespart17 untuk menjalin hubungan personal kepada pelanggan dan menciptakan loyalitas.
5. Integrasi personal, adalah ketika memiliki akun berjualan di Instagram bisa menjadi sebuah kebanggan dan menandakan kredibilitas. Hal ini karena *online* seller dianggap mengikuti jaman dan tren.
6. Melalui pemasaran *online* ini, jangkauan menjadi lebih luas dan tidak terbatas. Konsumen dapat menemukan produk yang dijual dimanapun mereka berada selama terdapat internet untuk mengaksesnya. Pemasaran secara *online* ini memberikan kemudahan yang lebih banyak untuk konsumennya, diantaranya kemudahan dalam memilih barang, pembayaran, dan pelanggan tidak perlu jauh-jauh untuk datang ke toko.
7. Nyatanya mengembangkan inovasi juga menjadi hal yang krusial jika ingin mempertahankan bisnis *online*, maksudnya adalah dengan mengembangkan sayap bisnis lain yang dapat mendukung bisnis utama yang sudah di kembangkan sebelumnya.

8. Banyaknya frekuensi memposting barang barang dagangan ternyata sangat membantu untuk menambah *followers* di media *online*.
9. Mendapatkan kepercayaan dan memberlakukan sistem transparasi dari pembeli adalah cara @vespart17 untuk mempertahankan konsumen – konsumennya.
10. Pentingnya peranan beberapa selebgram untuk mempromosikan barang barang yang dijual @vespart17 dan menarik para calon pembeli

## V.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas maka penulis memberikan saran sebagai berikut:

1. Di karenakan berjualan dengan cara *online* tidak melalui sistem face to face maka di harapkan wahyu selaku owner @vespart17 harus teliti dalam memilih kualitas sparepart yang di jualnya.
2. Wahyu sebagai owner @vespart17 dan pembisnis *online* harus selektif untuk menentukan siapa yang di ajak bekerja sama

