

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

1. Analisis pengaruh *Digital Marketing* (X) terhadap Peningkatan Penjualan UMK (Y): Dari analisis diperoleh nilai signifikansi *Digital Marketing* (X) sebesar $0,000 < 0,05$. Dan *Digital Marketing* (X) Peningkatan Penjualan UMK (Y) besaran pengaruh parsial yaitu $(0,334)^2 = 0,116 \times 100\% = 11,6\%$. Sehingga dapat disimpulkan bahwa secara langsung terdapat pengaruh signifikan *Digital Marketing* (X) terhadap Peningkatan Penjualan UMK (Y).
2. Analisis pengaruh *Digital Marketing* (X) terhadap *Intellectual Capital* : Dari analisis diperoleh nilai signifikansi *Digital Marketing* (X) sebesar $0,000 < 0,05$. Dan besaran pengaruh parsial yaitu $(0,468)^2 = 0,219 \times 100\% = 21,9\%$. Sehingga dapat disimpulkan bahwa secara langsung terdapat pengaruh signifikan *Digital Marketing* (X) terhadap *Intellectual Capital*.
3. Analisis *Intellectual Capital* Peningkatan Penjualan UMK (Y): Dari analisis diperoleh nilai signifikansi *Intellectual Capital* sebesar $0,000 < 0,05$. Dan besaran pengaruh parsial yaitu $(0,303)^2 = 0,091 \times 100\% = 9,1\%$. Sehingga dapat disimpulkan bahwa secara langsung terdapat pengaruh signifikan *Intellectual Capital* Peningkatan Penjualan UMK (Y).
4. Nilai signifikansi *Digital Marketing* (X) dan *Intellectual Capital* bernilai lebih kecil dari 0,05, sehingga dapat disimpulkan *Intellectual Capital* memperkuat hubungan antara *Digital Marketing* (X) dan Peningkatan Penjualan UMK (Y).

B. SARAN

1. Pelaku UMK perlu mengikuti pelatihan, workshop, atau seminar untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan mereka dalam menggunakan platform digital marketing dan strategi yang efektif.

2. Buat konten yang menarik dan informatif, jalin interaksi dengan pelanggan, dan manfaatkan fitur iklan berbayar untuk menjangkau target *audiens* yang lebih luas.
3. Buat toko online yang menarik dan mudah digunakan, tawarkan berbagai produk dengan harga yang kompetitif, dan berikan layanan pelanggan yang prima.
4. Buat website yang informatif dan profesional, serta optimalkan SEO untuk meningkatkan visibilitas di mesin pencari.
5. Bekerjasama dengan *influencer* yang relevan dengan target *audiens* untuk mempromosikan produk, dan bangun komunitas *online* untuk menjalin hubungan yang lebih dekat dengan pelanggan.
6. Dorong karyawan untuk mengikuti pelatihan dan pengembangan diri, budayakan budaya belajar dan inovasi, dan lindungi hak kekayaan intelektual.
7. Sediakan program pelatihan dan pendampingan yang mudah diakses dan terjangkau oleh UMK, dengan fokus pada strategi dan *tools digital marketing* yang sesuai dengan kebutuhan mereka.
8. Perusahaan perlu berinvestasi dalam pengembangan strategi digital marketing yang efektif dan berkelanjutan.
9. Pemerintah perlu memberikan dukungan dan pelatihan kepada UMK untuk mengadopsi digital marketing dengan tepat.