# BAB V

# PENUTUP

## A. Kesimpulan

Kesimpulan yang di dapat dari penelitian di atas sebagai berikut:

1. Langkah-langkah konveksi hijab LR *Collection* menjalankan strategi pemasaran marketplace facebook ada 10 : memahami peran dan fungsi media marketplace social facebook, jangan malu untuk melihat sistem pemasaran bisnis orang lain, pengadaan admin guna mempermudah calon konsumen dalam pemesanan, menggunakan alat teknologi yang tepat, mendefinisikan pembeda bisnis kita, membuat dan mendistribusikan content marketing, jadwalkan posting konten dengan baik, aktif berkomunikasi dengan audien, tentukan budget yang sesuai, gunakan foto profil yang menarik dan tata letak foto.
2. Strategi Pemasaran Marketplace yang Digunakan Pada Konveksi Hijab LR *Collection* di Desa Tegalgubug Cirebon, hijab LR *Collection* menggunakan jenis strategi pemasaran yang tidak membeda-bedakan pasar *(undifferentiated Marketing)*. Perusahaan hanya menghasilkan dan memasarkan satu macam produk.Konsep Strategi Pemasaran Hijab LR *Collection*melalui Segmentasi, Targetting, Positioning, Pemberlakuan Bauran pemasaran, bauran pemasaran difokuskan terhadap 4P yakni, Produk (*product*), Harga (*price*), Tempat (*place*), Promosi (*promotion*)
3. Dampak Penggunaan Marketplace Terhadap Penjualan Konveksi Hijab LR *Collection* di masa Pandemi *Covid-19* hal ini dapat dipahami bahwa keberadaan marketplace facebook memiliki peran dan kontribusi terhadap aktivitas pemasaran, penjualan dan perluasan pasar produk Hijab LR *Collection* yang dilakukan secara online dengan menggunakan marketplace dalam memasarkan produk-produknya, sangat membantu dalam meningkatkan penjualan secara

online yang dialami Hijab LR *Collection* terdapat perubahan pesat pada penjualannya semenjak menggunakan pemasaran secara online bahkan mencapai 2000pcs/minggu dari setiap produknya.

## B. Saran

Adapun saran yang disampaikan dari hasil penelitian ini diantara lain adalah:

1. Hendaknya langkah-langkah yang dilakukan harus lebih diperinci lagi serta menambahkan solusi jika terjadi kendala-kendala pada langkah tersebut, sehingga bias mengantisipasi kerugian dan menurunkan tingkat kegagalan dalam memasarkan produk melalui marketplace.
2. Strategi Hijab LR *Collection*sudah sangat baik dan mendukung meningkatkan produk penjualannya, akan lebih mendukung lagi jika strategi tersebut didukung dengan penambahan produk-produk baru sehingga tetap mengikuti trend dan tetap menjadi nomor satu dihati kaum hawa serta harus senantiasa mempertahankan mutu dan kualitas produknya.
3. Penjualan produk Hijab LR *Collection*melalui marketplace facebook sangat baik dan mampu membuat peningkatan penjualan yang signifikan bahkan selalu melebihi target dan sedang menjadi trending di semua kalangan kaum hawa namun, akan semakin melejit dan berkembang pesat lagi saat pemasarana marketplacenya tidak hanhya di facebook saja yakni dengan melakukan penambahan marketplace seperti shopee atau lazada agar semakin banyak dikenal orang luas dan menjadikan produk LR sebagai produk nomor 1 di dunia marketplace.