

## V. KESIMPULAN DAN SARAN

### 5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Berdasarkan analisis data penjualan rendang telur pada Dapoer Rendang Riry periode Oktober 2022 secara deskriptif kualitatif, terlihat perbedaan yang signifikan dimana penjualan *offline* mendapatkan hasil yang lebih unggul atau lebih tinggi dibandingkan dengan penjualan melalui *online*.
2. Secara uji Mann Whitney menunjukkan hasil bahwa nilai *Asymp. Sig. (2-tailed)* sebesar  $0,000 < 0,05$ . Dapat disimpulkan bahwa hipotesis diterima yang artinya ada perbedaan penjualan secara *online* dengan penjualan secara *offline*. Karena ada perbedaan yang signifikan maka dapat dikatakan bahwa ada pengaruh metode penjualan baik secara *offline* maupun secara *online* terhadap hasil penjualan rendang telur di Dapoer Rendang Riry.

Kesimpulan dari kedua jawaban berdasarkan rumusan masalah dalam penelitian ini memberikan gambaran dan asumsi bahwa dalam melakukan pemasaran *online* dan *offline* akan terdapat perbedaan yang cukup besar secara metode dan hasil penjualan dari kedua metode pemasaran tersebut. Pada kasus ini, Dapoer Rendang Riry memfokuskan target penjualan pada penjualan secara *offline* atau secara langsung di toko.

### 5.2. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, didapat hal yang harus diperhatikan dalam perkembangan Dapoer Rendang Riry. Maka peneliti memberikan saran serta

masuk sebagai bahan pertimbangan untuk perbaikan di masa depan, saran tersebut adalah :

1. Dapoer Rendang Riry sebaiknya menyeimbangi antara penjualan secara langsung atau *offline* dengan penjualan *online* sehingga dapat meningkatkan pemasukan tiap bulannya.
2. Dapoer Rendang Riry sebaiknya meningkatkan kegiatan promosi melalui media sosial.
3. Membuka reseller dari luar daerah sebagai salah satu ajang promosi guna memperluas pemasaran produk Dapoer Rendang Riry.

