

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Simpulan**

Berdasarkan uraian yang dipaparkan pada penyajian dan analisis data sebelumnya maka penulis mengambil simpulan bahwa:

1. Pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi pada pedagang pakaian dipasar Sudimampir Banjarmasin adalah dengan menggunakan BBM, Facebook, Instagram sebagai media promosinya yang mana fungsinya adalah sebagai media pemesanan dan mengenalkan produk mereka dengan cara memasang/meng-upload foto melalui media sosial supaya memudahkan pelanggan dalam memilih produk. Pemanfaatan media sosial yang digunakan pedagang di pasar sudimampir ini dapat meningkatkan penjualan dimana sesuai dengan fungsi media sosial dalam perdagangan yaitu dapat meningkatkan penjualan.
2. Kendala yang dihadapi oleh pedagang dalam memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi adalah keterlambatan respon terhadap pelanggan yang memesan melalui media sosial karena sibuk dengan pelanggan yang datang ke toko. Pelanggan yang kurang menegerti membuat pedagang menjelaskan berulang-ulang. Ketersediaan barang yang ada di toko.

## **B. Saran**

Sebagai penutup dari uraian, penulis ingin menyampaikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Kepada pedagang di pasar Sudimampir Banjarmasin agar bisa lebih fokus menggunakan media sosialnya sebagai media promosi dengan cara menambah karyawan untuk menangani respon di media sosial atau memfokuskan karyawan untuk mempromosikan menggunakan media sosial.
2. Bagi pedagang lain di pasar Sudimampir Banjarmasin atau pedagang di tempat lain diharapkan menggunakan media sosial sebagai sarana promosi karena menggunakan media sosial dapat meningkatkan penjualan.
3. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan melakukan penelitian yang mendalam dan lebih luas seperti keluhan pelanggan tentang penjualan melalui media sosial.