

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan penyajian data dan analisis data mengenai pemanfaatan *marketplace* Shopee oleh pedagang busana muslim di toko Maharajaa Maryam Medina dan toko Tumblrstuff Banjarmasin dalam meningkatkan penjualan. Maka peneliti menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Pemanfaatan *marketplace* Shopee yang dilakukan oleh pedagang busana muslim di toko Maharajaa Maryam Medina belum sepenuhnya mengoptimalkan potensi penjualan secara langsung. Meskipun ada peningkatan produktivitas dan kemudahan proses bisnis dengan menggunakan fitur-fitur seperti gratis ongkir dan *Shopeepay later*, efektivitas pemasaran langsung melalui Shopee mulai menurun karena pergeseran fokus ke penjualan *offline* dan grup WhatsApp untuk reseller. Namun, peningkatan penjualan tetap terjadi, terutama menjelang momen-momen khusus seperti Ramadhan, menunjukkan bahwa kombinasi strategi bisnis *offline* dan *online* dapat memberikan kontribusi positif pada kesuksesan penjualan. Meskipun faktor produk, harga, distribusi, dan promosi telah diimplementasikan dengan baik, masih ada ruang untuk lebih mengoptimalkan pemanfaatan *marketplace* Shopee untuk pemasaran langsung produk busana muslim *brand* Maharajaa.
2. Pemanfaatan *marketplace* Shopee yang dilakukan oleh pedagang busana muslim di toko Tumblrstuff Banjarmasin telah berhasil mengoptimalkan

proses bisnis mereka dengan memanfaatkan fitur-fitur yang tersedia dalam *platform* tersebut. Hal ini tercermin dari peningkatan produktivitas dan penjualan yang signifikan. Shopee memberikan kemudahan dan manfaat yang besar bagi pemilik toko dalam menjalankan usaha mereka, sementara penggunaannya juga membawa efisiensi dalam biaya, tenaga, dan waktu untuk pemasaran produk. Meskipun terdapat sedikit perbedaan harga produk antara *platform online* dan pembelian langsung di toko, promosi melalui media sosial seperti Instagram tetap memberikan dampak positif dalam meningkatkan penjualan melalui Shopee. Dengan demikian, strategi pemanfaatan *marketplace* Shopee oleh toko Tumblrstuff Banjarmasin telah terbukti berhasil dalam meningkatkan kinerja bisnis mereka secara keseluruhan.

3. Perbandingan pemanfaatan *marketplace* Shopee antara toko Maharajaa Maryam Medina dengan toko Tumblrstuff Banjarmasin menyoroti pentingnya pendekatan yang tepat dalam memanfaatkan *marketplace* Shopee tersebut. Di mana toko Maharajaa Maryam Medina mungkin membutuhkan evaluasi lebih lanjut dalam strategi bisnis *online* mereka, Tumblrstuff Banjarmasin telah membuktikan bahwa pemanfaatan maksimal dari fitur-fitur Shopee dapat membawa dampak positif yang signifikan pada penjualan dan pertumbuhan bisnis secara keseluruhan.

B. Saran

1. Bagi pedagang busana muslim khususnya di kota Banjarmasin agar dapat memaksimalkan penggunaan teknologi *online marketplace* yang mereka pilih dalam meningkatkan penjualannya. Salah satunya dalam penelitian ini yaitu dengan memanfaatkan *marketplace* Shopee pedagang dapat menerapkan beberapa strategi efektif. Pertama, mereka perlu terus memantau dan memahami *tren* pasar serta perilaku pembeli di *platform* Shopee. Dengan memahami kebutuhan dan preferensi konsumen, pedagang dapat mengoptimalkan penawaran produk mereka agar lebih sesuai dengan permintaan pasar. Selain itu, mereka harus memanfaatkan fitur-fitur yang disediakan oleh Shopee, seperti fitur promosi, diskon, dan gratis ongkir, untuk menarik perhatian pembeli. Berinteraksi secara aktif dengan pelanggan juga sangat penting, baik melalui komentar produk, tanggapan cepat terhadap pertanyaan, maupun penyediaan layanan pelanggan yang baik. Disamping itu pedagang juga dapat meningkatkan visibilitas produk mereka dengan mengoptimalkan deskripsi produk dan menggunakan foto berkualitas tinggi. Dengan menerapkan strategi ini secara konsisten dan terus mengikuti perkembangan teknologi dan *tren* pasar, pedagang busana muslim dapat memanfaatkan potensi penuh dari *marketplace* Shopee untuk meningkatkan penjualan mereka.
2. Bagi peneliti selanjutnya dapat dijadikan bahan pertimbangan dan referensi dalam pengkajian penelitian selanjutnya agar bisa lebih baik lagi seperti menambahkan media *marketplace* lain dengan inovasi baru yang sedang

ramai digunakan misalnya TikTok Shop atau menambahkan subjek penelitian lebih dari dua toko sehingga dapat memperluas penelitian dan jumlah analisis agar dapat memberikan hasil penelitian yang lebih baik dan lebih akurat.

3. Bagi *platform marketplace* Shopee bisa dijadikan pertimbangan agar dapat menurunkan biaya admin yang dibebankan kepada penjual sehingga dapat lebih menarik minat pelaku usaha dalam membangun bisnis *online* pada *marketplace* tersebut.