BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil kerja praktik yang dilaksanakan di Toko Tanaman Hias Aglonema Kota Metro, dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

- a) Pemanfaatan media sosial TikTok memberikan kontribusi signifikan dalam promosi usaha.

Melalui pembuatan konten kreatif berupa tips perawatan tanaman, variasi jenis Aglonema, serta penawaran promo harga, toko berhasil menarik minat audiens yang lebih luas. Hal ini ditunjukkan dengan adanya peningkatan jumlah pengikut, tingginya rata-rata tayangan video, serta semakin aktifnya interaksi antara penjual dan konsumen. Dengan demikian, TikTok terbukti efektif sebagai media branding sekaligus sarana komunikasi dua arah dengan pelanggan.

- b) Penggunaan Shopee sebagai marketplace memperluas jangkauan pasar dan mempermudah transaksi.

Penjualan yang sebelumnya hanya bergantung pada pembeli lokal yang datang langsung ke rumah, kini dapat menjangkau konsumen dari berbagai daerah melalui platform e-commerce. Shopee mempermudah proses pembelian, mulai dari pencatatan pesanan, pembayaran, hingga pengiriman. Dengan adanya sistem ini, tingkat kepercayaan konsumen terhadap toko juga meningkat, sehingga berdampak pada pertumbuhan penjualan.

- c) Optimalisasi media sosial dan marketplace mampu meningkatkan daya saing usaha mikro. Sinergi antara konten promosi di TikTok dan pemasaran melalui Shopee memberikan dampak positif, baik dari segi branding, pemasaran, maupun peningkatan penjualan. Strategi ini terbukti mampu menjadi alternatif solusi bagi keterbatasan modal promosi yang sering dialami usaha mikro. Selain itu, integrasi kedua platform tersebut membantu usaha lebih adaptif terhadap perkembangan teknologi digital, sehingga dapat mempertahankan eksistensi di tengah persaingan bisnis tanaman hias yang semakin ketat.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil kerja praktik dan temuan yang diperoleh, terdapat beberapa saran yang dapat diberikan untuk pengembangan Toko Tanaman Hias Aglonema Kota Metro, yaitu:

Konsistensi dalam pembuatan konten media sosial. Toko perlu menjaga frekuensi unggahan konten di TikTok secara rutin agar interaksi dengan audiens tetap terjaga. Konten dapat divariasikan dengan tema edukasi, tips perawatan, showcase tanaman terbaru, hingga testimoni pelanggan untuk meningkatkan kepercayaan konsumen.

Pemanfaatan fitur iklan berbayar. Agar jangkauan promosi lebih luas, toko dapat mempertimbangkan penggunaan fitur iklan (TikTok Ads dan Shopee Ads). Dengan segmentasi pasar yang tepat, iklan berbayar dapat membantu mempercepat pertumbuhan audiens dan meningkatkan potensi penjualan.

Peningkatan kualitas pelayanan. Selain promosi, kualitas pelayanan seperti respon cepat terhadap pertanyaan pelanggan, kejelasan informasi produk, serta kecepatan pengiriman menjadi faktor penting dalam menjaga kepuasan konsumen dan membangun loyalitas.

Pencatatan keuangan yang lebih terstruktur. Mengingat usaha sudah memanfaatkan Shopee, maka pencatatan transaksi penjualan dan pengeluaran perlu dilakukan dengan lebih rapi agar mudah dievaluasi. Hal ini penting untuk memantau perkembangan usaha dan menyusun strategi keuangan ke depan.

Pengembangan produk dan inovasi. Toko disarankan untuk terus melakukan inovasi, baik dari segi variasi tanaman Aglonema maupun kemasan produk. Misalnya dengan menawarkan paket bundling (tanaman + pot), atau produk tambahan seperti media tanam dan pupuk. Hal ini dapat menambah nilai jual dan menarik lebih banyak konsumen.

Membangun jejaring dan kolaborasi. Untuk memperluas pasar, toko dapat menjalin kerja sama dengan komunitas pecinta tanaman, influencer lokal, maupun toko perlengkapan tanaman lain. Kolaborasi ini dapat meningkatkan visibilitas dan memperkuat branding usaha.