

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian yang telah dilaksanakan oleh peneliti terkait dengan Analisis Digital Marketing Dalam Membangun Loyalitas Pelanggan Pada Mahasiswa Pelaku Bisnis (Studi Mahasiswa MBS IAIN Kudus Angkatan 2019), dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Strategi digital marketing yang digunakan pelaku bisnis online mahasiswa MBS IAIN Kudus angkatan 2019 untuk mempromosikan produknya termasuk menggunakan media sosial untuk memposting informasi terbaru dan membuat pelanggan tertarik untuk mengikuti aktivitas akun media sosial tersebut. Instagram, Facebook, Twitter, dan WhatsApp adalah media sosial yang digunakan.

Di era teknologi ini, loyalitas pelanggan merupakan komponen yang sangat penting untuk mempertahankan persaingan. Berdasarkan wawancara dan observasi yang telah dilakukan oleh peneliti, bahwa dalam meningkatkan loyalitas pelanggan pelaku bisnis online mahasiswa MBS IAIN Kudus melakukan peningkatan kualitas pelayanan dan juga memberikan program-program loyalty.

2. Kendala penerapan *Digital Marketing* pada pelaku bisnis online mahasiswa MBS IAIN Kudus angkatan 2019 adalah persaingan yang ketat, keterbatasan anggaran, spamming, dan keterbatasan akses internet. Dalam menanggapi hambatan tersebut pelaku bisnis online tentunya memiliki strategi tersendiri dalam mengahadapinya sehingga hambatan dapat teratasi dengan baik.
3. Solusi untuk kendala penerapan *Digital Marketing* pada pelaku bisnis online mahasiswa MBS IAIN Kudus angkatan 2019 yaitu mengembangkan strategi pemasaran, mengoptimalkan penggunaan kuota, memperhatikan frekuensi upload konten, dan mengoptimalkan format konten digital.

B. Saran

Berdasarkan hasil paparan serta penarikan simpulan di atas, maka peneliti mempersempahkan saran sebagai berikut :

1. Pelaku bisnis dapat menggunakan digital marketing dalam pemasaran produk sebagai panduan dalam mempromosikan produk perusahaannya untuk meningkatkan awareness

masyarakat terhadapnya. Selain itu, pemasaran digital akan bekerja lebih baik jika didukung oleh promosi dari mulut ke mulut yang efektif, yang juga akan memberikan efek menguntungkan bagi kesuksesan organisasi atau perusahaan.

2. Bagi para pelaku bisnis, mahasiswa MBS IAIN Kudus angkatan 2019 melakukan kegiatan sampingan guna memajukan usaha seperti mengikuti pelatihan digital marketing, menjalin kemitraan yang bermanfaat antar pihak, dan meningkatkan Sumber Daya Manusia (SDM), agar masyarakat dapat mengetahui dan tertarik dengan program kerja yang dilakukan, meningkatkan kualitas, serta menumbuhkan loyalitas pelanggan.

