

V. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

1. Rata-rata perusahaan sudah melakukan pemasaran *online* kurang dari lima tahun, produk agribisnis yang dijual benih dan tanaman hias, pemasaran *online* menggunakan sosial media Facebook, Instagram dan *E-Commerce* Tokopedia, Shopee dan Bukalapak, sistem pembayaran menggunakan transfer via bank dan dompet digital ovo, dana dan shopeepay.
2. Total pendapatan dan keuntungan secara *online* lebih tinggi dibandingkan secara *offline* karena produk yang terjual lebih banyak, pelanggan lebih banyak dan pangsa pasar lebih luas.
3. Perkembangan pemasaran *online* produk agribisnis dimulai dengan menggunakan sosial media Facebook, Instagram dan *E-Commerce* Tokopedia, Shopee dan Bukalapak. Pemasaran *online* yang paling banyak digunakan yaitu Instagram dan pemasaran *online* yang paling menguntungkan yaitu *E-Commerce* Tokopedia, Shopee dan Bukalapak.
4. Pemasaran *online* akan mendapatkan tingkat keuntungan tinggi dikarenakan pengelolaan *E-Commerce* yang intensif dalam pemasaran produk, penggunaan jasa iklan, membuka sistem *dropship* dan sistem *reseller*, menerapkan sistem pembayaran menggunakan dompet digital dan pelayanan yang baik terhadap pelanggan.

B. Saran

1. Pemasaran *online* produk agribisnis dengan menggunakan *E-Commerce* dapat menjadi salah satu alternatif dalam meningkatkan keuntungan.
2. Adanya kolaborasi antara pedagang, penyuluh pertanian dan ahli teknologi dalam upaya memberikan edukasi, penggunaan dan pemanfaatan *E-Commerce* dan sosial media untuk pemasaran *online*.

3. Sebaiknya petani menjalin kerjasama dengan *start up E-Commerce* dibidang pertanian untuk memperluas pasar.

