

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Belanja online merupakan segala bentuk transaksi perdagangan atau jasa dengan menggunakan media internet. Pandemi Covid-19 mempengaruhi sebagian besar kegiatan bisnis mulai dari kegiatan operasional, pemasaran dan penjualan serta cara kita berkomunikasi dengan customer. Pemanfaatan transaksi menggunakan Aplikasi Alfagift sangat menguntungkan pada saat Pandemi Covid-19

1. Pandemi Covid-19 Mempengaruhi Peningkatan Penjualan Menggunakan Aplikasi Alfagift di Toko Alfamart Cabang Mayor Ruslan, terhadap penjualan online dua tahun terakhir ini semenjak Pandemi Covid-19 aplikasi alfagift sangat banyak digunakan oleh konsumen alfamart, karena semenjak di berlakukannya peraturan PSBB dari pemerintah konsumen jadi sering berbelanja online melalui alfagift selain itu juga konsumen dengan belanja minimal belanja Rp.10.000 konsumen alfamart bisa mendapatkan gratis ongkir, dan barang tersebut dapat diantar sampai di depan pintu dalam waktu paling lama 20 menit dari waktu checkout.
2. Analisa Peran Aplikasi Alfagift Terhadap Peningkatan Penjualan di Toko Alfamart Cabang Mayor Ruslan Alfagift sangat efektif berbelanja menggunakan Aplikasi ini dengan menggunakan empat teori yaitu *Trade Selling, Tehnical Selling, Missionary Selling, New Business Selling*.

## 5.2 Saran

Sebagai penutup dalam laporan ini, penulis memberikan beberapa saran bagi semua pihak agar kiranya dapat memperhatikan keberadaan PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk terutama Cabang Palembang dalam upaya meningkatkan kesejahteraan pembelanjaan masyarakat ritail pada khususnya, yaitu:

- a. Memberikan penghargaan yang sebanyak-banyaknya kepada PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk cabang Palembang yang telah berupaya dalam meningkatkan penjualan yang memudahkan konsumen untuk berbenaja.
- b. Kemampuan yang telah dimiliki PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk yang harus diperhatikan dalam pengembangannya, karena dengan berdirinya PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk cabang Palembang ini sangat berpengaruh pada keadaan cara konsumen untuk berbelanja
- c. Produk pada PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk diharapkan lebih baik lagi dan lebih berkembang dengan perkembangan zaman ke zaman
- d. Dalam hal promosi pihak staff sebaiknya banyak melakukan penyebaran brosur promosi agar masyarakat lebih mengetahui dan untuk mengundang konsumen untuk datang belanja
- e. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan untuk mengkaji yang lebih banyak sumber maupun referensi, dan lebih mempersiapkan diri dalam proses pengembalian dan pengumpulan dan segala sesuatu sehingga peneliti dapat dilaksanakan dengan baik. Peneliti selanjutnya diharapkan ditunjang pula dengan wawancara dengan sumber yang sangat kompeten.