

## BAB V

### KESIMPULAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Perumahan merupakan bisnis yang unik, di mana dalam setiap penjualannya calon pembeli harus datang langsung untuk melihat unit yang ingin mereka beli secara langsung. Dengan berkembangnya teknologi peluang untuk membawa marketing langsung ke konsumen dapat menaikkan jumlah kunjungan yang kemudian akan berdampak pada meningkatnya penjualan. Penggunaan teknologi dalam bentuk *website* dan media sosial memiliki dampak positif yang dapat meningkatkan jumlah kunjungan, penjualan serta menghilangkan kemungkinan adanya penjualan ganda dan penggelapan uang pesanan oleh oknum agensi yang berlaku tidak jujur. Dengan penghematan (jika dibandingkan dengan cara yang ada) proyek ini memiliki nilai penghematan yang signifikan. Sehingga proyek ini dapat diterapkan pada perusahaan Sanubari Gemilang Raya dan juga perusahaan yang bergerak pada bidang yang sama (properti). Proses transformasi digital ini diharapkan dapat dilakukan secara terus menerus, karena penggunaan *website* dan media sosial dapat dilanjutkan untuk pengembangan dan proyek berikutnya yang akan dikembangkan.

##### 5.1.1 Bagi Perusahaan Sanubari Gemilang Raya

PT SGR dapat mulai melakukan transformasi digital, karena berdasarkan kajian yang telah dilakukan, menggunakan media sosial dan *website* untuk melakukan promosi penjualan dapat menjadi sangat efektif karena tidak lagi ada biaya bulanan yang tetap (gaji *sales*). Untuk menanggulangi permasalahan *sales* yang tidak mendapatkan gaji pokok (hanya bonus penjualan) dapat dikomunikasikan besaran persentase pembagian hasil kepada *sales* sehingga dapat memberikan situasi sama-sama menang (*win-win solution*).

##### 5.1.2 Bagi Perusahaan yang bergerak pada bidang properti

Perusahaan pada bidang properti dapat menggunakan media sosial dan *website* untuk melakukan penjualan, marketing, hingga memantau penjualan. Karena metode ini sudah memiliki landasan penelitian terdahulu yang sudah teruji dan

sudah ada contoh dari perusahaan yang melakukan kegiatan tersebut. Sebuah *website* dan media sosial yang di kelola oleh perusahaan dapat menjadi sumber pendapatan yang baru, karena dapat menjadi jasa membantu penjualan untuk developer lain yang membutuhkan atau tidak memiliki sarana marketing mandiri.

## 5.2 Saran

Perusahaan yang ingin menerapkan proses transformasi digital pada penjualan dapat membuat sebuah perencanaan yang matang dengan jangka waktu yang cukup panjang serta harus mengembangkan cabang bisnis baru yaitu membuat sebuah bisnis khusus penjualan properti. Mengambil contoh PT SMA yang menggunakan jasa dari konsultan dibutuhkan waktu sekitar 1 tahun untuk dapat melihat hasil dari penggunaan *website* dan media sosial. Proses perencanaan dimulai dari membangun media sosial dan membuat citra yang baik pada target konsumen, hingga proses penjualan yang baik.

### 5.2.1 Bagi Perusahaan Sanubari Gemilang Raya

Dalam pengembangan *website* dari PT SGR dapat memanfaatkan agensi-agensi yang sudah mahir dalam pembuatan situs, karena dapat menghemat biaya pengembangan pada tahap awal. Juga memanfaatkan beberapa media sosial yang ada selain Instagram.

### 5.2.2 Bagi Perusahaan yang bergerak pada bidang properti

Bagi perusahaan yang berskala kecil baik dalam jumlah perusahaan maupun jumlah unit hunian yang dijual dapat memanfaatkan jasa dari konsultan. Karena jika menggunakan *sales* pribadi akan memunculkan beban biaya bulanan walaupun tidak ada penjualan, jika dibandingkan dengan perhitungan persentase konsultan yang bersifat potongan dari harga sehingga tidak ada uang yang keluar pada saat tidak ada penjualan. Kemudian untuk perusahaan yang ditargetkan memiliki hunian yang banyak, dapat membuat sebuah *website* pribadi. Karena selain menjadi hak milik dan dikontrol sendiri oleh perusahaan, *website* yang ada dapat dijadikan sumber pendapatan lain.

### 5.2.3 Bagi Peneliti Berikutnya

Bagi peneliti yang ingin menerapkan proses digital marketing (*website*) dan media sosial, dapat memanfaatkan medium seluruh media sosial dan *website* e-commerce yang ada untuk mempercepat proses pemasaran dan menghemat waktu pengembangan sistem penjualan. Karena percepatan proses pemasaran dan pengembangan sistem dapat mempercepat proses penjualan (*time to market*).

### 5.2.4 Bagi Pendidikan

Institusi pendidikan dapat menjadikan unit bisnis properti untuk menjadi salah satu target pengembangan digitalisasi dan model bisnis.

UMMN

UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA