

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Dari Kegiatan Belajar Berwirausaha Terpadu di Kampong Mataraman penulis telah mendapatkan banyak pembelajaran terkait bagaimana mengelola sebuah usaha terutama dalam menghadapi persaingan bisnis saat pandemi Covid 19. Sesuai dengan hasil Belajar Berwirausaha Terpadu ketika Kampong Mataraman mengalami penurunan omzet, Kampong Mataraman melakukan strategi digital marketing dengan memanfaatkan sosial media. Strategi tersebut berhasil dan bisa diimplementasikan ke dalam bisnis Dapur Bibuna. Untuk menindak lanjuti terkait penurunan omzet yang ada di Dapur Bibuna ada beberapa insentif yang penulis lakukan sesuai dengan hasil kegiatan BBT di Kampong Mataraman. Mulai dari menjaga komunikasi dengan konsumen, menyesuaikan strategi bisnis, hingga memanfaatkan praktik-praktik bisnis online dengan memanfaatkan platform merchant go biz by gojex.

Dapur Bibuna dalam strategi pemasarannya yaitu menggunakan digital marketing dengan memanfaatkan sosial media dan platfrom merchant gobiz by gojex. Beberapa diantaranya adalah instagram, facebook, whatsapp dan akun gobiz. Dengan mengimplementasikan starategi tersebut telah berhasil meningkatkan penjualan Dapur Bibuna yang sempat menurun. Hal tersebut terbukti dari database riwayat pembelian langsung di rumah produksi Dapur Bibuna, dengan rata-rata perhari penjualan bakso 600 pcs dan penjualan kebab 40 pcs rata-rata perhari.

5.2 Rekomendasi

Berdasarkan hasil kesimpulan pada bab penutup, yang menyatakan bahwa dengan melaksanakan kegiatan Belajar Berwirausaha Terpadu di Kampong Mataraman penulis telah mendapatkan banyak pembelajaran terkait bagaimana mengelola sebuah usaha terutama dalam menghadapi persaingan bisnis saat pandemi Covid 19. Penulis memberikan rekomendasi atau beberapa saran sebagai berikut:

1. Untuk mengembangkan strategi *digital word of mouth* dalam menjangkau lebih banyak pelanggan Dapur Bibuna bisa menggunakan strategi influencer marketing. Karena dengan menggunakan jasa seorang influencer tentunya bisa membantu proses branding karena ia telah memiliki banyak followers. Akan tetapi pastikan influencer tersebut punya riwayat yang baik dan pastinya followers yang dimilikinya sesuai dengan target pelanggan yang dituju.
2. Dengan selalu menjaga hubungan baik dengan pelanggan mampu meningkatkan strategi *word of mouth*. Meskipun terdengar sederhana, hal tersebut sangat perlu dilakukan untuk memiliki customer loyalty.