

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Penggunaan pendekatan *Business Model Canvas (BMC)* dan analisis SWOT telah terbukti berhasil dalam meningkatkan pangsa pasar dan layanan konsumen untuk toko *fashion online*. Penggunaan *BMC* membantu merancang model bisnis yang menyeluruh dengan mempertimbangkan aspek penting seperti proposisi nilai, segmen pelanggan, dan saluran distribusi. Analisis SWOT menunjukkan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi bisnis *fashion* di dunia internet. Tokokita_22 berencana melakukan proses pengembangan bisnis sebagai berikut:

1. Optimalisasi digital *Marketing* dengan memperbaiki strategi pemasaran digital menggunakan media sosial, *SEO*, dan iklan *online* untuk meningkatkan visibilitas dan menarik lebih banyak pelanggan.
2. Meningkatkan pengalaman pelanggan dengan meningkatkan pelayanan pelanggan yang responsif dan program loyalitas berbasis data pelanggan meningkatkan pengalaman pelanggan saat berbelanja.
3. Penggunaan teknologi dalam proses bisnis dengan menggunakan teknologi seperti chatbot untuk meningkatkan pelayanan secara *online* serta mencari informasi rekomendasi produk sesuai trend saat ini.
4. Pengembangan produk berkelanjutan menerapkan prinsip *fashion* berkelanjutan dan menggunakan bahan yang ramah lingkungan untuk menarik pelanggan yang peduli terhadap lingkungan dan meningkatkan nilai merek.
5. Bekerja sama dengan *influencer* lokal dan komunitas menggandeng *influencer* untuk meningkatkan keterlibatan pelanggan dan memperluas jangkauan pasar.
6. Mengaktifkan kembali *platform e-commerce* agar dapat membantu meningkatkan kesadaran merek dan meningkatkan loyalitas pelanggan. Tokokita_22 menggunakan dua platform media sosial, *Facebook* dan *Instagram*.

7. Menambahkan *platform* penjualan *Tiktok shop* untuk meningkatkan penjualan *online*
8. Penerapan iklan digital pada seluruh media sosial Tokokita_22
9. Menambah produk pada *platform shopee* Tokokita_22

5.2 Saran

a. Untuk Pemilik Usaha

Melakukan evaluasi berkala terhadap strategi pemasaran dan kinerja bisnis di *marketplace* bisnis Tokokita_22 serta selalu siap beradaptasi dengan perubahan tren pasar dan kebijakan regulasi *marketplace*.

b. Untuk Peneliti Selanjutnya

Saran untuk peneliti selanjutnya adalah sebagai berikut:

1. Peneliti lain yang melakukan penelitian yang sama dapat membuat penelitian tujuan yang lebih spesifik dan lebih memfokuskan pada topik penelitian.
2. Peneliti harus memperdalam pemahaman mereka tentang topik penelitian mereka dengan membaca lebih banyak literatur yang berkaitan dengan topik tersebut.
3. Peneliti selanjutnya disarankan untuk meningkatkan kualitas penelitian mereka.