

## **BAB V PENUTUP**

### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil analisis terhadap strategi pengembangan *Thrift Skuy* dengan pendekatan Business Model Canvas (BMC), dapat disimpulkan bahwasanya dalam usaha membangun bisnis thrift berbasis online ini telah menunjukkan potensi yang cukup baik dalam memanfaatkan peluang pasar, terutama dengan menawarkan kualitas produk, harga terjangkau, dan media promosi melalui media sosial seperti Instagram dan TikTok. Meskipun demikian, masih terdapat kekurangan dalam hal modal pengembangan dan pemasaran yang belum optimal, serta ketergantungan terhadap supplier yang menjadi kelemahan utama. Keuntungan yang diperoleh selama periode tertentu yaitu, dari periode bulan Maret sampai Mei menunjukkan bahwa usaha ini mampu menghasilkan laba sebesar Rp. 1.450.000 dari total pendapatan sekitar Rp. 3,9 juta, dan modal awal sebesar Rp. 2.000.000 masih dapat dikelola dengan baik, meskipun stok barang belum seluruhnya terjual.

### **5.2 Saran**

Demikian adapun saran dalam pengembangan bisnis *Thrifting* ini kedepannya oleh *Thrift Skuy* dilakukan peningkatan pada strategi pemasaran. Maksud dari meningkatkan strategi pemasaran adalah dengan melakukan endorsement ke influencer dan memperbaiki kualitas konten foto serta video agar lebih menarik dan profesional. Selain itu, usaha ini akan dan perlu menambahkan variasi produk seperti celana dan aksesoris, serta mempertimbangkan untuk memperluas jaringan pasokan agar tidak terlalu bergantung pada supplier. Rencana jangka panjang juga meliputi pembukaan toko offline di Timika dan Yogyakarta serta pengadaan barang secara mandiri agar usaha lebih mandiri dan berkembang lebih pesat. Dengan langkah-langkah tersebut, diharapkan *Thrift Skuy* dapat meningkatkan daya saing, memperluas pangsa pasar, dan mencapai pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan.