

## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1 Kesimpulan

Dari Kegiatan Belajar Berwirausaha Terpadu di Amboja Farm penulis telah mendapatkan banyak pembelajaran terkait bagaimana tata kelola sebuah usaha dan strategi pemasaran secara umum maupun digital. Tata Kelola usaha dengan pemanfaatan pihak ketiga mampu memangkas biaya pengeluaran, mampu memangkas pengelolaan sumber daya dan aset usaha.

Strategi digital marketing dengan menjual produk secara online memang salah satu strategi pemasaran yang efektif untuk target pasar yang suka dengan kebiasaan praktis dan serba cepat. Kemudahan akses belanja menciptakan peluang bagi perusahaan untuk mengembangkan strategi pemasarannya melalui media digital marketing seperti platform sosial media, website, iklan berbayar, dan marketplace. Marketplace merupakan salah satu saluran komunikasi pemasaran untuk menghubungkan Happy Joy Home Store dengan konsumen karena aksesnya yang sangat mudah juga banyak tersedia promo yang sangat menarik. Selain itu, sosial media juga masih menjadi platform terpopuler dan terbanyak penggunaannya bahkan di Indonesia sendiri. Apalagi semakin *update* sosial media kini makin memperbanyak fitur-fitur yang mampu menunjang kegiatan berjualan. Happy Joy Home Store dalam tahap perkembangannya cukup berhasil dalam menerapkan strategi komunikasi pemasaran dengan memanfaatkan platform digital sebagai strategi digital marketing. Hal tersebut terbukti dari riwayat penjualan melalui shopee, dengan rata-rata perhari penjualan rak dinding hingga 5 pcs perhari.

#### 5.1 Rekomendasi

Berdasarkan hasil kesimpulan penulis mencoba untuk memberikan beberapa rekomendasi sebagai berikut :

1. Sebaiknya mulai memperbaiki tata kelola usaha seperti memangkas bisnis proses dengan memanfaatkan pihak ketiga untuk agar usaha lebih mampu fokus mengembangkannya strategi untuk meningkatkan penjualan.
2. Sebaiknya mulai membangun media pemasaran digital untuk memperluas target pasar dan mengoptimalkan biaya pemasaran.