

BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan yang telah dilakukan maka penelitian ini dapat disimpulkan bahwa penerapan strategi pengembangan bisnis dengan bingkai pendekatan Business Model Canvas yang telah dilakukan AL-NAJAH1.ID selama ini sudah cukup bagus. Elemen-elemen Business Model Canvas telah saling mendukung untuk meningkatkan pendapatan AL-NAJAH1.ID. Terdapat enam elemen yang perlu diimprovisasi ke dalam Business Model Canvas yang baru setelah dilakukan analisis SWOT diantaranya Customer Relationship, Customer Segments, Channels, Key Partnership, Key Resources, dan Cost Structure. Usulan implikasi strategi pada enam elemen tersebut diantaranya mengembangkan Key Resources, menambah Cost Structure melalui biaya iklan atau promosi, serta bekerjasama dengan pihak perbankan atau lembaga keuangan sebagai Key Partnership, Customer Relationship, Customer Segments, dan Channel untuk meningkatkan Revenue Stream.

5.2 Saran

a. Untuk Pemilik Usaha

Melakukan evaluasi berkala terhadap strategi pemasaran dan kinerja bisnis di marketplace dan media sosial bisnis AL-NAJAH1.ID serta selalu siap beradaptasi dengan tren pasar dan kebijakan regulasi marketplace dan media sosial.

b. Untuk Peneliti Selanjutnya

Saran bagi peneliti selanjutnya sebagai berikut:

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

