BAB V

PENUTUP

5.1 KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh penulis, maka penulis menarik kesimpulan dari pengembangan usaha online shop Poshculture.id di e-commerce Shopee yaitu:

1. Pengembangan yang dilakukan oleh Poshculture.id meliputi:
   a. Melakukan penjualan dengan cara menggunakan platform e-commerce Shopee.
   b. Meningkatkan promosi dengan cara memberikan gratis ongkos pengiriman dan voucher promosi saat *check-out* keranjang.
   c. Melakukan peminjaman modal melalui fitur Shopee pay later.
   d. Memanfaatkan perkembangan teknologi untuk melakukan pemasaran produk Poshculture.
2. Adanya peningkatan penjualan di Poshculture.id akibat penggunaan platform e-commerce Shopee, yang semula laba penjualan hanya sebesar Rp 7.675.310 pada tahun 2020, kemudian meningkat menjadi Rp 8.454.190 pada tahun 2021 setelah melakukan penjualan dengan menggunakan platform Shopee.

5.2 SARAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh penulis, maka penulis memberikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Online shop Poshculture.id dapat melakukan riset pasar dengan lebih sering, seperti satu bulan sekali atau tiga bulan sekali, untuk dapat menambah jenis produk yang sedang diminati oleh pembeli agar *online shop* tetap relevan dan selalu *up-to-date*.
2. Online shop Poshculture.id dapat memfokuskan penjualannya pada produk yang paling banyak diminati oleh konsumen dan menambah *campaign* atau promosi dan iklan yang berupa *endorsement* supaya menambah jangkauan pembeli dan menambah *exposure* agar dapat bertahan dalam bersaing di marketplace.
3. Dalam meneliti sebuah marketplace untuk pengembangan usaha, diperlukan riset yang mendalam seperti algoritma, jenis produk, dan demografis pengguna e-commerce supaya usaha pengembangan usaha lebih efektif.