

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pengkajian pada penelitian ini, dapat disimpulkan dari hasil analisis *Business Model Canvas* (BMC) pada usaha Goods Place_id memiliki bisnis model *Value Proposition* dengan mengandalkan harga produk yang bersaing di marketplace, memberikan pelayanan pengiriman cepat maksimal 3 hari sampai, menjamin produk yang dijual asli atau *original* atau uang kembali, memberikan garansi untuk semua produk hingga waktu 1 bulan, menyediakan produk yang mudah dipakai, menyediakan produk yang unik, dan mengemas produk menggunakan *bubble wrap* tanpa biaya tambahan. Berdasarkan hasil analisis matriks IFAS, matriks EFAS, dan matriks IE maka diketahui posisi usaha Goods Place_id pada matriks IE berada di kuadran I yang berarti jenis strategi yang digunakan pada usaha Goods Place_id adalah strategi *growth and build* dengan strategi intensif. Strategi yang tepat diterapkan pada usaha Goods Place_id sesuai dengan jenis strategi *growth and build* adalah memperbesar *market share* melalui teknologi dengan nilai total TAS sebesar 4,91.

5.2 Saran

Berdasarkan paparan kesimpulan, maka saran yang dapat diberikan kepada Goods Place_id sebagai berikut :

1. Usaha Goods Place_id meningkatkan perfoma penjualan dengan memanfaatkan *Value Proposition* yang terdapat pada Bisnis Model Kanvas untuk menarik pelanggan baru.
2. Usaha Goods Place_id menjalankan strategi yang dipilih yaitu memperbesar market share melalui teknologi dengan penetrasi kegiatan pemasaran melalui sosial media dan *market place* lainnya.
3. Usaha Goods Place_id dapat memanfaatkan potensi atau peluang yang ada untuk mengidentifikasi kondisi pasar sehingga mendapatkan hasil yang optimal.

