

Pemilik Geoff Card Shop perlu menambah *stock* produk untuk setiap jenis kartu game. Sehingga pembeli yang berminat untuk membeli kartu game tidak perlu menunggu lama karena persediaan kosong. Pemilik bisa menambahkan jumlah kartu game yang banyak diminati konsumen agar konsumen tidak mudah berpindah ke penjual lain.



## BAB V PENUTUP

### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan analisis strategi bisnis Geoff Card Shop, diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Geoff Card Shop memiliki kekuatan pada kelengkapan produk, kualitas produk dan pelayanan yang diberikan pada konsumen ramah.
2. Geoff Card Shop memiliki kelemahan pada promosi yang dilakukan oleh ditawarkan Geoff Cardshop hanya melalui WhatsApp, Facebook, Geoff Cardshop memiliki stok card games

yang terbatas, usaha yang hanya dikelola satu orang sehingga terbatas dalam hal pelayanan

3. Geoff Card Shop memiliki peluang yaitu permainan kartu adalah hobi bagi sebagian orang, adanya minat seseorang terhadap kartu games dan bekerjasama dengan komunitas gamers.
4. Geoff Card Shop memiliki ancaman yaitu banyaknya pesaing, ancaman tawaran harga yang lebih murah dan adanya game online yang menggeser permainan kartu.
5. Berdasarkan analisis Matriks IE, Geoff Card Shop berada di sel I yang berarti *grow and build* (tumbuh dan berkembang). Pada posisi tersebut strategi yang dapat digunakan yaitu penetrasi pasar dan pengembangan produk.
6. Berdasarkan Matriks SWOT strategi yang dapat digunakan Geoff Card Shop yaitu mengembangkan kerjasama dengan komunitas gamers sehingga bisa menawarkan produk kartu game ke lebih banyak orang, meningkatkan pelayanan kepada konsumen, memperbaiki pemasaran, memberikan packaging untuk kartu games, membuat kartu member, menambah stock kartu games.

## 5.2 Saran

Saran dalam penelitian ini adalah :

1. Pemilik sebaiknya membuat promosi untuk bisa memperluas pangsa pasar. Misalnya melakukan promosi di *e-commerce*, memberikan

kupon potongan harga atau voucher gratis ongkos kirim sehingga konsumen lebih tertarik.

2. Pemilik sebaiknya memberikan respon yang cepat dalam hal pelayanan sehingga konsumen tidak menunggu lama dalam hal pelayanan.
3. Pemilik sebaiknya mempunyai lebih banyak stock kartu games sehingga konsumen tidak mudah beralih ke penjual lain.

