

## **BAB V**

### **PENUTUP**

Dalam mengembangkan usaha 22 Store pada era digital saat ini, beberapa strategi bisnis yang dapat diterapkan termasuk membangun prisensi digital yang kuat melalui media sosial, menggunakan teknologi untuk pengelolaan usaha yang lebih efisien, menggunakan platform e-commerce dan pengiriman online, melakukan pemasaran digital yang terarah, menerapkan program loyalitas digital, menggunakan analisis data untuk pengambilan keputusan, meningkatkan keterlibatan pelanggan melalui interaksi aktif, serta menawarkan inovasi produk digital. Dengan mengadopsi strategi-strategi ini, 22 Store dapat memanfaatkan potensi penuh dari era digital untuk memperluas jangkauan, meningkatkan keterlibatan pelanggan, dan mencapai pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan.

Memanfaatkan media sosial untuk strategi pemasaran dan promosi di era digital dapat dilakukan dengan beragam cara efektif. Pertama, identifikasi platform yang tepat sesuai dengan audiens target pasar. Selanjutnya, buatlah konten berkualitas yang menarik perhatian dan bermanfaat bagi pengikut Anda, seperti gambar, video, atau artikel yang relevan dengan merek Anda. Konsistensi dalam posting juga penting untuk menjaga keterlibatan dan keteraturan, sementara interaksi aktif dengan pengikut, termasuk respon terhadap komentar dan pesan, membantu membangun hubungan yang kuat. Manfaatkan fitur-fitur platform seperti Instagram Stories atau TikTok Ads untuk meningkatkan eksposur merek Anda. Kolaborasi dengan influencer dan pengumuman penawaran khusus melalui media sosial juga dapat meningkatkan visibilitas dan konversi. Terakhir, lakukan analisis kinerja secara teratur untuk memahami efektivitas strategi Anda dan membuat penyesuaian yang diperlukan. Dengan pendekatan yang terarah dan kreatif, media sosial dapat menjadi alat yang powerful untuk memperluas jangkauan merek, meningkatkan keterlibatan pelanggan, dan memperkuat hubungan dengan audiens Anda.

Strategi pendekatan terhadap konsumen untuk 22 Store melibatkan penekanan pada pengalaman pelanggan yang positif, dengan layanan yang ramah dan responsif serta penawaran produk yang relevan dengan preferensi pelanggan. Komunikasi yang terbuka dan responsif di media sosial dan melalui email penting untuk menjaga keterhubungan dengan pelanggan dan memberikan informasi terbaru tentang produk dan promosi. Implementasi program loyalitas pelanggan yang menarik, penggunaan data pelanggan untuk personalisasi pengalaman belanja, dan kolaborasi dengan komunitas lokal juga menjadi fokus utama. Selain itu, memberikan penghargaan dan pengakuan kepada pelanggan setia dapat memperkuat hubungan dan meningkatkan loyalitas mereka. Dengan demikian, 22 Store dapat membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan, meningkatkan retensi, dan menciptakan pengalaman belanja yang memuaskan secara keseluruhan.

### **5.1 Saran**

Selama melakukan kegiatan kewirausahaan serta usaha yang saya bangun adalah DeRiCrave, ada beberapa saran yang akan disampaikan untuk semua pihak agar kegiatan kewirausahaan ini dapat berjalan dengan lebih baik untuk kedepannya. Berikut ini adalah saran yang dirangkum dalam kegiatan kewirausahaan ini:

#### **5.1.1 Saran bagi Mahasiswa**

1. Mahasiswa untuk lebih mematangkan persiapan diri untuk dapat mengikuti kegiatan kewirausahaan ini.
2. Mahasiswa diharapkan menjaga etika dan perilaku karena selain membawa nama baik pribadi, juga masih mengemban nama baik kampus ISB Atma Luhur.
3. Mahasiswa diharapkan dapat mempertahankan dan mengembangkan usaha yang sudah di bangun saat melaksanakan kegiatan kewirausahaan.
4. Mahasiswa harus siap menanggung resiko yang akan di dapatkan saat membangun usaha sendiri karna setiap usaha pasti mengalami kebangkruttan maupun keuntungan.

### **5.1.2 Saran bagi Institut Sains dan Bisnis (ISB) Atma Luhur**

1. Diharapkan bagi pihak ISB Atma Luhur untuk terus melanjutkan program dari kegiatan kewirausahaan ini yang dapat meningkatkan kualitas dari mahasiswa/i yang terlibat dalam kewirausahaan.
2. Diharapkan bagi pihak ISB Atma Luhur untuk lebih memberikan materi atau persiapan yang dapat menunjang kesiapan mahasiswa.

### **5.1.3 Saran bagi 22 STORE**

1. Untuk kedepannya 22 STORE tidak hanya bergerak di bagian online store doang tapi bakal terjun di offline storenya juga.
2. 22 Store saya harap bisa sukses hingga tahap ke Ekspor atau bisa ke tahap pasar dunia.
3. Saya juga berharap 22 Store tetap ngembangin inovasi produk yang sangat banyak.
4. Dan untuk offline storenya semoga 22STORE memiliki banyak cabang disetiap kota.

