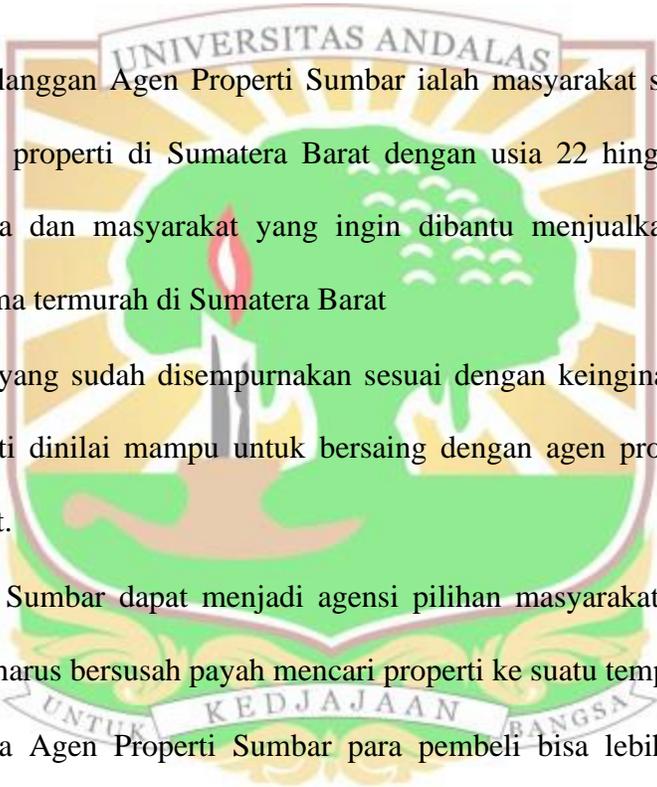


BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan Proyek

Kesimpulan dari proyek perancangan *start up property agency* dengan model bisnis berbasis media sosial ialah:

- 
- Segmentasi pelanggan Agen Properti Sumbar ialah masyarakat seluruh Indonesia yang ingin membeli properti di Sumatera Barat dengan usia 22 hingga 70 tahun baik pria maupun wanita dan masyarakat yang ingin dibantu menjualkan propertinya dengan sistem kerjasama termurah di Sumatera Barat
 - Model bisnis yang sudah disempurnakan sesuai dengan keinginan dan kebutuhan para pencari properti dinilai mampu untuk bersaing dengan agen properti lain yang ada di Sumatera Barat.
 - Agen Properti Sumbar dapat menjadi agensi pilihan masyarakat yang sedang mencari properti tanpa harus bersusah payah mencari properti ke suatu tempat dan berkeliling
 - Dengan adanya Agen Properti Sumbar para pembeli bisa lebih merasa aman dalam membeli properti karna semua properti yang dijualkan Agen Properti Sumbar sudah dilakukan mitigasi awal baik surat perizinan dan sertifikat properti tersebut.
 - Membantu dan mengurangi potensi penyebaran virus ketika pandemi ini dengan menyediakan semua pilihan properti melalui media sosial

5.2 Keterbatasan Proyek

Proyek perancangan *start up property agency* dengan model bisnis berbasis media sosial ini memiliki beberapa keterbatasan, yaitu :

- Permodalan. Karna untuk mengefektikan media sosial agar bisa diketahui banyak orang, media sosial harus melakukan iklan berbayar pada media sosial, *endors* pada *public figure* yang terkenal dan membangun tim *social media marketing* untuk bisa merancang ide-ide kreatif dalam penjualan melalui media sosial.
- Proyek ini juga memiliki keterbatasan pada jumlah informan yang terbatas karna perbaikan media sosial yang harus dilakukan secara konsisten dan memakan waktu yang cukup lama menjadi hambatan untuk memperbanyak jumlah informan

5.3 Agenda Perbaikan Proyek

Agen Properti Sumbar akan menyempurnakan beberapa hal yang belum di perbaiki seperti :

- Konsistensi warna
- Konten mengenai hiburan dan edukasi properti
- Memperbanyak unit *listing* properti pada media sosial agar dapat menyesuaikan dengan kebutuhan para pencari properti
- Memulai melakukan iklan media sosial berbayar untuk memperoleh calon pembeli yang baru agar bisnis ini memperoleh keuntungan dan bisa membangun tim *social media marketing*.

