

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Untuk menjawab rumusan masalah pada penelitian ini dan berdasarkan hasil penelitian yang penulis dapatkan, dapat ditarik kesimpulan, diantaranya:

1. Aggit *Leather Collection* dari awal berdirinya hanya menerapkan strategi bisnis konvensional yaitu dengan mencari bahan baku yang murah dan berkualitas, sehingga produk yang dijual menjadi murah dan berkualitas. Pada bisnis konvensional, pembeli dapat melihat barang secara langsung dan melihat kualitas yang sebenarnya. Seiring dengan berjalannya waktu banyak kendala yang dihadapi karena banyaknya industri yang menjual produk serupa dengan harga dan kualitas yang serupa. Hal tersebut menyebabkan pendapatan dari Aggit *Leather Collection* mengalami penurunan.
2. Dalam meningkatkan keunggulan bersaing Aggit *Leather Collection* perlu mengembangkan strategi bisnis dengan bisnis model canvas dan memperhatikan elemen-elemen yang mendukung pencapaian tujuan organisasi. Analisis model bisnis yang dilakukan Aggit *Leather Collection* melalui Bisnis Model Canvas (BMC) mengacu pada sembilan elemen (Osterwalder & Pigneur, 2010) yaitu *Customer Segment* kebanyakan laki-laki hingga dewasa dengan rentang usia 17-25 tahun pada tingkat ekonomi menengah. *Value Proposition* berupa keunggulan dalam produk yang berkualitas dengan harga terjangkau dan produk menyesuaikan tren. *Channel* yang dijalankan melalui media sosial sebagai salah satu media penjualan dari Aggit *Leather Collection*. *Customer relationship* dilakukan dengan berkomunikasi dengan pelanggan melalui media sosial dan secara langsung serta menjaga loyalitas pelanggan dengan memberikan diskon produk. Aktivitas kunci yang dilakukan meliputi aktivitas produksi, aktivitas pemasaran dengan didukung oleh sumber daya manusia, sumber daya fisik, serta sumber daya finansial. Aggit *Leather*

*Collection* memiliki mitra dengan toko-toko biasa sebagai pemasok bahan baku dan toko-toko biasa lainnya sebagai mitra pembeli dari produk *Aggit Leather Collection* serta bermitra dengan pusat penjualan produk konveksi yaitu Sukaregang *Leather Centre*. Pendapatan yang dihasilkan melalui penjualan produk *Aggit Leather Collection*. *Cost structure* yang dikeluarkan berupa bahan baku produksi dan biaya tenaga kerja yang modal awal menggunakan modal pribadi.

3. *Aggit Leather Collection* menggunakan model bisnis yaitu bisnis model canvas dan strategi *red ocean*. *Aggit Leather Collection* memilih metode strategi *red ocean* karena bisnis yang di produksi produk yang sudah memiliki banyak pesaing. Strategi *red ocean* bertujuan untuk melawan dan mengalahkan pesaing. Dalam meningkatkan pendapatan bisnis *Aggit Leather Collection* memformulasikan kembali secara lebih fokus terhadap *value proposition* yaitu dengan inovasi produk menciptakan variasi produk dari pasar yang sudah ada ataupun dengan mengembangkan produk dari pihak *Aggit Leather Collection*.

## **5.2 Implikasi**

Diharapkan hasil penelitian ini dapat menjadi masukan untuk perusahaan *Aggit Leather Collection*. berdasarkan hasil penelitian tersebut dikemukakan implikasi secara teoritis dan praktis pada penelitian ini, diantaranya:

1. Model bisnis pada bisnis model canvas dapat membantu melihat keseluruhan gambaran bisnis berdasarkan sembilan elemen yang telah ditentukan. Bisnis model canvas dapat mengurangi risiko bisnis yang terlihat mulai dari kekuatan dan kelemahan perusahaan hingga kondisi bisnis di masa depan.
2. *Aggit Leather Collection* menerapkan model bisnis menggunakan bisnis model canvas untuk meningkatkan penjualan dengan cara meningkatkan *value propositions* dengan menawarkan manfaat meningkatkan kualitas produk *Aggit Leather Collection* yang dapat diterima oleh pelanggan dan meningkatkan *customer relationship* untuk menambah calon pelanggan dengan strategi *red ocean*.

3. Penelitian ini ditemukan bahwa penggunaan promosi tidak sepenuhnya menjamin pertumbuhan perusahaan sehingga memerlukan formulasi dan strategi bisnis baru dengan menggunakan strategi *red ocean* untuk mengetahui pertumbuhan di perusahaan dan meningkatkan penjualan.

### 5.3 Saran

Berdasarkan hasil penelitian, penyajian dan kesimpulan telah dikemukakan, adanya beberapa saran yang dapat menjadi masukan untuk kedepannya, diantaranya:

1. UMKM Aggit *Leather Collection*

Untuk UMKM Aggit *Leather Collection* perlu memperhatikan setiap aktivitas bisnis sesuai dengan bisnis model canvas yang digunakan agar dapat berjalan dengan baik. Strategi yang dijalankan kemudian harus dievaluasi kembali sehingga Aggit *Leather Collection* mengetahui kinerja strategi yang diterapkan. Aggit *Leather Collection* harus fokus kepada pengembangan produk dengan memberi nilai tambah pada menciptakan desain atau model produk baru yang lebih menarik pelanggan sehingga meningkatkan penjualan.

2. Penelitian Selanjutnya

Untuk penelitian selanjutnya, penelitian disarankan untuk perlunya pengembangan penelitian ini lebih mendetail yang berkaitan dengan bisnis model canvas. Selain itu, bagi peneliti selanjutnya yang akan melanjutkan penelitian ini diharapkan dapat membandingkan strategi bisnis menggunakan bisnis model canvas untuk menemukan model bisnis yang lebih baik.