

## BAB V

### KESIMPULAN, IMPLIKASI, DAN REKOMENDASI

#### 5.1 Kesimpulan

Hasil penelitian dan pembahasan penelitian, memberikan kesimpulan mengenai strategi pengembangan bisnis Toko Sinsin Jaya dengan menggunakan *lean canvas* sebagai berikut:

1. Gambaran umum strategi bisnis TSJ berupa diferensiasi produk, pelayanan pelanggan dengan memberikan layanan konsultasi mengenai desain furniture, memanfaatkan media sosial sebagai media promosi, dan menjalin hubungan baik dengan *supplier* untuk material bahan baku yang berkualitas tinggi dengan harga yang kompetitif.
2. Identifikasi sembilan blok *lean canvas existing* TSJ antara lain, sebagai berikut:

*Customer Segment* TSJ adalah konsumen dengan anggaran terbatas, pelanggan mencari mebel yang bisa kustom untuk memenuhi kebutuhan spesifik, dan konsumen yang menasar area toko. *Problems* dari TSJ sendiri adalah proses pengiriman produk mebel yang lambat dan sering mengalami kerusakan, konsumen mengalami kesulitan dalam menemukan mebel yang berkualitas dengan harga yang terjangkau, dan media pemasaran hanya melalui media sosial, sehingga cakupannya sangat sempit. *Unique Value Propositions* TSJ adalah jaminan garansi sampai tujuan, penggunaan material berkualitas, memberikan konsultasi desain furniture, dan produk yang bisa dilepas pasang. *Solutions* TSJ adalah dengan menggunakan layanan logistik yang terpercaya, mencari supplier pengganti, dan membuat konten marketing semenerik mungkin. *Channels* TSJ adalah sosial media, dan toko fisik di sekitar lokasi toko fisik. *Revenue Streams* dari TSJ sendiri adalah produk jadi, penjualan produk kustom, dan reparasi produk. *Cost Structure* TSJ meliputi biaya produksi mebel, biaya operasional toko fisik, dan biaya pengiriman logistik. *Key Metrics* TSJ meliputi penjualan bulanan yang akan direkap, tingkat kepuasan pelanggan untuk mengukur kualitas produk yang dijual, waktu pengiriman rata-rata, dan persentase

pengembalian produk untuk melihat seberapa aman produk di dalam perjalanan melalui pengiriman logistik. *Unfair Advantage* TSJ sendiri adalah menggunakan material khusus dan inovatif agar bisa memberikan kualitas produk sebagai perbandingan dengan kompetitor.

3. Formulasi lean canvas pada TSJ didorong oleh fokus yang kuat pada masalah selama pengembangan ide. Lean canvas menekankan masalah, solusi, parameter utama, dan nilai kompetitif, serta berfungsi untuk mengukur risiko dan ketidakpastian bisnis. Formulasi lean canvas pada TSJ adalah sebagai berikut.

*Customer Segment* dari TSJ adalah keluarga muda yang baru membeli rumah, pekerja kantoran yang membutuhkan furnitur praktis dan estetik, pemilik yang menyewakan properti seperti kontrakan dan apartemen, pelanggan dengan anggaran terbatas, penggemar desain interior, pemilik bisnis cafe dan resto, serta pelanggan yang mencari furnitur ramah lingkungan. *Unique Value Proposition* TSJ adalah jaminan garansi sampai tujuan, penggunaan material berkualitas, memberikan konsultasi desain furnitur, dan produk yang bisa dilepas pasang. *Channels* atau saluran TSJ adalah toko fisik di lokasi strategis, situs *website e-commerce*, media sosial untuk pemasaran, *platform marketplace* seperti tokopedia, shoope, dan lazada. *Revenue Streams* TSJ adalah penjualan produk jadi, penjualan produk custom, reparasi produk furnitur, dan produk ramah lingkungan. *Cost Structure* TSJ adalah Biaya produksi mebel, biaya operasional toko fisik, biaya pengiriman logistik, biaya pemasaran, dan biaya bahan untuk produk ramah lingkungan. *Key Metrics* atau kunci metrik dari TSJ adalah penjualan bulanan, tingkat kepuasan pelanggan, waktu pengiriman rata-rata, persentase pengembalian produk, jumlah produk custom yang terjual, tingkat adopsi produk ramah lingkungan. *Unfair Advantage* atau keunggulan tidak adil TSJ yang tidak dimiliki kompetitor lain adalah material khusus dan inovatif, jaringan eksklusif, dan pengalaman reputasi dalam industri mebel.

## 5.2 Implikasi

Implikasi dari hasil penelitian ini, *lean canvas* pada TSJ yaitu penjualan yang tidak stabil, dikarenakan TSJ tidak memperbaiki strategi pengembangan bisnis menggunakan alat *lean canvas* sebagai alat analisis yang berdampak pada tingkat penjualan menurun.

## 5.3 Rekomendasi

Adapun rekomendasi yang diberikan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Berdasarkan temuan penelitian, saran untuk TSJ yaitu perlu adanya peningkatan strategi bisnis sesuai dengan rekomendasi pada setiap elemen *lean canvas*. Terutama untuk perbaikan *customer segment*, *channels*, dan *Unfair Advantage* yang lalu agar kinerja perusahaan dapat bertambah lebih baik dan memperluas segmen pasar kepada konsumen yang relatif masih baru. Strategi ini dilakukan untuk menarik para konsumen untuk menjadi pelanggan baru, serta mengembangkan area geografis untuk mendapatkan pangsa konsumen yang baru.
2. Saran untuk penelitian selanjutnya, disarankan peneliti merekomendasikan untuk dapat mengkaji serta mengembangkan bentuk strategi bisnis dengan mengimplementasikan sembilan blok *lean canvas* menggunakan matriks ifas dan efas secara mendalam, hal tersebut agar dapat bisa menentukan strategi apa yang pas untuk menentukan strategi pengembangan bisnis.