

BAB 5

KESIMPULAN

5.1 Kesimpulan

Secara keseluruhan, elemen-elemen BMC terbukti mampu meningkatkan efisiensi operasional dan daya saing usaha melalui inovasi digital, penyesuaian proposisi nilai, dan pengelolaan saluran distribusi yang lebih variatif. Pemanfaatan teknologi digital, seperti otomatisasi, media sosial, dan kemitraan strategis, memungkinkan usaha menjangkau pasar yang lebih luas dan memenuhi kebutuhan pelanggan secara efektif. Meskipun demikian, perusahaan juga dihadapkan pada berbagai tantangan yang berbeda tergantung pada sektor industri dan lokasinya. Sebagai contoh, pada industri pariwisata medis, tantangannya adalah memenuhi kebutuhan pelanggan internasional, sementara pada sektor pengolahan susu fokus utamanya adalah pengelolaan rantai pasokan dan pengendalian biaya. Selain itu, usaha di negara berkembang sering kali menghadapi kendala infrastruktur dan akses teknologi yang terbatas sehingga lebih mengandalkan pendekatan lokal dan kemitraan domestik dalam operasional mereka.

Lebih lanjut, terdapat perbedaan yang signifikan dalam implementasi BMC antara perusahaan di negara maju dan negara berkembang. Di negara maju, perusahaan cenderung mengoptimalkan BMC dengan memanfaatkan teknologi canggih dan kemitraan internasional, seperti penggunaan kecerdasan buatan dalam distribusi atau teknologi *blockchain* pada layanan *ride-hailing* di Tiongkok. Sebaliknya, usaha di negara berkembang cenderung mengandalkan sumber daya lokal dan kemitraan domestik. Di Indonesia, misalnya, sektor kreatif lebih mengutamakan efisiensi biaya serta distribusi yang bersifat lokal.

5.2 Saran

Untuk perusahaan dapat memperkuat kemitraan lokal dengan lembaga pendidikan, pemasok, dan pemerintah sangat penting untuk membantu usaha di negara berkembang mengatasi keterbatasan sumber daya. Di sisi lain, perusahaan yang memiliki potensi untuk berkembang ke pasar internasional juga dapat menjajaki kemitraan global untuk memanfaatkan teknologi dan meningkatkan daya saing. Selain itu, perusahaan sebaiknya mengadopsi teknologi berkelanjutan yang sesuai dengan kapasitas dan kebutuhan mereka. Pemanfaatan e-commerce dan

media sosial, misalnya, dapat dioptimalkan untuk meningkatkan penjualan dan pengelolaan pelanggan secara digital. Adapun elemen-elemen dalam *Business Model Canvas* (BMC) perlu disesuaikan dengan karakteristik pasar dan kebutuhan industri. Usaha di sektor padat karya mungkin lebih memprioritaskan efisiensi biaya dan pemasaran digital yang hemat anggaran, sementara usaha berbasis teknologi lebih relevan untuk memanfaatkan analitik data dan kecerdasan buatan.

5.3 Rekomendasi

Untuk pengembangan lebih lanjut, perlu dilakukan penelitian lebih mendalam mengenai penerapan BMC pada berbagai sektor usaha, terutama yang mengalami perkembangan pesat seperti teknologi dan layanan. Selain itu, evaluasi secara rutin terhadap efektivitas penerapan elemen-elemen BMC juga penting dilakukan untuk menemukan area yang masih perlu perbaikan dan penyesuaian dengan perubahan pasar. Di negara berkembang, diharapkan pemerintah dapat memberikan dukungan berupa pelatihan digital dan penguatan infrastruktur yang mempermudah usaha dalam menjalani transformasi digital. Dengan adanya rekomendasi ini, diharapkan usaha dapat lebih maksimal dalam mengimplementasikan BMC, meningkatkan daya saing, serta mampu beradaptasi dengan perubahan pasar yang terus berkembang..