

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berikut adalah kesimpulan yang saya dapatkan perihal meningkatkan inovasi bisnis di Industri Kreatif Rumah Karung Goni :

1. Kesimpulan Analisis SWOT dihubungkan dengan kelemahan, kelebihan, peluang maupun ancaman dalam Industri Kreatif Rumah Karung Goni atas penelitian IE Matriks sebagai Inovasi Bisnis di Industri Kreatif Rumah Karung Goni berada di sel nomor VI (*Maintain*), yaitu suatu keadaan dimana usaha goni mengalami suatu masa pertumbuhan di *retrencment strategy*, baik dalam inovasi maupun keunikan produknya. Dengan demikian dapat diketahui strategi yang sebaiknya dijalankan adalah strategi pengembangan model inovasi bisnis untuk variasi dan keunikan *design* produk.
2. Berdasarkan identifikasi melalui *Business Model Canvas*, kesimpulan dari model ini adalah:
 1. *Key partnership*, memiliki pemasok goni, tukang jahit dan tukang potong kain.
 2. *Key Activities*, menerima order, produksi, *delivery*, melakukan pemasaran, mengecek barang yang tidak layak dijual.
 3. *Value Propositions*, *home industry*, memberikan kualitas yang baik, memberikan pelayanan dengan ramah, *fast respon*.
 4. *Customer Relationship*, *open custom*, menjaga hubungan dengan memberikan pelayanan prima, jejaring sosial.
 5. *Customer Segment*, kalangan menengah, pebisnis kopi, pebisnis dekor, anak muda rentang usia (20 – 27) tahun, dan *event* di beberapa perusahaan atau *wedding* untuk buah tangan atau *souvenir*.
 6. *Key Resources*, *SDM* : (karyawan, penjahit), mesin pemotong, tempat, peralatan produksi.

7. *Channels*, pameran, media online, media offline, penjualan langsung komunitas.
 8. *Cost Structures*, biaya tetap dan biaya variabel.
 9. *Revenue Streams, payment* dan pendapatan bersumber dari penjualan produk.
3. Metode *Quality Function Deployment* memiliki matriks *House of Quality* (HoQ) adalah cara untuk Rumah Karung Goni memperbaiki skala prioritas *Voice of Customer* (VoC) berdasarkan masukan konsumen untuk merefleksikan dan menyesuaikan dalam *Voice of Engineering* (VoE). Sehingga dapat melakukan inovasi terbaru, mengembangkan produk-produk unggulan, memperhatikan kebutuhan konsumen terutama yang langsung berinteraksi dengan konsumen, dapat memprioritaskan hal-hal yang akan dikembangkan agar dapat meningkat tanpa harus melakukan pengawasan yang dilakukan oleh pihak yang berhak mengawasi.

5.2 Saran

Saran yang diberikan oleh peneliti dalam penelitian kali ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi pemilik usaha Rumah Karung Goni yaitu ada beberapa hal yang perlu dibenahi agar usaha Rumah Karung Goni dapat meningkatkan profit penjualannya, seperti peningkatan kualitas pemilik maupun karyawan dan dalam aktivitas produksinya Rumah Karung Goni juga dapat menciptakan ide-ide baru yang bisa menarik pelanggan untuk datang dan kembali ataupun membeli *online* Rumah Karung Goni dengan melakukan kerja sama berbagai pihak dalam pengembangannya kedepannya. Kegiatan pemasaran yang diutamakan tidak hanya fokus terhadap penjualan tetapi dengan pengenalan kepada masyarakat agar lebih memperdulikan lingkungan sekitarnya.
2. Bagi penelitian selanjutnya diharapkan bisa meneliti usaha usaha lain yang belum diteliti sebelumnya, sehingga nantinya dapat mengetahui tentang sudah baik atau belum usaha itu diterapkan dalam Analisis SWOT, *Business Model Canvas*, dan *Quality Function Deployment* apabila berkenan untuk penelitian selanjutnya bisa

menganalisis tentang ketiga model tersebut bila diterapkan dalam usaha besar bahkan perusahaan multinasional yang harapannya kita akan dapat mengetahui seberapa baik perusahaan itu dapat berkembang jika di analisis lebih dalam menggunakan model tersebut dalam objek yang berbeda.