

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan teori dan hasil penelitian, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut.

1. Gambaran *business model canvas* menggunakan analisis SWOT menunjukkan bahwa perusahaan boneka di Kota Bandung berada pada kuadran V yaitu pertumbuhan dan stabilitas.
2. Gambaran *business model canvas* berada pada kategori sangat efektif karena bermanfaat bagi kelangsungan perusahaan boneka di Kota Bandung yang diukur dari sembilan indikator. Persentase tertinggi yaitu indikator *key activities* pada aspek ini tidak perlu perubahan, sudah cukup baik, indikator *customer segments* terdiri dari anak-anak hingga orang dewasa dengan rentang usia 9 – 50 tahun keatas, indikator *value proposition* dalam penjualan sudah menyediakan produk dengan bahan berkualitas, indikator *channels* perusahaan boneka melakukan pemasaran secara langsung, indikator *customer relationship* melalui interaksi baik website perusahaan ataupun media sosial, indikator *key partnership* saat ini adalah reseller dan supplier serta pesaing, indikator *revenue streams* perusahaan menyediakan opsi pembayaran yang beragam dan sumber daya manusia yang kompeten, indikator *cost structure* yang dikeluarkan perusahaan adalah biaya bahan baku, gaji karyawan, biaya pemasaran dan biaya tidak terduga dan persentase terendah adalah indikator *key resource* pada sebagian perusahaan boneka membutuhkan gudang penyimpanan, inovasi dalam perkembangan teknologi dan sumber daya manusia yang berkompeten.
3. Gambaran daya saing pada perusahaan boneka di Kota Bandung, berada pada kategori tinggi yang diukur dari lima indikator. Persentase tertinggi yaitu

suplai tepat waktu, kemampuan adaptasi, diferensiasi, harga kompetitif dan persentase terendah adalah mempertahankan pangsa pasar.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil kesimpulan, maka saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut.

1. Hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa perusahaan boneka di Kota Bandung berada pada kuadran V yaitu pertumbuhan dan stabilitas, strategi alternatif yang digunakan adalah memperluas pasar dengan melakukan inovasi dan memperbanyak varian produk, memperluas jaringan pemasaran dengan membuka toko (tidak hanya mengandalkan reseller) di luar Kota Bandung, peningkatan fasilitas produksi serta penerapan teknologi.
2. Gambaran *business model canvas* pada perusahaan boneka di Kota Bandung, pada indikator *key resources* yang memiliki presentase terendah, dimana pada hasil perumusan model bisnis kanvas terlihat perusahaan memiliki kekurangan dalam bidang teknologi, gudang penyimpanan dan jumlah sumber daya manusia. Dengan demikian perusahaan perlu meng-*upgrade* pengetahuan mengenai perkembangan teknologi untuk membantu dalam memproduksi produk maupun dalam pemasaran, mengikuti lembaga pelatihan pembuatan boneka, menambahkan jumlah gudang penyimpanan bahan baku dan produk dan menambah jumlah sumber daya manusia agar proses produksi dapat diselesaikan dengan tepat waktu dengan begitu dapat meningkatkan daya saing.
3. Gambaran daya saing pada perusahaan boneka di Kota Bandung, pada indikator mempertahankan pangsa pasar yang memiliki presentase terendah. Hal tersebut memungkinkan terjadi karena ketatnya persaingan yang terjadi di pasar dan banyaknya pesaing yang muncul dengan produk sejenis. Dengan demikian perusahaan harus melakukan inovasi secara berkesinambungan, seperti inovasi dalam menciptakan jenis produk baru, melengkapi produksi

SEKAR DILA PRATIWI, 2018

**ANALISIS *BUSINESS MODEL CANVAS* UNTUK
MENINGKATKAN DAYA SAING**

(Kasus Pada Pengusaha Boneka Di Kota Bandung

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu |
perpustakaan.upi.edu

dengan pernak-pernik boneka lain, memberikan label *brand* pada produk, selalu memahami keinginan dan selera pelanggan serta menjalin relasi dengan pelanggan.

SEKAR DILA PRATIWI, 2018
ANALISIS *BUSINESS MODEL CANVAS* UNTUK
MENINGKATKAN DAYA SAING
(Kasus Pada Pengusaha Boneka Di Kota Bandung
Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu |
perpustakaan.upi.edu