BAB V
KESIMPULAN, IMPLIKASI DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

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

1. Jesyaly.id merupakan bisnis yang bergerak dibidang *fashion* wanita dan didirikan pada saat pandemi Covi-19. Jesyaly.id menggunakan promosi melalui online yaitu dengan mempromosikan produk membuat konten, memberikan penawaran harga melalui informasi produk agar mendapatkan pelanggan baru dan tetap menjaga loyalitas dengan memberikan garansi produk kepada pelanggan. Seiring berjalannya waktu terjadi menurunan pada volume penjualan. Oleh karena itu dibutuhkan strategi dalam bisnis agar perusahan dapat terus berkembang kedepannya.
2. Dalam meningkatkan keunggulan bersaing jesyaly.id perlu mengembangkan strategi bisnis dengan bisnis model canvas dan memperhatikan elemen – elemen yang mendukung pencapaian tujuan organisasi. Analisis model bisnis yang dilakukan Jesyaly.id melalui Bisnis Model Canvas (BMC) mengacu pada 9 elemen yaitu *Customer Segment* adalah perempuan remaja hingga dewasa dengan rentang usia 15 – 35 tahun pada tingkat ekonomi menengah kebawah. *Value Proposition* berupa keunggulan dalam menyajikan foto katalog sesuai dengan aslinya, produk menyesuaikan tren, dan menyediakan ukuran produk allsize. *Channel* yang di jalankan melalui media sosial adalah instagram, tiktok dan melaui *e-commerce* yaitu shopee . *Customer relationship* dilakukan dengan berkomunikasi dengan pelanggan melaui media sosial instagram dan menjaga loyalitas pelanggan dengan memberikan garansi produk. Aktivitas kunci yang dilakukan meliputi aktivitas produksi, aktivitas pemasaran dengan didukung oleh sumber daya manusia dan sumber daya fisik. Jesyaly.id memliki mitra dengan toko bahan baku dan toko aksesoris berupa kancing. Pendapatan yang dihasilkan melalui penjualan produk *fashion* Jesyaly.id. Struktur biaya yang dikeluarkan berupa bahan baku produksi dan biaya tenaga kerja yang modal awal menggunakan modal pribadi.

3. Jesyaly.id menggunakan model bisnis yaitu bisnis model canvas dan strategi *red ocean*. Jesyaly.id memilih metode strategi *red ocean* karena bisnis yang di produksi yaitu pakaian wanita yang sudah memiliki banyak pesaing. Strategi *red ocean* bertujuan untuk melawan dan mengalahkan pesaing. Dalam meningkatkan pendapatan bisnis Jesyaly.id 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 Jesyaly.id.

5.2 Implikasi

Diharapkan hasil penelitian ini dapat menjadi masukan untuk perusahaan Jesyaly.id. berdasarkan hasil penelitian tersebut dikemukakan implikasi secara teoritis dan praktis pada penelitian ini, diantaranya :

- 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.
- Jesyaly.id dapat menerapkan model bisnis menggunakan bisnis model canvas untuk meningkatkan penjualan dengan cara meningkatkan *value propositions* dengan menawarkan manfaat peningkatkan kualitas produk Jesyaly.id yang dapat diterima oleh pelanggan dan meningkatkan *customer relationship* untuk menambah calon pelanggan dengan strategi *red ocean*.
- penelitian ini ditemukan bahwa penggunaan promosi tidak sepenuhnya menjamin pertumbuhan perusahaan sehingga memerlukan penerapan strategi bisnis baru dengan menggunakan bisnis model canvas dan strategi *red ocean* untuk mengetahui pertumbuhan di perusahaan dan meningkatkan penjualan.

5.3 Saran

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

1. Pemilik / *Owner* Jesyaly.id

   Untuk pemilik Jesyaly.id perlu memperhatikan setiap aktivitas bisnis sesuai dengan bisnis model canvas yang digunakan agar dapat berjalan dengan baik. Strategi yang dijalankan kemudian harus di evaluasi kembali sehingga Jesyaly.id mengetahui kinerja strategi yang diterapkan. Jesyaly.id harus fokus kepada pengembangan produk dengan memberi nilai tambah pada menciptakan design atau model produk baru yang lebih menarik pelanggan sehingga meningkatan 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.