

BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan mengenai strategi pengembangan bisnis menggunakan *Business Model Canvas (BMC)* pada usaha cuci sepatu Sikat Putih. Maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Sikat Putih berada pada tahap *hold and maintain*. Strategi yang dapat diterapkan yaitu dengan mengembangkan usaha dan memperluas pangsa pasar. Dari hasil analisis *SWOT* didapatkan strategi alternatif Sikat Putih yaitu memaksimalkan promosi melalui media cetak seperti banner dan poster sebagai bentuk pemasaran yang lebih luas, mengembangkan jasa dengan menciptakan inovasi, menambah karyawan untuk mempermudah kegiatan bisnis, meningkatkan pelayanan sehingga konsumen merasa puas dan loyal terhadap Sikat Putih, sering memberikan promosi terlebih kepada pelanggan setia Sikat Putih, menambah lokasi drop point sebagai bentuk usaha untuk memperluas pangsa pasar.
2. Dari hasil analisa model bisnis Sikat Putih menggunakan *Business Model Canvas* menghasilkan perbaikan pada 9 elemen *Business Model Canvas* kecuali *customer segment*. Perbaikan tersebut antara lain dengan menjalin kerjasama dengan beberapa usaha seperti laundry baju dan café untuk lokasi drop point, memiliki supplier cadangan, memaksimalkan pemasaran, menambah karyawan dan memberikan pelatihan kepada karyawan baru, memberikan inovasi pada packaging, menawarkan varian lebih banyak parfum, memberikan layanan membership dengan keuntungan yang menarik, pemeliharaan alat yang digunakan untuk kegiatan usaha, sering mendirikan tenant pada event UMKM, memasang banner dan membagikan brosur, menciptakan inovasi bisnis dengan menjual alat dan bahan yang relevan dengan usaha cuci sepatu untuk menambah sumber pendapatan usaha.

5.2 Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan mengenai strategi pengembangan bisnis menggunakan *Business Model Canvas* pada usaha jasa cuci sepatu Sikat Putih, peneliti ingin menambahkan beberapa saran antara lain :

1. Hal yang dapat dilakukan Sikat Putih untuk membantu dalam modal usaha yaitu dengan menjalin kerjasama dengan berbagai usaha dan memiliki supplier bahan baku cadangan.
2. Lalu hal yang dapat dilakukan Sikat Putih untuk mengembangkan usaha yaitu dengan menciptakan inovasi pada packaging, menambah variasi parfum sehingga lebih beragam, menambah layanan membership dengan menawarkan keuntungan yang menarik, menambah lokasi *drop point*.
3. Berikutnya hal yang dapat dilakukan Sikat Putih untuk meningkatkan produksi yaitu dengan menambah karyawan, pemeliharaan alat yang digunakan untuk kegiatan usaha.
4. Hal yang dapat dilakukan Sikat Putih untuk menarik konsumen yaitu dengan mendirikan tenant pada acara UMKM, melakukan *paid promote* instagram yang diadakan oleh organisasi kampus, memaksimalkan promosi melalui media sosial dan media cetak, sering menawarkan promo.