

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan, penulis mendapatkan beberapa kesimpulan, diantaranya:

1. Gambaran *Business Model Canvas* Hydy Store saat ini secara garis besar dikatakan sudah cukup baik. Model bisnis yang sudah berjalan belum memenuhi ke sembilan elemen blok bangunan pada BMC. Dari hasil evaluasi menggunakan analisis SWOT ke sembilan elemen blok bangunan pada BMC mengenai kekuatan, peluang, serta ancaman yang dimiliki Hydy Store menghasilkan kesimpulan strategi yang dapat dijadikan rekomendasi bagi Hydy Store. Dari ke sembilan elemen blok bangunan pada Business Model Canvas yang ada, peneliti merekomendasikan adanya penambahan yang ditujukan pada sembilan blok bangunan, yaitu *Customer Segments, Channels, Customer Relationships, Revenue Streams, Key Activities, Key Partnerships, dan Cost Structure*.
2. Kondisi keunggulan bersaing di Hydy Store sudah cukup baik dalam penjualan online dan sudah memiliki beberapa pelanggan tetap. Pelanggan bebas memilih desainnya sendiri yang menjadi nilai lebih dari Hydy Store.
3. Faktor-faktor yang menghambat keunggulan bersaing di Hydy Store adalah biaya bahan produksi untuk kulit asli tinggi dan adanya persaingan harga

untuk produk serupa berbahan dasar kulit imitasi dan kurangnya tenaga ahli pemasaran.

5.2 Saran

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan, saran yang dapat disampaikan kepada Hydy Store adalah:

1. Mengimplementasikan *Business Model Canvas* yang sudah di sempurnakan oleh peneliti, yaitu pada ke sembilan blok elemen agar dapat mencapai keunggulan bersaing.
2. Mempertahankan penawaran online Hydy Store sangat maksimal dan menerapkan strategi agresif.

Berfokus mengantisipasi dan mengatasi ancaman pada persaingan harga dan biaya bahan produksi jika menggunakan kulit asli.