# BAB V

# KESIMPULAN DAN SARAN

## 5.1 Kesimpulan

Dari hasil wawancara dapat diketahui bahwa bisnis model kanvas yang sedang dijalani oleh BRShoes adalah sebagai berikut ;

1. Customer Segments BRShoes adalah : Remaja hingga ibu ibu muda dengan rentan usia 13 tahun -30 tahun bahkan ada yang 40tahun.
2. Value Proposition nilai yang ada pada BRShoes yaitu : Penyedia sepatu wanita berkualitas dan harga terjangkau serta mengutamanakan kenyamanan, Memberikan layanan kepada konsumen yang baik dan santun, Melakukan pengembangan model, Memberikan harga paket reseller sesuai kemampuan
3. Channels dari BRShoes adalah : Toko Ofline, Penjualan Online, Mitra
4. Customer Relationships yang dilakukan oleh BRShoes yitu : Memberikan diskon, give away, asuransi pada pelanggan, Menyedian Pre Order pesanan, Update model, Broadcasting produk dan promo
5. Revenue Streams pendapatan yang di peroleh BRShoes adalah pendapatan dari penjualan ofline serta penjualan melalui online
6. Key Resources BRShoes memiliki aktivitas kunci berupa; fisik, intelektual serta manusia.

7. Key Activities. Aktivitas kunci yang dilakukan BRShoes adalah Produksi, Pembelian bahan baku, Gencar promosi, Menjualan produk, Pencatatan penjualan
8. Key Partners. Mitra kerja dari BRShoes berasal dari ; Supplier Bahan baku, Supplier pengemasan produk, Komunitas online Shop dan endorse, Artis (Zaskia Adya Mecca, Gisel Anastaya), Indah Cargo, Sicepat, Penyewa tempat, Bank penyedia mesin pembayaran
9. Cost Structure. Biaya yang dikeluarkan oleh BRShoes adalah Gaji karyawan, Pembelian Bahan baku, Promosi, Perawatan toko, alat produksi., Biaya listrik, internet, sewa tempat, Biaya penegemasan

Hambatan yang dialami BRShoes selama lima tahun berdiri adalah hambatan dari bahan baku yang susah bahkan terlambat datang karena impor, kendala produk yang cacat, sumber daya yang dimiliki terbatas dalam pengerjaan sepatu, bencana alam ketika banjir bahkan hal yang tidak terduga.

Dari hasil penelitian *business Model Canvas* ini dapat mempermudah BRShoes menjalankan bisnisnya. Dengan menjalankan model bisnis ini kedepannya BRShoes akan dengan mudah menentukan rancangan bisnis untuk kedepannya yang sekaligus dapat digunakan sebagai evaluasi selama menjalankan bisnis. Model bisnis yang terdiri dari sembilan blok ini tentunya dapat digunakan dalam menetapkan strategi untuk menghadapi persaingan produk yang di hasilkan oleh BRShoes.

## 5.2 Saran

Untuk Perusahaan BRShoes perlu memperhatikan setiap aktivitas atau kegiatan usahaberdasarkan model bisnis yang digunakan agar strategi bisnis dapat berjalan dengan baik. Strategi yang dijalankan perlu di evaluasi di kemudian hari agar BRShoes mengetahui capaian dari strategi yang dijalankan serta pendapatan yang di peroleh meningkat.

Perlu adanya perhatian lebih terhadap *value proposition, customer relations, key activity* yaitu adanya perencanaan produk , penjualan serta perencanaan jangka panjang agar keberlangsungan perusahaan dapat berjalan dengan baik serta melakukan standarisai produk yang lebih baik, mengadakan pelatihan bagi kearyawan, memanfaatkan teknologi yang ada dengan sebaik mungkin.

Untuk penelitian selanjutnya untuk menyempurnakan penelitian ini adalah bahwa penenlitin ini masih sangat terbatas pada strategi bisnis model yang di fokuskan kepada produk yang di jual.  Lebih mendalami Bisnis model canvas karena metode atau bisnis model ini sangat bagus digunakan sebagai gambaran bahkan evaluasi dalam menjalankan bisnis yang dilakukan, serta menambah wawasan bagi peneliti.