

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Simpulan**

Berdasarkan penelitian mengenai analisis kelayakan bisnis menggunakan *Business model canvas* dalam upaya pengembangan usaha dapat disimpulkan yaitu sebagai berikut:

1. Mengenai penerapan *Business Model Canvas*, berdasarkan hasil dari pembahasan pada bab sebelumnya, Supersub Apparel telah menerapkan *Business Model Canvas* dalam usahanya. Sudah memiliki target pasar yang jelas dan sudah menjalin kerjasama dengan para pemasok sehingga mudah untuk mendapatkan bahan baku dan jasa produksi. Tetapi semua blok pada *Business Model Canvas* ini masih bisa dikembangkan lagi agar usaha ini bisa lebih maju dan berkembang.
2. Berdasarkan hasil dari pembahasan mengenai analisis kelayakan bisnis ditinjau dari aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis/operasi dan aspek keuangan dapat disimpulkan yaitu :
  - a. Aspek pasar dan pemasaran menunjukkan usaha yang dilakukan Supersub Apparel layak dikembangkan dengan melihat prospek pasar yang besar.
  - b. Aspek teknis/operasi dinyatakan layak karena bahan baku, bahan pembantu dan jasa pembantu mudah di dapat.
  - c. Aspek keuangan menunjukkan bahwa usaha Supersub Apparel dikatakan layak karena menghasilkan hasil analisis dari *payback period* (PP)

sebesar 0,361 atau kurang lebih 4 bulan dan nilai *Profitability Index* (PI) sebesar 1,54 . Jika waktu balik modal relatif singkat dan PI menunjukkan potensi keuntungan yang memadai, pengembangan usaha dapat dilanjutkan dengan prospek keuntungan yang baik.

## 5.2 Saran – Saran

### 1. Saran Teortis

Dalam penelitian ini, *Business Model Canvas* terbukti efektif untuk menganalisis kelayakan bisnis. Namun, model ini memiliki kelemahan dalam menangani faktor eksternal yang cepat berubah. Oleh karena itu, disarankan agar penelitian selanjutnya menggabungkan *Business Model Canvas* dengan model lain seperti SWOT, untuk analisis yang lebih menyeluruh terhadap perubahan lingkungan bisnis.

### 2. Saran Praktis

Berdasarkan beberapa hal yang telah disimpulkan diatas, penulis bermaksud ingin memberikan beberapa saran atau masukan yang mungkin bisa dijadikan sebagai pertimbangan untuk perkembangan Supersub Apparel

#### 1. *Customer Segment*

- Sekolah dan Universitas yang membutuhkan jersey untuk kegiatan ekstrakurikuler dan ukm, selain itu bisa juga ke sekolah sepak bola dan olahraga lainnya.
- Konsumen individu yang ingin memiliki jersey personal dengan desain khusus.

## 2. *Value Propositions*

- Diversifikasi produk, menjual produk lainnya seperti custom jersey, topi, aksesoris olahraga dan lainnya

## 3. *Channels*

- Membuat web resmi untuk pelayanan dan pemasaran secara online.
- Memasarkan atau menjual produk pada *marketplace* seperti shopee
- Kolaborasi dengan *influencer* olahraga untuk memasarkan produk

## 4. *Customer Relationships*

- Menyediakan layanan perbaikan atau penukaran produk jika ada cacat produksi untuk meningkatkan loyalitas pelanggan.
- Membangun komunitas penggemar dengan aktif berinteraksi di platform media sosial, memberikan penawaran khusus dan konten menarik.

## 5. *Revenue Streams*

- Melakukan kolaborasi atau sponsorship untuk mendapatkan pendapatan tambahan melalui kolaborasi dengan tim olahraga lokal maupun profesional atau sponsorship dari event-event olahraga.

## 6. *Key Resources*

- Membeli mesin press, mesin cutting dan mesin sublimasi.

### 7. *Key Activities*

- Melakukan promosi dan branding melalui media sosial, *influencer*, dan iklan berbayar.
- Riset dan pengembangan produk untuk meningkatkan kualitas produk dan menambah varian untuk memenuhi kebutuhan pasar.

### 8. *Key Partnerships*

- Distributor dan reseller yang akan membantu menjangkau pasar lebih luas, baik secara offline maupun online.

### 9. *Cost Structure*

- Biaya pemasaran untuk promosi digital, iklan berbayar di media sosial, dan biaya kolaborasi dengan *influencer*.

Usaha jersey dapat dikembangkan secara efektif dengan memperkuat segmen pelanggan, terutama komunitas olahraga dan sekolah atau universitas. Proposisi nilai berupa jersey custom berkualitas tinggi dan layanan personalisasi memberikan daya tarik unik. Saluran distribusi yang mengandalkan media sosial dan platform online meningkatkan jangkauan pasar yang lebih luas. Sumber pendapatan utama berasal dari penjualan jersey custom dan diversifikasi produk, sementara struktur biaya terkonsentrasi pada produksi, pemasaran dan operasional. Evaluasi kelayakan keuangan dengan pendekatan Payback Period (PP) dan Profitability Index (PI) akan membantu menentukan strategi investasi yang tepat untuk pertumbuhan bisnis jangka panjang.