

## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasar analisis dan pembahasan yang sudah dijelaskan pada bab-bab sebelumnya, diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

Faktor internal yang mempengaruhi usaha DELDV adalah pada sisi sosial dimana DELDV berusaha memberi solusi pada permasalahan yang ada dalam masyarakat yaitu adanya marginalisasi pendidikan. Sehingga dalam kegiatan usaha DELDV terdapat kekuatan utama dengan mewujudkan tujuan sosial dengan memberikan pemberdayaan untuk perempuan dan adanya peluang yang besar dalam menciptakan produk fashion dengan target utama generasi milenial usia 18 hingga 28 tahun. Selanjutnya, dilihat dari sudut pandang konsumen terdapat peluang yang belum digarap oleh kompetitor yaitu adanya permasalahan konsumen dengan proporsi tubuh yang tidak ideal sehingga menyulitkan konsumen untuk membeli pakaian, kemudian DELDV memberikan solusi berbelanja cepat dan tepat dengan sistem *ready to wear* dan *customize* yang menjaga karakter simpel elegan namun tetap *stylish*. Meskipun DELDV berusaha agar terus berkembang dan mengembangkan dalam prosesnya masih terdapat hal yang menjadi kelemahan seperti masih minimnya kekuatan marketing yang berdampak pada lambatnya pertambahan aktifitas pemberdayaan karena jam terbang yang belum begitu banyak.

Faktor eksternal yang menjadi peluang utama adalah rata-rata bisnis fashion termasuk kompetitor hanya berfokus pada satu penjualan seperti *ready to wear* atau *preorder*. Dari hal tersebut DELDV berusaha menggabungkan hal yang belum ada pada kompetitor dan membuat strategi agar dapat bersaing dengan pemain lama yang sudah terkenal. Ancaman utama dari luar adalah persaingan dalam dunia mode yang bergerak cepat dan semakin inovatif dan keadaan ekonomi yang dapat mempengaruhi daya beli konsumen.

Analisis *SWOT* memberi penjelasan mengenai faktor intrnal dan eksternal perusahaan yang selanjutnya diintegrasikan dengan *Business Model Canvas* untuk menyusun strategi bisnis yang dapat membantu pengembangan model bisnis DELDV. Strategi pengembangan yang terdapat pada blok *Business Model Canvas* yang pertama yaitu *Customer Segment* DELDV akan

memperluas target pemasaran dengan membuat koleksi Men's Wear, Kid's Wear dan mencari *buyer* dari luar negeri.

Pada blok *Value Proposition* dilakukan pengembangan dengan menambah jenis produksi pakaian dengan teknik ecoprint dan jumputan dengan modernisasi desain yang disukai generasi milenial dan berbau nusantara. Membuat pakaian yang *Affordable* dan *fashionable* sekaligus inovasi penukaran baju bekas DELDV yang selanjutnya dapat ditukar dengan voucher, kemudian dari pihak DELDV baju-baju tersebut akan disalurkan pada pihak khusus yang mejalin kersajama dengan DELDV.

Pada blok *Customers Relationships* DELDV menambahkan *membership card* yang dapat berfungsi untuk mengklaim diskon dan mendapatkan fasilitas penukaran barang. Selain itu DELDV memberikan pendekatan emosional dengan cara menjamu konsumen seperti tamu yang berkunjung ke rumah.

Pada blok *Chanel* dengan email bisnis, dan membuat chanel youtube pengetahuan tentang fashion dan kegiatan sosial DELDV yang akan diintegrasikan ke website.

Pada blok *Key Activities* dengan evaluasi dan pembaruan produk 1 minggu sekali, memperbaiki manajemen dan membua standard *operational procedure* (SOP) perusahaan.

Pada Blok *Key Resources* diperlukan untuk membentuk tim R&D dan menambah jaringan vendor untuk pembuatan perlengkapan fashion seperti aksesoris agar DELDV dapat memenuhi kebutuhan konsumen dari ujung rambut hingga kaki.

Pada blok *Key Partners* kerjasama dengan lembaga PKBM (pusat kegiatan belajar masyarakat juga diperlukan akar dapat memberikan kebermanfaatn lebih luas. Kemudian strategi pengembangan yang lain adalah dengan membuka penjualan untuk *reseller* agar bisnis semakin cepat berkembang dengan penjualan yang tinggi.

Pada blok *Cost Structures* akan ada penambahan fix cost dalam bentuk gaji karyawan secara tetap.

Pada blok *Revenue Streams* dengan pembuatan chanel youtube akan mendapatkan adsense, penambahan blog pada website yang dapat mendatangkan adsense, dan pembukaan investor untuk menambah permodalan dalam upaya scale up DELDV.

## 5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan dari analisis yang dilakukan, saran yang sekiranya bermanfaat sebagai bahan evaluasi antara lain:

### **Bagi perusahaan**

Dalam penelitian terdapat komponen yang membantu keberlangsungan usaha DELDV dan disarankan hasil penelitian pengembangan ini dapat digunakan dikemudian hari.

### **Bagi pelaku usaha**

Sebagai pelaku usaha, dibutuhkan strategi agar tetap bertahan ditengah gejolak ekonomi yang sedang sulit seperti saat ini. Dan dibutuhkan kesiapan serta strategi pengembangan untuk menghadapi perubahan pasar. Salah satunya dengan efisiensi biaya.

### **Bagi penelitian selanjutnya**

Skripsi jalur profesional produk ini dapat dikembangkan menjadi penelitian untuk skripsi jalur scientist.

