

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 6.1. Kesimpulan

Dari hasil analisis dan pembahasan pada bab-bab sebelumnya, maka dapat diperoleh kesimpulan, yaitu :

1. Faktor internal yang mempengaruhi usaha *Jasacamping.com* meliputi kekuatan utama yaitu tersedianya fitur layanan utama di website untuk penyediaan penyewaan peralatan kemah yang berkolaborasi dengan vendor di berbagai wilayah, sedangkan kelemahan utama yaitu fitur-fitur tersebut belum sepenuhnya beroperasi dengan maksimal dan masih dalam tahap pengembangan. Selain itu koordinasi manajemen di dalam *Jasacamping.com* belum terintegrasi dengan baik. Vendor yang kurang terpantau secara teknis di lapangan dikarenakan lokasi yang tersebar juga menjadi kelemahan *Jasacamping.com* termasuk keamanan jaringan.
2. Faktor eksternal yang menjadi peluang utama yaitu masih belum ada kompetitor yang serupa, sedangkan ancaman utama yaitu bisnis ini mudah ditiru oleh pendatang baru, regulasi pemerintah untuk lokasi wisata pada keadaan tertentu dan di beberapa wilayah vendor belum terjangkau infrastruktur internet yang memadai.
3. Analisis SWOT memberi penjelasan mengenai faktor internal dan eksternal perusahaan yang kemudian di integrasikan dengan *business model canvas* untuk menyusun strategi bisnis yang dapat membantu pengembangan model bisnis *Jasacamping.com*. Strategi pengembangan yang terdapat pada blok *business model canvas* yaitu *Value Propositions* dengan adanya penambahan fitur-fitur layanan sistem pengingat untuk barang bawaan konsumen dan membangun sistem keamanan yang terintegrasi dengan platform dan menyediakan aplikasi *Jasacamping.com* yang dapat diakses secara luring ataupun daring. Di bagian *Customer Relationships* penambahan fitur Ask me a Question yang bisa menjelaskan dengan detail gambaran manfaat penggunaan *Jasacamping.com* bagi vendor dan konsumen serta penambahan fitur 2 bahasa: Indonesia dan Inggris agar ke depannya *Jasacamping.com* dapat menjangkau pasar global. Di bagian *Channels* penambahan *channel* youtube yang terkait dengan aktivitas wisata alam diintegrasikan dengan website untuk

membangun edukasi ke masyarakat dan mendorong minat wisata alam di Indonesia. Di bagian *Key Activities* perlu dibuat *standard operational procedure* (SOP) untuk menjaga kedisiplinan tim dan dinamika manajemen sebagai bagian dari layanan internal Jasacamping.com kepada konsumen dan mengembangkan aplikasi Jasacamping.com. Di bagian *Key Resources* perlu ditambahkan tim *research and development* (R&D) untuk membangun inovasi dan meningkatkan kemampuan Jasacamping.com dalam mendeteksi posisi persaingan usaha serta penyediaan data untuk memetakan strategi-strategi ke depannya. Di bagian *Key Partners* perlu untuk memperluas jaringan dengan basecamp pendakian, menambah jaringan vendor, dan bekerjasama dengan penyedia teknologi lain, menambah jumlah kerjasama dengan vendor glamping dan memperbaiki manajemen. Di bagian *Revenue Streams* diperluas dengan penambahan spot untuk pemasangan iklan pihak luar di website Jasacamping.com dan bekerjasama dengan investor untuk menambah permodalan. Di bagian *Cost Structure* akan ada penambahan untuk biaya R & D.

## 6.2. Saran

Berdasarkan kesimpulan dari analisis yang ada yang telah dilakukan maka saran yang sekiranya bermanfaat sebagai bahan evaluasi antara lain :

- a. Bagi perusahaan  
Dalam penelitian terdapat komponen yang bisa membantu keberlangsungan usaha Jasacamping.com dan di sarankan hasil penelitian pengembangan ini dapat digunakan di kemudian hari
- b. Bagi pemerintah  
Sebaiknya melakukan kolaborasi dengan pihak pelaku usaha yang ada di industri pariwisata. Dengan kolaborasi ini dapat bermanfaat untuk kemajuan lokasi wisata.
- c. Bagi penelitian selanjutnya  
Penelitian jalur produk ini masih dapat dikembangkan menjadi penelitian untuk skripsi jalur scientist.