

## BAB V

### Kesimpulan

Kaluna Badminton Club adalah bisnis yang bergerak di bidang jasa pelatihan badminton yang melatih anak-anak usia dini hingga dewasa usia 7-14 tahun. Hasil penelitian menyimpulkan bahwa pelaksanaan pengembangan bisnis jasa Kaluna Badminton Club menuai banyak manfaat positif yaitu membuat para atlet senang, makin sehat secara fisik dan karakter pribadi semakin kuat. Beberapa kendala yang dihadapi oleh Kaluna Badminton Club adalah pesaing sudah memiliki merk yang lebih kuat karena sudah beroperasi sejak lama, manajemen yang buruk. Adapun upaya yang dilakukan oleh Kaluna Badminton Club untuk menghadapi kendala tersebut yaitu dengan memanfaatkan media sosial untuk membuat konten yang menarik agar membentuk brand image yang kuat.

Dengan mengidentifikasi menggunakan *Business Model Canvas* dapat memberikan pilihan strategi bisnis yang tepat untuk Kaluna Badminton Club dimasing-masing blok. Blok *customer segments* yaitu anak-anak usia 7-14 Tahun, anak-anak yang hobi bermain badminton serta tempat tinggalnya yang berada di kecamatan Imogiri. Blok *value propositions* yaitu gedung yang bagus serta tempat latihan *outdoor* yang luas kemudian pelatih yang berpengalaman di bidang ilmu keolahragaan dan badminton. Blok *channels* yaitu sosial media, brosur. Blok *customer relationships* yaitu grup *whatsapp* orangtua atau wali atlet kemudian rutin konsultasi kepada orangtua atau wali terkait kepuasan pelanggan. Blok *key resources* yaitu pelatih dan gedung. Blok *key activities* yaitu melatih dasar bermain Bulutangkis mengadakan Tournament lingkup Kecamatan Imogiri. Blok *key partners* supplier kock dan toko olahraga. Blok *cost structure* yaitu anggaran untuk pemasaran dan promosi, pengadaan alat-alat latihan, gaji tenagakerja, sewa gedung dan keperluan lokasi. Blok *revenue streams* yaitu penjualan grip, jasa melatih, menerima les privat, dan sponsor.