

BAB V

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa solusi yang diusulkan oleh Einstudios secara fundamental menjawab tantangan yang dihadapi Usaha Kecil dan Menengah (UKM). Model bisnis ini dirancang untuk mengatasi dilema utama UKM, yaitu konflik antara kebutuhan untuk berkembang dan keterbatasan sumber daya yang menghambatnya.

Dengan menyediakan tim spesialis di bidang pemasaran media sosial dan mengimplementasikan alur kerja harian yang fleksibel, Einstudios secara efektif mengeliminasi hambatan yang disebabkan oleh tim internal yang tidak kompeten. Lebih lanjut, model kemitraan berbasis langganan secara langsung menanggulangi risiko dan biaya rekrutmen yang tinggi, yang menjadi hambatan finansial bagi sebagian besar UKM.

Oleh karena itu, solusi ini tidak hanya layak secara konseptual, tetapi juga praktis dan strategis. Diharapkan, penerapan strategi ini dapat memposisikan Einstudios sebagai mitra yang tak tergantikan bagi UKM, memungkinkan keduanya mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan.

5.2. Saran

Berdasarkan analisis dan strategi yang telah dikembangkan, berikut adalah beberapa rekomendasi praktis untuk keberlanjutan dan pertumbuhan bisnis Einstudios ke depan

1. Menggunakan software dan otomatisasi untuk mengelola setiap klien, sehingga bisa melayani lebih banyak UKM tanpa mengurangi kualitas dan sentuhan personal yang menjadi ciri khas kami.
2. Aktif mengumpulkan studi kasus dan testimoni dari klien. Hal ini akan menjadi senjata utama Einstudios untuk menarik klien baru dan membangun reputasi yang kokoh.

3. Proaktif mencari dan menjalin kemitraan dengan komunitas UKM, inkubator bisnis, perusahaan besar. Dengan bermitra, Einstudios bisa mendapatkan rujukan klien yang lebih berkualitas dan membangun ekosistem bisnis yang saling menguntungkan.

