

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan pada Bab I hingga Bab IV, dapat disimpulkan bahwa Amsoul.id merupakan usaha kaos custom skala UMKM yang memiliki potensi pengembangan yang cukup baik, khususnya di wilayah Kabupaten Paser dan Kalimantan Timur. Permasalahan utama konsumen yang berkaitan dengan kebingungan dalam menentukan ukuran, jenis sablon, dan jenis kain telah diidentifikasi secara sistematis melalui kuesioner, sehingga menjadi dasar dalam perumusan solusi dan nilai yang ditawarkan oleh Amsoul.id berupa layanan edukatif dan konsultatif. Model bisnis yang dianalisis menggunakan pendekatan Business Model Canvas menunjukkan bahwa Amsoul.id memiliki keunggulan pada fleksibilitas layanan custom, pendekatan personal kepada konsumen, serta pemanfaatan saluran digital sebagai media pemasaran utama.

Hasil analisis ukuran pasar melalui pendekatan TAM, SAM, dan SOM menunjukkan bahwa pasar yang dapat dijangkau Amsoul.id masih terbuka luas, dengan potensi penjualan realistis sebesar 6.679 pcs per tahun pada wilayah operasional utama. Analisis SWOT mengindikasikan bahwa kekuatan Amsoul.id terletak pada kualitas produk dan layanan edukatif, sementara kelemahan utama berada pada keterbatasan kapasitas produksi dan brand awareness. Dari sisi keuangan, hasil analisis laporan keuangan, BEP menunjukkan bahwa usaha ini secara finansial layak dijalankan, dengan BEP unit yang relatif rendah. Dengan demikian, Amsoul.id memiliki prospek keberlanjutan usaha yang baik apabila strategi pengembangan dijalankan secara konsisten dan terarah.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil analisis dan kesimpulan yang telah diperoleh, maka saran yang dapat diberikan dalam penelitian ini dibagi ke dalam beberapa pihak sebagai berikut.

A. Saran bagi Pemilik Usaha.

Pemilik usaha Amsoul.id disarankan untuk terus memperkuat diferensiasi bisnis melalui layanan edukasi dan konsultasi produk sebagai keunggulan utama dibandingkan pesaing. Selain itu, pengembangan kerja sama jangka panjang dengan vendor produksi dan institusi lokal perlu ditingkatkan untuk mengatasi keterbatasan kapasitas produksi, terutama pada periode permintaan tinggi. Pemilik usaha juga disarankan untuk mulai menerapkan pencatatan keuangan yang lebih terstruktur dan konsisten agar dapat mendukung perencanaan keuangan jangka panjang serta pengambilan keputusan strategis yang lebih akurat.

B. Saran bagi Konsumen

Konsumen Amsoul.id diharapkan dapat memanfaatkan layanan konsultasi yang disediakan secara optimal, khususnya dalam menentukan ukuran, jenis kain, dan jenis sablon agar produk yang dihasilkan sesuai dengan kebutuhan dan ekspektasi. Konsumen juga disarankan untuk melakukan pemesanan lebih awal, terutama untuk kebutuhan komunitas, sekolah, atau event dalam jumlah besar, sehingga proses produksi dapat berjalan lebih efektif dan tepat waktu.

C. Saran bagi Peneliti Selanjutnya.

Bagi peneliti selanjutnya, disarankan untuk mengembangkan penelitian ini dengan menambahkan variabel lain, seperti analisis kepuasan pelanggan, loyalitas konsumen, atau pengaruh digital marketing terhadap peningkatan penjualan. Penelitian selanjutnya juga dapat memperluas objek penelitian ke wilayah yang lebih luas atau membandingkan Amsoul.id dengan usaha sejenis di daerah lain guna memperoleh hasil yang lebih komprehensif dan generalisasi yang lebih kuat.