

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa Bahtera Creative merupakan usaha di bidang agensi branding berbasis *storytelling* yang memiliki potensi untuk berkembang di tengah meningkatnya kebutuhan digitalisasi UMKM dan instansi. Permasalahan utama yang dihadapi pasar, seperti lemahnya identitas visual, ketidakkonsistenan strategi konten, serta keterbatasan sumber daya kreatif internal, dapat dijawab melalui layanan terintegrasi yang ditawarkan oleh Bahtera Creative.

Hasil implementasi bisnis yang dijalankan selama periode Agustus hingga November 2025 menunjukkan bahwa Bahtera Creative telah berhasil memperoleh validasi pasar. Hal ini dibuktikan dengan capaian sebanyak 32 proyek yang berasal dari berbagai segmen, seperti UMKM, instansi, dan kegiatan event, dengan total omzet sebesar Rp11.700.000. Selain itu, model bisnis yang mengombinasikan pendekatan Business to Business (B2B) dan Business to Consumer (B2C) terbukti mampu memperluas jangkauan pasar sekaligus menjaga stabilitas pendapatan usaha.

Melalui analisis strategi yang dilakukan, khususnya menggunakan matriks SWOT, diketahui bahwa kekuatan utama Bahtera Creative terletak pada harga yang kompetitif, layanan yang terintegrasi, serta pendekatan *storytelling-based branding* yang menjadi diferensiasi utama dibandingkan pesaing. Di sisi lain, peluang pengembangan usaha didukung oleh meningkatnya kebutuhan konten digital, tren video pendek, serta perkembangan teknologi yang dapat dimanfaatkan untuk efisiensi produksi dan pemasaran.

Skripsi ini juga merupakan bentuk dokumentasi dan laporan dari pelaksanaan Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha (P2MW) 2025 serta partisipasi dalam KMI Expo 2025 yang diselenggarakan di Universitas Tidar. Melalui kedua program tersebut, Bahtera Creative tidak hanya memperoleh dukungan pendanaan dan

pembinaan, tetapi juga mendapatkan kesempatan untuk melakukan validasi pasar, memperluas jejaring bisnis, serta meningkatkan eksposur usaha di tingkat nasional.

Dengan demikian, partisipasi dalam P2MW dan KMI Expo 2025 menjadi peluang strategis bagi Bahtera Creative untuk memperluas pangsa pasar, meningkatkan kredibilitas usaha, serta memperkuat posisi sebagai agensi kreatif yang adaptif dan inovatif. Ke depan, Bahtera Creative memiliki potensi untuk berkembang secara berkelanjutan dengan memanfaatkan peluang digitalisasi, penguatan sumber daya manusia, serta ekspansi pasar yang lebih luas baik di tingkat nasional maupun internasional.

5.2 Saran

5.2.1 Saran Untuk Praktisi

Bagi praktisi bisnis, khususnya pelaku usaha di bidang industri kreatif dan agensi branding, disarankan untuk mengembangkan layanan yang tidak hanya berfokus pada aspek visual, tetapi juga mengintegrasikan pendekatan *storytelling* dalam setiap proses branding. Pendekatan ini terbukti mampu meningkatkan nilai komunikasi merek serta memperkuat keterikatan emosional antara brand dengan audiens.

Selain itu, praktisi diharapkan dapat memanfaatkan perkembangan teknologi digital, termasuk penggunaan kecerdasan buatan (Artificial Intelligence), untuk meningkatkan efisiensi dalam proses produksi konten serta analisis kebutuhan pasar. Pemanfaatan teknologi ini dapat membantu mengatasi keterbatasan sumber daya manusia sekaligus meningkatkan daya saing usaha di tengah persaingan yang semakin kompetitif.

Praktisi juga disarankan untuk membangun sistem manajemen bisnis yang lebih terstruktur, seperti penerapan standar operasional prosedur (SOP), pengelolaan proyek berbasis digital, serta penguatan tim kerja yang memiliki pembagian peran yang jelas. Hal ini penting untuk mendukung keberlanjutan usaha

dan mengurangi ketergantungan terhadap individu tertentu dalam operasional bisnis.

Selain itu, perlu adanya upaya untuk memperluas jejaring dan kolaborasi, baik dengan sesama pelaku industri kreatif, instansi, maupun event organizer. Kolaborasi strategis ini dapat membuka peluang pasar yang lebih luas serta meningkatkan eksposur usaha di tingkat nasional maupun internasional, sebagaimana yang telah diperoleh melalui partisipasi dalam program P2MW dan KMI Expo.

5.2.2 Saran Untuk Mahasiswa

Bagi mahasiswa, khususnya yang menempuh jalur kewirausahaan atau skripsi berbasis produk, disarankan untuk memanfaatkan program-program pengembangan kewirausahaan seperti Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha (P2MW) dan kegiatan KMI Expo sebagai sarana untuk mengembangkan ide bisnis secara nyata. Program tersebut tidak hanya memberikan dukungan pendanaan, tetapi juga membuka peluang untuk melakukan validasi pasar, memperluas jejaring, serta meningkatkan pengalaman praktis dalam menjalankan usaha.

Mahasiswa juga diharapkan dapat mengintegrasikan teori yang diperoleh selama perkuliahan dengan praktik langsung di lapangan, sehingga menghasilkan karya ilmiah yang tidak hanya bersifat konseptual, tetapi juga aplikatif dan relevan dengan kebutuhan industri. Pendekatan ini akan memberikan nilai tambah dalam penyusunan skripsi serta meningkatkan kesiapan mahasiswa dalam menghadapi dunia kerja maupun dunia usaha.

Selain itu, mahasiswa disarankan untuk terus meningkatkan kompetensi di bidang yang diminati, khususnya dalam menghadapi perkembangan teknologi digital yang sangat dinamis. Penguasaan keterampilan seperti desain grafis, manajemen media sosial, videografi, serta pemanfaatan teknologi digital menjadi faktor penting dalam mendukung keberhasilan usaha di era modern.

Terakhir, mahasiswa diharapkan memiliki keberanian untuk memulai dan mengembangkan usaha sejak dini, serta mampu melihat peluang dari berbagai permasalahan yang ada di masyarakat. Dengan demikian, mahasiswa tidak hanya berperan sebagai pencari kerja, tetapi juga sebagai pencipta lapangan kerja yang mampu memberikan kontribusi nyata terhadap perekonomian.

