

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Bedasarkan hasil analisis pada penelitian ini, maka dapat disimpulkan, sebagai berikut:

1. Menurut *Lean Canvas Awal*, Drucken *Photobooth* mempunyai segmen pelanggan mulai dari kalangan pelajar, mahasiswa maupun karyawan berumur 17 sampai 30 tahun. Masalah yang ingin Drucken *Photobooth* selesaikan adalah memudahkan dokumentasi foto untuk *event* dengan harga yang lebih terjangkau tetapi dengan kualitas yang maksimal. Drucken *Photobooth* menawarkan jasa fotografi *photobooth* dengan berbagai fitur sebagai kelebihannya dan diskon yang beragam. Indikator pencapaian selama ini yaitu followers sejumlah 280, dengan pemesanan rata-rata 3 sampai 4 acara tiap bulannya. Biaya operasional yang dikeluarkan sejumlah Rp 3.000.000 tiap bulannya dengan pendapatan sejumlah Rp 4.000.000 tiap bulannya.
2. Secara grafik SWOT, Drucken *Photobooth* menempati kuadran 1, yang dimana disarankan strategi yang digunakan adalah memanfaatkan peluang dengan memaksimalkan kekuatan yang ada. Pada faktor internal, kekuatan terbesar ada pada Kualitas SDM dan Banyak Pilihan Fitur. Sementara pada kelemahannya yang paling berpengaruh adalah Manual Service dengan Bantuan Operator dan Pemasaran yang masih kurang. Lalu, untuk faktor eksternal peluang yang bisa dimanfaatkan yaitu Lokasi Jabodetabek dan Perkembangan Teknologi sebagai Inovasi. Ancaman yang paling berbahaya untuk Drucken *Photobooth* adalah Peristiwa tak Terduga dan Kompetitor yang Beragam. Menurut VRIO *framework*, SDM Drucken *Photobooth* sudah

cukup menjadi sumber daya yang berguna, tetapi sangat tinggi kemungkinannya untuk ditiru dan kurang bisa bertahan lama.

3. Ubahan dilakukan dengan pada lean canvas usulan yaitu nantinya Drucken *Photobooth* akan mempunyai *brand recognition*-nya didapat dari usulan melakukan inovasi yang menjadikan karakter atau ciri untuk Drucken *Photobooth*. Memperluas koneksi dengan pelanggan juga terdapat pada *lean canvas* usulan ini. Diharapkan dengan ubahan-ubahan ini *key metric* dan *revenue stream* diharapkan meningkat juga sebagai tanda Drucken *Photobooth* adalah usaha dengan profit yang tinggi.
4. Strategi usulan yang bisa diterapkan untuk Drucken *Photobooth*, yaitu dengan memperluas koneksi dengan pelanggan melalui media sosial lain maupun kerja sama dengan lebih banyak EO. Mengevaluasi strategi pemasaran agar pelanggan bisa lebih tertarik lagi. SDM yang dikerahkan juga diberi pelatihan dan lebih berstandar. Evaluasi fitur juga bisa dilakukan untuk mendapatkan inovasi-inovasi baru. Melakukan pengembangan dengan sistem *self service* dan memperluas jasa ke jasa fotografi lainnya juga menjadi saran strategi yang bisa Drucken *Photobooth* pilih

5.2 Saran

Saran yang peneliti sampaikan dalam penelitian ini adalah:

1. Drucken *Photobooth* bisa mengaplikasikan hasil analisa berupa strategi- strategi untuk mengembangkan usahanya.
2. Drucken *Photobooth* juga disarankan untuk selalu mengevaluasi usahanya secara periodik untuk menjadi pertimbangan dalam melakukan pengembangan usaha.
3. Analisa *Lean Canvas* bisa dilakukan untuk melakukan analisa pengembangan strategi untuk perusahaan.