

## BAB 5

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan identifikasi permasalahan yang sudah ditemukan, Regero melakukan analisa untuk membuat rencana bisnis berdasarkan teori strategi yang ada hingga proses implementasi, dan dapat dibuat kesimpulan sebagai berikut:

1. Hasil analisa persaingan dengan teori SWOT dan analisa pasar dengan teori *Value Proposition Design* membantu Regero untuk membuat strategi KPI pengembangan bisnis yang lebih terstruktur demi meningkatkan *brand awareness* dan daya tarik Regero. Adapun strategi yang diimplementasikan ada tiga yaitu, *rebranding* dengan unsur minimalisme, menggunakan digital marketing, dan menggunakan kapaistas produksi sebagai daya tarik konsumen melalui sistem *pre-order*.
2. Setelah menganalisa dengan teori dan teknik yang ada pemilik Regero mengidentifikasi kompetensi dan peluang bisnis serta masalah yang ada di Regero. Kompetensi bersaing yang dimiliki pun tinggi, namun untuk mencapai itu, perlu dilakukan pengembangan bisnis lebih lanjut agar Regero dapat tetap hidup dan berusaha bersaing dengan kompetitor yang ada.
3. Hasil dari rencana pemasaran berhasil meningkatkan *brand awareness* Regero dan sangat membantu Regero dalam mengidentifikasikan masalah baru yang lebih lanjut lagi. Rencana operasional membantu menghasilkan SOP (*Standard Operating Procedure*) sebagai pedoman untuk menjalankan prosedur pemasaran dan kegiatan operasional yang lebih efektif dan efisien. Rencana operasi yang telah diimplementasikan ini terbukti membantu mencapai Regero dalam mencapai target dari strategi pengembangan bisnis yang telah dibuat, seperti sistem dalam melakukan periklanan melalui media sosial dan sistem untuk pembuatan produk. Namun untuk hasil dari rencana keuangan, didapatkan sangat jauh kurang dari proyeksi keuangan yang telah dibuat Regero.
4. Dalam mengimplementasikan strategi perencanaan bisnis, terdapat beberapa celah yang cukup besar dari rencana dan realisasi yang dilakukan

oleh Regero, diantaranya belum sepenuhnya melakukan pemasaran sehingga target penjualan tidak tercapa diakibatkan dari sulitnya mengatur dan berkomunikasi dengan pengrajin. Selain itu juga kurangnya divisi yang fokus untuk pemasaran terutama dalam meningkatkan promosi pada media sosial.

## 5.2 Saran

Selama 4 bulan menjalankan bisnis, Regero dan pemilik bisnisnya masih sangat memerlukan evaluasi, perbaikan, dan strategi untuk dapat meningkatkan pengembangan bisnis Regero. Pada awal ide bisnis, Regero ingin sekali menjadi *social enterprise* di industri atau bisnis dengan misi sosial, yaitu membantu pengrajin kulit di Yogyakarta. Peningkatan promosi dan varian produk baru sangat diperlukan untuk meningkatkan *brand awareness* dan daya tarik Regero di industri fesyen klasik. Rencana operasional Regero perlu terus dievaluasi karena Regero membutuhkan sistem dan fondasi yang kuat sebelum dapat melakukan sales.

Saran dari Regero untuk pengusaha atau yang ingin berusaha yang mengarah ke *social enterprise* atau kewirausahaan sosial adalah harus fokus terhadap produk yang akan dijual sebelum fokus dan mempromosikan visi dan misi yang ada. Tidak hanya itu, jikalau sudah menemukan potensi subjek misi yang ingin diajak kerjasama, harus pastikan bahwa mereka mampu untuk dituntut profesional, jika tidak, sebaiknya harus diajari. Pebisnis juga harus memperhatikan segala aspek untuk membuat bisnis mulai dari produksi, operasi hingga pemasaran.