

BAB V KESIMPULAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan identifikasi melalui proses wawancara dan studi dokumentasi yang dilakukan, maka *Business Model Canvas Start-up business WO Mahasiswa UNJ* sebagai berikut:

1. *Customer segment* yang menjadi fokus utama *Start-up business WO Mahasiswa UNJ* adalah calon dan orang tua Pengantin.
2. *Value propotions Start-up business WO Mahasiswa UNJ* adalah konsultan pernikahan yang siap melayani pengantin secara andal, santun, dan supel sehingga merencanakan pesta pernikahan menjadi mudah dan efektif.
3. *Channels Start-up business WO Mahasiswa UNJ* adalah memanfaatkan kemajuan teknologi sehingga salurannya dapat melalui sosial media.
4. *Customer relationship Start-up business WO Mahasiswa UNJ* adalah menjaga hubungan dengan pelanggan secara kontinu, ramah, sopan dan santun dengan para calon pengantin melalui pendekatan emosional untuk membuat calon pengantin merasa nyaman dan menimbulkan rasa kecocokan dan percaya.
5. *Revenue streams* pada *BMC Start-up business WO Mahasiswa UNJ* dihasilkan melalui memberikan pelayanan terbaik dalam membantu calon pengantin mewujudkan pernikahan terindahya dan membantu para vendor pernikahan mengiklankan produk atau

jasa yang mereka tawarkan melalui program kerjasama periklanan melalui media internet (*AdSense*).

6. *Key resources BMC Start-up business WO Mahasiswa UNJ* merupakan aset yang dimiliki oleh perusahaan. Aset yang start-up ini miliki antara lain SDM yang terlatih dan professional sebagai konsultan dan website yang menghubungkan antara vendor dan calon pengantin.
7. *Key activities Start-up business WO Mahasiswa UNJ* ini adalah membantu dan melayani calon pengantin dalam perencanaan pesta pernikahannya.
8. *Key Partnership Start-up business WO Mahasiswa UNJ* ini adalah vendor-vendor pernikahan.
9. *Cost structure BMC Start-up business WO Mahasiswa UNJ* ini adalah pemeliharaan dan perbaikan sistem, penyewaan hosting dan domain, penyelenggaraan *event*, dan gaji pegawai.

5.2 Saran

Saran yang dapat diberikan oleh penulis pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. *Business model canvas* dapat dijadikan pedoman untuk menjalankan bisnis.
2. *Start-up business wedding organizer* mahasiswa UNJ perlu memperhatikan setiap aktivitas kunci (*key activities*) agar strategi bisnis berjalan dengan baik.

3. Strategi yang dijalankan perlu dievaluasi agar *start-up business wedding organizer* mahasiswa UNJ mengetahui capaian dari strategi yang dijalankan.
4. Penelitian selanjutnya adalah penerapan *business model canvas start-up business wedding organizer* mahasiswa UNJ.

