

BAB 6

PENUTUP

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil kinerja yang telah dilakukan oleh C&D, bahwa C&D telah berjalan sesuai dengan perencanaan *Business Model Canvas* (BMC) yang telah dirancang pada tahap awal berdirinya perusahaan.

Serta *value proposition* C&D telah tersampaikan dengan baik kepada konsumen. Menciptakan produk yang nyaman digunakan serta praktis, bertujuan untuk membantu masyarakat dalam melakukan aktivitas sehari-hari. Produk C&D di desain sesuai dengan kebutuhan masyarakat sehingga mendapatkan respon positif dari konsumen. Serta adanya testimoni positif dari konsumen yang mengatakan bahwa produk tersebut nyaman dan bermanfaat (detail dapat dilihat pada Lampiran 2 dan 3).

Untuk menjangkau pasar yang lebih luas, maka perusahaan harus memaksimalkan penggunaan media sosial (Whatsapp, Facebook, dan Instagram). Guna mempercepat perusahaan dalam mencapai titik BEP serta tercapainya target penjualan perusahaan. Media sosial selain memberikan manfaat untuk memperluas jangkauan pemasaran, juga memberikan manfaat untuk menjaga relasi dengan *customers* perusahaan.

Setelah melakukan proses penelitian, penulis mendapatkan pembelajaran bahwa dalam mendirikan sebuah bisnis startup, perusahaan belum tentu

mendapatkan profit dalam waktu singkat. Hal ini dikarenakan perusahaan masih berada pada posisi *grow*, masih banyak hal yang harus diperbaiki dan dikembangkan. Namun hal yang terpenting yaitu membangun perusahaan dengan analisis dan perencanaan yang baik dan tepat. Hal ini guna menghadapi persaingan bisnis serta pertumbuhan perusahaan menjadi lebih stabil.

6.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian, masih banyak hal-hal yang harus diperbaiki dan dimaksimalkan oleh startup C&D. Beberapa hal yang harus dilakukan oleh startup C&D yaitu:

1. Mencari *supplier* bahan baku yang lebih murah dan tetap berkualitas, guna menekan harga pokok produksi.
2. Mencari tempat makloon yang lebih murah dan tetap berkualitas, agar harga pokok produksi menjadi lebih murah. Serta menjadi cadangan jika salah satu *partners* bermasalah.
3. Memaksimalkan penggunaan media sosial, hal ini bertujuan untuk memperluas jangkauan pemasaran dan dapat meningkatkan penjualan perusahaan.
4. Melakukan pemasaran dengan agresif, guna memperkenalkan produk kepada masyarakat dengan cepat. Namun harus mengenai segmen dan target konsumen yang tepat sasaran.

DAFTAR PUSTAKA

- Setiawan, D. Tribun. 1 September 2016. Data Terkini, Jumlah Penduduk Indonesia 257,9 Juta, yang Wajib KTP 182,5 Juta.
<http://jateng.tribunnews.com/2016/09/01/data-terkini-jumlah-penduduk-indonesia-2579-juta-yang-wajib-ktp-1825-juta>. (diakses pada 10 Mei 2017).
- Badan Pusat Statistik. 2010. Proyeksi Penduduk Indonesia Berdasarkan Hasil Sensus Penduduk 2010. <http://sp2010.bps.go.id/>. (diakses pada 10 Mei 2017).
- Jambiweb. 19 Desember 2013. Penduduk Usia Lanjut di Indonesia.
<http://jambi.bkkbn.go.id/Lists/Artikel/DispForm.aspx?ID=788&ContentTypeI>. (diakses pada 19 Oktober 2017)
- Republik Indonesia. 1998. Undang-Undang No. 13 Tahun 1998 tentang Kesejahteraan Lanjut Usia. Jakarta
- Kotler, P. dan G. Amstrong. 2016. *Principles of Marketing*. 16th ed. Pearson. England.
- Setyaningrum, A., J. Udaya, dan Efendi. 2015. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Yogyakarta: Andi.
- Definisi Pengertian. 2015. Definisi dan Pengertian Pemasaran Menurut Para Ahli. *Definisi-Pengertian.com*. <http://www.definisi-pengertian.com/2015/07/>

[definisi-pengertian-pemasaran-menurut-ahli.html](#). (diakses pada 19 Oktober 2017).

Konveksian. 2013. Proses Pembuatan Pakaian di Pabrik Baju. *Konveksian.com*.
<http://www.konveksian.com/proses-pembuatan-pakaian-di-pabrik-baju/>.
(diakses pada 19 Oktober 2017).

Admin KeuLSM. 9 Juni 2014. Apa itu Neraca?. *KeuanganLSM*.
<http://keuanganlsm.com/apa-itu-neraca/>. (diakses pada 19 Oktober 2017).

Sanjaya, A. 2015. Pengertian Laporan Laba Rugi Perusahaan Dagang dan Contoh Format. *Landasan Teori*. <http://www.landasanteori.com/2015/10/pengertian-laporan-laba-rugi-perusahaan.html>. (diakses pada 19 Oktober 2017).

Prihadi, T. 2013. *Analisis Laporan Keuangan, Teori dan Aplikasi*. Jakarta Pusat: Penerbit PPM.

WordPress. 2012. Makalah Rekrutmen, Seleksi, dan Penempatan Sumber Daya Manusia Pada Perusahaan Manufaktur. *WordPress.com*. <https://orchidsymphonybandung.wordpress.com/2012/03/11/makalah-rekrutmen-seleksi-dan-penempatan-sumber-daya-manusia-pada-perusahaan-manufaktur/>. (diakses pada 19 Oktober 2017)

Makruf, S. Harga Pokok Penjualan Definisi, Manfaat dan Contoh Lengkap.
<http://www.akuntansilengkap.com/akuntansi/harga-pokok-penjualan-hpp-definisi-manfaat-dan-contoh-lengkap/>. (diakses pada 19 Oktober 2017).

Richard L. Daft. 2010. *Era Baru Manajemen, Edward Tanujaya*. Edisi 9. Salemba

Empat.

Ramdhan, H.E. 2016. *Startupreneur Menjadi Entrepreneur Startup*. Jakarta:

Penebar Plus.