

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Kesimpulan yang diperoleh dari penelitian ini yaitu Eight Photostudio mempunyai keadaan seperti berikut :

1. *Customer Segment* (Segmen Pelanggan) yang dituju oleh Eight Photostudio yaitu orang pada tingkat ekonomi menengah, dan pelanggan kebanyakan berasal di Solo Raya.
2. *Value Propotions* (Proposisi Nilai) yang diberikan oleh Eight Photostudio antara lain kualitas foto yang sangat diperhatikan, perawatan kamera rutin, sesi foto sesuai yang diinginkan pelanggan, dan tidak lupa kenyamanan pelanggan.
3. *Channels* (Saluran) yang digunakan oleh Eight Photostudio adalah *direct* atau secara langsung, melalui media sosial, dan *word of mouth* atau berita mulut ke mulut.
4. *Customer Relationship* (Hubungan Pelanggan) yang diberikan oleh Eight Photostudio yaitu membrikan pelayanan yang baik, lalu menyediakan *semacam call center*, sehingga pelanggan bisa konsultasi tanpa harus datang ke Eight Photostudio.
5. *Revenue Stream* (Arus Pendapatan) yang diperoleh Eight Photostudio berasal dari penjualan jasa foto, cetak foto, dan sewa pakaian foto.
6. *Key Resources* (Sumber Daya Utama) yang dipunyai oleh Eight Photostudio adalah pegawai, kamera, properti foto, dan modal awal membuka usaha.
7. *Key Activity* (Aktivitas Kunci) yang dipunyai oleh Eight Photostudio yaitu menyediakan jasa pemotretan yang kualtasnya sangat diperhatikan, menyediakan properti foto yang memadai, dan perawatan untuk menghindari hal-hal yang tidak diinginkan ketika sesi pemotretan dimulai.
8. *Key Partnership* (Kemitraan Usaha) yang dipunyai oelg Eight Photostudio yaitu beraneka macam dan sesuai dengan bidangnya masing-masing, contohnya *makeup artist* (MUA), digilal printing, sewa kamera tambahan, dan vendor foto.

9. *Cost Structure* (Struktur Biaya) yang dipunyai Eight Photostudio digunakan untuk biaya produksi, biaya post produksi, dan biaya tenaga langsung.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah dijabarkan, maka peneliti mengajukan beberapa saran yang diharapkan dapat menjadi masukan untuk Eight Photostudio ke depannya. Adapun saran sebagai berikut :

1. Bagi akademis dan peneliti selanjutnya diharapkan bisa meneliti dengan menambah detail di setiap elemen, sehingga memberikan hasil penelitian yang lebih baik lagi kedepannya.
2. Model bisnis yang dirancang dan diteliti sebagai sebuah rancangan pemasaran bagi Eight Photostudio diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan evaluasi untuk diimplementasikan kedepannya.
3. Eight Photostudio diharapkan dapat lebih baik lagi dalam menyampaikan elemen *Business Model Canvas* (BMC) kepada pelanggan sehingga bisa lebih menarik minat pelanggan agar mempercayai jasa Eight Photostudio.