

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis dan pembahasan dari yang telah dilakukan terhadap bisnis model dengan pendekatan analisis model canvas terhadap Laundry Syariah Hasanah yang menunjukkan hasil penelitian yang telah dijelaskan dan diuji pada bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Laundry Syariah Hasanah secara tidak langsung telah menerapkan konsep *Business Model Canvas* dalam menjalankan usahanya dengan ditandai dengan adanya sembilan elemen *business model canvas* yaitu:
 - a. *Customer segment* pada Laundry Syariah Hasanah adalah karyawan/pegawai, mahasiswa, ibu rumah tangga dan pelanggan hotel. Dimana persentase paling terbanyak terdapat pada karyawan/pegawai yang sibuk bekerja.
 - b. *Value propositions* pada Laundry Syariah Hasanah adalah azas kekeluargaan, pilihan produk yang beragam dan terdapatnya sistem layanan antar-jemput untuk sekitar tempat laundry yang diberikan.
 - c. *Channels* pada Laundry Syariah Hasanah adalah ruko, media sosial, *website*, dan brosur.
 - d. *Customer relationship* pada Laundry Syariah Hasanah adalah mahasiswa, karyawan, ibu rumah tangga dan pelanggan hotel
 - e. *Revenue stream* atau arus pendapatan. Pendapatan yang ada di laundry Syariah Hasanah ini dihasilkan dari hasil kerjanya. Pendapatan didapatkan dari sistem bagi hasil.

- f. *Key resources* atau sumber daya yang ada di Laundry Syariah Hasanah seperti mesin cuci, pengering gas, setrika uap, timbangan dan gas LPG.
 - g. *Key activities* yang terdapat di Laundry Syariah Hasanah yaitu: pembelian bahan baku, produksi produk, dan distribusi dan pemasaran produk.
 - h. *Key partner* atau kerjasama yang saat dijalankan oleh Laundry Syariah Hasanah adalah dengan usaha Laundry Karpet.
 - i. *Cost structure* pada Laundry Syariah Hasanah adalah model *cost-driven*.
2. Faktor Pengembangan Usaha Laundry Syariah Hasanah Berdasarkan Analisis SWOT

a. Faktor-faktor pendukung

Pada hasil penelitian kekuatan mempunyai total nilai skor 2,34 yang menunjukkan bahwa lokasi yang strategis dapat mempermudah jangkauan *customer segment*, terdapat layanan kritik dan saran untuk konsumen, dan adanya program khusus. Terdapat pula faktor peluang yang mempunyai total skor 1,78 yang menunjukkan bahwa penyediaan pelayanan prinsip syariah, masih minimnya laundry berbasis syariah, penyuluhan dan edukasi, dan keamanan dan kepercayaan.

b. Faktor-Faktor Penghambat

Pada faktor kelemahan memperoleh total skor nilai 1,22 yang menunjukkan kelemahannya terdapat pada belum mempunyainya sertifikat label halal MUI, pemodalan yang menjadikannya tantangan tersendiri, dan teknologi yang harus upgrade. Terdapat pula faktor ancaman yang mempunyai skor 0,84 yang menunjuka bahwa ancaman tersendiri terdapat pada gencarnya promosi yang

dilakukan oleh perusahaan lain dan kurangnya pemahaman masyarakat terkait dengan konsep laundry syariah

3. Strategi yang dapat digunakan oleh Laundry Syariah Hasanah berdasarkan matriks SWOT yaitu sebagai berikut:

- a. Strategi *strength opportunities* (SO)

Yaitu dengan menambah mitra bisnis pada Laundry Syariah Hasanah, mempertahankan kualitas produk dan bahan baku, menjaga kualitas pelayanan terhadap pelanggan, memperluas segmentasi pasar. Hal ini dapat meningkatkan penjualan produk yang menghasilkan keuntungan dan mempertahankan program kajian dan berbagi.

- b. Strategi *Weakness Opportunities* (WO)

Yaitu dengan cara memperbanyak variasi produk dan menambah sumber daya alam yang ada pada Laundry Syariah Hasanah.

- c. Strategi *Strength Threats* (ST)

Yaitu dengan cara mengembangkan inovasi baru dan menguasai pangsa pasar serta meningkatkan *omzet* dan keuntungan pada usaha laundry.

- d. Strategi *Weakness Threats* (WT)

Yaitu dengan cara meningkatkan kualitas yang ada pada Laundry Syariah Hasanah serta menguatkan brand syariah yang dimiliki dengan memiliki sertifikat halal dari MUI.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang sudah dipaparkan, maka penulis ingin menyampaikan saran kepada berbagai pihak, terlebih kepada Laundry Syariah Hasanah dan semoga saran yang diberikan diharapkan dapat bermanfaat kearah yang lebih baik lagi, diantaranya:

1. Laundry Syariah Hasanah menawarkan promosi menarik setiap tahunnya, misal dengan memberikan potongan harga agar dapat lebih menarik perhatian calon pelanggan.
2. Laundry Syariah Hasanah mendaftarkan usahanya supaya mendapat Label dan Sertifikat MUI
3. Laundry Syariah Hasanah lebih gencar untuk promosikan usahanya.