

BAB VI

SIMPULAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan pembahasan hasil analisis data pada bab sebelumnya, maka dapat diperoleh kesimpulan bahwa kegiatan model bisnis Mahkota *Wedding Organizer* dapat terus berjalan meskipun menghadapi tantangan di era pandemi Covid-19. Hal ini ditunjukkan dari *key activities* dan *key resources* yang tidak mengalami perubahan ketika sebelum pandemi maupun di era pandemi, serta masih ada acara pernikahan yang dijalankan meskipun jumlahnya menurun dibandingkan sebelum pandemi.

Bentuk resiliensi yang diterapkan Mahkota *Wedding Organizer* adalah dengan memiliki keyakinan yang kuat untuk bangkit kembali dari kesulitan dan optimis dalam mengubah kesulitan menjadi peluang. Kemampuan resiliensi Mahkota *Wedding Organizer* diperoleh dari kemampuan perusahaan dalam menghadapi tekanan dari situasi yang kacau dengan melakukan adaptasi dan inovasi, salah satunya dengan membuat *Drive in Wedding* dan *In House Wedding & Online Expo* untuk menambah *value proposition* perusahaan.

Mahkota *Wedding Organizer* juga memanfaatkan media sosial dan *marketplace* untuk menginformasikan *value proposition* dan *customer engagement* agar dapat menjaring lebih banyak pelanggan.

Kegiatan model bisnis di era pandemi dapat meningkatkan kemampuan Mahkota *Wedding Organizer* untuk merubah ancaman masalah menjadi peluang yang mampu membuat Mahkota *Wedding Organizer*

menciptakan nilai, menyampaikan dan menangkap nilai agar kegiatan model bisnis Mahkota *Wedding Organizer* dapat terus berjalan.

5.2 Implikasi

Implikasi yang diperoleh dari hasil penelitian kepada Mahkota *Wedding Organizer* sebagai berikut:

1. Kemampuan resiliensi diperlukan dalam menghadapi berbagai tekanan usaha, agar mampu bertahan dalam situasi yang sulit. Agar perusahaan mampu menyesuaikan dengan keadaan, maka perusahaan perlu melakukan adaptasi dan inovasi.
2. Kegiatan model bisnis harus memperhatikan kepuasan pelanggan dengan memastikan penyampaian nilai sesuai dengan janji yang diberikan perusahaan atau pelaku usaha kepada pelanggan. Pelanggan yang puas sangat penting bagi keberlangsungan bisnis yang dijalankan, karena dapat mendatangkan lebih banyak calon pelanggan.
3. Mahkota *Wedding Organizer* perlu memaksimalkan pemasaran melalui media sosial ataupun bekerjasama dengan berbagai vendor baru agar memiliki lebih banyak referensi vendor yang dapat direkomendasikan kepada klien.

5.3 Keterbatasan

Selama proses penelitian, penulis menghadapi keterbatasan yang menjadi penghambat dari penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti yakni dalam proses pengambilan data, informasi mengenai arus pendapatan dan

biaya yang dikeluarkan hanya berasal dari observasi yang dilakukan peneliti selama berada di Mahkota *Wedding Organizer*.

5.4 Saran

Berdasarkan kesimpulan dari hasil penelitian yang telah dilakukan, maka peneliti memberikan saran sebagai berikut:

1. Saran penulis bagi pelaku usaha untuk terus konsisten dalam melakukan adaptasi dan inovasi agar tetap mampu bertahan dalam menghadapi keadaan di lingkungan bisnis yang tidak menentu. Pelaku usaha juga perlu mengidentifikasi model bisnis yang dilakukan dan bila perlu melakukan penyesuaian dengan merubah atau mengganti model bisnis agar usaha dapat terus bertahan.
2. Bagi peneliti lain yang akan melakukan penelitian yang berkaitan dengan resiliensi model bisnis, maka penelitian dapat dilakukan pada *wedding organizer* dengan skala bisnis yang berbeda sehingga dapat menjadi pembanding bentuk resiliensi model bisnis yang paling optimal.