

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Adapun kesimpulan dari penelitian yang peneliti lakukan, sebagai berikut:

1. Strategi pengembangan bisnis berbasis ekonomi kreatif yang dilakukan CV. Kirana Kejora yaitu, strategi pemasaran (dilakukan secara online dan offline), strategi produksi (pengembangan kapasitas produksi dan efisiensi operasional), strategi teknologi (optimalisasi teknologi terkini), strategi kreativitas dan inovasi (diversifikasi produk dan layanan), strategi peningkatan kualitas SDM (sistem pelatihan informal), kemitraan strategis (menjalin kemitraan dengan berbagai pihak dalam ekosistem pernikahan), pengembangan jaringan (partisipasi aktif dalam berbagai komunitas), dan strategi persaingan (komitmen kuat terhadap kualitas produk yang tinggi dan penetapan harga yang kompetitif).
2. Strategi pengembangan bisnis yang cerdas memiliki peran penting dalam meningkatkan pendapatan perusahaan. CV. Kirana Kejora telah berhasil menerapkan berbagai strategi, baik strategi pemasaran, strategi produksi, strategi teknologi, strategi kreativitas dan inovasi, strategi peningkatan kualitas SDM, kemitraan strategis, pengembangan jaringan hingga strategi persaingan yang berdampak pada pertumbuhan bisnis berkelanjutan. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi peningkatan pendapatan di CV. Kirana Kejora antara lain : a. Strategi pemasaran, jangkauan pasar yang luas melalui kombinasi *online* dan *offline*

meningkatkan potensi penjualan. b. Strategi produksi, efisiensi dan kualitas produksi yang terjaga meningkatkan kepuasan pelanggan dan *repeat order*. c. Strategi teknologi, pemanfaatan teknologi modern dan terkini meningkatkan efisiensi dan kualitas produk. d. Strategi kreativitas dan inovasi, produk yang unik dan beragam menarik lebih banyak pelanggan. e. Strategi peningkatan kualitas SDM, karyawan yang kompeten menghasilkan produk dan layanan yang lebih baik. f. Kemitraan strategis, dapat memperluas jangkauan pasar dan menjaga stabilitas operasional. g. Pengembangan jaringan, membuka peluang kolaborasi dan meningkatkan *brand awareness*. h. Strategi persaingan, fokus pada kualitas dan harga bersaing dapat mempertahankan daya tarik di pasar. Secara keseluruhan, peningkatan pendapatan CV. Kirana Kejora merupakan hasil sinergi dari berbagai strategi yang diterapkan secara holistik. Fokus pada kreativitas, kualitas, efisiensi, pengembangan jaringan, dan pemanfaatan teknologi, didukung oleh sumber daya manusia yang kompeten dan kemitraan yang strategis, menciptakan ekosistem bisnis yang tumbuh dan menghasilkan peningkatan profitabilitas.

## **B. Saran**

Saran yang diperoleh dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi CV. Kirana Kejora, untuk lebih meningkatkan pendapatan perusahaan, disarankan untuk kembali menghidupkan ekspansi pasar secara internasional seperti sebelum masa covid. Selain itu, guna untuk tetap menjaga kualitas produk yang dihasilkan pada musim-musim

pernikahan, CV. Kirana Kejora sebaiknya menerapkan sistem *close order* saat jumlah pesanan melebihi kapasitas produksi mereka.

2. Bagi peneliti selanjutnya, diharapkan dapat mengembangkan penelitian ini dengan mengeksplorasi strategi pengembangan bisnis berbasis ekonomi kreatif yang telah diterapkan secara lebih mendalam.