

BAB V

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan sebelumnya maka dapat diperoleh kesimpulan terkait penerapan *Lean Canvas* pada *startup* Lunaz sebagai berikut :

1. *Lean Canvas* menjadi tools atau model bisnis yang pertama kali digunakan karena posisi Lunaz sebagai produk baru dan baru merintis pertama kali pada tahun 2018, karena pada dasarnya *Lean Canvas* memang diperuntukan bagi *startup* atau produk dengan ide serta inovasi baru.
2. Manfaat yang ditimbulkan dari penerapan *Lean Canvas* pada *startup* Lunaz ialah memudahkan Lunaz dalam menemukan *unique value* produk yang sesuai dengan *problem* yang teridentifikasi sebelumnya.
3. Lunaz selain menerapkan *Lean Canvas* sebagai model bisnis pertamanya, *startup* tersebut juga menerapkan *Business Model Canvas* sebagai salah satu *tools* atau model bisnis yang dapat melengkapi penerapan *Lean Canvas* sebelumnya.
4. Penerapan *Lean Canvas Model* :
 - a. *Problem* yang dimiliki Lunaz ada tiga yakni penggunaan kertas yang mengurangi keefisienan, kerumitan dalam pengelolaan dokumen

tagihan, serta kebingungan konsumen dalam membayar tagihan sehingga menimbulkan keterlambatan pembayaran.

- b. *Customer segment* yang disasar adalah fokus terhadap industri properti (*Real Estate*).
- c. *Unique value proposition* Lunaz ialah sistem *cloud billing solution*, integrasi dengan *payment gateway* atau *channel bank*, serta notifikasi melalui sms dan e-mail
- d. Solusi yang ditawarkan oleh Lunaz ialah penggunaan sistem berbasis *cloud*, pengelolaan dokumen tagihan secara digital, dan kerjasama dengan berbagai *payment gateway*.
- e. *Channel* yang digunakan oleh Lunaz melalui skema offline (*door to door*), digital marketing, serta networking induk perusahaan.
- f. *Revenue streams* perusahaan diperoleh melalui dua skema yakni skema berlangganan dan skema biaya per transaksi.
- g. *Cost structure* Lunaz terdiri dari biaya tetap seperti insfastruktur dan gaji serta yang kedua adalah biaya *variabel* seperti biaya *outsourcing* dan biaya marketing.
- h. *Key metrics* Lunaz ialah target pembuatan *invoice* serta pengunjung web yang telah ditargetkan sebelumnya.
- i. *Unfair advantage* Lunaz ialah sebagai *startup* dengan basis perguruan tinggi serta kanal pembayaran yang lengkap.

5. Penerapan *Lean Canvas* Lunaz hingga saat ini mengalami beberapa perubahan terkait elemen-elemen dalam *Lean Canvas* yang disesuaikan

dengan kondisi dan tuntutan market yang berubah-ubah, seperti perubahan pada *customer segment* yang dituju serta *unfair advantage* yang dimiliki.

6. Hambatan yang dialami Lunaz dalam penerapan *Lean Canvas* ialah terkendalanya implementasi *Lean Canvas* di lapangan seperti perbedaan pendekatan terhadap market antara *customer segment* satu dengan yang lain.

5.2 Rekomendasi

Dalam setiap penelitian, penulis dituntut untuk dapat memberikan rekomendasi masukan berupa saran-saran yang bermanfaat bagi semua pihak yang berkaitan dengan penelitian ini, adapun beberapa saran yang dapat penulis berikan setelah melaksanakan kegiatan magang ini ialah :

1. *Lean Canvas* seperti yang telah dikemukakan sebelumnya oleh Maurya (2012) beserta narasumber yaitu saudara Eben bahwa *Lean Canvas* memudahkan *startup* dalam menemukan keunggulan atau *unique value* mereka, maka dalam hal ini Lunaz harus senantiasa memperbaiki dan mengupdate keunggulan fitur yang dimiliki seperti misal menambah fitur penampil laporan keuangan, fitur analisis keuangan, fitur penghitungan pajak, integrasi otomatis ke dalam sistem perusahaan dan lain sebagainya agar selalu bisa menjawab kebutuhan pasar yang menuntut kemudahan, efektif, serta keefisienan dalam menjalankan dan membantu aktifitas terutama aktifitas dan kegiatan bisnis. Hal ini diperlukan agar Lunaz selalu mendapatkan keunggulan bersaing daripada para kompetitor sehingga akan memperkuat posisi *branding* Lunaz di pasar serta lebih meyakinkan

calon konsumen bahwa mereka tepat memilih Lunaz dibanding kompetitor sejenis dan menghasilkan tingkat kepuasan dan loyalitas yang tinggi.

2. Sebagai sebuah *startup* yang tengah berkembang, Lunaz harus senantiasa mengedukasi pasar agar dapat dikenal oleh pasar terkhusus terhadap target segment Lunaz, sehingga Lunaz dalam strategi pemasaran harus senantiasa gencar melakukan kegiatan promosi dan menanamkan *branding* Lunaz dalam benak calon konsumen, seperti selalu aktif mengikuti event-event pameran *startup*, event yang berkaitan dengan *financial technology*, serta acara yang kiranya target konsumen Lunaz dapat mengetahui keberadaan Lunaz. Sementara di dalam marketing online, konsumen sekiranya dapat menemukan dengan mudah informasi terkait Lunaz, dengan pengoptimalan SEO terhadap web Lunaz, web artikel terkait rekomendasi terhadap Lunaz ketika konsumen mencari solusi terkait *invoice*, serta iklan Lunaz di artikel terkait dengan *invoice*.
3. Dalam perkembangan zaman yang serba mudah dan serba digital, Lunaz hendaknya juga mengikuti trend *startup* dengan membentuk *mobile application*, hal ini dimaksudkan agar mempermudah konsumen dalam membuat dan memonitor tagihan dimanapun dan kapanpun dengan cara yang mudah serta dengan *interface* aplikasi yang simple dan mudah dipahami, sehingga dapat menimbulkan keunggulan bersaing tersendiri terhadap kompetitor. Ditambah dengan penggunaan aplikasi, diharapkan akan menambah segment konsumen potensial Lunaz seperti pemilik usaha kecil atau UMKM yang tentunya memiliki kegiatan penagihan. Tentunya

hal ini dilakukan dengan terlebih dulu melakukan riset serta validasi market lebih lanjut terkait kebutuhan, keuntungan, dan kerugian Lunaz dalam penggunaan *mobile application* dalam jangka panjang.

4. Maurya (2012) berpendapat bahwa *startup* hendaknya dapat memilih segment yang kiranya berpotensi dan menjanjikan untuk ke depan. Sehingga melihat hal tersebut hendaknya Lunaz dapat menambahkan terget pasar Lunaz seperti UMKM yang memiliki potensi dan prospek menjanjikan ke depan karena diyakini membutuhkan solusi seperti Lunaz untuk dapat menyelesaikan permasalahan mereka terkait masalah penagihan. Dengan penambahan segment yang berpotensi akan berdampak terhadap *branding*, kualitas, maupun *profit* yang dihasilkan oleh Lunaz.

