

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Tuhiro, sebuah perusahaan penyedia layanan dekorasi interior telah memberikan layanannya sejak tahun 2014. Selama ini, Tuhiro berfokus untuk memberikan layanan secara *offline* dimana kegiatan *marketing* hingga keseluruhan proses masih dilakukan secara *offline*. Hingga saat ini, seluruh pengerjaan proyek dilakukan pada *in-house workshop* milik Tuhiro yang berlokasi di daerah BSD, Tangerang. Hal ini tentu menghambat bisnis Tuhiro dimana pengerjaan proyek terbatas pada jumlah tertentu dan hanya dapat diakses di area Jabodetabek saja. Untuk itu, Tuhiro memutuskan untuk hadir dan memberikan layanannya secara *online* melalui *tuhiro.com*. Tuhiro juga mengubah model bisnisnya menjadi orkestrator dimana Tuhiro kini berfokus untuk membenahi proses bisnis yang ada.

Penerapan model bisnis orkestrator memungkinkan Tuhiro untuk terhubung dengan mitra dan klien secara daring. Melalui *tuhiro.com*, Tuhiro dapat berbagi proyek untuk dapat diselesaikan bersama dengan para mitra. Setiap mitra dimungkinkan untuk mendapatkan pengerjaan proyek tanpa melakukan strategi *marketing*. Tuhiro juga memberikan transparansi informasi terkait dengan proyek dengan pembayaran yang dilakukan sesuai dengan kesepakatan yang telah disetujui.

Melalui implementasi model bisnis orkestrator, Tuhiro dimampukan untuk memberikan layanan dekorasi interior yang lebih efisien dan efektif. Tuhiro juga mampu menerapkan standarisasi harga yang lebih kompetitif di pasar sehingga lebih menarik bagi para klien. Selain itu, Tuhiro juga mampu memperluas area cakupan proyek dengan bermitra bersama dengan para mitra yang ada di daerah lain selain Jabodetabek. Tuhiro juga menerapkan *cost-plus pricing method* dimana untuk setiap pengerjaan proyek, Tuhiro akan mendapatkan *margin* sebesar 25%. Hasil validasi menunjukkan bahwa berdasarkan kedua *pilot project*, Tuhiro mampu

meningkatkan *revenue* per proyek hingga 10% melalui peningkatan efisiensi dan efektivitas proses bisnis yang dilakukan. Melalui kemitraan ini juga, Tuhiro mampu lebih berfokus kepada manajemen inti Tuhiro dan Tuhiro mampu menurunkan biaya operasionalnya sehingga ke depannya Tuhiro dapat memberikan layanan yang lebih baik bagi para klien. Dengan adanya peningkatan jumlah proyek, peningkatan kapasitas produksi, dan perluasan cakupan area pengerjaan bisnis, maka Tuhiro tentu saja mendapatkan lebih banyak pendapatan dengan penerapan model bisnis orkestrator.

## 5.2 Saran

Pengujian asumsi dan validasi yang dilakukan terkait dengan layanan *design and build* menunjukkan adanya hasil yang positif bagi pengembangan bisnis Tuhiro di masa depan. Namun, Tuhiro masih perlu untuk melakukan validasi dan pengujian asumsi lebih lanjut terkait dengan penerapan model bisnis orkestrator pada layanan *marketplace* yang tersedia di *tuhiro.com*. Selain itu, Tuhiro juga dapat melakukan analisa lebih lanjut terkait dengan keseluruhan proses yang ada di *tuhiro.com*. Simplifikasi proses bisnis masih dapat dipelajari dan dilakukan untuk memberikan nilai tambah dan meningkatkan *experience* bagi pada klien dan mitra terkait. Tuhiro juga perlu melakukan validasi lebih lanjut ketika sudah lebih banyak mitra yang tergabung bersama Tuhiro. Validasi layanan kepada pada klien juga dapat dilakukan untuk menunjang proses bisnis yang lebih menarik dan memberikan layanan yang lebih baik kepada pada klien. Selain itu, pengujian terhadap *website tuhiro.com* juga masih dapat dieksplorasi Kembali untuk mendapatkan *insight* terkait dengan *reach* dan *engagement* dari *website tuhiro.com* sehingga ke depannya, *website tuhiro.com* dapat diperbaharui kembali.

U N I V E R S I T A S  
M U L T I M E D I A  
N U S A N T A R A