

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis deskriptif terhadap perencanaan dan pengembangan bisnis SewoApp yang telah dipaparkan pada bab sebelumnya, dapat ditarik beberapa kesimpulan penting terkait potensi, strategi, serta kelayakan pengembangan usaha platform digital tersebut.

1. Pertama, SewoApp merupakan platform digital yang dirancang untuk menghubungkan pengguna dengan penyedia layanan rental kendaraan melalui sistem pemesanan berbasis aplikasi. Model bisnis yang diterapkan menggunakan pendekatan *asset-light*, di mana perusahaan tidak memiliki kendaraan secara langsung, melainkan berperan sebagai penghubung antara pengguna dan mitra usaha rental kendaraan. Pendekatan ini memberikan efisiensi dalam pengelolaan operasional karena perusahaan tidak perlu menanggung biaya investasi aset kendaraan yang besar, sehingga memungkinkan pengembangan usaha yang lebih fleksibel dan adaptif terhadap perubahan pasar.
2. Kedua, berdasarkan hasil analisis pasar menggunakan pendekatan *Total Addressable Market (TAM)*, *Serviceable Available Market (SAM)*, dan *Serviceable Obtainable Market (SOM)*, menunjukkan bahwa sektor layanan sewa kendaraan memiliki potensi pasar yang cukup besar, khususnya di wilayah perkotaan dengan tingkat mobilitas masyarakat dan aktivitas pariwisata yang tinggi. Hasil analisis tersebut menunjukkan bahwa SewoApp memiliki peluang yang cukup signifikan untuk memperoleh pangsa pasar melalui penyediaan layanan pemesanan kendaraan yang lebih praktis, transparan, dan berbasis teknologi digital.

3. Ketiga, dari aspek nilai tambah dan keunggulan kompetitif, SewoApp memiliki diferensiasi yang dapat meningkatkan daya saingnya di industri layanan rental kendaraan. Beberapa keunggulan yang ditawarkan antara lain sistem verifikasi mitra rental, fitur rating dan ulasan pengguna, mekanisme pencegahan penipuan (*anti-scam*), serta konsep mobilitas yang mendukung keberlanjutan melalui pendekatan *carbon offsetting*. Selain itu, fokus layanan yang terintegrasi dengan kebutuhan perjalanan wisata juga menjadi salah satu strategi diferensiasi yang dapat meningkatkan nilai layanan bagi pengguna.
4. Keempat, hasil analisis strategi pemasaran menunjukkan bahwa SewoApp mengandalkan pendekatan pemasaran digital melalui media sosial, platform online, serta promosi berbasis konten untuk meningkatkan visibilitas layanan kepada calon pengguna. Strategi pemasaran ini dinilai sesuai dengan karakteristik target pasar yang mayoritas merupakan pengguna aktif teknologi digital dan wisatawan yang membutuhkan kemudahan dalam memperoleh layanan transportasi secara cepat dan efisien.
5. Kelima, dari hasil analisis kelayakan finansial yang disusun melalui proyeksi keuangan, pengembangan bisnis SewoApp menunjukkan potensi yang cukup menjanjikan. Proyeksi tersebut memperlihatkan adanya pertumbuhan jumlah transaksi dan peningkatan pendapatan seiring dengan bertambahnya jumlah mitra rental kendaraan dan pengguna platform. Dengan pengelolaan operasional yang efisien serta strategi pemasaran yang tepat, usaha SewoApp diproyeksikan mampu menghasilkan arus kas yang positif serta memiliki peluang untuk berkembang secara berkelanjutan dalam jangka menengah maupun jangka panjang.

Secara keseluruhan, hasil analisis menunjukkan bahwa SewoApp memiliki potensi yang cukup baik untuk dikembangkan sebagai platform digital yang mendukung layanan sewa kendaraan yang lebih aman, mudah diakses, dan terintegrasi dengan kebutuhan mobilitas masyarakat maupun sektor pariwisata.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah diperoleh dari hasil analisis penelitian ini, terdapat beberapa saran yang dapat dipertimbangkan guna mendukung pengembangan dan peningkatan kinerja bisnis SewoApp di masa mendatang.

1. Pertama, pada aspek pengembangan produk, SewoApp disarankan untuk terus melakukan inovasi fitur layanan guna meningkatkan kualitas pengalaman pengguna (user experience). Pengembangan fitur seperti sistem rekomendasi kendaraan berdasarkan kebutuhan perjalanan, paket layanan transportasi wisata, serta integrasi dengan layanan transportasi lain seperti kereta api dapat memberikan nilai tambah yang lebih besar bagi pengguna sekaligus memperkuat posisi platform di pasar.
2. Kedua, dari sisi pengembangan teknologi, SewoApp perlu melakukan peningkatan sistem aplikasi secara berkelanjutan agar mampu mendukung operasional platform secara lebih stabil, aman, dan efisien. Pengembangan teknologi seperti fitur pelacakan kendaraan menggunakan sistem GPS, peningkatan keamanan data pengguna, serta optimalisasi sistem pemesanan online dapat meningkatkan kepercayaan pengguna dan memperkuat kualitas layanan yang diberikan oleh platform.
3. Ketiga, pada aspek strategi pemasaran, SewoApp disarankan untuk meningkatkan intensitas dan konsistensi kegiatan promosi digital melalui berbagai kanal pemasaran online. Pemanfaatan media sosial, pemasaran berbasis konten, kerja sama dengan influencer, serta kolaborasi dengan pelaku industri pariwisata dapat menjadi strategi yang efektif untuk meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap layanan SewoApp serta memperluas jangkauan pasar.

4. Keempat, SewoApp juga perlu memperkuat jaringan kemitraan dengan pelaku usaha rental kendaraan, khususnya pelaku UMKM di berbagai daerah. Perluasan jaringan mitra tidak hanya dapat meningkatkan variasi pilihan kendaraan yang tersedia di platform, tetapi juga dapat memperluas cakupan layanan sehingga mampu menjangkau lebih banyak pengguna di berbagai wilayah.
5. Kelima, dari aspek pengembangan bisnis jangka panjang, SewoApp disarankan untuk mempertimbangkan berbagai alternatif sumber pendanaan yang dapat mendukung ekspansi usaha, baik melalui investor tahap awal (angel investor), venture capital, maupun program inkubasi startup. Dukungan pendanaan tersebut dapat dimanfaatkan untuk mempercepat pengembangan teknologi, meningkatkan kapasitas operasional, serta memperluas jangkauan layanan platform.

Dengan berbagai upaya pengembangan tersebut, diharapkan SewoApp dapat terus meningkatkan kualitas layanan, memperkuat daya saing dalam industri platform digital penyedia layanan sewa kendaraan, serta memberikan kontribusi positif terhadap pengembangan ekosistem transportasi berbasis teknologi di Indonesia.