

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan *Business Model Canvas* yang merupakan gambaran pada sembilan (9) elemen Bisnis model yang masing-masing elemennya memuat pemetaan dari hasil analisis SWOT yang sudah menghasilkan penetapan strategi pengembangan yang tepat bagi Usaha RPK (Rumah Pangan Kita). Sembilan elemen tersebut yaitu

1. *Customer Segments*, Usaha RPK Koperasi Konsumen Bulog Divre Jabar menetapkan sasaran pelanggannya pada masyarakat sekitar kantor Dinas dan masyarakat yang berkunjung ke masjid umum yang berada di dalam kantor Dinas Bulog dan Kantor Koperasi Konsumen Bulog Divre Jabar terutama anggota, Karyawan Koperasi Konsumen Bulog Divre Jabar.
2. *value propositions*, Usaha RPK Koperasi Konsumen Bulog Divre Jabar, menjaga kualitas produk dan pelayanan dalam penjualan produk, melakukan penambahan variasi produk, dan Melakukan promosi yang baik berupa lebih mendekatkan perusahaan dengan masyarakat sekitar dengan cara mengadakan event, olahraga, pertandingan
3. *Channels*, Usaha RPK Koperasi Konsumen Bulog Divre Jabar, melakukan penjualan secara langsung yang dilakukan oleh pemilik langsung yang di bantu oleh Karyawan atau pengelolaan RPK. dan

menambah mitra penjualan dan bisa memasarkan produknya melalui internet dengan membuat akun media sosial.

4. *customer relationships*, Usaha RPK Koperasi Konsumen Bulog Divre Jabar, memiliki hubungan yang baik dengan para pelanggan dan masuk dalam kategori bantuan personal. Hubungan yang baik dengan pelanggan atau konsumen dapat Menjadikan pelanggan loyal dan melakukan pembelian ulang yang dapat meningkatkan pendapatan usaha.
5. *Revenue Streams*, Usaha RPK Koperasi Konsumen Bulog Divre Jabar harus tetap menjaga kesesuaian antara harga yang ditawarkan dengan value yang diberikan kepada pelanggan, sehingga pelanggan tetap merasa puas dengan value yang didapat.
6. *Key Resource*, Usaha RPK Koperasi Konsumen Bulog Divre Jabar perlu menambah jumlah produk agar mampu memenuhi penjualan pelanggan. Pada sumber daya keuangan, usaha RPK bisa menambah modal pinjaman untuk melakukan pengadaan stok produk Lebih banyak dan bervariasi.
7. *Key Activities*, Usaha RPK Koperasi Konsumen Bulog Divre Jabar Melakukan promosi yang baik berupa lebih mendekatkan perusahaan dengan masyarakat sekitar dengan cara tetap mengadakan event, olahraga, pertandingan.
8. *Key Patnership*, Usaha RPK Koperasi Konsumen Bulog Divre Jabar, meningkatkan hubungan Kerjasama dengan para patner yang sudah

ada. Karena berpatner atau melakukan kemitraan memiliki banyak manfaat.

9. *Cost Structure*, Usaha RPK Koperasi Konsumen Bulog Divre Jabar, menentukan produk dengan sesuai value dan terjangkau oleh pelanggan dan biaya yang tetap dikeluarkan yaitu biaya tetap dan biaya variabel.
10. Berdasarkan analisis SWOT, penetapan strategi yang dilakukan adalah Melakukan promosi yang baik berupa lebih mendekatkan perusahaan dengan masyarakat sekitar dengan cara mengadakan event, olahraga, pertandingan, Tetap menjaga dan meningkatkan pelayanan yang lebih baik dengan masyarakat dan pelanggan dan Penambahan SDM untuk menunjang aktivitas operasional agar permintaan terpenuhi secara maksimal.

5.2. Saran

Berdasarkan analisis diatas, dapatlah disarankan sebagai berikut:

1. Meningkatkan activities dengan mengadakan promosi berupa lebih mendekatkan perusahaan dengan masyarakat sekitar dengan cara mengadakan event, olahraga, pertandingan. Agar mendapatkan pelanggan yang loyal dan pelanggan baru.
2. Mempertahankan dan meningkatkan dari segi pelayanan dan hubungan baik dengan pelanggan agar selalu mendapatkan kepercayaan dari pelanggan.
3. Menambahkan SDM untuk membantu atau meningkatkan kerja operasionalnya agar usahanya Lebih baik.