

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai strategi pengembangan usaha kecil Anda Bakery melalui metode *Business Model Canvas* (BMC) yang didapatkan dari hasil wawancara dan observasi yang telah dipaparkan pada bab sebelumnya sehingga dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Penerapan 9 unsur *Business Model Canvas* pada Usaha Kecil Anda Bakery disimpulkan bahwa *Customer Segments* Usaha Kecil Anda Bakery yaitu masyarakat umum di daerah kota Madiun dan sekitarnya dengan tanpa batasan umur, *Value Propositions* yang diberikan berupa penggunaan bahan baku yang berkualitas, pengemasan dengan menggunakan mesin dengan harga yang ditawarkan lebih terjangkau kepada konsumen, *Channels* dalam menjalankan kegiatan usahanya bekerja sama dengan 4 agen penjualan untuk menyalurkan produknya kepada konsumen akhir, *Customer Relationships* Usaha Kecil Anda Bakery menggunakan media *Whatsapp*, nomor telephone dan bisa secara langsung ditemui di tempat usaha, *Revenue Streams* berupa biaya transaksi berasal dari konsumen akhir dengan metode pembayaran secara cash dan biaya berulang berasal dari agen penjualan dengan metode pembayaran setelah barang terjual pada saat pengeiriman selanjutnya, *Key Resources* yang dimiliki Usaha Kecil Anda Bakery yaitu fisik berupa bangunan, kendaraan dan peralatan usaha, intelektual berupa merek dan sumber daya manusia yang

dimiliki sejumlah 4 orang karyawan, *Key Activities* pengadaan bahan baku, pembuatan adonan roti, proses pengembangan roti, pemanggangan roti, pemotongan dan pemberian isi pada roti, pengemasan produk dan proses yang terakhir yaitu pemasaran produk oleh agen penjualan dan penjualan secara langsung di tempat usaha, *Key Partnerships* Usaha Anda Bakery memiliki mitra dalam keberlangsungan usaha yaitu CV Agro Citra Lestari, PT Jaya Permex, CV Setia Abadi Printing dan PT Sriboga Flour Mill sebagai partner penyedia tepung terigu yang dipasok oleh CV Agro Citra Lestari dan sebagai konsultasi usaha dan *Cost Structure* biaya yang dikeluarkan oleh Usaha Kecil Anda Bakery yaitu biaya tetap dan biaya variabel.

2. Berdasarkan analisis SWOT dengan melihat keadaan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimiliki oleh Usaha Kecil Anda Bakery berdasarkan pemetaan dari *Business Model Canvas* (BMC), posisi usaha berada pada kuadran II yaitu pada posisi mendukung strategi diversifikasi.
3. Strategi pengembangan Usaha Kecil Anda Bakery yang tepat yaitu S-T dengan menggunakan kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi ancaman, maka strategi relevan yang digunakan berupa meningkatkan kualitas produk agar dapat memenangkan persaingan pasar, menambah varian produk dan ciri khas produk agar bisa bersaing dengan kompetitor, menjaga hubungan baik dengan agen penjualan agar kerjasama yang telah terjalin terus berjalan dan melakukan perawatan mesin secara berkala untuk menghindari kerusakan.

5.2 Saran

1. Dalam kaitannya dengan *Business Model Canvas* (BMC) Usaha Kecil Anda Bakery perlu memperhatikan *Customer Segment* dan *Channels* untuk lebih dikembangkan hal ini dikarenakan kualitas produk yang ditawarkan sudah cukup baik akan tetapi perlu adanya pengembangan pemasaran melalui perantara agen penjualan. Apabila strategi ini dikembangkan maka akan memberikan dampak yang baik bagi Usaha Kecil Anda Bakery.
2. Dari hasil penelitian yang telah dilakukan, maka Usaha Kecil Anda Bakery dalam kegiatan usahanya di masa yang akan datang dapat menggunakan kekuatan yang dimiliki dan memanfaatkan peluang yang ada sesuai dengan analisis SWOT yang telah dijabarkan sebelumnya. Strategi pengembangan usaha yang relevan bisa diterapkan berupa:
 - Mengembangkan produk roti paris gulung dengan melakukan diferensiasi produk dengan meningkatkan kualitas produk agar dapat memenangkan persaingan pasar
 - Mengembangkan produk roti paris gulung dengan melakukan diferensiasi produk dengan menambah varian produk dan ciri khas agar bisa bersaing dengan kompetitor
 - Menjaga hubungan baik dengan agen penjualan agar kerjasama yang telah terjalin terus berjalan
 - Melakukan perawatan mesin secara berkala untuk menghindari kerusakan