

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai desain unit usaha pengadaan barang Koperasi Pegawai Republik Indonesia melalui *Business Model Canvas* (BMC) yang didapatkan dari hasil wawancara dan observasi yang telah dipaparkan pada bab sebelumnya sehingga dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Pengembangan usaha menggunakan *Business Model Canvas* pada Koperasi Pegawai Republik Indonesia disimpulkan bahwa *Customer Segements* KPRI Banjar Patroman yaitu anggota koperasi, *Value Propositions* yang diberikan berupa kemasan yang menarik yaitu menggunakan logo koperasi, harga terjangkau di banding kompetitor, kemudahan dalam pembelian, *Cashback* di setiap tahun yaitu pembagian SHU, *Channels* dalam menjalankan kegiatan usahanya menangani secara langsung kepada konsumen akhir yaitu anggota koperasi, *Customer Relationships* KPRI Banjar Patroman menggunakan media *WhatsApp*, nomor telephone , *Revenue Streams* berupa biaya transaksi, biaya berulang, dan biaya pelanggan, *Key Resources* yang dimiliki KPRI Banjar Patroman untuk menjalankan unit usaha pengadaan barang yaitu fisik berupa ruangan tempat pengemasan, satu buah kendaraan sepeda motor, dan perlengkapan kantor, finansial berupa modal sendiri dan Bank jika diperlukan, sumber daya manusia yaitu empat orang pengurus dan satu karyawan, *Key*

Activities mencatat pesanan anggota dilanjutkan dengan pengemasan pesanan di koperasi yang beralamat di Jln Dr. Husein Kartasasmita no 108, kemudian diantar sesuai dinas-dinas yang dimana anggota koperasi bekerja, *Key Partnerships* KPRI Banjar Patroman akan bermitra dengan toko grosir besar di Kota Banjar yang sudah memiliki citra yang baik yaitu Toko Pantes, dan *Cost Structures* biaya yang dikeluarkan KPRI Banjar Patroman dalam unit usaha pengadaan barang yaitu biaya tetap dan biaya variabel.

2. Berdasarkan analisis SWOT dengan melihat keadaan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimiliki oleh KPRI Banjar Patroman unit usaha pengadaan barang berdasarkan pemetaan dari *Business Model Canvas*.
3. Mendesain strategi-strategi dari hasil analisis SWOT berdasarkan 9 elemen *Business Model Canvas* mulai dari Strategi SO, strategi WO, strategi ST, dan strategi WT. Strategi tersebut untuk pengambilan keputusan dalam Pengembangan Usaha Koperasi Pegawai Republik Indonesia Banjar Patroman.

5.2 Saran

5.2.1 Saran Teoritis

Disarankan kepada peneliti selanjutnya untuk melakukan penelitian lebih mendalam mengenai strategi pengembangan usaha menggunakan *Business Model Canvas* karena terdapat beberapa elemen yang memiliki pembahasan yang sama sehingga perlu penjelasan yang lebih mendetail yang didapatkan melalui proses wawancara dan observasi secara langsung. Selain itu, terdapat perbedaan dari analisis

yang digunakan yaitu dari segi analisis SWOT yang mengharuskan peneliti untuk bisa dapat cermat menggunakan metode yang dilakukan.

5.2.2 Saran Praktis

Adapun saran yang dapat diberikan pada KPRI Banjar Patroman pada unit usaha pengadaan barang, yaitu:

1. Pada Business Model Canvas KPRI Banjar Patroman unit usaha pengadaan barang bahwa perlu memperhatikan setiap 9 elemen tersebut, terutama *Key Partnerships* dan *Key Resources* untuk lebih dikembangkan agar memberikan dampak yang baik untuk jalannya kegiatan unit usaha pengadaan barang. *Key Partnerships* memperluas jaringan kerja sama dengan penyuplai sembako yang berada di sekitar kota Banjar seperti beras dan gula merah. Kemudian kerja sama konsinyasi dengan perusahaan tertentu agar koperasi mempunyai variasi produk untuk meningkatkan partisipasi anggota. *Key Resources* memiliki unit toko dan menambah kendaraan.
2. Dari hasil penelitian yang dilakukan, strategi SO, strategi WO, strategi ST, strategi WT merupakan gambaran strategi yang bisa diambil untuk pengambilan keputusan agar unit usaha pengadaan KPRI Banjar Patroman terus berkembang di masa yang akan datang.