

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian tentang strategi pengembangan usaha dalam upaya meningkatkan volume penjualan Koperasi Produsen Kopi Margamulya Pangalengan yang didapatkan melalui hasil observasi dan wawancara yang telah dipaparkan pada bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Penerapan sembilan elemen *Business Model Canvas* pada Koperasi Produsen Kopi Margamulya Pangalengan dapat disimpulkan bahwa
 - *Customer Segment* KPKMP : Para pengusaha kopi
 - *Value Proposition* : Jenis olahan kopi bervariasi, peningkatan nilai produk, produk sesuai permintaan pelanggan, membantu pelanggan menjalankan usahanya, desain kemasan yang aman dan rapi, merek yang sudah dikenal, harga yang tetap, mengurangi biaya pelanggan, mengurangi risiko pelanggan, kemudahan pemesanan produk, memberikan kenyamanan kepada pelanggan
 - *Channels* : Aplikasi *Whatsapp*, *Tiktok*, kedai *Coffee House* Gunung Tilu atau datang langsung ke pabrik, dan jasa-jasa ekspedisi
 - *Customer Relationship* yang dilakukan oleh KPKMP adalah komunikasi langsung melalui *Whatsapp*, *Tiktok* atau datang langsung ke pabrik, pemberian potongan harga, dan bergabung dengan beberapa komunitas

- *Revenue Stream* : Hasil penjualan *Green Bean* dan *Roasted Bean* serta biaya jasa pemakaian mesin-mesin pengolahan kopi
 - *Key Source* : Manusia berupa pengurus dan karyawan yang berpengalaman serta berpendidikan berdasarkan keputusan alternatif strategi, fisik berupa bangunan dan mesin-mesin, intelektual berupa legalitas yang sudah lengkap, dan teknologi berupa aplikasi *Cherry Take* dan komputerisasi
 - *Key Activities* : Jual beli kopi, pengolahan kopi, dan pengadaan jasa pemakaian mesin-mesin pengolahan kopi
 - *Key Partnership* KPKMP meliputi anggota sebagai pemasok, lembaga yang membina koperasi, dan *stakeholder*
 - *Cost Structure* yang dikeluarkan oleh KPKMP meliputi biaya tetap dan biaya variabel
2. Kekuatan yang dimiliki oleh KPKMP meliputi produk yang berkualitas dan sudah dikenal, harga produk yang tidak pernah berubah, anggota yang menjadi pemasok tetap bahan baku, fasilitas produksi yang lengkap, legalitas produk yang lengkap, sering mengikuti pameran-pameran kopi. Kelemahan yang dimiliki KPKMP yaitu pencatatan laporan keuangan masih secara manual dan sederhana, modal yang belum mencukupi, kurangnya tenaga kerja yang berpengalaman dan berpendidikan tinggi. Peluang yang dimiliki KPKMP meliputi peluang pasar yang semakin besar, mengikuti pameran-pameran kopi, perkembangan teknologi, kesempatan untuk mengikuti pameran kopi lainnya. Ancaman yang

dimiliki KPKMP yaitu harga bahan baku yang berubah-ubah, semakin banyak pesaing dengan usaha sejenis.

3. Strategi pengembangan usaha yang tepat untuk dilakukan oleh KPKMP adalah W-O yaitu menggunakan kesempatan eksternal untuk memanfaatkan kesempatan yang ada. Maka strategi relevan yang dapat dilakukan KPKMP untuk mengembangkan usahanya berupa memanfaatkan teknologi dengan melakukan pencatatan laporan keuangan dengan komputerisasi, mencari *stakeholder* yang dapat memodali koperasi, merekrut tenaga kerja yang berpengalaman dan berpendidikan dari berbagai relasi.
4. Manfaat ekonomi anggota yang ditawarkan oleh koperasi dan yang dirasakan oleh anggota meliputi manfaat ekonomi langsung yaitu pemberian bibit unggul bersertifikat secara gratis kepada anggota, pemberian pupuk urea secara gratis kepada anggota, hewan ternak domba untuk dikloningkan oleh anggota. Manfaat ekonomi tidak langsung yang didapatkan oleh anggota adalah Sisa Hasil Usaha (SHU) yang dibagikan pada saat rapat anggota. Dan peningkatan produktivitas usaha anggota yang didukung oleh manfaat ekonomi langsung yang didapatkan oleh anggota

5.2 Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti, dapat diajukan saran-saran sebagai berikut:

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.

5.2.2 Saran Praktis

Berdasarkan hasil penelitian yang telah disimpulkan, peneliti berupaya memberikan saran yang dapat dipertimbangkan berkaitan dengan topik yang peneliti bahas untuk Koperasi Produsen Kopi Margamulya Pangalengan dalam menjalankan fungsinya sebagai koperasi dan usaha yang sedang dijalankannya. Saran tersebut meliputi:

1. Sebaiknya Koperasi Produsen Kopi Margamulya Pangalengan agar dapat merekrut karyawan untuk membantu keberlangsungan usaha yang sedang dijalankan agar ada perbedaan deskripsi kerja antara pengurus koperasi dan karyawan
2. Sebaiknya Koperasi Produsen Kopi Margamulya Pangalengan agar dapat membuat alur manajerial yang jelas untuk memudahkan para pengurus dan karyawan dalam menjalankan pekerjaannya

3. Sebaiknya Koperasi Produsen Kopi Margamulya Pangalengan selalu membuat laporan RAT dengan baik dan rapi untuk bahan pertimbangan koperasi dalam menjalan usahanya dan juga supaya koperasi memiliki arsip laporan RAT setiap tahunnya
4. Sebaiknya Koperasi Produsen Kopi Margamulya Pangalengan agar melakukan sosialisasi kepada seluruh anggotanya mengenai peran koperasi serta manfaat yang akan didapatkan oleh anggota
5. Sebaiknya Koperasi Produsen Kopi Margamulya Pangalengan agar dapat menerapkan prinsip-prinsip koperasi yang belum dilakukan secara maksimal sesuai dengan UU No. 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian.
6. Sebaiknya Koperasi Produsen Kopi Margamulya Pangalengan agar dapat memberikan pelayanan kepada anggota sesuai dengan fungsional koperasinya