

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai penerapan *Business Model Canvas* (BMC) untuk menentukan strategi pengembangan usaha pada Usaha Kerupuk Khasanah, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Kondisi Usaha Kerupuk Khasanah pada saat ini dipetakan menggunakan *Business Model Canvas* (BMC), dapat disimpulkan :
 - a. *Customer Segments* Usaha Kerupuk Khasanah telah memiliki target dan segmentasi yang jelas yaitu menargetkan segmen semua usia, dan semua kalangan penggemar kerupuk yang berada di daerah Kutoarjo.
 - b. *Value Propositions* nilai yang diberikan oleh Usaha Kerupuk Khasanah adalah memberikan produk kerupuk dengan bahan baku yang kualitas, dengan harga yang sesuai dengan *value* yang diberikan kepada pelanggan, serta pelayanan yang baik kepada para konsumen dan pelanggannya.
 - c. *Channels* Usaha Kerupuk Khasanah dalam melakukan kegiatan usahanya dengan melakukan penjualan sendiri yang dilakukan oleh pemiliknya, dan penjualan melalui pedagang perantara seperti :

Kios Bu Suarti, Kios Bu Karni, Kios Bu Tun, Toko Bu Tri, serta beberapa pedagang sayur keliling.

- d. *Customer Relationships* pemilik Usaha Kerupuk Khasanah memiliki hubungan yang baik dengan para konsumen dan pelanggannya, dikatakan baik karena komunikasi antara pemilik dengan pelanggan yang mudah dan baik. Hal ini dilakukan untuk menjaga loyalitas konsumen sehingga konsumen melakukan pembelian berulang.
- e. *Revenue Streams*, pendapatan dari Usaha Kerupuk Khasanah didapat dari penjualan produk kerupuk gepeng dan kerupuk rambak, dengan metode pembayaran secara cash.
- f. *Key Resources*, Usaha Kerupuk Khasanah memiliki tempat produksi sendiri serta memiliki kendaraan untuk kegiatan pemasarannya. Untuk sumber daya manusianya Usaha Kerupuk Khasanah dijalankan oleh pemilik sendiri yang dibantu keluarga.
- g. *Key Activities*, yang dilakukan oleh Usaha Kerupuk Khasanah yaitu melakukan produksi kerupuk gepeng dan kerupuk rambak, dan penjualan yang dilakukan melalui pedagang perantara dan penjualan secara langsung.
- h. *Key Partnerships*, Usaha Kerupuk Khasanah memiliki partner Toko Budi dan Toko Milombok dalam memenuhi kebutuhan bahan baku, dan Koperasi Surya Abadi yang merupakan koperasi binaan PT Sriboga Flour Mill dalam permodalannya.

- i. *Cost Structures*, biaya yang dikeluarkan oleh Usaha Kerupuk Khasanah berupa biaya variabel, seperti biaya pembuatan produk, biaya pemasaran, dan lain – lain, serta biaya tetap, seperti biaya penyusutan peralatan dan penyusutan kendaraan.
2. Berdasarkan analisis SWOT yang melihat keadaan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dari Usaha Kerupuk Khasanah, posisi usaha berada pada kuadran III yang merupakan situasi dimana suatu usaha menghadapi peluang yang besar tetapi sumber daya yang dimiliki usaha tersebut lemah, karena itu tidak dapat memanfaatkan peluang yang ada secara optimal. Fokus strategi yang harus diterapkan adalah dengan meminimalkan kendala – kendala internal, yaitu dengan strategi Turn Around.
3. Alternatif strategi yang akan diterapkan oleh Usaha Kerupuk Khasanah yaitu menggunakan strategi W - O yaitu strategi yang didapatkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada, dengan cara mengatasi kelemahan – kelemahan yang dimiliki Usaha Kerupuk Khasanah, sehingga strategi yang relevan untuk dilaksanakan bagi pengembangan Usaha Kerupuk Khasanah adalah :
 - a. Mencantumkan merek / *brand* pada kemasan agar produk semakin dikenal dan konsumen lebih mudah mengenali dan menemukan produk Kerupuk Khasanah
 - b. Mempertahankan *value* yang diberikan kepada pelanggan.
 - c. Mengadakan promosi dan memanfaatkan internet sebagai media promosi dan pengenalan produk.

- d. Membeli peralatan yang lebih modern agar dapat menambah kapasitas produksi sehingga dapat memenuhi permintaan pelanggan baru.
 - e. Penambahan SDM untuk menunjang aktivitas operasional agar permintaan jumlah produk dapat terpenuhi secara maksimal dan mampu memperluas jangkauan pemasaran.
 - f. Memanfaatkan pembinaan oleh PT Sriboga Flour Mill untuk meningkatkan manajemen usahanya.
4. *Business Model Canvas* yang baru dari Usaha Kerupuk Khasanah hasil pemetaan strategi pengembangan usaha, dapat disimpulkan :
- a. *Customer Segments*, untuk segmentasi pasar tetap, namun optimalkan dalam menjangkau area pasar Kutoarjo yang belum bisa terjangkau.
 - b. *Value Propositions* Usaha Kerupuk Khasanah perlu mencantumkan merek dan melakukan desain pada kemasan produk, melakukan kustomisasi, dan meningkatkan kenyamanan.
 - c. *Channels*, Usaha Kerupuk Khasanah perlu melakukan *modern sales* dengan melakukan penjualan melalui internet dan media sosial.
 - d. *Customer Relationships*, Usaha Kerupuk Khasanah perlu memberikan *reward* bagi pelanggan yang loyal.

- e. *Revenue Streams*, Usaha Kerupuk Khasanah dapat menambahkan sistem pembayaran secara kredit, dan lebih memperhatikan dalam pencatatan keuangan.
 - f. *Key Resources*, untuk memaksimalkan pemenuhan permintaan konsumen, Usaha Kerupuk Khasanah perlu menambah karyawan, menambah mesin modern, serta menambah merek pada kemasan.
 - g. *Key Activities*, untuk memudahkan penjualan Usaha Kerupuk Khasanah perlu menambah aktivitas promosi.
 - h. *Key Partnerships*, Usaha Kerupuk Khasanah perlu menjaga hubungan dengan partner yang sudah ada.
 - i. *Cost Structures*, Usaha Kerupuk Khasanah perlu menambahkan biaya gaji karyawan, dan melakukan estimasi biaya.
5. Koperasi Surya Abadi memiliki peran dalam kegiatan Usaha Kerupuk Khasanah yaitu sebagai mitra atau partner (*Key Partnerships*) dari Usaha Kerupuk Khasanah yang membantu dalam mengoptimalkan perolehan sumber daya usaha. Berupa modal pinjaman maupun peningkatan kualitas sumber daya manusia melalui pelatihan – pelatihan yang diberikan.

5.2 Saran

1. Usaha Kerupuk Khasanah

Dari hasil penelitian yang dilakukan, maka penulis memberikan saran untuk Usaha Kerupuk Khasanah agar dapat mempertahankan dan menciptakan pasar yang ada. Melakukan pengembangan pasar dan pengembangan produk sesuai dengan hasil analisis SWOT pada penerapan matrik SWOT sehingga

peluang – peluang yang ada dapat dimanfaatkan secara maksimal, serta kelemahan – kelemahan yang dimiliki oleh Usaha Kerupuk Khasanah yang menjadi kendala pengembangan usaha dapat diminimalkan, seperti :

- a. Mencantumkan merek / *brand* pada kemasan seperti yang sudah disarankan penulis pada lampiran, agar produk semakin dikenal dan konsumen lebih mudah mengenali dan menemukan produk Kerupuk Khasanah.
- b. Mempertahankan *value* yang diberikan kepada pelanggan.
- c. Mengadakan promosi dan memanfaatkan internet sebagai media promosi dan pengenalan produk, dapat menggunakan media seperti yang disarankan penulis pada lampiran.
- d. Membeli peralatan yang lebih modern agar dapat menambah kapasitas produksi sehingga dapat memenuhi permintaan pelanggan baru.
- e. Penambahan SDM untuk menunjang aktivitas operasional agar permintaan jumlah produk dapat terpenuhi secara maksimal dan mampu memperluas jangkauan pemasaran.
- f. Memanfaatkan pembinaan oleh PT Sriboga Flour Mill melalui Koperasi Surya Abadi untuk meningkatkan manajemen usahanya.
- g. Mendapatkan sertifikasi halal untuk keberlangsungan usaha.

Selain itu, menerapkan model usaha pada *Business Model Canvas* yang sudah dipetakan dari hasil strategi pengembangan usaha, dapat membantu dalam pengembangan usaha agar lebih terarah.

2. Koperasi Surya Abadi

Untuk memaksimalkan peran Koperasi Surya Abadi dalam memajukan usaha anggota, maka penulis menyarankan untuk memperbaiki prosedur pemberian pinjaman yang dilakukan koperasi sesuai dengan prosedur yang seharusnya. Yaitu dengan menambah prosedur pemberian kredit dengan Tahap Pengawasan dan Tahap Pelunasan sebagai berikut :

- Tahap Pengawasan

Dalam hal ini koperasi sebagai penyalur kredit melalui petugas koperasi melakukan pengawasan mengenai penggunaan pinjaman dan pembayaran angsuran. Adanya konsultasi yang terstruktur antara pihak koperasi dengan anggota dalam pemanfaatan modal pinjaman koperasi, akan membuat anggota dapat memaksimalkan penggunaan pinjaman modal untuk pengembangan usahanya. Selain itu, pengawasan kredit juga merupakan salah satu cara koperasi agar kredit yang diberikan tidak menjadi kredit yang bermasalah.

- Tahap Pelunasan

Tahap pelunasan kredit adalah tahap dimana anggota yang meminjam telah membayar angsuran pokok pinjaman beserta bunganya, sehingga ikatan perjanjian kredit terhapus. Dalam hal ini, apabila anggota menggunakan agunan sebagai jaminan, maka agunan yang semula dipegang koperasi seluruhnya harus dikembalikan kepada anggota.