

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan *Business Model Canvas* yang merupakan gambaran pada sembilan elemen Bisnis Model yang masing – masing elemennya memuat pemetaan dan hasil analisis SWOT yang sudah menghasilkan sebuah penetapan strategi pengembangan yang tepat bagi unit usaha PT.Susu KPBS ke sembilan elemen tersebut adalah sebagai berikut :

1. Customer Segment

Customer Segment pada Unit Usaha PT.Susu KPBS adalah konsumen akhir yang berada diwilayah pemasaran produk PT.Susu KPBS yaitu wilayah Bandung Raya dengan berbagai kalangan umur baik anak – anak, dewasa dan lansia.

2. Value Propositions

Value Propositions pada PT.Susu KPBS yaitu Keunggulan produk yang unit usaha PT.Susu KPBS tawarkan kepada konsumen.

3. Channels

PT. Susu KPBS menggunakan satu saluran dalam penyampaian produknya yaitu saluran langsung

4. Customer Relationship

PT.Susu KPBS menjalin hubungan dengan para konsumen yaitu memberikan kualitas produk sebaik mungkin agar para konsumen tidak merasa kecewa dan selalu berusaha melakukan inovasi- inovasi baru akan produk yang di produksi agar pelanggan tetap memilih produk dari PT. Susu KPBS.

5. *Revenue Streams*

PT. Susu KPBS diketahui bahwa pendapatan unit usaha PT. Susu KPBS yaitu pendapatan penjualan dan pendapatan berulang.

6. *Key Resources*

Key Resources pada fisik (aset perusahaan) Aset pada PT. Susu KPBS untuk menunjang unit usaha PT. Susu KPBS yaitu memiliki tempat produksi sendiri dan mesin-mesin produksi, PT. Susu KPBS juga memiliki 8 unit kendaraan angkutan susu dan kendaraan pemasaran. Pada sumber manusia unit usaha PT. Susu KPBS memiliki 60 orang karyawan. Dan untuk finansial Sumber modal pada PT.Susu KPBS ini berasal dari pihak ketiga yang menanam saham di PT. Susu KPBS.

7. *Key Activities*

Kegiatan yang dilakukan pada unit usaha PT. Susu KPBS memproduksi produk olahan susu kemudian produk di pasarkan ke setiap wilayah pemasaran produk PT. Susu KPBS.

8. *Key Partnerships*

Saat ini PT. Susu KPBS sedang meningkatkan hubungan kerja sama dengan mitra yang sudah ada dan juga tetap meningkatkan hubungan kerja sama dengan para *reseller – reseller*.

9. *Cost Structure*

Biaya yang dikeluarkan oleh KPBS untuk unit usaha PT. Susu KPBS berupa biaya gaji karyawan, biaya pengemasan, biaya transportasi, biaya produksi, biaya pemasaran.

10. Berdasarkan analisis SWOT, penetapan strategi yang dilakukan adalah memaksimalkan kembali promosi secara online melalui internet dengan media sosial agar dapat menjangkau konsumen lebih luas, tetap menjaga dan meningkatkan pelayanan yang lebih baik dengan konsumen, mengevaluasi kembali kelebihan dan kekurangan produk agar dapat memasuki pasar modern dan memperluas jangkauan wilayah pemasaran tidak hanya sebatas wilayah Bandung Raya.

5.2 Saran – Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan penarikan kesimpulan serta analisis diatas, berikut adalah saran – saran yang diberikan oleh peneliti sebagai bentuk solusi yang mungkin akan menjadi bahan pertimbangan untuk kedepannya, yaitu sebagai berikut:

1. Aspek Teoritis

- a) Peneliti selanjutnya akan melakukan penelitian di PT. Susu KPBS agar dapat membuktikan apakah rancangan yang peneliti lakukan pada penelitian ini dapat maksimal dan berjalan sesuai dengan apa yang diharapkan.
- b) Peneliti selanjutnya akan lebih memperbanyak lagi sumber serta referensi terkait dengan permasalahan yang diangkat. Meningkatkan aktivitas dengan memaksimalkan kembali promosi secara *online* melalui internet dengan sosial media, agar dapat menjangkau

konsumen lebih luas dan para konsumen lebih cepat tau produk terbaru apa saja yang ada dari PT.Susu KPBS.

2. Aspek Praktis

- a) Mempertahankan dan meningkatkan dari segi pelayanan dan menjaga hubungan baik dengan para konsumen agar selalu mendapatkan kepercayaan dari para konsumen.
- b) Mengevaluasi kembali mengenai kelebihan dan kekurangan pada produk yang di produksi oleh PT. Susu KPBS agar dapat mengetahui masalah apa yang menjadi kendala produk PT.Susu KPBS belum bisa memasuki pasar modern dan memperluas jangkauan wilayah pemasaran tidak hanya sebatas wilayah Bandung Raya.
- c) Selain beberapa saran yang sudah dipaparkan sebelumnya Koperasi dapat memulai mempelajari algoritma sosial media dan meningkatkan kreativitas untuk cara promosi seperti membuat video video singkat yang menarik dengan pengeditas yang bagus agar video promosi menjadi lebih unggul dan melihat tren apa yang sekarang sedang digemari. Selain sosial media saran lain untuk koperasi juga bisa mencoba mempertahankan kinerja dan

pelaytanan bagus karyawan dengan melakukan penilaian tiap bulan kepada setiap karyawan dan memberikan pelayanan yang lebih bagus untuk pelanggan.