

## V. KESIMPULAN DAN SARAN

### 1.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Hasil evaluasi model bisnis kopi pinang Sinyo'e dengan pendekatan *business model canvas* menunjukkan bahwa model bisnis usaha kopi pinang Sinyo'e saat ini masih cukup sederhana sehingga memerlukan perbaikan pada elemen bisnis seperti, *Customer Segment*, kopi pinang Sinyo'e berasal dari daerah lokal dan luar kota, rata-rata usia konsumen yaitu dewasa awal dan lansia akhir baik pria maupun wanita yang memiliki kesadaran terhadap minuman berbasis herbal. *Value propositions* produk praktis digunakan, dilengkapi dengan atribut produk dan sudah dijual melalui toko oleh-oleh, serta harga yang disesuaikan dengan kondisi pasar. *Channels*, terdapat 2 tipe yakni, penjualan langsung dengan konsumen dan penjualan melalui *Reseller*. *Customer Relationships* tersedia pelayanan personal saat ini dilakukan oleh pemilik usaha. *Revenue Streams* saat ini kopi pinang dijual berbentuk kemasan yang memiliki berat netto 36 gram dengan penetapan harga dinamis. *Key Resources*, kopi pinang yaitu, tempat usaha milik pribadi, teknologi yang digunakan masih sederhana, tenaga kerja ahli dalam mengolah biji pinang, dan modal usaha dari uang pribadi. *Key activities* usaha kopi pinang Sinyo'e dari kategori *production* yaitu pengadaan bahan baku, pengolahan dalam proses produksi kopi pinang serta pemasaran produk kepada pelanggan. Aktivitas kunci dilihat dari kategori *network* adalah usaha kopi pinang Sinyo'e masih mengenalkan produk melalui media sosial dan masih belum melakukan pengembangan di aktivitass jaringan. *Key Partnership* dilihat dari jenis kemitraan *buyer-supplier relationship*, saat ini UMKM Sinyo'e sudah melakukan kerjasama dengan petani lokal tanaman pinang. *Cost Structure*. biaya tetap usaha kopi pinang Sinyo'e dengan jumlah total harga peralatan

produksi sebesar Rp 5.364.000. Dari analisis tersebut diperlukan perbaikan hampir semua elemen bisnis pada kopi pinang Sinyo'e.

2. Adapun alternatif strategi yang digunakan dalam pengembangan usaha kopi pinang Sinyo'e dilihat dari 9 elemen *business model canvas* adalah UMKM Sinyo'e tetap fokus pada *customer segment* yang telah ada, menambahkan layanan kostomisasi pada *value propositions*, menciptakan aktivitas jaringan pada *key Activities* serta melakukan penjualan produk dengan media online seperti *instagram*, *facebook* dan penyediaan *website* pada *channels*. Menjaga *customer relationship* yang sudah terjalin dengan memberikan bonus, melakukan inovasi produk kopi pinang Sinyo'e agar memperoleh *revenue stream* baru, meningkatkan *key resources* seperti peralatan produksi, serta menjalin hubungan kerjasama dengan pihak pemerintah kota upaya menambah *key partnership* agar mengurangi *cost structure* yang dikeluarkan.

## 1.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka saran yang digunakan adalah sebagai berikut :

1. Pihak UMKM Sinyo'e harus segera melakukan perbaikan dalam evaluasi 9 elemen *Business Model Canvas* . Sebelum Mengimplementasikan, pihak usaha melakukan sosialisasi terlebih dahulu kepada pihak yang ikut terlibat dalam proses produksi dan pemasaran kopi pinang Sinyo'e.
2. Saran penelitian lebih lanjut perlu dilakukan evaluasi analisis SWOT dalam perbaikan bisnis model untuk memperkaya penelitian penerapan konsep analisis SWOT *Business Model Canvas* di usaha kopi pinang Sinyo'e.