

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

1.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai “Penguatan Dan Pengembangan Model Bisnis Olahan Minuman Sari Jeruk Lemon Dengan Pemberdayaan Kelompok Tani” maka dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Gambaran model bisnis Perusahaan Silegar berdasarkan potret *business model canvas* adalah sebagai berikut:
 - a. *Customer segment* Perusahaan Silegar adalah konsumen berusia 20 tahun ke atas baik laki-laki ataupun perempuan. Kelas ekonomi menengah. Ditujukan untuk konsumen yang menyukai olahraga atau yang memiliki aktivitas tinggi sehingga dapat membantu meningkatkan stamina tubuh.
 - b. *Value Proposition* yang ditawarkan oleh Perusahaan adalah produk pure lemon atau produk perasan jeruk lemon murni yang bisa dikombinasikan dengan madu atau gula sebagai bahan pelengkap minuman, yang kedua produk sirup lemon yaitu produk siap minum.
 - c. *channel* atau saluran distribusi yang digunakan media internet baik itu berupa media sosial seperti instagram dan *facebook* atau *market place* seperti Shopee dan Blibli.
 - d. *Customer Relationship* atau Cara Perusahaan menjaga hubungan dengan pelanggan dengan cara responsif terhadap *feedback* konsumen atas produk dan layanan yang diberikan. Perusahaan juga memberikan diskon sebesar 5% hingga 10% bagi konsumen dalam jumlah pembelian tertentu.
 - e. *Revenue Stream* atau Sumber pendapatan Perusahaan dari hasil penjualan produk minuman Silegar.
 - f. *Key Partner* atau Rekan bisnis Perusahaan Silegar saat ini adalah mitra tani jeruk lemon, *reseller*, EPTILU agrowisata, pihak ekspedisi / distribusi barang secara *online*, dan perbankan.
 - g. *Key Activities* : Kegiatan Bisnis Silegar saat ini adalah membeli jeruk

lemon dari petani lokal lalu memproduksinya menjadi produk minuman sari jeruk lemon, memasarkannya, dan menjual produk ke konsumen serta mendistribusikannya kepada konsumen.

- h. *Key Resources* atau Sumber daya yang dibutuhkan Perusahaan adalah sumber daya manusia yakni mitra tani dan pegawai. Untuk sumber daya alam adalah air, lemon, listrik, dan bensin.
 - i. *Cost Structure* atau Biaya yang dikeluarkan oleh Perusahaan Silegar saat ini adalah pembelian jeruk lemon dari mitra tani, gaji pegawai, pembelian perlengkapan produksi (botol, plastik, stiker label, dus), biaya operasional, dan pemeliharaan mesin produksi.
2. Formulasi strategi yang dapat diterapkan pada Perusahaan Silegar dilihat dari hasil analisis SWOT yang terdapat pada Matriks Evaluasi Faktor Internal (IFE) dengan skor IFE sebesar 2,73 artinya kondisi internal perusahaan pada posisi rata-rata. Sedangkan untuk analisis berdasarkan matriks Evaluasi Faktor Eksternal (EFE) terdapat skor EFE sebesar 2,54, yang artinya kondisi eksternal perusahaan pada posisi sedang. Maka dapat ditarik kesimpulan pada matriks IE bahwa diperoleh titik koordinat (2,73 ; 2,54). Menunjukkan posisi Perusahaan Silegar berada pada kuadran V. Yang artinya Menurut David (2017), perusahaan yang berada pada posisi kuadran V memiliki kemampuan internal sedang dan kemampuan eksternal medium. Strategi yang tepat untuk posisi ini menurut David (2017) adalah strategi menjaga dan bertahan (*Hold and Maintain*). Strategi utama yang dapat dilakukan oleh perusahaan Silegar adalah strategi intensif penetrasi pasar dan pengembangan produk. Meningkatkan jenis produk dengan tujuan untuk meningkatkan penjualan dan profit perusahaan. Perusahaan memperluas pasar, fasilitas produksi, dan teknologi melalui pengembangan internal maupun eksternal perusahaan melalui kerjasama dengan perusahaan lain. (Rangkuti, 2016). Pada penerapan TLBMC yang telah dilakukan ada beberapa pembaruan dan juga pengembangan pada aspek ekonomi, lingkungan, dan sosial. TLBMC mengembangkan dengan pendekatan model bisnis yang berfokus pada ekonomi dengan mengembangkan dan mengintegrasikan lapisan baru dengan pendekatan

lingkungan dan sosial yang dibangun dengan perspektif siklus hidup dari pihak-pihak yang berhubungan pada *business model canvas*. Yang dikombinasikan dengan PMIA sebagai metode pertimbangan pada keputusan yang akan perusahaan ambil untuk menerapkan strategi baru dengan mempertimbangkan tiga sudut pandang (*plus, minus and implications*).

3. Implementasi bagian-bagian TLBMC (Triple Layered Business Model Canvas) saling berhubungan dalam organisasi dan di seluruh rantai pasokan dan jaringan pemangku kepentingan. Dalam menjaga keberlanjutan dan eksistensi, diperlukan sebuah inovasi dan pengembangan produk jeruk lemon seperti yang telah ada sekarang produk jeruk lemon yang dikombinasikan dengan madu, dilakukan pengembangan jeruk lemon dikombinasikan dengan buah lainnya seperti jeruk lemon dengan pisang atau jeruk lemon dengan semangka atau yang lainnya. Sehingga terciptanya inovasi baru yang dapat memberikan keunikan bagi perusahaan dan sebagai perbandingan dengan produk sejenis lainnya. Inovasi ini dapat dilakukan melalui proses sebuah riset dan pengembangan kebutuhan pasar. Kemitraan yang saat ini ada dapat dikembangkan dengan menjalin usaha baru dengan pihak-pihak luar yang dapat memberikan peluang usaha lebih luas. Seperti bekerja sama dengan objek wisata yang ada di lingkungan Garut, hal ini diharapkan dapat meningkatkan omset penjualan. Perusahaan juga ikut aktif dalam gerakan pemberdayaan alam sekitar melalui penanganan sampah yang lebih ramah lingkungan.
4. Ada beberapa alternatif pengambilan keputusan yang dapat perusahaan pertimbangkan sebagai bahan pertimbangan untuk melakukan pengembangan dan penguatan model bisnis silegar berdasarkan analisa menggunakan metode *Plus Minus Implication Analysis* (PMIA) pada tiga lapisan *Triple Layer Business Model Canvas* (TLBMC) yakni sebagai berikut:
 - a. Lapisan ekonomi memiliki skor positif. Artinya bahwa usulan penerapan keputusan memberikan dampak yang baik dan

menguntungkan bagi perusahaan dalam aspek ekonomi untuk dapat diterapkan pada perusahaan. Tetapi terdapat elemen yang perlu mendapat perhatian khusus dalam proses perkembangan model bisnis pada elemen *channels* dan *key activities*. Sebab saat ini perusahaan belum memiliki bagian khusus di bidang pemasaran, maka perlu penguatan model bisnis berupa peningkatan pemasaran secara intensif dengan menambahkan karyawan sebagai tim kreatif bidang pemasaran.

- b. Lapisan lingkungan memiliki skor positif, yang artinya menunjukkan bahwa pengambilan keputusan Perusahaan Silegar telah memperhatikan lingkungan dan berdampak positif terhadap lingkungan dalam mengelola Usaha Bisnis Minuman Silegar. Hasil tersebut bermanfaat untuk Perusahaan dalam meningkatkan inovasi bisnis secara berkelanjutan. Adapun yang perlu perusahaan pertimbangkan adalah elemen *environmental impact*, sebab kemasan botol plastik yang digunakan saat ini dinilai memiliki dampak kurang ramah lingkungan karena dalam proses penguraian botol plastik membutuhkan waktu lama, maka perlu pengembangan model bisnis berupa inovasi penggunaan kemasan yang mudah di daur ulang seperti botol kaca. Karena botol kaca dinilai lebih ramah lingkungan, dapat didaur ulang, ruang lingkup pemakaian lebih luas, memiliki nilai estetik yang tinggi, tahan terhadap perubahan cuaca, dan gampang dibersihkan.
- c. Lapisan sosial Perusahaan Silegar memiliki nilai positif. Artinya menunjukkan bahwa pengambilan keputusan dapat memberikan timbal balik yang baik bagi para pemangku kepentingan yang terlibat dalam kegiatan Perusahaan. Diharapkan dengan berjalannya kegiatan Perusahaan semakin memperluas *sosial benefit* yang dapat perusahaan berikan bagi lingkungan perusahaan dan masyarakat sehingga tercapainya visi perusahaan sebagai perusahaan yang memberikan manfaat bagi masyarakat dan lingkungan sosial.

1.2 Saran

Dari hasil pembahasan mulai dari awal hingga akhir dalam penelitian ini, maka menyarankan beberapa hal dari penelitian ini, yakni sebagai berikut:

1. Untuk dapat bersaing secara luas, disarankan agar perusahaan memasukan kekuatan dan peluang yang perusahaan miliki sebagai indikator pada pemasaran produk, dengan intensitas pemasaran produk yang lebih agresif melalui media sosial dengan pola kerja yang terstruktur dan terorganisir sehingga pesan dapat tersampaikan dengan baik.
2. Bagi penelitian selanjutnya disarankan agar mengkaji *penerapan Triple Layer Business Model Canvas* (TLBMC) yang dikombinasikan dengan metode *Plus Minus Implication Analysis* (PMIA) pada objek industri yang lainnya. Agar nantinya bisa diketahui bagaimana kajian *Triple Layer Business Model Canvas* (TLBMC) yang dikombinasikan dengan metode *Plus Minus Implication Analysis* (PMIA) bisa diterapkan di industri lain.