

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan dalam penelitian, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. *Business Model Canvas* yang dimiliki bisnis ini memiliki keunggulan dalam elemen *Customer relationships* (hubungan pelanggan) dan *Customer Segments* (segmen pelanggan). Namun, Toko Kue Ny. Nina masih termasuk ke dalam *Red Ocean* yang artinya perusahaan ini masih fokus dalam memenangkan persaingan dibandingkan dengan inovasi dan perkembangan unik perusahaan itu sendiri. Sehingga perlunya penguatan dan perbaikan pada blok *Key Partnerships* (Kemitraan Utama), blok *Key Activities* (Kegiatan Utama), dan juga blok *Value Propositions* (Preposisi Nilai).
2. Berdasarkan identifikasi 6 (enam) Komponen Dasar Pariwisata yang ada di Toko Kue Ny. Nina, Toko ini memiliki potensi menjadi ikon kuliner khas Kota Tasikmalaya, melihat banyaknya cabang, aksesibilitas, dan wisatawan yang memberi pengakuan positif bahwa Toko Kue Ny. Nina dapat menjadi ikon wisata kuliner khas Kota Tasikmalaya. Namun, hal itu saja tidak cukup untuk membuktikan bahwa Toko Kue Ny. Nina memberikan kontribusi bagi bidang pariwisata Kota Tasikmalaya, atau menjadi pusat oleh – oleh jajanan pasar khas Kota Tasikmalaya. Diperlukan penciptaan, peningkatan dan perbaikan terhadap 5 (lima) poin Komponen Pariwisata lainnya, seperti penambahan atraksi, penambahan paket yang tersedia, perbaikan dan penambahan amenities, penciptaan aktivitas, dan juga penambahan pelayanan tambahan.
3. Alternatif *Blue Ocean Strategy* yang harus diterapkan untuk bisnis ini adalah dengan menciptakan ruang pasar yang belum ada pesaingnya, melalui penciptaan inovasi produk jajanan pasar, pembuatan *database*

pelanggan, pembaharuan nilai – nilai perusahaan, diiringi dengan kegiatan pemasaran/promosi secara konvensional maupun secara digital seoptimal mungkin.

## 5.2 Saran

Analisis dan kesimpulan yang telah dikemukakan menunjukkan hasil akhir berupa strategi alternatif *Blue Ocean* yang disesuaikan dengan kondisi dan visi perusahaan. Maka dari itu, penulis bermaksud mengajukan beberapa saran kepada:

1. Toko Kue Ny. Nina
  - a. *Create* (ciptakan) :
    - Menjalin kerja sama dengan mitra *home industry* produk patiseri jenis lainnya,
    - Bekerja sama dengan UMKM-UMKM jajanan pasar di Kota Tasikmalaya, bekerja sama dengan Asosiasi / Himpunan Pengusaha Indonesia di Tasikmalaya,
    - Ikut serta dalam acara *International Food Exhibitions*,
    - Mengadakan promosi non-harga (kupon dan *giveaways*),
    - Menyediakan paket *cooking class* bagi pengunjung/wisatawan,
    - Menciptakan inovasi akulturasi produk jajanan pasar dengan produk *modern/international patisseries*,
    - Menyediakan *modern packaging*,
    - Melakukan pengujian dan pemasangan label BPOM
    - Melakukan pengujian dan pemasangan label Halal
    - Mematenkan logo dan *brand*
    - Membuat *database* pelanggan yang persisten dan terpadu,
    - Mengadakan bagian / *staff* khusus *Human Resources Development*,
    - dan menyediakan anggaran biaya *endorsement* dari *influencer* secara berkala.

b. *Raise* (tingkatkan) :

- Menambah jenis produk jajanan pasar khas Tasikmalaya yang akan diproduksi perusahaan,
- Meningkatkan kualitas dan kuantitas *Digital Marketing* yang sudah dijalankan,
- serta menjadwalkan pengadaan *endorsement* dari *influencers* dengan konsep dan *timeline* yang teratur.

2. Pemerintah Kota Tasikmalaya

Berdasarkan analisis di atas, diharapkan pemerintah dapat secara rutin mengadakan *Food Exhibitions* atau festival – festival yang dapat mempromosikan berbagai jenis bisnis yang ada di Kota Tasikmalaya, terutama kegiatan yang dapat memperkenalkan ciri khas Kota Tasikmalaya. Sehingga, selain menjadi atraksi wisata Kota Tasikmalaya, perusahaan/bisnis seperti Toko Kue Ny. Nina dapat ikut serta dalam mempromosikan dan memajukan usahanya.