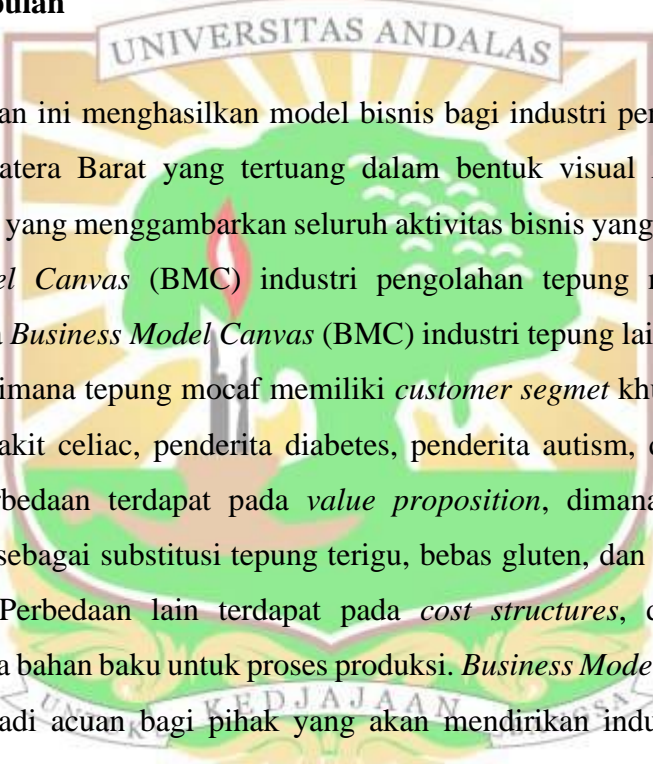


BAB VI

PENUTUP

Bab VI ini mengenai kesimpulan dari model bisnis industri tepung mocaf di Sumatera Barat dengan menggunakan *Business Model Canvas* (BMC) dan saran bagi peneliti selanjutnya.

6.1 Kesimpulan



Penelitian ini menghasilkan model bisnis bagi industri pengolahan tepung mocaf di Sumatera Barat yang tertuang dalam bentuk visual *Business Model Canvas* (BMC) yang menggambarkan seluruh aktivitas bisnis yang akan dilakukan. *Business Model Canvas* (BMC) industri pengolahan tepung mocaf memiliki perbedaan pada *Business Model Canvas* (BMC) industri tepung lain pada *customer segment*-nya, dimana tepung mocaf memiliki *customer segment* khusus yaitu untuk penderita penyakit celiac, penderita diabetes, penderita autism, dan pelaku diet. Selain itu, perbedaan terdapat pada *value proposition*, dimana tepung mocaf memiliki nilai sebagai substitusi tepung terigu, bebas gluten, dan indeks glikemik yang rendah. Perbedaan lain terdapat pada *cost structures*, dimana terdapat perbedaan biaya bahan baku untuk proses produksi. *Business Model Canvas* (BMC) ini dapat menjadi acuan bagi pihak yang akan mendirikan industri pengolahan tepung mocaf khususnya di Sumatera Barat. *Business Model Canvas* (BMC) ini terdiri dari 9 blok elemen yang variabel pengisinya diperoleh dari hasil penelitian. *Business Model Canvas* (BMC) industri pengolahan tepung mocaf di Sumatera Barat adalah sebagai berikut.

1. *Customer Segment* dari industri pengolahan tepung mocaf ini adalah industri makanan, ibu rumah tangga, dan masyarakat yang membutuhkan pengganti tepung terigu khususnya pelaku diet, penderita penyakit celiac, penderita diabetes, dan komunitas anti-gluten.
2. *Value Proposition* yang ditawarkan industri pengolahan tepung mocaf ini adalah sebagai substitusi tepung terigu sehingga membantu mengurangi

impor gandum, bebas gluten yang cocok untuk penderita berbagai penyakit, indeks glikemik yang rendah, tepung mocaf merupakan produk Sumatera Barat dan membantu masyarakat Sumatera Barat, serta penggunaan mocaf ini dapat membantu menghemat pengeluaran negara dan meningkatkan perekonomian dan memiliki nilai tambah dengan memiliki SNI pada produknya

3. *Channels* dari industri pengolahan tepung mocaf ini adalah melalui grosir, toko bahan makanan, *reseller* melalui media sosial dan *market place*, dan langsung ke pabrik.
4. *Customer Relationship* yang dilakukan industri pengolahan tepung mocaf ini adalah layanan konsumen melalui telepon dan sosial media seperti *whatsapp* dan *facebook*, jaminan pergantian produk rusak saat pengiriman, dan edukasi olahan dari mocaf.
5. *Revenue Stream* industri pengolahan tepung mocaf ini hanya bersumber dari penjualan mocaf dan penjualan limbah pengolahan tepung mocaf untuk pakan ternak.
6. *Key Resource* industri pengolahan tepung mocaf adalah sumber daya manusia, ubi kayu, alat produksi, dan bangunan dan fasilitas pabrik, dan legalitas (P-IRT, BPOM, dan Halal MUI)
7. *Key Partnership* yang dilakukan industri pengolahan tepung mocaf ini adalah bersama koperasi petani ubi kayu yang menggunakan pola inti plasma, lembaga keuangan, pengrajin mocaf, dan perusahaan jasa pengiriman.
8. *Key Activities* industri pengolahan tepung mocaf adalah memastikan ketersediaan bahan baku, memproduksi mocaf mulai dari pengupasan kulit ubi kayu dan pemotongan ubi kayu, fermentasi, pengeringan dan terakhir penepungan dan pengayakan, melakukan pemasaran serta promosi kepada masyarakat luas, pendistribusian, dan melakukan pelatihan bagi tenaga kerja dan konsumen.
9. *Cost Structure* industri pengolahan tepung mocaf adalah biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan tidak langsung, biaya administrasi dan

umum, biaya distribusi dan transportasi, biaya pemasaran, biaya pemeliharaan aset, dan biaya *overhead* pabrik.

6.2 Saran

Saran yang dapat diberikan untuk penelitian selanjutnya adalah sebagai berikut.

1. Analisis dampak ekonomi secara kuantitatif sebagai dampak dari keberadaan industri mocaf.
2. Rancangan mekanisme dari pola kerja sama kemitraan industri mocaf di dalam sistem rantai pasoknya.
3. Kajian risiko dari model kemitraan industri mocaf.

