

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan analisis dan pembahasan dari yang telah dilakukan terhadap analisis bisnis model dengan pendekatan *business model canvas* terhadap PT XYZ menunjukkan bahwa hasil penelitian yang telah dijelaskan dan diuji pada bab sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan, sebagai berikut:

1. PT XYZ secara tidak langsung sudah menerapkan konsep *business model canvas* dalam melaksanakan bisnisnya ditandai dengan adanya sembilan blok *business model canvas* yaitu:
 - a. *Customer Segments* PT XYZ adalah *disversified* yaitu mengelompokkan pelanggan dalam berbagai segmen yang berkaitan dalam hal permasalahan dan kebutuhannya.
 - b. *Value Preposition* PT XYZ adalah *quality product, performance, good service*, memberikan kredit, konsultasi dan survey ke lapangan.
 - c. *Channles* PT XYZ adalah branding menggunakan armada perusahaan, menjadi *Sponsorship* dan iklan melalui media sosial, *word of mouth*.
 - d. *Customer Relationships* PT XYZ adalah *personal assistance* dan *dedicated assistance*.
 - e. *Revenue Streams* PT XYZ adalah penjualan beton.

- f. Key Resources PT XYZ adalah *intellectual, physical resource* dan *human resource*.
- g. *Key Activities* PT XYZ adalah produksi beton
- h. *Key Partners* PT XYZ adalah perusahaan transportir dan supplier readymix concrete, e-procumen BUMN Karya, supplier pemasok bahan bahan baku dan PT Semen Padang.
- i. *Cost Structures* adalah fixed cost yang terdiri atas pembelian bahan baku, gaji karyawan, pembayaran pajak, asuransi dan depresiasi. Variable cost yang terdiri atas pembayaran listrik, pembayaran air dan internet.

2. Faktor-faktor pendukung PT XYZ dalam penerapan *business model canvas* dapat dilihat dari kekuatan dan peluang. Dengan masing-masing skor 2,603 untuk kekuatan dan 2,013 untuk peluang. Adapun kekuatan yang dimiliki oleh PT XYZ adalah lokasi yang strategis, memberikan jaminan mutu karena perusahaan PT.XYZ telah tersertifikasi ISO (*international organization for standardization*), memiliki produk *ready mix concrete* dengan tipe sesuai kebutuhan, adanya SDM yang mumpuni, *physical resource*, perusahaan dapat melakukan pembelian bahan baku dengan skala ekonomi dan dipercaya oleh supplier dan mitra, Perusahaan mampu memprediksi biaya. Seperti biaya listrik, air, bahan baku dan biaya angkutan yang sesuai dengan jarak tempu dan pertumbuhan penjualan dan laba meningkat dari tahun ke tahun.

Sedangkan peluang yang dimiliki yaitu Perusahaan memiliki reputasi yang baik sehingga dipercaya oleh supplier dan mitra, Kemudahan dalam menjalin kerjasama, Meningkatnya alokasi APBN dan non-APBN untuk proyek strategis Negara, Meningkatnya pembangunan fisik setiap tahun di Sumatera Barat, Kebutuhan beton ready mix yang diperlukan sesuai mutu standar SNI dalam setiap pembangunan struktur bangunan yang berkualitas, Sumatera Barat yang rawan gempa bumi memerlukan kualitas beton memerlukan beton yang bermutu dan terjamin dan Kebutuhan ready mix untuk kontraktor developer perumahan.

3. Faktor-faktor penghambat PT XYZ dalam penerapan *business model canvas* dapat dilihat dari kelemahan dan ancaman. Dengan masing-masing skor 0,515 untuk kelemahan dan 0,925 untuk ancaman. Adapun kelemahan yang dimiliki oleh PT XYZ adalah belum mencakup semua segmentasi yang potensial, Lahan yang kurang luas dan armada kurang banyak, Arus pendapatan bergantung pada penjualan produk, biaya operasional yang meningkat dan Proses produksi terhambat karena kesulitan bahan baku

Sedangkan ancaman yang dimiliki oleh PT XYZ adalah Terbatasnya key partners yang memiliki nilai-nilai yang sama dengan perusahaan, pelanggan berpindah ke pesaing, terjadinya kenaikan bahan baku, Kompetisi bisnis yang terbuka dan tinggi, Boros energi, Isu lingkungan hidup dan emisi carbon, Kontraktor sebagai konsumen ada yang memiliki Batching plant yang

memproduksi ready mix sendiri, bahan baku yang sesuai standar sulit untuk didapatkan dan amdal.

4. Strategi yang dapat digunakan oleh PT XYZ berdasarkan matriks SWOT yaitu:

- 1) Peningkatan Laba Perusahaan
- 2) Implementasi IT untuk sistem database dan sistem produksi yang efisien.
- 3) Jaminan mutu dan sertifikasi beton ready mix.
- 4) Sertifikasi keahlian staf dan karyawan.
- 5) Menambah unit produksi turunan ready mix.
- 6) Promosi yang tepat dan sesuai sasaran.
- 7) Menjalinkan kerjasama dengan supplier bahan baku pasir dan asosiasi kontraktor.
- 8) Menjaga hubungan yang baik dengan pelanggan dan rekanan.
- 9) Menjaga kualitas produk dengan berorientasi dengan kepuasan pelanggan dan *green industries*.
- 10) Penggunaan material bahan baku dan komponen operasional lainnya secara bijak di setiap aktifitas produksi.
- 11) Menjalinkan kerjasama yang saling menguntungkan dengan pelaku usaha pemakai produk dan rantai distribusi.
- 12) Meningkatkan skill SDM terutama bidang IT dan HSE.
- 13) Inovasi produk dan jasa pelayanan.

5. Setelah dilakukan analisis SWOT terhadap Business Model Canvas maka dilakukan pengembangan dengan cara menutup kelemahan dan memperkecil

resiko sehingga diperoleh BMC yang baru yaitu, pada customer segment dengan menambahkan niche market, value proposition dengan menambahkan customization, channels dengan menambahkan website, customer relation dengan menambahkan community, key resources dengan menambahkan melakukan penambahan lahan untuk memproduksi bahan baku sendiri, key activities dengan menambahkan produk turunan, key partners dengan menambahkan investor dan cost structure dengan menambahkan jasa pembuatan website.

Implikasi penelitian

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan, maka implikasi penelitian ini diharapkan agar pihak manajemen perusahaan dapat menjadikan hasil penelitian ini sebagai bahan pertimbangan dalam memenangkan kompetisi persaingan kedepannya. Selain itu, PT XYZ juga dapat memetakan setiap kelebihan dan kelemahan dari perusahaan serta peluang dan tantangan yang akan dihadapi oleh perusahaan kedepannya, serta peneliti juga telah memberikan saran untuk *future business model canvas* untuk dapat dipelajari lebih lanjut oleh PT. XYZ.

Dalam mengimplementasikan BMC model baru ada beberapa penambahan strategi dalam setiap elemennya. Elemen yang pertama yaitu customer segments. Pemilihan segmen pasar yang harus ditambahkan adalah niche market. Niche market merupakan melakukan target pasar yang lebih spesifik dalam kegiatan bisnis. Perusahaan bisa berfokus kepada proyek-proyek yang lebih besar seperti aset vital.

Untuk melakukan hal tersebut perusahaan perlu menambahkan investor pada elemen *key partners*. Ketika melakukan niche market perusahaan melayani segmen pasar pelanggan tertentu, value proposition, channel, customer relationship yang perlu disesuaikan dengan apa yang dibutuhkan oleh pelanggan dengan lebih spesifik.

Elemen kedua adalah *value propositions* dengan menambah *accessibility* dan *customization*. Membahas *value* perusahaan yaitu *accessibility*, dimana memberikan sarana yang dapat diakses oleh pelanggan. Semakin mudah perusahaan itu untuk diakses, maka semakin banyak pelanggan yang menggunakan produk dari perusahaan. Tujuan dari value ini adalah memudahkan pelanggan untuk menggunakan produk yang ditawarkan oleh perusahaan. Sedangkan *customization*, dimana perusahaan harus dapat memberikan barang yang sudah sesuai dengan kebutuhan dan keinginan pelanggan.

Elemen ketiga adalah *channel*. Berhubungan dengan *value* yang ditawarkan perusahaan yaitu *accessibility*, ada beberapa saluran channel yang harus ditambahkan oleh perusahaan, yaitu *indirect sales channel*. Contoh riil yang meliputi penyampaian nilai perusahaan secara tidak langsung pada pelanggan adalah membuat *website* khusus yang dapat diakses pelanggan untuk melihat bagaimana perusahaan ini bekerja dan produk apa yang ditawarkan oleh perusahaan. Selain itu perusahaan juga perlu memasukkan dokumentasi terkait dengan hasil dari penggunaan *main business* yang digunakan oleh pelanggan atau berupa pameran - pameran dengan tujuan memperlihatkan hasil kerja yang telah dilakukan dari penggunaan produk yang diproduksi oleh perusahaan, yaitunya beton.

Elemen keempat adalah *customer relationship* dengan menambahkan *Community*. *Community* yang perlu dilakukan perusahaan adalah membuat website perusahaan untuk memperkenalkan nilai - nilai perusahaan. Selain membuat website, perusahaan juga wajib sesekali memasukkan hasil kerja proyek- proyek ke dalam pameran proyek.

Elemen selanjutnya adalah *key resources*, dalam *key resources* PT.XYZ perusahaan perlu melakukan produksi bahan baku sendiri. Karena perusahaan memiliki kendala dalam mendapatkan pemasok dengan bahan baku yang tidak sesuai dengan standar yang diinginkan perusahaan. Maka perusahaan dapat membuka lahan untuk memproduksi bahan baku sendiri.

Berikutnya *key activities*. Yang mana PT.XYZ bisa melakukan inovasi seperti melakukan produksi untuk produk turunan ready mix beton. Adapun produk turunan ready mix beton contohnya adalah plat beton dan pagar panel beton. Elemen kedelapan *key partners*, pada elemen ini perusahaan perlu menarik minat investor untuk melakukan penanaman modal pada PT XYZ. Karena bisnis ini memiliki prospek usaha yang baik namun membutuhkan modal yang besar, apalagi jika ingin mendapatkan proyek yang besar seperti pembangunan aset vital.

Elemen terakhir yaitu *cost structure*. Disini terdapat tambahan biaya yang perlu dikeluarkan oleh perusahaan yaitu pada biaya variable cost, yaitu biaya untuk jasa pembuatan website. Karena memang perusahaan memerlukan channels tambahan yaitu pembuatan website, sehingga mengakibatkan adanya cost tambahan dalam *cost structure*.

Keterbatasan Penelitian

Berdasarkan pengalaman penelitian selama melakukan penelitian ini, peneliti menyadari bahwa hasil penelitian ini tidak sempurna serta memiliki banyak keterbatasan yang mempengaruhi hasil yang diharapkan. Oleh karena itu, keterbatasan-keterbatasan ini diharapkan lebih di perhatikan lagi untuk penelitian - penelitian selanjutnya. Beberapa keterbatasan dalam penelitian ini antara lain :

1. Penelitian ini terbatas pada hanya menggunakan metode analisis Business Model Canvas dan analisis SWOT.
2. Informan pada penelitian ini hanya berfokus pada informan yang berasal dari internal perusahaan PT.XYZ.

Saran

Adapun saran penulis berdasarkan hasil dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Penelitian selanjutnya disarankan menggunakan metode analisis dengan menggunakan QSPM untuk mendapatkan hasil yang lebih baik.
2. Informan pada penelitian selanjutnya dengan menambahkan informan yang berasal dari pihak eksternal perusahaan PT.XYZ.

