

BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Elemen-elemen kewirausahaan sosial yang diterapkan di P4S Sungkai Permai adalah sebagai berikut: dari elemen *social value* memberikan manfaat lingkungan, pendidikan bagi anggota, masyarakat sekitar, siswa dan mahasiswa, dan ekonomi bagi anggota P4S Sungkai Permai meskipun belum optimal. Dari elemen *civil society* partisipasi anggota dalam usaha pupuk alami masih kurang, kemudian saling memberi kepercayaan penuh antar sesama anggota, dan norma sosial yang disepakati tidak ada yang ada nilai sosial dengan saling membantu kelemahan masing-masing. Dari elemen *innovation* terdiri dari inovasi produk dan jasa. Elemen *economic activity* dengan melakukan aktivitas penawaran produk pupuk alami dan jasa pelatihan dan pemagangan. Dengan demikian, P4S Sungkai Permai dapat dikatakan belum menerapkan kewirausahaan sosial dengan optimal dilihat dari beberapa kendala yaitu pada elemen masyarakat sipil/komunitas dan elemen aktivitas ekonomi.
2. Model bisnis kanvas untuk pengembangan kewirausahaan sosial yang dijalankan P4S Sungkai Permai terdiri dari 9 elemen, yaitu *customer segment* adalah dari Sumbar dan luar Sumbar, Mahasiswa, dosen, pengusaha, dan komunitas ramah lingkungan. *value proposition*nya yaitu produk pupuk alami menggunakan bahan-bahan dari alam, *Channels* yang digunakan melalui *online* dan *offline*. *Customer relationship* yang dilakukan yaitu menjaga kualitas produk, dan memberikan pelayanan yang baik kepada konsumen. *Revenue stream* yaitu dari penjualan produk pupuk alami. *Key activities* yaitu memproduksi pupuk alami, pengemasan, dan pemasaran. *Key resources* yang dimiliki yaitu sumber daya manusia dari P4S

Sungkai Permai sendiri, sumber daya fisik berupa peralatan yang mendukung usaha pupuk alami, dan sumber daya finansial dari dana swadaya, dari LPPM Unand, dan bantuan pemerintah. *Key allies* yaitu LPPM Unand, dosen, mahasiswa, Universitas Andalas, Babinsa Solok, dan Bapeltan Jambi. *Cost of delivery* yaitu biaya pembelian bahan baku, botol kemasan dan stiker kemasan. Namun demikian terdapat kendala dalam beberapa elemen yaitu pada *customer segment* (segmentasi pelanggan) *revenue stream* (aliran pendapatan), *key resources* (sumber daya utama), *key activities* (aktivitas utama) dan *cost of delivery* (biaya-biaya).

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian di P4S Sungkai Permai dan kesimpulan yang telah diuraikan, untuk meningkatkan pengembangan kewirausahaan sosial maka peneliti memberikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Untuk aktivitas ekonomi agar lebih optimal kedepannya dapat dilakukan uji mutu dan uji efektivitas pupuk alami setelah itu diurus izin edarnya kemudian P4S Sungkai Permai harus menjelaskan siapa yang menjadi target pasar supaya permintaan meningkat dan konsumennya juga banyak. Kemudian pada divisi organisasi P4S Sungkai Permai harus jelas tugas dan tanggung jawab masing-masing divisi agar tidak hanya ketua saja yang banyak berperan dan jika permintaan pupuk alami tinggi anggota P4S yang lain tentu akan ikut serta dalam kegiatan usaha pupuk alami tersebut.
2. Agar aliran pendapatan maksimal setelah dijelaskan target pasarnya P4S Sungkai Permai dapat meningkatkan penjualan dan mengakses pasar agar konsumennya lebih banyak dan kegiatan produksi dapat meningkat serta pendapatan juga akan meningkat. Agar jelas apakah usaha pupuk alami ini mengalami keuntungan atau tidak harus jelas *cost* dan *benefit* dalam usaha pupuk alami.