

## V. KESIMPULAN DAN SARAN

### 5.1 Kesimpulan

Simpulan yang diperoleh dari penelitian yang telah dilakukan yaitu

1. Berdasarkan hasil identifikasi Business Model Canvas, Kerupuk kulit Buk Kai telah menjalankan model bisnis dengan menawarkan produk inovatif dan mitra strategis yang mendukung kelancaran bisnis. Secara keseluruhan kerupuk kulit Buk Kai telah memenuhi 96embilan elemen dalam Business Model Canvas. Namun, masih diperlukannya pembaharuan pada Business Model Canvas untuk meningkatkan usaha tersebut.
2. Hasil evaluasi Business Model Canvas dengan analisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman menunjukkan kondisi model bisnis kerupuk kulit Buk Kai saat ini masih memiliki kelemahan pada produk yang belum berijin edar BPOM dan akses pasar yang masih sempit. Oleh karena itu, perlunya penyempurnaan model bisnis yang inovatif dan solutif agar usaha yang dijalankan mampu bersaing dengan produk lain yang sejenis. Perusahaan dapat memanfaatkan kekuatan produk yang bersifat baru dan inovatif yang mampu menangkap peluang yang ada untuk menarik pelanggan baru dan menyiapkan diri untuk menghadapi ancaman yang mungkin dapat terjadi selama berlangsungnya usaha.
3. Pembaharuan *Business Model Canvas* kerupuk kulit Buk Kai yang dihasilkan berasal dari *Business Model Canvas* terdahulu dengan kombinasi analisis kelemahan dan ancaman. Kombinasi tersebut menghasilkan pengembangan pasar dengan pemanfaatan pasar online,

pengembangan produk, penambahan tenaga kerja dan peningkatan kapasitas SDM, mempercepat pengurusan ijin edar pendukung, serta penambahan mitra potensial.

## 5.2 Saran

Saran yang dapat diberikan untuk penelitian yang telah dilakukan yaitu :

1. Kerupuk kulit Buk Kai sebaiknya melakukan pengembangan bisnis dengan menyelesaikan permasalahan krusial yang terjadi pada 9 elemen pada *Business Model Canvas* saat ini dengan *Business Model Canvas* baru. Pada penerapan *Business Model Canvas* baru yang dihasilkan pada penelitian ini, langkah awal yang dilakukan perusahaan sebaiknya melakukan pengurusan ijin BPOM dan pengembangan pasar seperti yang dijelaskan dalam bab hasil dan pembahasan sebelumnya dengan mempertimbangkan kesiapan perusahaan sesuai dengan situasi, kondisi dan kebutuhan perusahaan.
2. Untuk peneliti selanjutnya diharapkan melakukan penelitian hingga tahap implementasi terhadap model bisnis baru yang digambarkan pada *Business Model Canvas* usulan agar mengetahui capaian dari strategi yang telah diterapkan oleh perusahaan yang diteliti. Selanjutnya, dalam menentukan rancangan strategi pada tahapan keputusan, peneliti dapat menambahkan penggunaan matriks *Boston Consulting Group*, *Grand Strategy Matrix*. Perancangan model bisnis lebih lanjut dapat dilakukan dengan menambahkan jumlah konsumen dan responden lebih banyak dari yang ada saat ini.
3. Saran untuk dinas terkait adalah perlunya kolaborasi yang baik antara

dinas dan kerupuk kulit Buk Kai dalam pengembangan produk UMKM kota Padang. Kolaborasi tersebut berupa pembinaan kepada pelaku UMKM kota Padang dan ikut untuk memperkenalkan produk melalui media sosial dan pemberian informasi dalam acara-acara yang menyangkut masyarakat umum yang berpotensi menjadi pelanggan produk UMKM kota Padang.

