

V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Kesimpulan yang diperoleh dari penelitian yang telah dilakukan yaitu:

1. Penerapan *Business Model Canvas* (BMC) pada usaha Ayam Penyet Puncak Bendungan menunjukkan bahwa secara keseluruhan model bisnis yang dijalankan telah berjalan cukup efektif dan sesuai dengan sembilan elemen utama BMC. Usaha ini memiliki *value proposition* yang kuat berupa cita rasa ayam penyet yang khas, harga terjangkau, tempat yang nyaman, dan pelayanan ramah. Segmen pelanggan difokuskan pada masyarakat umum, pelajar, dan pekerja dengan kisaran usia 8–50 tahun. Saluran distribusi dilakukan melalui penjualan langsung di tempat dan promosi dari mulut ke mulut, serta penggunaan media sosial sederhana. Hubungan dengan pelanggan dijaga melalui pelayanan langsung yang baik, meskipun belum memiliki sistem loyalitas yang terstruktur. Dari sisi sumber daya utama, usaha ini memiliki aset berupa tempat milik sendiri, sertifikat halal, dan tenaga kerja berpengalaman, namun belum memiliki sumber finansial tambahan dan hak cipta produk. Aktivitas utama berfokus pada proses produksi dan pelayanan, sedangkan mitra utama berasal dari pemasok bahan baku lokal. Pada struktur biaya, pengeluaran terbesar berasal dari bahan baku dan gaji karyawan, dengan margin keuntungan sekitar 35,72%, menunjukkan usaha berjalan cukup efisien. Dengan demikian, penerapan BMC telah membantu usaha ini memahami kekuatan, kelemahan, serta arah strategi yang dapat dikembangkan.
2. Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan, rekomendasi untuk pengembangan bisnis dengan model usaha terbaru Ayam Penyet Puncak

Bendungan melalui pendekatan *Business Model Canvas* antara lain adalah memperkuat pemasaran digital melalui media sosial seperti *Instagram*, *TikTok*, dan *WhatsApp Business* untuk memperluas jangkauan pasar; menjalin kemitraan baru dengan platform layanan pesan antar makanan seperti *GoFood* atau *GrabFood*, serta menambah inovasi produk seperti menu paket hemat atau varian sambal baru untuk menarik minat pelanggan. Selain itu, usaha perlu melakukan pengelolaan keuangan yang lebih terencana dengan menambah sumber dana eksternal seperti bantuan UMKM atau investor kecil guna mendukung ekspansi usaha. Penerapan SOP (*Standard Operating Procedure*) juga direkomendasikan agar kualitas produk dan pelayanan tetap konsisten. Dengan pengembangan tersebut, Ayam Penyet Puncak Bendungan diharapkan mampu meningkatkan daya saing, memperluas segmen pasar, dan mencapai pertumbuhan usaha yang lebih berkelanjutan.

5.2 Saran

Saran yang dapat diberikan untuk penelitian yang telah dilakukan yaitu :

1. Untuk Manajemen Usaha:
 - a. Melakukan segmentasi pelanggan yang lebih terstruktur berdasarkan demografis, geografis, psikografis, dan behavioristik untuk strategi pemasaran yang lebih tepat sasaran.
 - b. Mengoptimalkan penggunaan media sosial dengan merekrut admin khusus untuk mengelola konten dan interaksi dengan pelanggan secara konsisten.

- c. Membuat dan menerapkan SOP untuk kegiatan produksi guna menjaga konsistensi kualitas produk.
- d. Mengembangkan program loyalitas pelanggan untuk meningkatkan retensi konsumen.
- e. Melakukan diversifikasi menu dengan tetap mempertahankan cita rasa khas untuk mengatasi kejenuhan pelanggan.
- f. Mempertimbangkan kemitraan dengan aplikasi pengantaran makanan ketika layanan tersebut telah tersedia di Kabupaten Tanah Datar.

2. Untuk Penelitian Selanjutnya:

- a. Melakukan penelitian lebih mendalam tentang kepuasan pelanggan terhadap produk dan layanan Ayam Penyet Puncak Bendungan.
- b. Mengkaji strategi pemasaran digital yang efektif untuk usaha kuliner di daerah dengan karakteristik serupa.
- c. Menganalisis potensi pengembangan menu baru berdasarkan preferensi konsumen.
- d. Melakukan penelitian komparatif dengan usaha sejenis di daerah lain untuk mendapatkan praktik terbaik yang dapat diadopsi.
- e. Menganalisis kelayakan pembukaan cabang baru dengan mempertimbangkan faktor kesuksesan dan kegagalan cabang sebelumnya di Padang dan Payakumbuh.

3. Untuk Pemerintah:

- a. Memberikan pelatihan manajemen dan pemasaran digital bagi UMKM kuliner untuk meningkatkan daya saing.

- b. Memfasilitasi akses permodalan untuk pengembangan usaha UMKM.
- c. Menciptakan program pendampingan bisnis untuk membantu UMKM dalam mengatasi tantangan operasional dan strategis.
- d. Membangun ekosistem kuliner lokal yang mendukung pertumbuhan usaha seperti Ayam Penyet Puncak Bendungan.

