

V. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

1. Berdasarkan identifikasi melalui proses wawancara yang dilakukan, tanpa disadari pola usaha yang dijalankan UKM *Bengkel Perut* merupakan bagian dari *Business Model Canvas*.
 - a. Elemen *customer segment*, yang menjadi fokus utama dari UKM *Bengkel Perut* adalah mahasiswa yang ada pada kelompok segmentasi demografi.
 - b. Elemen *value propositions*, dalam blok bangunan proporsi nilai ini UKM *Bengkel Perut* mengutamakan cita rasa dan harga yang dapat dijangkau guna kepuasan pelanggan.
 - c. Elemen *channel* atau blok bangunan saluran yang dimanfaatkan UKM *Bengkel Perut* hanya melalui mulut ke mulut (*word of mouth*) antar pelanggannya untuk mempromosikan produk dan jasa yang ditawarkan perusahaan.
 - d. Elemen *customer relationships*, dalam menjaga hubungan yang baik dengan pelanggannya UKM *Bengkel Perut* hanya mengandalkan bantuan personal yang ringan dan pernah melakukan sistim poin dan jam kaget.
 - e. Elemen *revenue streams* dari UKM *Bengkel Perut* saat ini bersumber dari penjualan produk yang ditawarkan (baik penjualan langsung maupun via telepon/SMS) dan juga dari jasa pesan antar yang disediakan perusahaan.

- f. Elemen *key resources* yang dimiliki UKM *Bengkel Perut* diantaranya terdiri dari sumber daya fisik, sumber daya intelektual, sumber daya manusia dan juga sumber daya finansial.
 - g. Elemen *key activities* pada UKM *Bengkel Perut* terletak pada proses produksi.
 - h. Elemen *key partnerships* dari UKM *Bengkel Perut* terdiri dari pemasok bahan baku dan juga konsumen dari perusahaan.
 - i. Elemen *cost structure* yang dikeluarkan berhubungan erat dengan biaya pengeluaran untuk menjalankan aktivitas perusahaan, yaitu biaya variabel, biaya tetap dan biaya semi variabel.
2. Hasil dari analisis SWOT menunjukkan strategi yang tepat untuk UKM *Bengkel Perut* adalah strategi *strengths opportunities* (SO). Strategi yang perlu prioritas dari strategi SO ini terdiri dari:
- a. Mempercepat pelayanan
 - b. Penjualan silang dengan mitra kerja
 - c. Membuka cabang usaha baru

B. Saran

Saran yang dapat diberikan oleh peneliti pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

a) Bagi UKM *Bengkel Perut*:

1. Memberikan arahan kepada karyawan agar dapat menanggapi dan memberi respon kepada pelanggan dengan lebih cepat. Karena konsumen akan merasa senang dengan adanya pelayanan yang baik.
2. Penggunaan peralatan sesuai yang dibutuhkan dan mematikan mesin-mesin yang sudah selesai digunakan. Hal tersebut akan membuat pengeluaran perusahaan menjadi lebih efisien.
3. Selain mahasiswa kost sekitaran lokasi UKM *Bengkel Perut*, konsumen yang berada lebih jauh jumlahnya juga tidak sedikit. Memperluas jangkauan yang ada akan membuat perusahaan lebih mudah untuk mencapai konsumen yang berjarak lebih jauh.

b) Bagi penelitian selanjutnya:

1. Disarankan untuk menerapkan *Business Model Canvas* ini pada usaha jenis lain. Agar dapat diketahui layak atau tidak nya penerapan *Business Model Canvas* ini jika diterapkan pada usaha jenis lain dan pada kondisi yang berbeda.
2. Disarankan untuk mengumpulkan informasi dan data selengkap mungkin hingga memperoleh data yang benar-benar lengkap dan mendalam, sehingga hasil penelitian pun akan lebih maksimal.