

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di kafe Esokopi dengan pendekatan *Business Mode Canvas* (BMC) dan analisis SWOT maka disimpulkan sebagai berikut:

1. Strategi pengembangan bisnis dengan metode Canvas di Kafe Esokopi Cileungsi mempunyai beberapa pembaharuan pada tiap elemen seperti *customer segments, value proposition, customer relationship, channel, revenue stream, key resource, key activities, key partnership, dan cost structure* yang membuat kafe Esokopi Cileungsi memiliki peluang bertumbuhnya bisnis dengan rekomendasi strategi bisnis yang diperbaharui.
2. Cara mengatasi tidak tercapainya target penjualan antara lain melalui *Costumer Segment* yang sudah dilakukan dengan menambahkan pasar penjualan yang lebih luas seperti *marketplace, Channels* dengan menambahkan kegiatan promosi melalui sosial media dan brosur dengan cara seperti itu sebagian calon pembeli lebih cepat mengetahui adanya kafe Esokopi, *Customer Relationship* dengan penggunaan platfrom tepat seperti *Facebook, Instagram, Tiktok, Whatsapp*, dengan tujuan utama menggunakan media sosial yakni untuk melakukan promosi dengan sosial media, *Value Proposition* dengan jasa gabungan antara produk dan layanan yang dilakukan kepada pelanggan untuk menciptakan nilai lebih atau keunggulan yang ditawarkan dalam aktivitas penjualan seperti *Delivery Order*, sehingga membuat satu keunggulan yang dapat membuat pelanggan atau pembeli lainnya merasa bahwa produk dan layanan di Esokopi sangat baik. *Key Partnership* menambahkan jumlah mitra kerja seperti vendor acara perlombaan olahraga atau penyedia jasa pernikahan yang membutuhkan produk makanan atau minuman.
3. Agar bisa bisnis dapat berjalan efektif hal-hal yang dapat dilakukan antara lain melalui *Revenue Streams* dengan menjalankan kegiatan tambahan untuk penghasilan tambahan selain dari penjualan makanan dan minuman contohnya penjualan tumbler kustom atau penjualan biji kopi siap olah, *Cost*

Structure yang mengharuskan *owner* membuat laporan biaya yang dibutuhkan untuk melakukan promosi, membuat laporan biaya tetap yang dikeluarkan perusahaan atau bisnis setiap hari, bulan dan tahun untuk perusahaan sebagai pengeluaran untuk biaya produksi serta penunjang lainnya.

5.2 Saran

Berdasarkan dari kesimpulan peneliti yang telah dilakukan, maka peneliti memberikan saran-saran yang diharapkan dapat bermanfaat dan digunakan untuk berkembangnya Esokopi Cileungsi, saran-saran ialah :

1. Kafe Esokopi Cileungsi diharapkan untuk tetap mempertahankan kualitas layanan yang sudah diberikan dan juga mampu meningkatkan kualitas pelayanan yang sudah ada dengan mengikuti perkembangan pasar bisnis yang berjalan saat ini.
2. Kafe Esokopi Cileungsi diharapkan dapat memanfaatkan peluang-peluang yang ada secara maksimal dengan mengikuti perkembangan modern yaitu dengan penggunaan media sosial sehingga dapat bersaing dengan para pesaing yang ada.
3. Kafe Esokopi Cileungsi diharapkan dapat mengefisienkan atau meminimalisir penggunaan biaya sehingga menjadi lebih efektif sesuai dengan kebutuhan operasional menjual makanan dan minuman.
4. Kafe Esokopi harus lebih peka terhadap peluang bisnis modern yang saat ini sering dilakukan usaha lainnya melalui media sosial.
5. Kafe Esokopi disarankan untuk memperluas jangkauan promosi agar penjualan dapat meningkat sehingga target penjualan dapat tercapai dalam satu tahun.
6. Bagi peneliti lain yang akan melakukan penelitian sejenis diharapkan untuk mendalami metode ini, sehingga diepelukannya pembelajaran dan pelatihan yang lebih mendalam dari sumber yang telah menjalani pembuatan strategi pemasaran dengan menggunakan metode ini