

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian Business Model Canvas pada Bekalku Bekalmu yang terdiri dari sembilan blok dapat disimpulkan :

1. *Customer Segment* yang dituju Bekalku Bekalmu adalah konsumen yang ingin menerapkan pola hidup sehat yang berada di wilayah Jepara.
2. *Value Proposition* ada pada kualitas produk Bekalku Bekalmu dan gratis biaya pengiriman.
3. *Channel* yang digunakan adalah media sosial dan *direct selling to customer*.
4. *Customer Relationship* yang diberikan Bekalku Bekalmu pada konsumen adalah melalui bantuan personal serta menjaga hubungan dengan konsumen loyal.
5. *Revenue Stream* yang diperoleh Bekalku Bekalmu berasal dari penjualan salad sayur dan buah.
6. *Key Resources* yang dimiliki oleh Bekalku Bekalmu yaitu Bangunan dan Peralatan, Kendaraan, Karyawan, serta Modal Awal.
7. *Key Activites* yang dilakukan oleh Bekalku Bekalmu adalah menerima pesanan dan deposit, Pemasaran, Pembelian bahan baku, Proses produksi hingga penjualan akhir.

8. *Key Partnership* yang dimiliki oleh Bekalku Bekalmu adalah Petani Hidroponik, Penjual sayur dipasar induk, Toko Buah dan Supplier kemasan.
9. *Cost Structure* yang ada pada Bekalku Bekalmu adalah Biaya Bahan Baku, Perlengkapan dan peralatan, Pemasaran serta Biaya tenaga kerja.

B. SARAN

1. Pada blok customer segment penulis menyarankan agar kedepannya Bekalku Bekalmu dapat membuka cabang baru untuk menjangkau konsumen yang jauh diluar jepara, Pada blok value proposition perlu ditambah variasi menu baru pada salad sayur dengan unsur menu protein hewani yaitu grilled chicken dan Jus Sehat, Pada blok channels perlu pembuatan media sosial akun bisnis serta pusat kebugaran sebagai channels kedepannya, Pada blok revenue stream menambah pemasukan dengan membuat variasi menu baru dengan paket bundling, Pada blok customer relationship menerima masukan dari konsumen untuk kemajuan perusahaan, Pada blok key resources dengan menambah karyawan untuk kedepannya, mempertahankan dan meningkatkan key activities, pada blok key partnership senantiasa menjaga hubungan baik agar mudah memperoleh bahan baku, pada cost structure agar menekankan biaya produksi kedepannya, mengoptimalkan dan mengelola biaya yang dikeluarkan.