

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan pada Burstaco.id tertulis dalam pembahasan sebelumnya. Maka dapat di ambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Burstaco.id dalam 9 aspek BMC meliputi *customer segments, customer relationship, value proposition, channels, revenue streams, key activities, key resources, key partners* dan *cost structure* telah menggambarkan model bisnis dan menggambarkan dasar pemikiran tentang bagaimana Burstaco.id menciptakan dan memberika nilai dalam bisnisnya. Dengan kondisi tersebut Burstaco.id masih perlu dikembangkan untuk menunjang perkembangan Burstaco.id.
 2. Berdasarkan analisis SWOT pada penilaian IFAS dan EFAS Burstaco.id menunjukkan posisi bisnis berada pada kuadran 1 yang menandakan situasi bisnis Burstaco.id berada dalam situasi bisnis yang progresif. Dalam hal ini berarti Burstaco.id sangat berada pada posisi yang menguntungkan karena memiliki peluang dan kekuatan yang baik sehingga dapat dimanfaatkan dengan maksimal.
 3. Berdasarkan hasil matrik SWOT ada beberapa usulan strategi yang dapat diterapkan pada Burstaco.id yang telah dikelompokkan menjadi strategi S-O, strategi W-O, strategi S-T dan strategi W-T. Hal ini dapat menjadikan opsi pilihan bagi Burstaco.id untuk memilih dan memilah strategi mana yang dapat diterapkan dan sesuai dengan tujuan bisnis Burstaco.id.
- 10.rekomendasi peneliti mengenai BMC yang baru : *Customer Segmen*, pelanggan Burstaco.id meghasilkan strategi penetrasi pasar dimana Burstaco.id dapat menjangkau pelanggan yang lebih luas dengan melakukan strategi penetrasi produk untuk memungkinkan didistribusikan kepada pelanggan di luar wilayah Semarang. *Value Proposition*, Burstaco.id menghasilkan strategi penetrasi produk atau pengembangan pada produknya dengan menambahkan produk baru

yang lebih tahan lama untuk dapat didistribusikan lebih jauh untuk menjangkau pelanggan yang lebih luas. Selain itu Burstaco.id harus melakukan pembentukan usaha sebagai PT atau CV dan mendaftarkan legalitas usaha ke dinas terkait untuk mendapatkan perlindungan hukum dan manfaat lainnya. Channel, Burstaco.id memanfaatkan layanan penyedia platform market place seperti merchant Gojek, Grab, Shopee, dan membuat lapak di Tokopedia dan Shopee. Hal ini untuk memaksimalkan saluran yang efektif dalam menjangkau pelanggan baru dan lebih luas. Komponen utama yang mendukung kelancaran proses operasional atau distribusi suatu perusahaan. Channel sangat penting sekali karena mencakup bagaimana informasi yang disampaikan oleh perusahaan agar dapat sampai kepada masyarakat luas. *Customer Relationship*, pengembangan produk dengan menyediakan sistem membership dan promosi give away untuk meningkatkan hubungan pelanggan baru dan meningkatkan integrasi komunikasi pemasaran dengan pelanggan. *Revenue Stream*, meningkatkan pemasukan dari biaya komisi produk mitra untuk meminimalkan resiko produk tidak laku dan basi. *Key Activities*, Burstaco.id dapat melakukan aktivitas tambahan riset dan pengembangan untuk merencanakan aktivitas yang lebih efisien, dan meningkatkan aktivitas lain secara modern dengan memanfaatkan teknologi seperti aplikasi digital. *Key Partners*, Burstaco.id memanfaatkan aplikasi penyedia platform marketplace seperti Tokopedia dan Shopee, dan juga yang dapat membantu proses distribusi seperti Gofood dari Gojek, Grabfood, dari Grab, Shopee Food dari Shopee, dan Paxel. *Key Resources*, Burstaco.id menambah sumber daya fisik yaitu smartphone dan computer untuk menunjang pengembangan proses bisnis dalam pemanfaatan teknologi telekomunikasi dan informasi digital, dan membuat database pelanggan sebagai penunjang sumber daya intelektual yang dapat dimanfaatkan Burstaco.id untuk meningkatkan proses bisnisnya. *Cost Structure*, struktur biaya Burstaco.id menghasilkan penambahan biaya untuk menunjang strategi alternatif yang direkomendasikan. Penambahan biaya yang diperlukan yaitu pada biaya tetap terdiri dari penambahan biaya untuk revitalisasi toko kios Burstaco.id, biaya pengadaan smartphone, komputer, dan biaya berlangganan

bulanan pada aplikasi digital penunjang administrasi dan keuangan, dan penambahan biaya variabel yaitu penambahan biaya promosi untuk meningkatkan awareness calon pelanggan baru yang dituju, seperti peningkatan promosi digital dan give away.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil pembahansan dan kesimpulan yang telah didapat, maka saran yang dapat di implemenasikan bagi Burstaco.id adalah sebagai berikut:

1. Strategi BMC yang telah ada sebaiknya terus dikembangkan berdasar situasi dan keadaan bisnis Burstaco.id
2. Berdasar kuadaran 1 maka Burstaco.id perlu memilik strategi yang mendukung kebijakan pertumbuhan bisnis yang agresif.
3. Strategi alternatif yang telah diusulkan peneliti dapat menjadi opsi agar bisnis Burstaco.id dapat lebih berkembang.

