BAB VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Model bisnis yang efektif dan efisien untuk STP Tribhuwana berhasil disusun menggunakan kerangka *Business Model Canvas* (BMC) yang mencakup sembilan elemen. Target konsumen utama adalah retail bunga anggrek di kota Malang dan Batu yang tidak memiliki nursery sendiri, dengan nilai preposisi berupa bibit anggrek *Dendrobium* berkualitas, seragam, dan tersedia dalam jumlah yang dapat disesuaikan dengan permintaan konsumen. Potensi pasar yang dapat dijangkau (SOM) mencapai 110.630 tanaman, yang menunjukkan adanya peluang bisnis yang nyata bagi STP.
2. Perencanaan bisnis STP Tribhuwana mencakup aspek produksi dengan jadwal budidaya tahunan yang sistematis mulai dari sterilisasi, inisiasi, multiplikasi plantlet, aklimatisasi, hingga perawatan bibit siap jual, dengan kapasitas produksi sebesar 12.375 tanaman per tahun. Pada aspek keuangan, usaha ini dinyatakan layak berdasarkan nilai R/C Ratio sebesar 2,01 yang berarti setiap Rp1,00 biaya yang dikeluarkan menghasilkan penerimaan sebesar Rp2,01. BEP produksi tercapai pada 41.016 tanaman dengan BEP harga Rp13.257,85 per tanaman, sementara pendapatan bersih yang dapat diraih mencapai Rp124.565.973 per tahun.

6.2. Saran

1. STP Tribhuwana disarankan untuk segera mengimplementasikan *Business Model Canvas* yang telah disusun sebagai panduan operasional, khususnya dalam memprioritaskan segmentasi konsumen retail bunga di kota Malang dan Batu sebagai pasar awal sebelum merambah ke pasar ekspor.
2. Untuk meningkatkan kapasitas produksi, STP perlu mempertimbangkan perluasan fasilitas *greenhouse* agar tidak terjadi penumpukan bibit di ruang inkubasi yang dapat menghambat efisiensi produksi.
3. Dalam jangka panjang, STP dapat mempertimbangkan peluang ekspor ke Vietnam, Jepang, dan China yang menunjukkan permintaan stabil terhadap bibit anggrek, dengan mempersiapkan pemenuhan standar *Proterra MRV* sebagai persyaratan ekspor.