

## BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

### 6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian Penerapan *Business Model Canvas* (BMC) pada Toko Grosir Daniel Desa Palipi, maka kesimpulan yang dapat ditarik sesuai dengan tujuan penelitian adalah:

- a. **Penerapan *Business Model Canvas* (BMC) pada Toko Grosir Daniel** Analisis sembilan elemen BMC menunjukkan bahwa Toko Grosir Daniel telah membangun dasar model bisnis yang lengkap, meliputi *customer segments, value propositions, distribution channels, customer relationships, revenue stream, key resources, key activities, key partners, and cost structure*. Namun, masih terdapat kelemahan yang signifikan berupa keterbatasan ketersediaan barang, pelayanan yang kurang cepat akibat keterbatasan sumber daya manusia. Dengan demikian, penerapan BMC terbukti efektif sebagai alat strategis untuk mengidentifikasi kelemahan model bisnis saat ini dan merancang strategi perbaikan, seperti optimalisasi manajemen stok, peningkatan pelayanan, dan efisiensi biaya, sehingga usaha dapat berkembang lebih kompetitif dan berkelanjutan di tengah persaingan ritel grosir di Desa Palipi.
- b. ***Value Proposition* Baru untuk Usaha Grosir Daniel**  
Hasil analisis menunjukkan adanya perbedaan antara klaim pemilik toko dengan persepsi konsumen. Pemilik menekankan harga kompetitif, jaminan kualitas produk, dan pelayanan ramah. Namun, konsumen menilai harga hanya setara dengan kompetitor, stok belum sepenuhnya lengkap, dan tata letak toko masih perlu perbaikan. Oleh karena itu, *value proposition* baru yang dapat dirumuskan adalah: "Toko Grosir Daniel hadir sebagai mitra belanja terpercaya bagi masyarakat Desa Palipi dengan menyediakan produk kebutuhan sehari-hari yang lengkap dan selalu tersedia, harga yang kompetitif dan fleksibel, tata letak toko yang nyaman, pelayanan yang ramah sekaligus cepat, serta layanan tambahan seperti pengantaran pesanan, bangku tunggu dan pilihan pembayaran digital untuk memberikan pengalaman belanja yang lebih nyaman dan memuaskan." Rumusan ini menjawab kesenjangan antara klaim pemilik (stok lengkap, harga kompetitif) dengan persepsi pelanggan, yang mengeluhkan kekosongan stok dan lambatnya pelayanan.
- c. ***Cost Structure* dan Penetapan Harga Jual Barang**  
Struktur biaya Toko Grosir Daniel didominasi oleh biaya variabel, khususnya pembelian barang dan biaya transportasi. Besarnya biaya tersebut sangat mempengaruhi harga jual kepada konsumen. Melalui perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) dan *Break Even Point* (BEP), pemilik dapat mengetahui harga minimal agar tidak mengalami kerugian serta jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh keuntungan. Dengan demikian, toko perlu melakukan efisiensi dalam pengelolaan persediaan dan distribusi barang agar dapat menetapkan harga jual yang lebih kompetitif.

### 6.2 Saran

Berdasarkan hasil yang diperoleh dari penelitian ini, maka penelitian ini memberikan sejumlah saran yang diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pemilik usaha serta penelitian yang akan datang..

- a. **Bagi Pemilik Usaha**

- 1) Menyusun sistem pencatatan stok yang lebih terstruktur dengan memanfaatkan aplikasi *Stock Opname*, sehingga daftar produk dapat dikelola dengan lebih rapi sehingga memastikan ketersediaan barang, meminimalkan terjadinya kekosongan stok, serta menambah variasi produk.
- 2) Mengatur jadwal pembelian barang secara lebih terencana agar tidak terlalu sering melakukan perjalanan ke pemasok. Dengan demikian, biaya transportasi dapat ditekan dan waktu operasional menjadi lebih efisien.
- 3) Tingkatkan efektivitas Operasional dengan merekrut tenaga kerja paruh waktu 1 atau 2 orang pada jam sibuk untuk mempercepat pelayanan, serta integrasikan pembayaran digital (QRIS/e-wallet) untuk mengurangi waktu transaksi.
- 4) Terapkan analisis BEP dan menambah gaji pemilik dalam biaya secara bulanan untuk memantau titik impas dan menyesuaikan target penjualan yang harus dicapai setiap bulannya.
- 5) Menata ulang rak dan memberikan label kategori produk agar pelanggan lebih mudah menemukan barang, serta menjaga kebersihan toko secara konsisten untuk menciptakan pengalaman belanja yang lebih nyaman.

**b. Bagi Peneliti Selanjutnya**

Disarankan bagi peneliti yang akan datang untuk mengembangkan ruang lingkup penelitian dengan mengeksplorasi semua sembilan elemen dalam Business Model Canvas (BMC). Tujuan dari hal ini adalah untuk mendapatkan wawasan yang lebih menyeluruh mengenai model bisnis yang digunakan, sehingga tidak hanya terbatas pada aspek *value proposition* dan *cost structure* semata. Dengan mengkaji seluruh elemen BMC, penelitian di masa mendatang diharapkan mampu memberikan gambaran yang lebih menyeluruh mengenai interaksi antar komponen model bisnis, serta menghasilkan rekomendasi strategis yang lebih mendalam bagi pengembangan usaha grosir maupun kajian akademis dalam bidang bisnis ritel.