

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis penelitian ini maka kesimpulan dalam penelitian adalah sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil tinjauan model bisnis kanvas menunjukkan sembilan elemen Toko Daya Elektrik adalah sebagai berikut
 - a. Customer Segment
Ada dua segmen pelanggan yaitu Retail dan Organisasi.
 - b. Value Proposition
Toko Daya Elektrik memberikan pelayanan kebutuhan alat listrik dengan harga murah dan pelayanan jasa reparasi alat listrik.
 - c. Channels
Ada dua channel yang digunakan Toko Daya Elektrik yaitu Toko Fisik dan melalui Telepon dan Whats App.
 - d. Customer Relationship
Toko Daya Elektrik menggunakan Personal Assistance dan Dedicated Personal Assistance yang didasari oleh interaksi antar manusia secara langsung selama proses penjualan.
 - e. Revenue Streams
Ada dua Revenue Streams yaitu Asset Sales dari penjualan alat alat listrik dan Advertising dari pemasangan iklan dari supplier/merk tertentu.
 - f. Key Resource
Key Resource dari Toko Daya Elektrik ada 5 yaitu (1) Gedung, yang merupakan tempat utama kegiatan bisnis, (2) Alat – Alat Listrik, yang merupakan aset penjualan utama, (3) Database, berupa harga modal aset penjualan, (4)

Network, berupa relasi dengan supplier, konsumen, dan pesaing, (5) Sumber Daya Manusia, berupa karyawan.

g. Key Activities

Ada dua kegiatan utama yaitu kegiatan saat jam operasi toko termasuk pelayanan konsumen dan kegiatan diluar jam operasi toko seperti perencanaan produk dan pelatihan karyawan.

h. Key Partnership

Ada tiga mitra yang dimiliki Toko Daya Elektrik yaitu (1) Supplier), (2) Perusahaan Logistik, (3) Pesaing.

i. Cost Structure

Ada dua jenis biaya yaitu biaya operasional seperti biaya pemesanan dan pengiriman barang, dan biaya karyawan berupa gaji bulanan dan uang makan.

2. Berdasarkan hasil tinjauan, model bisnis Toko Daya Elektrik dibutuhkan beberapa penyesuaian untuk menghadapi perubahan dari lingkungan internal maupun eksternal. Value Proposition yang dimiliki Toko Daya Elektrik yaitu harga yang murah, tidak menjadi pembeda yang signifikan untuk membedakannya dengan pesaing. Kemudian Customer Segment yang dimiliki sekarang memerlukan penambahan untuk beradaptasi dengan keadaan lingkungan sekarang yaitu pandemi covid-19 sehingga target pasar yang di tuju harus di perluas untuk menanggapi kondisi yang terjadi. Toko Daya Elektrik juga perlu membuat laporan keuangan untuk menjadi dasar menilai posisi keuangan perusahaan, yang bisa berguna juga untuk menilai perkembangan perusahaan juga.

5.2 Saran

Berdasarkan Analisa Bisnis Model Kanvas dan analisa SWOT, maka berikut merupakan saran bagi Toko Daya Elektrik:

1. Membuat kebijakan berupa pemisahan kriteria barang mana yang bisa dijual murah dan mana yang tidak. Seringkali Toko Daya

Elektrik memotong harga barang manapun guna mengupayakan pelanggan melakukan pembelian walaupun margin yang didapat terhitung kecil. Dengan dibuat kebijakan tersebut, Toko Daya Elektrik bisa menentukan beberapa barang yang bisa dijual murah sehingga tidak mengorbankan margin yang didapat. Dengan menentukan harga murah pada barang yang paling sering dicari, hal tersebut bisa menciptakan kesan barang yang di jual Toko Daya Elektrik memiliki harga yang murah.

2. Menjangkau Segmen baru yang mencakup masyarakat Bandung yang menggunakan media online guna menutup penurunan penjualan dari pelanggan yang datang ke toko. Kemudian menciptakan channel baru sebagai jalur yang dapat digunakan untuk menjangkau segmen baru tersebut yaitu media online seperti e-commerce yaitu Tokopedia dan Shopee.
3. Membuat laporan keuangan yang lengkap dan terstruktur seperti laporan laba rugi, laporan perubahan modal, neraca, laporan arus kas, dan catatan laporan keuangan. Hal ini perlu dilakukan untuk mengetahui aktivitas keuangan Toko Daya Elektrik. Laporan keuangan juga berguna bagi pemilik sebagai data untuk mengambil keputusan. Jika secara manual dirasa sulit maka bisa memanfaatkan komputer menggunakan *software* yang sederhana.

DAFTAR PUSTAKA

- David, F. (2006). *Manajemen Strategis*. Jakarta.
- Gomulia, B., Suryadi, E., & Barlian, I. (2012). *Bisnis Keluarga Model Perkembangan 3 Dimensi*. Bandung: Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Katolik Parahyangan.
- Kotler, P. (2009). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Indeks.
- Kwartono, A. (2007). *Analisis Usaha Kecil dan Menengah*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Muliadi, F., & Palesangi, M. (2014). *Identifikasi Model Bisnis Perusahaan Sosial*. Bandung: Universitas Katolik Parahyangan.
- Nawawi, H., & Martini, M. (1994). *Penelitian Terapan*.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business Model Generation*. New Jersey: Wiley.
- Osterwalder, A., Pigneur, Y., Bernanda, G., & Smith, A. (2014). *Value Proposition Design*. Wiley.
- Rangkuti, F. (1997). *Analisis Swot Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Rudjito. (2003). *Strategi Pengembangan Umkm Berbasis Strategi Bisnis*.
- Siagian, S. (2000). *Manajemen Strategik*.
- Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Verianti, I. (2019). *Analisis posisi perusahaan berdasarkan Business Model Canvas, Matriks TOWS, dan BCG PT. Legalisasi Indonesia Digital*. Bandung: Universitas Katolik Parahyangan.
- Wheelan, T., & Hunger, D. (2008). *Strategic Management and Business Policy*. Pearson.
- Wiyoto, A. (2017). *Aplikasi Model Bisnis Kanvas Pada HTH Experience*. Bandung: Universitas Katolik Parahyangan.

LAMPIRAN

- **Apa saja yang dijual Toko Daya Elektrik sebagai pengecer alat listrik?**

Kita menjual lampu bohlam, neon, kabel, saklar, stop kontak, ada lampu hias juga, batu baterai, senter, yang seperti itu.

- **Kapan Toko Daya Elektrik didirikan?**

1988

- **Berapa keuntungan yang didapat Toko Daya Elektrik?**

Kurang lebih per tahun bisa mendapat 300 juta

- **Apa tidak ada jumlah pasti?**

Ga ada soalnya kita engga ada pembukuan, dulu sempat pakai tapi makin kesini tidak dilakukan karena manual, jadi agak kewalahan. Jadi di kira kira dari jumlah bon penjualan saja

- **Bagaimana situasi penjualan Toko Daya Elektrik di masa pandemi?**

Ya menurun sih agak sepi, semua bisnis juga pasti mengalami penurunan ya, ga terkecuali kita

- **Siapa saja pelanggan yang dilayani Toko Daya Elektrik?**

Pelanggan yang datang ke toko, ada yang langganan ada yang juga tidak. Yang langganan biasanya ada dari Ceasar Pallace, A&W.

- **Apa yang membedakan Toko Daya Elektrik dengan pengecer alat listrik lainnya?**

Mungkin barang kita murah ya, terus bisa tawar juga kalau kemahalan. Kita juga terima reparasi untuk beberapa barang seperti setrika, lampu nyamuk, yang kira kira bisa diperbaiki.

- **Bagaimana caranya menjual harga dengan harga murah jika pesaing mungkin menjual di harga yang sama?**

Biasanya mereka kan suka tawar menawar, kalau harganya sesuai maka mereka beli. Memang kadang untung nya jadi kecil tapi ya mengingat supaya jadi pelanggan tetap jadi kita berikan harga murah.

- **Bagaimana cara toko daya elektrik menjual barang?**

Lewat toko saja disini, kadang ada juga yang beli lewat WA yang biasanya langganan, itu juga nanti nya dia datang kemari atau minta di antar.

- **Bagaimana cara Toko Daya Elektrik melayani pelanggan?**

Karyawan yang melayani pelanggan di toko, kalau lewat telepon biasanya saya yang terima.

- **Dari mana sumber pendapatan Toko Daya Elektrik**

Dari jual alat listrik ini, kadang suka ada dari brand tertentu yang ingin taruh display barangnya di kita, jadi dia bayar ke kita.

- **Apa yang dibutuhkan Toko Daya Elektrik untuk menjalankan bisnis sehari hari?**

Yang pasti alat listrik, lalu daftar harga ya berhubung harga supplier berubah terus, dan karyawan untuk di toko.

- **Kegiatan apa saja yang dilakukan di Toko Daya Elektrik**

Ya melayani pelanggan yang datang beli barang, atau juga yang mau reparasi. Kadang kita ada pengiriman barang ke pelanggan yang dekat sini. Karyawan paling ketika nganggur disuruh bersih – bersih baik nyapu ngepel. Kalau pelatihan sih sebelum buka toko di beri tahu apa yang penting, lalu dia disuruh belajar dari karyawan seniornya saja kedepannya.

- **Apakah Toko Daya Elektrik memiliki rekan dalam menjalankan bisnis?**

Oh ada tentu, seperti supplier barang, yang ngirim barang ke kita. Lalu toko – toko sebelah juga kita anggap partner berhubung kita suka pinjem barang atau mereka suka merefrensikan kita kalau mereka ga punya barang, begitu sebaliknya.

- **Biaya apa saja yang dikeluarkan Toko Daya Elektrik**

Mungkin biaya operasional seperti air listrik, gaji dan uang makan.