

BAB IV

KESIMPULAN AKHIR, REKOMENDASI, DAN IMPLIKASI

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan penulis mengenai analisis strategi pengembangan bisnis pada Toko Emas Jaya Baru dengan menggunakan *Business Model Canvas* dan untuk menjawab pertanyaan pada identifikasi masalah, maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut.

Kesimpulan untuk identifikasi masalah pada nomor satu:

1. Untuk menjawab pertanyaan identifikasi masalah pada nomor satu mengenai strategi yang dilakukan oleh Toko Emas Jaya Baru dalam mempertahankan bisnisnya yaitu dengan mengadakan sistem tabungan nominal pembelian sesuai gram dan akan diberikan hadiah oleh pemilik sesuai gram yang dibeli, penetapan harga yang konsisten dan relatif lebih murah, serta model emas perhiasan yang ditawarkan selalu terkini. Dengan penerapan strategi ini membuat para pelanggan akan lebih termotivasi untuk membeli emas karena mereka akan memperoleh hadiah dari hasil pengumpulan poin, dan konsumen dapat memperindah penampilan mereka dengan model perhiasan yang dibeli di Toko Emas Jaya Baru.
2. Situasi pandemi memberikan pengaruh terhadap persediaan stok emas yang ditawarkan Toko Emas Jaya Baru karena harga pasar untuk emas perhiasan mengalami fluktuasi. Sehingga pemilik harus mengurangi stok emas yang dinilai akan merugikan. Pada saat pandemi juga pemilik tidak bisa secara bebas

menetapkan harga karena harus mengikuti harga pasar yang sudah ditetapkan. Jika pemilik menetapkan harga yang terlalu tinggi dari harga pasaran, maka permintaan terhadap emas perhiasan Toko Emas Jaya Baru mengalami penurunan. Pemilik harus mengikuti haluan yang sudah ada selama situasi pandemi agar bisnis toko emasnya tetap dapat bertahan.

Kesimpulan untuk identifikasi masalah pada nomor dua:

1. Berdasarkan hasil analisis SWOT, kekuatan yang dimiliki Toko Emas Jaya Baru adalah harga yang lebih murah, model emas perhiasan yang selalu *update* dibandingkan dengan toko emas lainnya, dan memberikan layanan yang terbaik kepada setiap konsumen. Kelemahan dari Toko Emas Jaya Baru yaitu sistem pembukuan manual, minimnya penggunaan teknologi. Minat masyarakat terhadap emas tidak pernah berubah dan menjadi toko emas teramai kedua di daerah Rengasdengklok merupakan peluang yang dapat dimanfaatkan oleh Toko Emas Jaya Baru dalam menghadapi pesaingnya. Namun, terdapat hambatan atau ancaman yang harus dihadapi oleh Toko Emas Jaya Baru agar tetap dapat mempertahankan bisnisnya seperti jumlah pesaing pada usaha toko emas semakin bertambah, serta harga emas yang mengalami fluktuasi.
2. Berdasarkan hasil dari matriks SWOT, penulis memberikan strategi-strategi alternatif dapat digunakan Toko Emas Jaya Baru untuk mengembangkan bisnisnya. Dari berbagai strategi yang telah dirumuskan penulis pada tabel matriks SWOT, beberapa strategi alternatif yang dapat dijadikan fokus utama bagi pemilik Toko Emas Jaya Baru guna menghadapi pesaingnya dan

mengembangkan bisnisnya adalah dengan tetap mempertahankan kualitas produknya, mempertahankan strategi harga yang konsisten, membuat sistem pembukuan otomatis, menambah teknologi untuk kegiatan operasional, meningkatkan sumber daya manusia dengan melakukan evaluasi kinerja, serta meningkatkan mutu pelayanan yang maksimal terhadap setiap konsumen.

Kesimpulan untuk identifikasi masalah pada nomor tiga:

1. Berdasarkan hasil analisis lingkungan eksternal melalui analisis PEST (politik, ekonomi, sosial, teknologi) pada Toko Emas Jaya Baru. Faktor politik dan ekonomi memberikan pengaruh besar terhadap keberlangsungan bisnis Toko Emas Jaya Baru. Karena pada faktor politik berkaitan dengan kewajiban toko emas dalam membayar pajak dan kepemilikan surat izin usaha. Sedangkan faktor ekonomi berkaitan dengan harga emas yang mengalami fluktuasi semenjak terjadinya pandemi. Faktor lain yang juga memberikan pengaruh bagi Toko Emas Jaya Baru adalah faktor sosial dan teknologi. Pengaruh faktor sosial yaitu berkaitan dengan hubungan sosial yang terjalin antara Toko Emas Jaya Baru dengan masyarakat desa. Penggunaan teknologi juga dapat memberikan pengaruh terhadap tingkat efisiensi dan efektivitas kegiatan operasional toko emas.
2. Pada analisis lingkungan internal, kegiatan promosi perlu dilakukan Toko Emas Jaya Baru dengan menggunakan sosial media. Dan dibutuhkan sistem pembukuan otomatis untuk pencatatan transaksi keuangan Toko Emas Jaya Baru, sehingga dapat mengurangi terjadinya kesalahan dalam melakukan pencatatan laporan keuangan.

Kesimpulan untuk *Business Model Canvas*:

1. Berdasarkan analisis *Business Model Canvas* pada Toko Emas Jaya Baru, penulis memperoleh model bisnis baru yang dapat membantu pemilik dalam menerapkan strategi pengembangan bisnis bagi Toko Emas Jaya Baru dengan cara memperluas pemetaan dari bentuk model bisnis yang sudah ada. Terdapat sembilan elemen dalam model bisnis kanvas. Untuk menerapkan model bisnis yang baru dapat dilakukan secara bertahap sesuai dengan kemampuan yang dimiliki oleh Toko Emas Jaya Baru. Perubahan model bisnis yang dapat dilakukan Toko Emas Jaya Baru adalah sebagai berikut:
 - a. Memperluas segmen pelanggannya.
 - b. Meningkatkan proporsi nilai yang akan ditawarkan kepada konsumen.
 - c. Menambah saluran komunikasi dengan pelanggan menggunakan media sosial dan *website*.
 - d. Memberikan *reward* dan kartu ucapan kepada pelanggan untuk memperkuat hubungan antara Toko Emas Jaya Baru dengan pelanggan.
 - e. Menambah aliran pendapatan dengan melakukan investasi dan perolehan bunga bank.
 - f. Membuat sistem pembukuan otomatis dan menambah mesin yang dibutuhkan dalam kegiatan operasional.
 - g. Melakukan kegiatan promosi melalui media sosial.
 - h. Memperluas mitra kerja sama Toko Emas Jaya Baru.
 - i. Melakukan perawatan dan pemeliharaan atas sistem dan mesin yang dimiliki.

4.2 Rekomendasi

Berikut adalah rekomendasi yang dapat diberikan penulis kepada Toko Emas Jaya Baru yang dapat dijadikan bahan pertimbangan bagi pemilik dalam penerapan strategi pengembangan bisnis, diantaranya adalah:

1. Dalam pemilihan strategi yang akan diterapkan untuk melakukan pengembangan bisnis pada Toko Emas Jaya Baru, pemilik diharapkan dapat menerapkan strategi yang terdapat pada matriks SWOT dan *Business Model Canvas* yang baru.
 - Pada matriks SWOT, penulis memberikan rekomendasi strategi alternatif yang dapat dilakukan Toko Emas Jaya Baru dalam menghadapi situasi pandemi adalah dengan tetap mempertahankan strategi harga yang konsisten dengan kualitas emas perhiasan yang ditawarkan, dan mempertahankan model emas yang selalu terkini dibandingkan dengan toko emas lainnya.
 - Pada usulan *Business Model Canvas* yang baru, penulis memberikan rekomendasi yang dapat dilakukan di situasi pandemi yaitu Toko Emas Jaya Baru melakukan perluasan pemetaan pada *customer segment* kepada penduduk yang berada diluar daerah atau luar kota dan orang yang memiliki penghasilan tinggi, meningkatkan *value proposition* dengan pemberian stiker nama toko pada produk, meningkatkan sarana komunikasi dengan pelanggan melalui pembuatan *website* dan media sosial, dan meningkatkan *customer relationship* dengan memberikan *greeting card*

kepada konsumen saat pembelian produk dan memberikan *reward* kepada konsumen yang loyal kepada Toko Emas Jaya Baru.

2. Penulis menyarankan kepada pemilik agar melakukan perbaikan pada struktur organisasi yang dimiliki Toko Emas Jaya Baru karena tidak terdapat pembagian tugas dan tanggung jawab yang jelas kepada setiap pegawai. Tujuan dari rekomendasi ini adalah agar pegawai atau staf lebih terorganisir dalam melakukan pekerjaan.
3. Dalam melakukan pengembangan bisnis, Toko Emas Jaya Baru perlu memaksimalkan kegiatan promosi dengan memanfaatkan media sosial seperti *instagram* dan *tiktok*. Toko Emas Jaya Baru dapat menasar kalangan anak muda yang telah memiliki penghasilan dalam kegiatan promosi yang dilakukan. *Tiktok* merupakan salah satu media sosial yang banyak diminati dari berbagai kalangan usia, maka akan lebih efektif jika Toko Emas Jaya Baru memaksimalkan kegiatan promosi melalui aplikasi *tiktok*. Agar kegiatan promosi tersebut dapat efektif, maka dibutuhkan kreatifitas dalam membuat konten promosi dan harus dilakukan secara konsisten.
4. Membuat sistem keuangan otomatis untuk pencatatan laporan keuangan dengan menggunakan suatu program atau aplikasi agar meminimalkan kesalahan dalam melakukan pendataan, serta waktu yang dibutuhkan dalam proses pencatatan laporan keuangan menjadi lebih cepat dan akurat.
5. Menambah mesin untuk penghitung uang secara cepat dan akurat untuk mengurangi risiko penerimaan uang palsu, mesin untuk sistem pembayaran, dan mesin *barcode* yang berfungsi untuk *scanning* mengenai detail bentuk,

motif, jenis dari produk emas perhiasan agar pegawai tidak lagi menggambar produk secara manual dan semua sudah terotomatisasi.

6. Menjaga hubungan baik dengan pelanggan dan mitra kerja sama yang dimiliki Toko Emas Jaya Baru. Karena untuk mendapatkan loyalitas dari pelanggan dan mitra kerja tidak mudah mengingat bahwa terdapat 10 pesaing dari toko emas lainnya di sekitar wilayah Toko Emas Jaya Baru.

4.3 Implikasi

Dalam penelitian yang berkaitan dengan strategi pengembangan bisnis dapat dikemukakan implikasi sebagai berikut:

1. Identifikasi mengenai berbagai kendala atau permasalahan utama, kelemahan, dan ancaman yang dihadapi Toko Emas Jaya Baru dapat digunakan sebagai acuan perbaikan dalam melakukan pengembangan bisnis di masa yang akan datang.
2. Faktor yang perlu diperhatikan oleh perusahaan adalah dengan mengevaluasi pengaruh faktor lingkungan eksternal terhadap keberlangsungan perusahaan. Dalam menjalankan suatu bisnis, tentunya faktor lingkungan eksternal dapat memberikan pengaruh yang besar bagi perusahaan agar dapat berjalan dengan baik. Analisis tersebut dapat dilakukan dengan menggunakan analisis PEST. Faktor-faktor yang dianalisis adalah faktor politik, ekonomi, sosial dan teknologi.
3. Berdasarkan hasil penelitian yang telah diperoleh, menunjukkan bahwa *business model canvas* dapat digunakan untuk pengembangan bisnis toko emas

dengan melakukan pemetaan pada elemen-elemen yang terdapat dalam bentuk atau model bisnis menjadi lebih spesifik.

4. Menjaga hubungan baik dengan berbagai pihak yang terlibat langsung dengan perusahaan juga perlu diperhatikan oleh pelaku bisnis. Dengan terjalinnya hubungan baik antara perusahaan, karyawan, konsumen atau pelanggan, dan semua mitra kerja sama perusahaan akan membuat perusahaan bertahan lama dan mendapat citra yang baik di masyarakat.
5. Pada Toko Emas Jaya Baru penambahan sistem pembukuan otomatis dan mesin-mesin sangat dibutuhkan sebagai salah satu upaya pengembangan bisnis dan dapat meningkatkan kinerja karyawan. Pemilik perlu secepatnya mempertimbangkan penambahan sistem pembukuan otomatis dan mesin ini agar Toko Emas Jaya Baru juga dapat bersaing dengan toko emas lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Athapaththu, H. H. (2016, Februari). An Overview of Strategic Management: An Analysis of the Concepts and the Importance of Strategic Management. *International Journal of Scientific and Research Publications*, 6(2), 124.
- Boone , L. E., & D. K. (2007). *Contemporary Business (Pengantar Bisnis Kontemporer)*. Jakarta, Salemba Empat.
- David, F. R. (2009). *Strategic Management, Manajemen Strategis Edisi Keduabelas, Buku Satu*. Jakarta: Salemba Empat.
- David, F. R. (2011). *Manajemen Strategis Konsep*. Jakarta: Salemba Empat.
- Gitosudarmo, I. (1992). *Pengantar Bisnis*. Yogyakarta: BPFE.
- Hisrich, R. P., Michael., & Shepherd, D. A. (2013). *Operations Management (11th Edition)*. Pearson Education.
- Iskandar. (2008). *Metodologi Penelitian Pendidikan dan Sosial*. Jakarta: Gaung Persada Press.
- Kind, S., & Knyphausen-Aufsess, Z. (2007). What is “Business Development”? – The Case of Biotechnology. *Schmalenbach Business Review*, 177. Diambil kembali dari Database Schmalenbach Business Review
- Kotler, P. (2002). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Prenhallindo.
- Kotler, P., & Keller. (2012). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2007). *Manajemen Pemasaran Edisi 12 Jilid 1*. Jakarta: PT Indeks.
- Mahriani, E. (2020, Juni). Model Bisnis di Tengah Pandemi Covid-19. *Jurnal Hadratul Madaniyah*, 7(1), 12-13.
- Marrus, S. K. (2001). *Strategic Management In Action*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Mintzberg, H. (1994). The rise and falls of strategic planning. Basic Books.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business Model Generation*. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- Pearce, J. A., Robinson, & R. B. (2011). *Strategic Management: Formulation Implementation, and Control (13th Edition)*. McGraw-Hill Irwin.

- Porter, M. E. (2008). *Competitive Advantage*. Kharisma Publishing Group.
- Purwanto. (2008). *Metodologi Penelitian Kuantitatif*. Yogyakarta: Pustaka Belajar.
- Rachmat. (2014). *Manajemen Strategi*. Bandung: CV Pustaka Setia.
- Rastogi, N., & Trivedi, M. (2016, Januari). PESTLE Technique – A Tool to Identify External Risks in Construction Projects. *International Research Journal of Engineering and Technology (IRJET)*, 03(01).
- Sekaran, U. (2014). *Metodologi Penelitian untuk Bisnis (Research Methods for Business)*. Jakarta: Salemba Empat.
- Setyosari, P. (2012). *Metode Penelitian Pendidikan dan Pengembangan*. Jakarta: Kencana.
- Sugiyono. (2005). *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2008). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2009). *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kualitatif Kuantitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2010). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfa Beta.
- Sukiman. (2012). *Pengembangan Media Pembelajaran*. Yogyakarta: Pedagogia.
- Teixeira, C. S., & Pereira, L. L. (2015). Pereira Diamond: Benefits Management Framework. *The International Journal of Business & Management*.
- Tim PPM Manajemen. (2012). *Business Model Canvas*. Jakarta: Penerbit PPM.
- Tjiptono, F. (2008). *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: CV. Andi Offset.
- Umar, H. (2013). *Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis Edisi Kedua*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Wallin, J., Chirumalla, K., & Thompson, A. (2013). Developing PSS concepts from traditional product sales situation: the use of a business model canvas. *Product-Service Integration for Sustainable Solutions*, 263-274.
- Wheelen, T. L., & Hunger, J. D. (2010). *Concepts in Strategic Management and Business Policy*. New Jersey: Prentice Hall.

Sumber Link:

<http://www.ijsrp.org/research-paper-0216/ijsrp-p5019.pdf>

<http://journal.umpalangkaraya.ac.id/index.php/jhm/article/download/1596/1344>

http://link.springer.com/chapter/10.1007%2F978-3-642-30820-8_23#page-1

<https://www.irjet.net/archives/V3/i1/IRJET-V3I165.pdf>