

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Pengembangan usaha Bakso Pak Wasino telah direncanakan dengan baik melalui pendekatan Business Model Canvas (BMC) dan analisis SWOT. Usaha ini memiliki potensi besar untuk berkembang, mengingat sejarah panjang dan kualitas produk yang konsisten. Penggunaan media sosial sebagai alat promosi dan interaksi dengan pelanggan merupakan langkah yang tepat dalam memperluas pangsa pasar. Dengan memahami sembilan komponen BMC, Bakso Pak Wasino 2 dapat mengidentifikasi segmen pelanggan, proposisi nilai, saluran distribusi, hubungan pelanggan, aliran pendapatan, sumber daya utama, aktivitas utama, mitra kunci, dan struktur biaya secara efektif. Analisis SWOT juga membantu dalam memahami kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi oleh usaha ini, memungkinkan perencanaan strategis yang lebih baik.

5.2 Saran

1. Memperkuat Pemasaran Digital : Tingkatkan upaya pemasaran digital melalui media sosial dengan konten yang lebih kreatif dan menarik. Manfaatkan fitur iklan berbayar di platform seperti Instagram dan TikTok untuk menjangkau audiens yang lebih luas
2. Inovasi Produk : Perluas varian menu dengan memperkenalkan inovasi baru yang sesuai dengan tren kuliner saat ini. Misalnya, menciptakan varian bakso dengan rasa atau bahan yang unik untuk menarik minat pelanggan baru
3. Efisiensi Produksi : Investasikan dalam teknologi produksi yang lebih efisien, seperti mesin pembuat bakso, untuk meningkatkan kapasitas produksi dan konsistensi kualitas

4. Diversifikasi Saluran Distribusi : Selain mengandalkan warung fisik dan platform pengantaran makanan seperti GrabFood dan GoFood, pertimbangkan untuk menjual produk dalam bentuk kemasan siap saji yang bisa dijual di supermarket atau melalui platform e-commerce.
5. Membangun Kemitraan : Jalin kemitraan dengan lebih banyak distributor dan agen travel untuk memperluas jangkauan distribusi dan meningkatkan penjualan. Selain itu, bekerja sama dengan content creator atau influencer lokal dapat meningkatkan visibilitas merek.
6. Pengembangan Cabang : Pertimbangkan untuk membuka cabang baru di lokasi strategis lainnya, baik dalam jangka pendek di sekitar Magelang-DIY maupun dalam jangka panjang di provinsi lain di Indonesia.
7. Terus tingkatkan kualitas produk dan layanan. Pastikan semua karyawan mendapatkan pelatihan yang memadai dalam pelayanan pelanggan untuk menciptakan pengalaman makan yang memuaskan.
8. Manajemen Keuangan : Tingkatkan manajemen keuangan dengan perencanaan yang baik, termasuk pengelolaan biaya operasional dan pengawasan aliran pendapatan untuk memastikan kelangsungan bisnis.

Dengan menerapkan strategi-strategi ini, Bakso Pak Wasino 2 diharapkan dapat terus berkembang, meningkatkan daya saing, dan mencapai visi menjadi pilihan utama dalam kenikmatan kuliner bakso.