

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis pada strategi pengembangan bisnis usaha Bingcake dapat diperoleh kesimpulan bahwa Bingcake dapat menyelesaikan beberapa permasalahan konsumen kue bingka saat ini, seperti kebersihan tempat, besaran porsi, kualitas rasa dan tekstur dan kekonsistenan jam operasional. Hal ini menjadi nilai lebih yang dimiliki oleh Bingcake dalam menjalankan usaha kue bingka sesuai yang tercantum dalam *Business Model Canvas*. Dari 9 elemen blok pada *Business Model Canvas* dan analisis pada matriks SWOT dapat diketahui bahwa elemen yang paling kuat dimiliki oleh Bingcake saat ini adalah pada *value proposition*, *customer relationship* dan didukung oleh elemen *channels* yang digunakan oleh Bingcake saat ini. Karena saat ini produsen kue bingka di Yogyakarta yang diketahui hanya ada 4 dan dari produsen yang ada belum memanfaatkan media digital dalam memasarkan produknya sedangkan peminat kue bingka di Yogyakarta cukup tinggi dilihat berdasarkan ulasan konsumen pada salah satu kompetitor yang mengeluhkan ketidakkonsistenan jam operasional. Sedangkan elemen yang kurang saat ini adalah *key resources* dan *key activities* hal ini dikarenakan kurangnya kapasitas produksi dan penyimpanan bahan yang mempengaruhi pendapatan pada Bingcake. Selain itu aktivitas pemasaran juga menjadi perlu ditingkatkan agar dapat menjangkau lebih banyak konsumen potensial.

Strategi pengembangan berdasarkan analisis matriks SWOT. Bingcake memiliki kekuatan dalam hal kebersihan tempat, kualitas produk pada tekstur dan aroma serta besaran porsi yang berbeda dengan kompetitor lainnya. Namun Bingcake memiliki kelemahan dalam hal kapasitas penyimpanan bahan baku yang mempengaruhi kapasitas produksi dalam memenuhi permintaan konsumen. Peluang yang dimiliki Bingcake yakni masih sedikitnya produsen kue bingka di Yogyakarta, meskipun begitu Bingcake tetap memiliki ancaman pada fluktuasi harga bahan baku yang kerap kali berubah sehingga mempengaruhi keuntungan

yang diperoleh serta munculnya pesaing baru dapat menjadi ancaman Bingcake. Maka strategi pengembangan yang dilakukan oleh Bingcake dengan bekerjasama bersama influencer lokal serta meningkatkan pemasaran melalui platform Instagram, meningkatkan kapasitas produksi dan manajemen bahan baku yang lebih baik. Hal ini tentu menjadi rencana pengembangan usaha Bingcake.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil kesimpulan diatas maka diajukan beberapa saran diantaranya agar Bingcake melakukan optimalisasi pada proses produksi. Optimalisasi dapat dilakukan dengan peningkatan sumber daya yang dimiliki baik peralatan dan tenaga kerja yang lebih kompeten. Sebaiknya Bingcake perlu melakukan investasi pada peralatan dan penyimpanan bahan baku agar dapat menunjang kapasitas produksi. Selain itu Bingcake juga perlu memperbaiki manajemen bahan baku dengan menjalin kerjasama dengan beberapa suplier alternatif untuk mengatasi fluktuasi harga dan ketergantungan pada satu sumber bahan baku. Apabila memungkinkan Bingcake perlu melakukan riset dan uji coba agar masa simpan bahan baku seperti santan kelapa memiliki masa simpan lebih lama tanpa mengurangi kualitas produk.

Bingcake juga perlu meningkatkan aktivitas pemasaran digital melalui konten yang lebih kreatif dan interaktif di media sosial serta mengoptimalkan penggunaan fitur iklan pada layanan antar makanan atau media sosial untuk menjangkau lebih banyak konsumen. Selain itu Bingcake sebaiknya mengembangkan varian produk secara berkala atau mengadakan survei pelanggan untuk memahami kebutuhan dan keinginan pelanggan sehingga dapat mempertahankan pelanggan loyal.