

V. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

1. Usaha *BESt Balls* termasuk dalam kategori usaha mikro dengan modal yang digunakan setiap bulannya sebesar Rp1.542.849 dan telah berdiri dari Januari 2023. Pola kemitraan yang dijalankan oleh usaha *BESt Balls* yaitu pola kemitraan dagang umum dan subkontrak dan telah memiliki tiga mitra usaha.
2. Kelayakan usaha secara finansial menunjukkan bahwa usaha *BESt Balls* layak untuk dijalankan dengan perhitungan R/C Ratio lebih dari 1 yaitu 1,6. Nilai tambah yang diperoleh dari pengolahan limbah tongkol jagung menjadi produk *BESt Balls* sebesar 68% yang masuk dalam kategori nilai tambah tinggi.
3. Model Bisnis usaha *BESt Balls* didapatkan bahwa segmen pelanggan usaha *BESt Balls* adalah UMKM barang pecah belah yang membutuhkan *packing* untuk pengaman produknya. Hubungan dengan konsumen juga dijaga dengan membuat *customer servis* melalui pesan Instagram atau WhatsApp. Konten menarik dan interaktif juga dilakukan untuk menjaga hubungan baik dengan konsumen. Media yang digunakan untuk menjaga hubungan baik melalui Instagram, WhatsApp, dan Shopee. Nilai produk yang ditawarkan yaitu ramah lingkungan diciptakan melalui kegiatan produksi dan dilanjutkan dengan penjualan dan promosi. Aset berharga yang dimiliki usaha *BESt Balls* dalam memproduksi produknya yaitu asset-aset produksi dan sumber daya manusia. Usaha *BESt Balls* juga melakukan kerjasama dengan UMKM, penjual *seafood*, penggilingan jagung, dan toko *offline* kemasku untuk memenuhi bahan-bahan yang dibutuhkan dan sebagai tempat penjualan produk. Biaya yang dikeluarkan untuk produksi antara lain biaya tetap, biaya variabel dan biaya pemasaran, dengan pendapatan bersumber dari penjualan produk *BESt Balls*.

B. Saran

1. Usaha *BESt Balls* harus lebih mengoptimalkan modal yang ada untuk produksi sehingga hasil yang diperoleh lebih maksimal dan dapat lebih memberikan keuntungan.
2. Usaha *BESt Balls* perlu memaksimalkan tenaga kerja yang ada sehingga dapat meningkatkan produktifitas dan meraih keuntungan yang lebih dari penjualan produk yang ada.
3. Berdasarkan hasil analisis model bisnis yang telah dilakukan diharapkan produsen melakukan segmenting pelanggan lebih luas lagi agar produk dapat lebih terserap oleh pasar dengan cepat.

