

## V. KESIMPULAN DAN SARAN

### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan terhadap pengembangan usaha jamur tiram di Tiram Lestari, dapat disimpulkan bahwa :

1. *Customer segment* Tiram Lestari ditujukan untuk segala kalangan masyarakat di wilayah daerah Nusadadi Sumpiuh dan sekitarnya yang gemar mengonsumsi jamur. *Value Propositions* yang dimiliki yaitu harga terjangkau, kualitas baik, dan harga terjangkau. *Channel* yang dimiliki berupa penjualan langsung di perusahaan, media sosial (*whatsapp*), dan *word of mouth*. *Customer Relationship* berupa *personal assistance*, *dedicated personal assistance*. *Revenue Streams* hanya berasal dari keuntungan penjualan produk. *Key Resources* terdiri dari tempat produksi, sumber daya manusia, dan modal. *Key Activities* dengan melakukan produksi jamur tiram dan pemasaran. *Key Partnership* dalam menjalankan bisnis bermitra dengan pemasok serbuk kayu, dan pesaing lain. *Cost Structure* terdiri dari biaya operasional dan gaji karyawan.
2. Alternatif strategi yang dapat diterapkan oleh Tiram Lestari yaitu penetrasi pasar guna mempertahankan pangsa pasar dan mengembangkan produk yang mampu menghasilkan tujuh alternatif strategi sebagai sarana untuk mengoptimalkan promosi dan mempertahankan kualitas produk.
3. Prioritas alternatif strategi usaha yang layak dipertimbangkan dalam melakukan pengembangan usaha jamur tiram yaitu dengan melakukan perluasan pasar dan promosi menggunakan internet untuk menjangkau konsumen yang lebih luas tetapi diikuti dengan pengembangan teknologi yang dimiliki oleh perusahaan.

## B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, terdapat beberapa saran yang dapat diberikan oleh penulis meliputi :

1. Tiram Lestari diharapkan mampu melakukan pembaruan gambaran model usahanya yaitu pada *business model canvas* (BMC) pada sel *key partnersip* yaitu melakukan kerja sama dengan perusahaan yang mengolah jamur tiram seperti *cafe* atau *restaurant*, dan juga pada *channels* untuk menambahkan media sosial lainnya.
2. Tiram Lestari diharapkan mampu meningkatkan volume penjualan melalui promosi atau diskon, dan Tiram Lestari diharapkan mampu menjalin kerja sama dengan pihak-pihak yang dapat membantu dalam perluasan pasar seperti menjalin kerjasama dengan ritel, *restaurant*, atau supermarket sebagai bagian dari penetrasi pasar.
3. Tiram Lestari diharapkan segera mendiskusikan kembali pembagian tugas dan membentuk staf admin khusus media sosial sendiri, sehingga apabila ada pesanan melalui *whatsaap* tidak mengalami keterlambatan saat pengiriman dan agar Tiram Lestari mempunyai sosial media yang banyak dikenal oleh masyarakat.