

BAB III

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yaitu “bagaimana persepsi menurut konsumen terhadap produk broketir (*brownies* ketan *ireng*) sebagai pengembangan business model canvas adalah :

1. Berdasarkan penelitian dari 30 responden, persepsi konsumen terhadap produk broketir (*brownies* ketan *ireng*) secara keseluruhan dapat menjadi modal penting untuk pengembangan bisnis di masa depan. Adapun beberapa elemen yang mencakup nilai proposisi yang ditawarkan yaitu harga yang terjangkau, mengandung bahan-bahan alami dan sehat, selalu mengutamakan kualitas produk. Memiliki hubungan yang baik, ramah, informatif dan *aware* terhadap antar pelanggan, serta dapat pengembangan produk lebih luas menjadi salah satu oleh-oleh khas Surabaya telah mendapatkan respon positif dari *customer*. Hal ini menunjukkan bahwa produk broketir dapat memenuhi ekspektasi pasar dalam aspek utama yang menjadi pertimbangan customer dalam memilih suatu produk.
2. Melihat dari seluruh sembilan elemen *business model canvas* yang telah dijabarkan dari persepsi *customer*, usaha broketir ini menunjukkan potensi untuk dapat berkembang di masa depan menjadikan broketir ini salah satu bisnis jangka panjang dan. Dari analisis terhadap sembilan elemen tersebut bahwa usah broketir memiliki pondasi yang kuat dan dapat berkembang pada strategi yang tepat.

3. Agar bisnis broketir ini dapat berkembang lebih cepat, maka perlu perencanaan yang fokus pada elemen-elemen yang menjadi prioritas dalam *business model canvas*. Prioritas yang pengembangan ini harus diberikan pada saluran pemasaran instagram untuk memastikan produk dapat diketahui banyak orang dan konsumen lebih luas, serta elemen *customer relationship* untuk menjaga dan meningkatkan kepuasan customer. Selain itu, pengembangan pada *key activities* dapat dilakukan *research* dan *development* untuk meningkatkan efisiensi *operational* dan inovasi produk. Dengan memprioritaskan elemen tersebut, bisnis broketir dapat memaksimalkan potensi meraih pertumbuhan yang signifikan dan berkelanjutan.

Adapun saran-saran bisnis broketir yang diharapkan dapat berkembang lebih cepat dan menjadi bisnis secara berkelanjutan, yaitu :

1. Tetap melakukan inovasi produk secara berkala.
2. Menjaga kualitas broketir agar customer selalu puas serta menjaga hubungan baik dengan pelanggan dengan secara responsif, informatif dan ramah.
3. Meningkatkan pemasaran yang lebih efektif dengan berkolaborasi *influencer* atau *food vlogger*.
4. Dapat memperluas pada saluran distribusi misalnya membuka toko khusus secara offline, memperbanyak *reseller*.
5. Selalu melakukan evaluasi dan meningkatkan kompetensi karyawan melalui pelatihan atau sertifikasi.