

BAB V

SIMPULAN DAN REKOMENDASI

5.1 Simpulan

Penelitian ini menunjukkan bahwa Toko Jamu Karya Subur memiliki potensi yang besar untuk berkembang di pasar jamu tradisional. Penelitian ini menggunakan pendekatan *Business Model Canvas* (BMC) untuk menganalisis elemen-elemen kunci dalam model bisnis toko. Hasil analisis menunjukkan bahwa tiga elemen utama *key partners*, *channels*, dan *customer relationship* memegang peranan penting dalam pengembangan bisnis. *Key partners* yang teridentifikasi meliputi pemasok bahan baku herbal dan mitra distribusi yang dapat membantu memperluas jaringan pemasaran. *Channels* yang ada saat ini masih terbatas pada promosi dari word of mouth, sehingga perlu dikembangkan saluran pemasaran digital untuk menjangkau pelanggan yang lebih luas. Selain itu, *customer relationship* perlu ditingkatkan melalui pelayanan yang lebih baik dan pemanfaatan media sosial sebagai sarana komunikasi dengan pelanggan. Dengan menerapkan inovasi dalam strategi pemasaran dan pengembangan produk, Toko Jamu Karya Subur diharapkan dapat meningkatkan daya saing dan memperluas pasar. Penelitian ini menyimpulkan bahwa pentingnya perhatian terhadap inovasi dan strategi pemasaran bagi pelaku usaha mikro dan kecil lainnya dalam menghadapi persaingan di era digital.

5.2 Rekomendasi

Beberapa rekomendasi yang disarankan peneliti untuk Toko Jamu Karya Subur yaitu:

1. Toko Jamu Karya Subur dapat mengembangkan inovasi dalam aspek *key partner* dengan menjalin kerjasama strategis dengan Bank BRI. Kerjasama ini bertujuan untuk mempermudah pembiayaan dalam membuka cabang baru.
2. Toko Jamu Karya Subur dapat mengembangkan inovasi dalam aspek *channel*, Toko Jamu Karya Subur dapat menyediakan layanan pesan antar yang efisien bagi pelanggan, terutama bagi mereka yang tidak dapat mengunjungi toko secara langsung bisa pesan melalui aplikasi Gojek.
3. Toko Jamu Karya Subur dapat mengembangkan inovasi dalam aspek *customer relationship* agar Toko Jamu Karya Subur dapat memberikan informasi yang relevan kepada pelanggan mengenai produk baru atau promosi yang sedang berlangsung dengan memanfaatkan platform media sosial seperti *Instagram* dan *WhatsApp* agar pelanggan tau keberadaan Toko Jamu karya Subur.

