

BAB V

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan yang telah dilakukan, didapatkan kesimpulan sebagai berikut :

1. *Customer Segment* (Segmen Pelanggan)

Tree Jaya Farm memiliki segmen pelanggan utama dalam penjualan telur ayam yang diantaranya tengkulak, pelaku UMKM, tetangga sekitar dan toko sembako yang ada di dekat rumah owner, sedangkan penawaran harga yang ditawarkan pada setiap pelanggan memiliki perbedaan. Tree Jaya Farm juga memiliki keinginan dalam memperluas pangsa pasar diluar daerah lamongan dengan melihat harga di setiap daerah memiliki perbedaan dan jumlah kebutuhan.

2. *Value Proposition* (Proposisi Nilai)

Pemilik usaha peternakan memiliki proposisi nilai yang dimiliki usahanya yang diantaranya kualitas telur yang baik dan pelayanan pelanggan yang ramah serta owner juga melakukan penyortiran telur ayam yang layak diperjual belikan dipasar, pada kualitas telur agar tetap terjaga dengan baik owner selalu memperhatikan dari segi kesehatan ayam, pemberian obat-obatan serta pakan yang berkualitas begitu pula dengan kebersihan kandang ayam tersebut.

3. *Channels* (Saluran)

Tree Jaya Farm dalam melakukan transaksi secara langsung baik dengan pelanggan maupun dengan mitra mengingat lebih efisien dan transparan,

pendistribusian telur ayam pada usaha tersebut memiliki dua cara pelanggan mengambil sendiri atau dari pihak peternakan yang mengantarkan. Perkembangan teknologi saat ini sangat membantu pada perkembangan usaha dalam segi teknologi informasi dan layanan publik yang mudah dijangkau.

4. *Customer Relationship* (Hubungan Pelanggan)

Membangun serta menjaga hubungan dengan pelanggan diantaranya berinteraksi dan berkomunikasi yang baik dengan pelanggan, menerima kritik saran serta masukan yang diberikan oleh pelanggan dan kita kombinasikan dengan yang ada di lapangan. Peternak terkadang memberikan tambahan telur ayam yang tidak memenuhi standar pasar dengan tujuan memperkuat hubungan pelanggan.

5. *Key Resources* (Sumber Daya Utama)

Sumber daya utama pada peternakan ini banyak sekali yang diantaranya merupakan sebagai penunjang keberlangsungan dan keberhasilan peternakan tersebut, peternakan tersebut juga menggunakan teknologi dan sistem peternakan yang berkelanjutan guna memberikan efisiensi dan mempermudah pekerjaan dalam perawatan hewan ternak.

6. *Key Activities* (Aktivitas Utama)

Aktivitas utama pada usaha peternakan tersebut dimulai dari perawatan ayam, pemberian pakan, pengolahan pakan, sampai dengan proses panen telur ayam hingga sampai ketangan konsumen. Aktivitas tersebut dimulai sejak pagi hari sampai sore hari dengan melihat pekerjaan yang dapat diselesaikan terlebih dahulu untuk lebih memberikan efisiensi kerja yang lebih baik.

7. *Key Partnership* (Kemitraan Kunci)

Tree Jaya Farm menjalin hubungan kemitraan dengan banyak pihak diantaranya sebagai pemasok kebutuhan kandang dan penjualan telur ayam, dengan tujuan kemitraan bisa saling melengkapi dan menguntungkan kedua belah pihak yang terkait. Penerapan strategi dalam bermitra dengan usaha lain yaitu melakukan perjanjian awal, kejujuran dan Amanah serta membangun hubungan dan korelasi yang baik dengan mitra usaha lainnya.

8. *Cost Structure* (Struktur Biaya)

Pengeluaran utama tree jaya farm untuk operasional usaha diantaranya pembelian pakan ternakan, obat-obatan, air, Listrik, BBM, dan tenaga kerja, pengelolaan biaya lebih memperhatikan pada kebutuhan yang bersifat mendesak agar laju keuangan peternakan agar tetap efisien dan terjaga mengingat pendapatan utama berasal dari penjualan telur ayam.

9. *Revenue Streams* (Aliran Pendapatan)

Sumber pendapatan usaha pada peternakan tree jaya farm meliputi penjualan telur ayam, karung, pupuk kandang, dan juga ayam afkir, penjualan tersebut merupakan sumber pendapatan utama dan juga bersifat sampingan peternakan tersebut.

5.2 Rekomendasi

Berdasarkan rekomendasi dari peneliti untuk peternakan tree jaya farm sebagai berikut :

1. *Customer Segment* (Segmen Pelanggan)

Penerapan strategi usaha pada peternakan Tree Jaya Farm. Perlu melakukan pengelompokan pelanggan secara spesifik untuk lebih memahami perbedaan kebutuhan, perilaku, kesukaan pelanggan sehingga dapat menyusun strategi pemasaran yang baik dan tepat sasaran, serta meningkatkan segmen pasar pada daerah tersebut dengan menambah bakery dan memperhatikan kapasitas produksi telur ayam di peternakan.

2. *Value Proposition* (Proposisi Nilai)

Pada proposisi nilai yang dapat diterapkan di peternakan tree jaya farm seperti halnya sistem peternakan berkelanjutan dengan memperhatikan pengelolaan sumber daya yang lebih efisien, kesejahteraan ternak dan pemanfaatan teknologi yang lebih modern. Serta mampu mengembangkan produk olahan dari telur ayam yang dapat diminati banyak orang.

3. *Channels* (Saluran)

Saluran usaha agar konsumen lebih mudah untuk mendapatkan telur ayam dengan membuka toko online maupun offline agar dapat memberikan banyak keuntungan strategi bagi peternakan tersebut.

4. *Customer Relationship* (Hubungan Pelanggan)

Hubungan pelanggan dengan baik sangat diperlukan salah satunya penerapan program loyalitas jadi setiap ada saran dan kritikan dari pelanggan maupun orang lain maka kita terima dengan baik dan kita sesuaikan dengan usaha kita

pantas atau tidak selanjutnya pelayanan yang responsif dengan pemberian pelayanan yang cepat akan menjadi salah satu kunci keberhasilan dalam menjalankan suatu usaha.

5. *Key Resources* (Sumber Daya Utama)

Sumber daya utama salah satunya sebagai penopang utama dalam suatu usaha pada rekomendasi ini memberikan blower/kipas angin untuk memberikan sirkulasi udara yang baik dikandang ayam agar ayam tidak terasa panas dan pengap saat waktu siang hari serta dapat membuang bau kotoran yang tidak sedap di dalam kandang.

6. *Key Activities* (Aktivitas Utama)

Aktivitas peternakan ayam petelur lumayan padat, pada elemen ini penulis memberikan rekomendasi dari pada peternak untuk melakukan kunjungan lapangan pada usaha peternakan ayam petelur modern untuk lebih memudahkan perawatan kandang dan mengikuti pertumbuhan teknologi pada saat ini.

7. *Key Partnership* (Kemitraan Kunci)

Menjalin hubungan dengan usaha lain akan lebih memudahkan kita dalam mengembangkan usaha untuk kedepannya pada elemen ini memberikan rekomendasi untuk mengikuti organisasi peternak ayam petelur yang ada di daerah lamongan salah satunya sebagai sarana menambah teman dan hubungan bisnis dengan baik.

8. *Cost Structure* (Struktur Biaya)

Struktur pembiayaan setiap usaha sangat diperlukan dalam meminit pengeluran dan pemasukan suatu usaha yang sedang berjalan, penulis

merekomendasikan untuk menambah biaya administrasi dan operasional untuk mempermudah aktivitas utama dalam suatu perusahaan.

9. *Revenue Streams* (Aliran Pendapatan)

Aliran pendapatan pada suatu usaha merupakan hasil dari usaha yang dijalankan tersebut berjalan dengan baik, penulis merekomendasikan pada penambahan aliran pendapatan dengan membuka kunjungan peternakan bagi pelajar atau orang yang ingin belajar tentang peternakan ayam petelur. Kemudian melakukan kegiatan edukasi dengan melakukan edukasi atau sosialisasi kesehatan peternakan, penyuluhan gizi dan kualitas telur, pengolahan limbah dengan baik, edukasi penggunaan teknologi dalam peternakan ayam petelur.

