

BAB V

5.1 Simpulan

Dari pembahasan dan analisa, dapat disimpulkan bahwa riset ini sebagai berikut:

1. Persaingan usaha toko retail diwilayah usaha toko Barokah membuat toko Barokah terus belajar mengembangkan bisnis dengan menciptakan inovasi,dapat melihat peluang atau kesempatan yang ada untuk pemenuhan kebutuhan masyarakat dengan melengkapi dan menyediakan kebutuhan alat *sparepart* sepeda motor, sepeda angin, alat listrik dan alat elektronik untuk memenuhi kebutuhan masyarakat desa dan luar desa. Kompetitor toko Barokah antara lain toko Hidayah yang menjual barang dengan kategori yang sama tetapi produk yang unggul adalah produk bangunan, bengkel Salma yang menjual barang sparepart sepeda motor dan sepeda angin dan menyediakan jasa diantaranya penggantian oli, tembel ban, penggantian roda sepeda dan lain-lain yang lebih fokus ke penjualan jasa. Keunggulan toko barokah dibanding toko pesaing adalah tersedianya alat sparepart sepeda motor, Sepeda angin yang lengkap dan di dukung dengan adanya penyusunan setrategi yang tepat melalui BMC dan menciptakan inovasi servic untuk meningkatkan penjualan dan pendapatan.
2. Inovasi bisnis yang diterapkan toko barokah sehingga mampu meningkatkan keuntungan ditengah persaingan usaha toko retail dengan menerapkan:
 - a. Dari *10 type innovation* toko Barokah menerapkan inovasi service dan *customer engagement*
 - b. Strategi yang digunakan pada inovasi service adalah *guarantee* dan *added value*. *Guarantee* yang diberikan toko Barokah untuk kepuasan *customer* dalam

melakukan transaksi adapun *added value* yang dilakukan dengan cara memberikan kenyamanan dalam proses transaksi di antaranya adanya fasilitas tempat parkir yang luas, lokasi toko yang strategis yang dekat dengan area ruko. Sedangkan kepada *customer engagement* adalah dengan cara menambah segmen pasar untuk anak-anak dengan menambahkan produk makanan dan minuman yang dijual di lokasi yang sama dengan toko Barokah dengan adanya penjualan makanan dan minuman pendapatan toko barokah meningkat.

3. Berikut ini adalah bisnis model yang berhasil diterapkan oleh toko Barokah melalui *Business model canvas* (BMC):

Toko Barokah menyediakan alat *sparepart* sepeda motor, sepeda angin, alat listrik dan elektronik aktifitas yang dilakukan diantaranya order barang, menjual barang, layanan informasi produk, dan memberikan garansi kebeberapa jenis produk untuk bisa melakukan aktifitas toko Barokah membutuhkan alat transportasi, modal usaha, karyawan dan sistem adapun biaya yang harus dikeluarkan diantaranya penyewaan tempat usaha, biaya listrik, biaya peralatan, biaya bbm, biaya modal usaha, biaya tenaga kerja karyawan, biaya pengembangan produk dan perputarannya. supplier dari toko barokah yaitu Toko Irama, Toko Rajawali, Toko Anugrah. *Customer* toko Barokah Laki-laki yang berada di Desa Kentong, Dusun Kalimalang maupun yang berada disekitarnya dan bertransaksi secara offline. Promosi yang dilakukan dengan menyediakan produk dengan kualitas terbaik sehingga membuat pelanggan merasa puas dan melakukan promosi kepada orang terdekatnya melalui *word of mouth* didukung dengan adanya bener yang mencantumkan nama toko, keterangan produk yang di jual. pendapatan ownwe di

dapatkan dari penjualan alat *sparepart* sepeda motor, sepeda angin, alat listrik, alat elektronik dan penjualan makanan dan minuman.

5.2 Rekomendasi

Dengan mempertimbangkan hasil dari penelitian yang dilakukan, melalui penelitian ini peneliti mempunyai beberapa masukan dan saran dan besar harapan saya sebagai peneliti masukan dan saran yang dibuat memberikan manfaat dampak yang besar bagi kemajuan toko barokah:

1. Toko barokah bisa mempelajari dan mengembangkan inovasi- inovasi lain yang bisa dilakukan dan di terapkan di dalam toko yang terdapat di dalam 10 tipe inovasi dengan menyesuaikan kemampuan toko dan target market dari toko barokah sendiri
2. Dengan berkembangnya teknologi toko barokah dapat menambahkan cenel dengan melalui transaksi secara online baik menggunakan whatsapp bisnis, ig, tiktik, dan *e-commerce* melalui tokopedia agar dapat menjangkau pasar lebih luas untuk bisa menjadi solusi tepat bagi masyarakat desa maupun luar desa dan yang membutuhkan alat *sparepart* sepeda motor, sepeda angin, alat listrik dan elektronik. Dengan menyediakan katalog online, transaksi online, pembayaran melalui transfer dan pengiriman melalui kurir.
3. Toko mempunyai beberapa produk sebaiknya Produk dipisah dengan masing masing kategori yang ada diantaranya toko pertama fokus kepada *sparepart* sepeda motor, sepeda angin toko kedua alat listrik dan elektronik toko ketiga fokus untuk produk makanan dan minuman saja agar toko bisa fokus dan makin mengembangkan produknya dimasing- masing kategori.