

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan, dapat disimpulkan bahwa :

1. Catering Nugraha secara tidak langsung sudah menerapkan konsep *Business Model Canvas* dalam melaksanakan bisnisnya, hal ini ditandai dengan menerapkan semua elemen yang ada pada bisnis model kanvas, sembilan elemen bisnis model kanvas yaitu *Customer Segment, Customer Relationship, Customer Channel, Revenue Structure, Value Proposition, Key Activities, Key Resource, Cost Structure, dan Key Partners*.
2. Penerapan strategi pada catering Nugraha didapatkan setelah menerapkan bisnis model kanvas dan dengan bantuan analisis SWOT, Matriks IFE dan EFE, Matriks IE, Matriks SWOT, serta Matriks QSPM menghasilkan kondisi Katering Nugraha yang memiliki total skor bobot faktor internal sebesar 2,614 dan total skor bobot faktor eksternal sebesar 2,461 berada dalam kuadran V (lima) yang berarti saat ini Katering Nugraha berada dalam kondisi *hold* (tahan) dan *maintain* (memelihara). Strategi yang paling sesuai untuk di rekomendasikan kepada Katering Nugraha saat ini adalah perluasan pasar dengan mengadakan proposal promosi ke perusahaan sekitar rumah produksi dengan menawarkan harga dan kualitas yang disesuaikan pelanggan serta beberapa program diskon, perluasan pasar dengan memanfaatkan

teknologi, sosial media, kegiatan-kegiatan kuliner atau sponsorship

## **B. Saran**

Dalam penelitian dari skripsi ini penulis ingin memberikan saran kepada pihak catering Nugraha yang semoga dapat membantu dalam perkembangan perusahaan, saran tersebut diantaranya catering Nugraha harus lebih aktif lagi dalam mempromosikan produknya baik melalui internet, iklan ataupun acara-acara lainnya, tingkatkan kualitas SDM untuk membantu mempromosikan atau menemukan ide-ide baru dalam produk dan menu, kerap memberikan program diskon untuk terus menambahkan loyalitas dari konsumen yang sudah berlangganan ataupun calon pelanggan baru.