

3) Merekrut SDM baru yang lebih berpengalaman.

Dengan menggunakan sumber daya rekrutmen yang tepat untuk menjangkau kandidat yang lebih berpengalaman dibutuhkan tempat seperti situs web perusahaan, media sosial seperti Instagram atau jaringan yang lebih profesional.

KESIMPULAN

Hasil penelitian ini dapat ditarik kesimpulan Business Model Canvas pada usaha Alen-alen Mbak Sripit menunjukkan bahwa ada hal yang perlu ditambahkan pada customer segment adalah memperluas sasaran pelanggan dengan cara mengidentifikasi segmen pelanggan baru. value proposition perlu mengembangkan dan memperbaiki produk atau layanan yang sudah ada, dengan menambahkan channels yaitu menambahkan aliran distribusi seperti shopee, tiktok, dan tokopedia. Menambahkan wadah untuk menampung ide dan saran dari pelanggan untuk dijadikan bahan evaluasi bisnis pada customer relationship, menambah variasi produk atau layanan baru untuk menjangkau segmen pasar yang lebih luas pada revenue streams, pengembangan pada key resources yaitu mengembangkan diversifikasi sumber daya untuk mengurangi ketergantungan sumber daya utama, key activities perlu mengidentifikasi aktivitas utama yang menjadi keunggulan kompetitif, pada key partnership yaitu menjalin kerjasama dengan mitra untuk memperoleh sumber daya tambahan, pada cost structure dapat melakukan analisis menyeluruh terhadap biaya operasional.

Analisis BMC menunjukkan bahwa Alen-alen Mbak Sripit sudah memenuhi 9 elemen yang terdapat pada BMC tetapi belum berjalan secara maksimal dalam menunjang bisnis Alen-alen Mbak Sripit tumbuh signifikan dalam pemasaran maupun penjualannya. Hasil strategi dari matrik SWOT dapat dijadikan bahan evaluasi kekuatan, kelemahan, peluang, ancaman dalam mengembangkan bisnis Alen-alem milik Mbak Sripit.

DAFTAR RUJUKAN

- [1] Sarwono HA. Profil Bisnis Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (Umk). Bank Indones Dan LPPI 2015:1–135.
- [2] Halimatus Sa'diyah, Renny Oktafia. Strategi Pemasaran Sebagai Upaya Meningkatkan Omset Penjualan UMKM Kerajinan Kopyah. MALIA (TERAKREDITASI) 2022;13. <https://doi.org/10.35891/ml.v13i1.2786>.
- [3] Amilia W, Choiron M. Studi Kelayakan Usaha Dan Daya Saing Pada Industri Tepung Tapioka Di Kecamatan Pogalan Kabupaten Trenggalek. JSEP (Journal Soc Agric Econ 2017;10:51. <https://doi.org/10.19184/jsep.v10i2.5654>.
- [4] Nurhakim AS, Suparno O, Nurrochmat DR. Pengembangan Model Bisnis Dan Strategi Pelayanan Kesehatan XYZ. J Apl Bisnis Dan Manaj 2018. <https://doi.org/10.17358/jabm.4.2.251>.
- [5] Statistik BP. PDRB Menurut Pengeluaran Kabupaten Trenggalek 2018-2022. Kabupaten Trenggalek: Badan Pusat Statistik Kabupaten Trenggalek; 2023.
- [6] Imron M, Khoiriyah R. Upaya Peningkatan Produksi Alen–Alen Sebagai Produk Unggulan Kabupaten Trenggalek Melalui Pelatihan dan Pemanfaatan Mesin Produksi Berdaya Guna. E-Repository Dosen Univ ... 2021;1.
- [7] Lubis MS, Rafita Yuniarti, Ariandi. Pemanfaatan Pewarna Alami Kulit Buah Naga Merah Serta Aplikasinya Pada Makanan. Amaliah J Pengabdian Masyarakat 2020;4:110–4. <https://doi.org/10.32696/ajpkm.v4i2.512>.
- [8] Zulkarnain Z, Saputra MG, Silvia D. Strategi Pengembangan Bisnis Melalui Pendekatan Business Model Canvas Pada Pt Pitu Kreatif Berkah. J Ind Serv 2020;6:55. <https://doi.org/10.36055/jiss.v6i1.9476>.
- [9] Prihatminingtyas B. Pengaruh Modal, Lama Usaha, Jam Kerja, dan Lokasi Usaha terhadap Pendapatan Pedagang di Pasar Ladungsari 2019;7:147–54.
- [10] Puspitarini DS, Nuraeni R. Pemanfaatan Media Sosial Sebagai Media Promosi (Studi Deskriptif pada Happy Go Lucky House). J Common 2019;3:71–80. <https://doi.org/10.34010/COMMON.V3I1.1950>.
- [11] Nurmalasari I, Karimah DZ. Peran Manajemen Sdm Dalam Lembaga Pendidikan Untuk Meningkatkan Mutu Pendidik. Manag Indones J Educ Manag 2020;2:33–44. <https://doi.org/10.52627/ijeam.v2i1.14>.
- [12] Prabowo R, Zoelangga MI. Pengembangan Produk Power Charger Portable dengan Menggunakan Metode Quality Function Deployment (QFD). J Rekrayasa Sist Ind 2019;8:55–62. <https://doi.org/10.26593/jrsi.v8i1.3187.55-62>.

-
- [13] Irnandha A, Utama A. Pengaruh Kualitas Layanan Terhadap Loyalitas Pelanggan Yang Dimediasi Oleh Kepuasan Pelanggan Jasa Pengiriman Jalur Darat (Studi Kasus Kepuasan Pelanggan JNE Cabang Hijrah Sagan Yogyakarta). *J Manaj Bisnis Indones* 2016;5:660–9.