BAB VI
KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Model bisnis dari analisis SWOT menghasilkan *bisnis model canvas* (BMC) baru sebagai model bisnis petani yaitu *customer segmen* (industri herbal, farmasi, makanan dan minuman, eksportir, konsumen premium), *value propositions* (kapulaga kering premium, produk olahan (bubuk), standar mutu terjamin, pasokan berkelanjutan), *channels* (kontrak industri, distributor rempah, marketplace, pameran agribisnis), *customer relationship* (kontrak jangka panjang, jaminan kualitas, komunikasi dan layanan berkelanjutan), *revenue streams* (penjualan kapulaga premium, penjualan berbasis kontrak), *key resource* (lahan terstandar, alat pascapanen, SDM terlatih, merek dan sertifikasi), *key activities* (budidaya berkelanjutan, standarisasi panen & pascapanen, pengolahan, *quality control*), *key patnership* (kelompok tani, koperasi, dan lembaga pembiayaan), *cost structure* (biaya poduksi, pascapanen, sertifikasi, pemasaran, logistic dan distribusi

B. Saran

Perlu penelitian lanjutan untuk mengkaji strategi pemasaran dan penguatan kelembagaan petani di Desa Desa Gunungmanik.