

BAB V. PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, EF GrowFarm Indonesia menunjukkan model usaha peternakan sapi perah yang cukup kuat, terintegrasi, dan berkelanjutan, ditandai oleh produksi susu yang stabil, sistem budidaya yang terencana, serta penerapan elemen Business Model Canvas yang saling mendukung. Keunggulan usaha ini terletak pada kualitas susu yang baik, harga yang kompetitif, diversifikasi produk olahan, serta dukungan sumber daya dan kemitraan yang memadai. Namun demikian, usaha ini masih menghadapi keterbatasan pada jangkauan pasar dan optimalisasi pemasaran digital. Oleh karena itu, pengembangan usaha perlu diarahkan pada perluasan pasar, penguatan pemasaran digital, inovasi produk, peningkatan layanan pelanggan, dan efisiensi biaya produksi agar daya saing dan keberlanjutan usaha semakin meningkat..

5.2 Saran

1. Memperluas jangkauan pasar dengan mengoptimalkan pemasaran digital melalui media sosial, marketplace, serta menjalin kerja sama dengan toko ritel atau reseller agar produk susu dan olahan dapat menjangkau konsumen yang lebih luas.
2. Meningkatkan inovasi dan diversifikasi produk olahan susu untuk menambah nilai jual produk, sekaligus menjaga kualitas susu melalui pengelolaan ternak yang baik, peningkatan keterampilan sumber daya manusia, serta efisiensi pengelolaan pakan sebagai komponen biaya terbesar dalam usaha.
3. Diharapkan penelitian lanjutan mengenai model bisnis peternakan sapi perah dengan pendekatan analisis yang lebih komprehensif, seperti mengombinasikan Business Model Canvas dengan analisis strategi usaha atau kajian produktivitas ternak guna memperoleh rekomendasi pengembangan usaha yang lebih mendalam.