

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai Analisa Keandalan Pasokan dan Harga Terhadap Minat Beli Biomassa dengan Pendekatan Business Model Canvas (Studi Kasus di PT Bakti Energi Sejahtera), maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Keandalan pasokan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat beli biomassa di PT Bakti Energi Sejahtera (PT BEST).

Hasil analisis menunjukkan bahwa kontinuitas pasokan, ketepatan waktu pengiriman, serta kesesuaian spesifikasi biomassa menjadi faktor penting yang memengaruhi minat beli biomassa yang ditinjau dari perspektif pengguna di unit PLTU. Temuan ini diperkuat oleh data realisasi pasokan ke PLTU Indramayu yang menunjukkan masih adanya gap antara permintaan dan realisasi pengiriman, sehingga keandalan pasokan menjadi aspek krusial dalam menjaga kepercayaan pengguna terhadap pasokan biomassa.

2. Harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat beli biomassa di PT BEST.

Harga biomassa yang kompetitif, sesuai dengan nilai energi yang dihasilkan (Rp/GJ), serta mampu bersaing dengan sumber energi lain seperti batu bara terbukti meningkatkan ketertarikan pengguna untuk menggunakan biomassa secara berkelanjutan. Hal ini menunjukkan bahwa kebijakan penetapan harga memegang peranan penting dalam membentuk minat beli biomassa dari perspektif pengguna di unit PLTU.

3. Keandalan pasokan dan harga secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat beli biomassa.

Secara bersama-sama, kedua variabel tersebut saling melengkapi dalam membentuk persepsi nilai biomassa bagi pengguna. Keandalan pasokan tanpa didukung harga yang kompetitif, maupun sebaliknya, tidak akan optimal dalam meningkatkan minat beli biomassa dari perspektif pengguna di unit PLTU.

4. Pendekatan Business Model Canvas (BMC) digunakan sebagai alat analisis strategis untuk menjelaskan hasil hubungan antara keandalan pasokan dan harga terhadap minat beli biomassa.

Elemen *Key Partnerships* berperan dalam menjaga keandalan pasokan melalui kerja sama dengan pemasok bahan baku dan mitra logistik, sedangkan *Revenue Streams* mencerminkan penerapan strategi harga biomassa. Keduanya memperkuat *Value Proposition* PT BEST sebagai penyedia biomassa yang andal dan kompetitif dalam mendukung program *co-firing* PLTU.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa peningkatan keandalan pasokan serta strategi harga yang tepat berpengaruh penting terhadap minat beli biomassa dari perspektif pengguna PLTU, sekaligus mendukung keberlanjutan model bisnis PT BEST di sektor energi terbarukan.

Dalam pengembangan model bisnis, Business Model Canvas sebaiknya dimanfaatkan tidak hanya sebagai alat pemetaan, tetapi juga sebagai instrumen evaluasi berkala. Manajemen perlu meninjau *Key Activities*, khususnya proses pengolahan dan distribusi, agar tetap selaras dengan dinamika pasar. Dengan adaptasi yang berkelanjutan, PT BEST dapat berkembang dari sekadar pemasok menjadi mitra strategis dalam ekosistem energi terbarukan nasional.

Untuk penelitian selanjutnya, disarankan menambahkan variabel seperti kualitas layanan, citra perusahaan, dan regulasi pemerintah, serta memperluas objek penelitian ke unit PLTU lain atau menggunakan metode campuran agar diperoleh gambaran yang lebih komprehensif mengenai bisnis biomassa di Indonesia.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:

1. PT Bakti Energi Sejahtera (PT BEST) disarankan untuk meningkatkan keandalan pasokan biomassa melalui penguatan kemitraan dengan pemasok dan perbaikan manajemen distribusi agar dapat memenuhi permintaan pelanggan secara lebih konsisten.
2. Perusahaan perlu menerapkan strategi harga yang kompetitif dan fleksibel, dengan mempertimbangkan nilai energi biomassa (Rp/GJ) serta kondisi pasar, sehingga dapat meningkatkan daya tarik penggunaan dan keberlanjutan pembelian biomassa dalam sistem pasokan PLN.
3. Business Model Canvas (BMC) sebaiknya digunakan secara berkelanjutan sebagai alat evaluasi strategi bisnis, khususnya pada elemen *Key Partnerships* dan *Revenue Streams*, guna memperkuat *Value Proposition* PT BEST.
4. Penelitian selanjutnya diharapkan dapat menambahkan variabel lain di luar keandalan pasokan dan harga, serta menggunakan objek atau metode penelitian yang lebih luas agar hasil penelitian semakin komprehensif.