

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1. Kesimpulan

1. Hasil studi kelayakan bisnis pada UMKM Debyana Snack, dilihat dari aspek hukum, aspek pasar dan pemasaran, aspek organisasi dan manajemen, aspek teknis/operasi dan aspek sosial ekonomi menunjukkan bahwa:
  - a. Aspek Hukum: dalam aspek ini dinyatakan layak apabila UMKM Debyana Snack segera mendaftarkan izin – izin usaha yang diperlukan, yaitu PIRT dan Sertifikat Halal dari MUI.
  - b. Aspek pasar dan pemasaran: rencana pengembangan dinyatakan layak berdasarkan aspek pasar dan pemasaran dengan potensi pasar setelah dilakukan pengembangan yaitu 45.144.268.650 dan pangsa pasar yang naik setiap tahunnya yaitu 32,20%-63,80%. Berdasarkan aspek pemasarannya, perusahaan direncanakan akan memperluas wilayah pemasaran, maka perlu memperkuat strategi STP dan menambah media pemasarannya yaitu dengan menggunakan media sosial, diskon atau promo menarik, dan brosur.
  - c. Aspek teknis/operasi: pengembangan dinyatakan layak untuk dilakukan karena untuk melakukan pengembangan UMKM Debyana Snack telah memiliki mesin dan peralatan yang memadai, bahan baku yang digunakan yang berkualitas dan mudah didapat, dan lokasi produksi yang sesuai dengan kebutuhan produksi.

- d. Aspek manajemen dan organisasi: UMKM Debyana Snack akan menambah 4 orang tenaga kerja yaitu pada bagian keuangan, bagian pemasaran dan 2 orang karyawan produksi dengan upah Rp 1.100.000,00 – Rp 2.300.000,00. Serta akan dilakukan pembagian tugas pada tenaga kerjanya agar proses produksi roti dan kue dapat berjalan dengan baik. Rencana pengembangan UMKM Debyana Snack dinyatakan layak dalam aspek manajemen dan organisasi.
- e. Aspek keuangan: pada aspek keuangan menghasilkan perhitungan analisis kriteria investasi, NPV sebesar Rp 1.583.135.737,00, IRR sebesar 62,08%, PI sebesar 3,3 kali dan *Payback Period* selama 3,3 bulan. Berdasarkan hasil perhitungan kriteria investasi pengembangan dinyatakan layak untuk dilakukan.
- f. Aspek ekonomi sosial: dengan dilakukan pengembangan pada UMKM Debyana Snack dampak dari aspek ekonomi dan sosial menghasilkan bahwa perencanaan pengembangan akan memberikan hasil yang positif pada UMKM Debyana Snack itu sendiri, tenaga kerjanya, dan masyarakat sekitar.
2. Perencanaan pengembangan pada UMKM Debyana Snack dinyatakan layak untuk dilaksanakan. Maka apabila perencanaan pengembangan tersebut dapat dilakukan dengan baik oleh UMKM Debyana Snack akan memberikan dampak yang positif pada aspek ekonomi dan sosial, hukum, pasar dan pemasaran, dan teknis/operasi pada UMKM Debyana Snack itu sendiri dibanding sebelum adanya pengembangan.

3. Koperasi Cipta Boga Mandiri sebagai koperasi produsen berperan dalam pengadaan input, memfasilitasi proses produksi anggota dan dapat meminimalisasi resiko usaha anggota. Sedangkan peran koperasi dalam pemasaran produk anggota dan jasa keuangan pada Koperasi Cipta Boga Mandiri tidak terlaksa, karena koperasi tidak menyediakan jasa memasarkan atau menjual produk anggota kepada konsumen dan koperasi Cipta Boga Mandiri tidak memiliki unit usaha simpan – pinjam sehingga koperasi tidak melayani kegiatan simpan-pinjam kepada anggota, koperasi hanya memiliki satu unit usaha yaitu pengadaan bahan baku kepada anggota.

## 5.2 Saran

Berdasarkan hasil dari analisis dan perhitungan saran yang dapat dijadikan masukan bagi UMKM Debyana Snack adalah:

1. Aspek hukum, sebaiknya UMKM Debyana Snack segera mengurus perizinan-perizinan usaha secara legal yang diperlukan terlebih dahulu yaitu PIRT dengan cara mengurus ke Dinas Ketahanan Pangan Kota Semarang dan sertifikat Halal dengan cara melengkapi persyaratan kemudian mengurus ke LPPOM MUI (Lembaga Pengkajian Pangan Obat-obatan dan Kosmetik Majelis Ulama Indonesia) sehingga dapat membangun *trust* pada konsumen dan mengurangi resiko usaha yang mungkin terjadi di masa depan.
2. Aspek pasar dan pemasran, UMKM Debyana Snack sebaiknya melakukan inovasi terhadap produk – produknya dengan selalu mengikuti perkembangan zaman yaitu seperti menjual *fudgy brownies*, *dessert box*, dan *cinnamon roll* agar dapat meningkatkan pangsa pasar, kemudian menambah media pemasaran

dirncanakan akan menggunakan media sosial yaitu instagram dan facebook dengan memposting foto produk yang menarik secara regular dan *caption* yang persuasif, diskon atau promo menarik seperti setiap pembelian diatas Rp 200.000,00 akan mendapat potongan harga 10% pada pada tanggal 17 Agustus dalam rangka memperingati Hari Kemerdekaan Republik Indonesia, dan brosur dengan menyantumkan foto produk beserta daftar dengan daftar menu roti dan kue dan harga agar mempermudah konsumen mengenali produk-produk UMKM Debyana Snack, sehingga dapat memperluas wilayah pemasaran hingga mencakup seluruh kecamatan di Kota Semarang, serta memperkuat strategi STP (*Segmenting, Targeting, dan Positioning*).

3. Aspek manajemen dan organisasi, UMKM Debyana Snack perlu menambah tenaga kerja agar dalam proses produksinya lebih maksimal serta dapat meningkatkan volume penjualan dan memperluas wilayah pemasaran. Penambahan tenaga kerja tersebut terfokuskan pada bagian produksi agar dapat memenuhi permintaan konsumen, bagian promosi agar dapat mengelola media sosial lebih intens dan bagian keuangan agar pencatatan keuangan lebih terperinci.
4. Aspek teknis/operasi, sebaiknya UMKM Debyana Snack mampu mengoptimalkan penggunaan mesin dan peralatan yang tak terpakai yaitu oven rotary, mixer, dan alat penggiling dan pemotong stik dengan cara menambah tenaga kerja.

5. Aspek keuangan, sebaik UMKM Debyana Snack dapat mencatat data penjualan dan aktivitas setiap transaksi dengan lebih detail agar memudahkan pemilik untuk mengetahui keuntungan yang diperoleh perusahaan.

Saran untuk Koperasi Cipta Boga Mandiri adalah koperasi perlu mengevaluasi lagi bagaimana peran - peran koperasi Cipta Boga Mandiri kepada anggota sebagai koperasi produsen, menambah unit usaha yang disesuaikan dengan kepentingan anggota seperti permodalan serta bantuan lain seperti bantuan peralatan dan promosi produk

