

## **BAB V** **SIMPULAN DAN SARAN**

### **5.1 Simpulan**

Dari hasil identifikasi karakteristik Pendirian Rumah Olahan Susu pada Koperasi Pemasaran Mitra Jaya Mandiri melalui aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis/operasi, aspek manajemen dan organisasi, aspek keuangan, aspek hukum, aspek ekonomi dan sosial dan aspek dampak lingkungan hidup (AMDAL). Koperasi pemasaran Mitra Jaya Mandiri memiliki prospek untuk mendirikan unit Rumah Olahan Susu tersebut.

Pada aspek pasar, Koperasi memiliki peluang yang besar dalam membuat produk Milk Caramel, terlihat masih adanya permintaan dari pasar juga adanya permintaan dimasa mendatang selama 5 tahun kedepan jumlahnya semakin meningkat. Pada aspek pemasaran yang dapat dilakukan oleh Koperasi yaitu melakukan bauran pemasaran 4P (*Product, Price, Place, Promotion*) dimaksimalkan dengan bauran promosi *Advertising, Sales promotion, Publicity* dan *Personal Selling*. Aspek ini layak untuk dijalankan.

Pada aspek teknis/operasi, pada pelaksanaan operasional Rumah Olahan Susu yang dibilang sederhana sehingga siapa saja dapat ikut sebagai tenaga kerja, bahan baku yang mudah ditemukan, bahan baku penolong yang sederhana, mudah ditemukan dan murah, juga alat yang digunakan sederhana, sehingga tidak ada kriteria khusus untuk menjadi tenaga kerja di unit Rumah Olahan Susu. Maka, pada aspek teknis/operasi layak untuk dijalankan.

Pada aspek keuangan, perhitungan kriteria investasi pada Payback periode menghasilkan pengembalian dana selama 3 tahun 11 bulan 19 hari, perhitungan NPV menghasilkan nilai positif sebesar Rp 26.552.689, perhitungan IRR menghasilkan sebesar 10,67% dan perhitungan PI menghasilkan angka sebanyak 2,08 kali yang artinya layak.

Pada aspek manajemen dan organisasi, Koperasi dapat melakukan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan terhadap kegiatan Rumah Olahan Susu. Mereka dapat merekrut karyawan dari masyarakat dengan membuat susunan struktur organisasi beserta tugas yang harus dilaksanakannya. Dengan begitu, kegiatan Rumah Olahan Susu dapat berjalan dengan efektif dan efisien.

Pada aspek hukum, Koperasi telah memenuhi syarat-syarat untuk melakukan izin-izin untuk usaha perdagangan, dan telah memiliki pengalaman dalam mendaftarkan diri pada Badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM) untuk Milk Caramel, sehingga Rumah Olahan Susu layak untuk dijalankan.

Pada aspek ekonomi dan sosialnya, Koperasi Pemasaran Mitra Jaya Mandiri dapat meningkatkan kesejahteraan ekonomi lokal, mengurangi angka pengangguran, dan meningkatkan pendapatan keluarga peternak serta pekerja di Rumah Olahan Susu. Usaha ini juga dapat menjadi pusat edukasi dan pelatihan bagi masyarakat, meningkatkan pengetahuan tentang pentingnya gizi dan kesehatan melalui produk susu yang berkualitas. Maka, usaha Rumah Olahan Susu layak untuk dijalankan.

Pada aspek dampak lingkungan hidup (AMDAL), limbah yang dihasilkan oleh Rumah Olahan Susu hanya limbah rumah tangga yaitu air bekas mencuci alat masak. Sehingga pada aspek ini, usaha Rumah Olahan Susu layak dan dapat dijalankan.

Manfaat yang diharapkan oleh koperasi dan anggota berdasarkan MEL yaitu peningkatan pendapatan para anggota yang stabil, Selain itu, Rumah Olahan Susu dapat menciptakan nilai tambah melalui produksi berbagai produk olahan seperti yogurt, keju, dan Milk Caramel, yang memiliki margin keuntungan lebih tinggi. Sedangkan pada manfaat METL yang diharapkan oleh koperasi dan anggota yaitu, peningkatan SHU yang diterima oleh Anggota pada waktu yang telah ditentukan, akses ke pasar yang lebih luas akan terbuka, memungkinkan produk susu olahan dijual tidak hanya di pasar lokal tetapi juga di regional atau nasional, sehingga memperluas pangsa pasar dan meningkatkan pendapatan koperasi secara keseluruhan.

## 5.2 Saran-saran

Berdasarkan hasil penelitian mengenai studi kelayakan pendirian rumah olahan susu pada unit usaha susu murni studi kasus pada Koperasi Pemasaran Mitra Jaya Mandiri, terdapat saran yang ingin disampaikan sebagai berikut:

1. Saran teoritis:
  - 1). Menggunakan analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) untuk memahami posisi Koperasi Pemasaran Mitra Jaya Mandiri khususnya Rumah Olahan Susu dalam pasar. Selain itu, lakukan analisis

tren pasar menggunakan model Five Forces Porter untuk memahami dinamika kompetisi dan peluang.

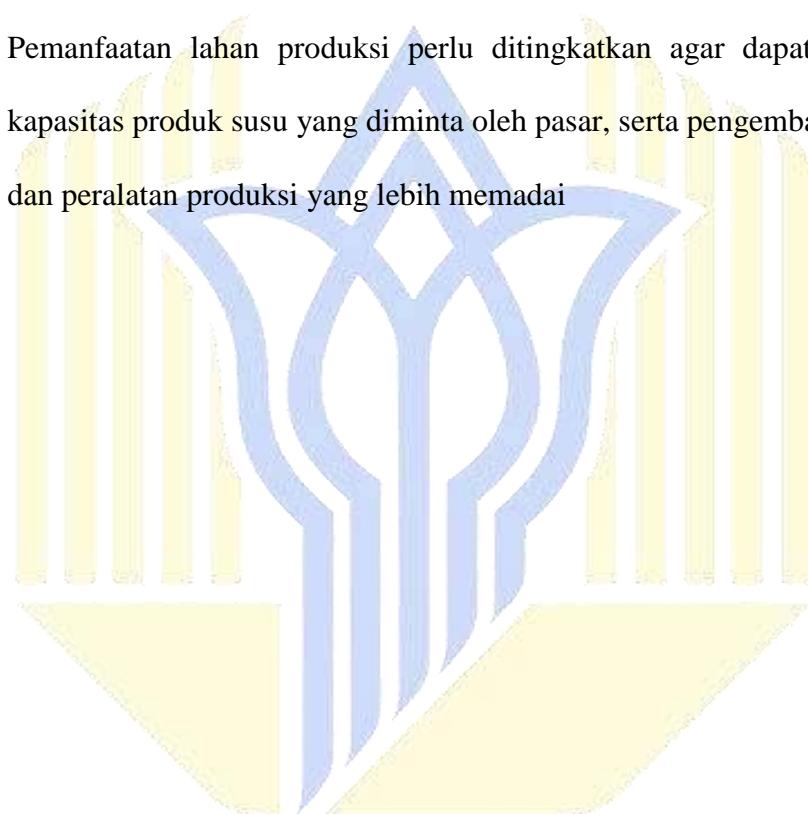
- 2). Menggunakan metode analisis break-even point (BEP) untuk menghitung kapan usaha bisa mencapai titik impas. Lakukan studi penggunaan teknologi dan peralatan produksi yang efisien dengan pendekatan Total Quality Management (TQM) untuk meningkatkan produktivitas dan kualitas produk.
- 3). Implementasikan konsep pemasaran 4P (Product, Price, Place, Promotion) serta strategi digital marketing yang menggunakan platform media sosial untuk memperluas jangkauan pasar. Penggunaan pendekatan Customer Relationship Management (CRM) juga dapat membantu dalam menjaga hubungan jangka panjang dengan pelanggan.

## 2. Saran praktis:

- 1). Koperasi dapat dengan secepatnya untuk merealisasikan pendirian unit rumah olahan karena melihat peluang dan potensi pasar yang bagus serta permintaan pasar yang meningkat setiap tahunnya.
- 2). Koperasi dapat melakukan diversifikasi produk lain selain Milk Caramel yaitu Dodol susu, Noga Susu, Kerupuk Susu atau Tahu susu untuk menarik lebih banyak segmentasi pasar.

3). Melaksanakan promosi penjualan, tidak hanya pada daerah pemasaran yang ada namun juga daerah baru dengan memperluas pangsa pasar mengingat permintaan produk yang meningkat tiap tahunnya.

4). Pemanfaatan lahan produksi perlu ditingkatkan agar dapat memenuhi kapasitas produk susu yang diminta oleh pasar, serta pengembangan mesin dan peralatan produksi yang lebih memadai



**IKOPIN**  
University