BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

1. Ditinjau dari aspek pasar dan pemasaran, Finca De Berman dikatakan layak. Aspek ini menunjukkan potensi yang menjanjikan, ditandai dengan adanya peluang pemasaran sebesar 90.163 kg atau 69% dari total permintaan sebagai gagasan untuk mengembangkan usaha melalui perluasan kebun kopi arabika. Usaha ini menerapkan bauran pemasaran 4P. Terdiri atas produk, harga, lokasi dan promosi sebagai strategi pemasaran utama. Namun, kelayakan aspek ini masih bersifat potensial karena belum didukung oleh data kontrak pembelian pasti dari pihak konsumen, sehingga realisasi penyerapan pasar 69% perlu diuji lebih lanjut.
2. Ditinjau dari aspek teknis atau operasi, Finca De Berman layak untuk dijalankan. Proses teknis atau operasi dijalankan sesuai dengan standar yang berlaku. Proses budidaya dilakukan dengan menerapkan GAP pada tanaman kopi arabika. Pengolahan pascapanen sesuai standar SNI 01-2907-2008 pengolahan biji kopi.
3. Ditinjau dari aspek manajemen dan organisasi, Finca De Berman dikatakan layak dijalankan karena sudah memiliki manajemen dan struktur organisasi terstruktur serta pembagian hak dan kewajiban sesuai posisi kerjanya, sehingga proses pekerjaan dapat berjalan dengan jelas.

4. Ditinjau dari aspek finansial, analisis dilakukan menggunakan 4 kriteria finansial. Hal ini dapat dilihat dari nilai *Net Present Value* sebesar Rp 5.486.969.409, *Net Benefit Cost Ratio* sebesar 4,39, *Internal Rate of Return* sebesar 48,79%, serta *Payback Period* sebesar 3,8655 (3 tahun 10 bulan 11 hari). Semua nilai yang dihasilkan menunjukkan bahwa pengembangan usaha produksi kopi arabika Finca De Berman melalui perluasan lahan layak dan menguntungkan untuk dijalankan.
5. Ditinjau dari aspek legalitas, Finca De Berman dinilai layak dijalankan. Usaha ini memiliki persyaratan legalitas usaha yang jelas, yaitu NIB dan KBLI yang memenuhi syarat administrasi dasar.

5.2 Saran

1. Untuk pengusaha Finca De Berman, diharapkan melakukan verifikasi dan pengikatan kontrak dengan calon pembeli untuk memastikan bahwa peluang pasar 69% dapat benar direalisasikan. Melakukan riset pasar berkala guna memantau tren konsumen *green bean specialty coffee*, sehingga strategi penetapan produk, harga, promosi dan distribusi dapat disesuaikan secara dinamis dengan preferensi pasar yang terus berkembang.
2. Pada pengolahan pascapanen, investasi pada tempat pengolahan pascapanen untuk meningkatkan kapasitas produksi serta menjaga konsistensi kualitas *green bean specialty*.
3. Pada struktur organisasi perlu standar operasional prosedur (SOP) tertulis untuk setiap posisi atau jabatan. SOP ini bertujuan untuk memastikan

konsistensi pelaksanaan tugas dan mencegah terjadinya tumpang tindih tugas saat bekerja.

4. Untuk pengusaha Finca De Berman, perlu menyusun proyeksi arus kas jangka panjang untuk mempertimbangkan skenario terburuk seperti fluktuasi harga kopi atau kenaikan biaya produksi.
5. Kejelasan legalitas usaha melalui NIB dan KBLI menjadi modal dasar yang sangat baik, namun pengusaha perlu berbadan hukum dan mendaftarkan merek "Finca De Berman" sebagai merek dagang resmi di Direktorat Jenderal Kekayaan Intelektual guna melindungi identitas usaha dari pemalsuan atau klaim pihak lain di kemudian hari.

IKOPIN University

online-pdf-no-copy.com