

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian tentang Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Unit Produksi Air Minum Dalam Kemasan ‘Ci’ untuk Mengembangkan Pangsa Pasar, yaitu dengan wawancara dan observasi yang telah dibahas pada bab sebelumnya maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

A. Kelayakan usaha dilihat dari beberapa aspek.

1. Kelayakan usaha dilihat dari aspek pasar dan pemasaran koperasi dapat memproduksi air minum dalam kemasan dalam jumlah 576.000 *cup* pada tahun pertama dan 587.520 *cup* pada tahun kedua.
2. Kelayakan usaha dilihat dari aspek teknis/produksi.
 - a. Lokasi pengolahan terletak Desa Cipadung, Pasir Biru, Cibiru, Kota Bandung, Jawa Barat.
 - b. Proses pengolahan terdiri dari 6 langkah dengan menggunakan mesin *Automatic Cup Filling and Sealing GD-SERIES 2 LINE*.
3. Kelayakan usaha dilihat dari aspek manajemen/organisasi
 - a. Tenaga kerja yang dibutuhkan untuk pengolahan air minum dalam kemasan minimal sebanyak 5 orang yang terdiri dari 1 orang manajer, 1 orang tenaga produksi, 1 orang tenaga analisis, 1 orang tenaga distribusi, dan 1 orang tenaga pemasaran.

4. Koperasi harus melakukan pelatihan terhadap tenaga kerja pengolahan air minum dalam keasan untuk menunjang kegiatan produksi.
 5. Kelayakan usaha dilihat dari aspek keuangan
 - a. Total investasi sebesar Rp 529.000.000 yang berasal dari modal sendiri.
 - b. Kriteria Investasi
 - *Payback Periode* (PP) = 12 tahun 4 bulan. PP lebih besar dari umur ekonomis sehingga tidak layak untuk dijalankan.
 - *Net Present Value* (NPV) lebih kecil dari nol ($NPV < 0$) sebesar Rp (1.112.671.685), hal ini mengindikasikan usaha tidak layak dijalankan.
 - *Profitability Index* (PI) = -1,1, usulan bisnis tidak layak karena tidak menguntungkan.
 6. Kelayakan usaha dilihat dari aspek AMDAL
 - a. Limbah yang dihasilkan berupa air dari proses penyaringan yang dibuang kembali ke tanah.
 - b. Tidak adanya zat kimia tambahan yang terdapat dalam limbah.
 - c. Proses pengambilan bahan baku dilakukan dengan pengeboran tanah sekitar pabrik pengolahan.
- B. Kebijakan yang sebaiknya dilakukan koperasi
- a. Produk dijual kepada waserda serta paket makanan KKP-ITB.
 - b. Harga yang ditawarkan dapat bersaing dengan produk lain yaitu sebesar Rp 12.000.

- c. Promosi yang dilakukan koperasi tidak ada, dan hanya mengandalkan penjualan yang dilakukan pada paket makanan KKP-ITB.
- d. Saluran distribusi produk tidak langsung kepada konsumen akhir melainkan melalui distributor yaitu waserda dan paket makanan KKP-ITB.

5.2. Saran

Sebagai bahan pertimbangan bagi manajemen dalam melakukan kegiatan usaha dimasa yang akan datang, penulis mencoba mengemukakan beberapa saran sebagai berikut:

1. Perlu melakukan upaya-upaya yang dapat dilakukan koperasi dalam meningkatkan penjualan produk air minum dalam kemasan. Dengan memperluas jangkauan pasar dan tidak hanya terpaku pada penjualan pada mini market dan *catering* saja. Koperasi juga dapat bekerja sama dengan lembaga/penyalur lain yang ada di sekitaran kampus.
2. Desain produk dapat diperbaiki agar lebih menarik konsumen. Koperasi juga dapat mengguakan nama besar ITB agar dapat meningkatkan penjualan.
3. Koperasi juga dapat melakukan proosi seperti memasang banner stiker pada mobil yang digunakan untuk mendistribusikan produk.