

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan dari penelitian mengenai rencana pengembangan usaha pengusaha pisang aroma anggota PAPERMA dalam upaya meningkatkan volume penjualan, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Berdasarkan analisis usaha pisang aroma anggota PAPERMA melalui IE matrik memperoleh hasil berada pada posisi sel V yang merupakan strategi pertumbuhan dengan konsentrasi melalui integrasi horizontal. Pada strategi pertumbuhan ini memungkinkan usaha pisang aroma anggota PAPERMA melakukan pengembangan pasar yaitu menambah pasar baru serta pengembangan produk dengan menambah mesin produksi untuk hasil produksi yang lebih baik sehingga diharapkan dapat menambah volume penjualan.
2. Alternatif strategi yang akan diterapkan oleh usaha pisang aroma anggota PAPERMA yaitu strategi kekuatan dan peluang (S-O) dimana usaha tersebut mempertahankan kekuatan yang dimiliki seperti mempertahankan ciri khas dan rasa produk, serta memperbaiki produk dengan penambahan mesin agar memperoleh hasil yang lebih baik. Selain itu juga dapat memanfaatkan strategi peluang seperti melakukan promosi dengan memanfaatkan media sosial/internet serta kerjasama dengan pemerintah Kota Temanggung. Alternatif lain untuk meminimalkan kelemahan dan peluang yang ada (W-O)

yaitu dengan berusaha memperoleh sertifikasi halal guna mempertahankan loyalitas dari pelanggan serta memanfaatkan pembinaan yang telah diberikan dari PT Sriboga Flour Mill. Alternatif strategi lain menggunakan kekuatan untuk meminimalkan ancaman (S-T) yaitu dengan mempertahankan harga produk yang bersaing dengan ketat dengan meminimalisasi penggunaan bahan baku produksi. Terakhir, penggunaan alternatif dengan meminimalkan kelemahan dan ancaman yang akan terjadi (W-T) seperti penambahan mesin untuk daya tahan dan efektifitas produksi.

3. Dari aspek pasar dan pemasaran menunjukkan adanya peluang pasar yang cukup besar bagi usaha pisang aroma anggota PAPERMA untuk menambah pasar baru. Hal ini dapat dilihat dari permintaan dan penawaran yang ada dengan asumsi mengalami peningkatan sebesar 6% setiap tahunnya. Untuk dapat merebut pangsa pasar yang ada usaha pisang aroma juga menggunakan strategi bersaing yaitu *segmenting*, *targetting*, dan *positioning*.
4. Dilihat dari aspek teknis/operasi usaha pisang aroma menggunakan bahan baku yang berkualitas. Proses produksi pisang aroma saat ini masih secara tradisional sehingga cita rasa produk diunggulkan. Namun dengan kebutuhan akan penjualan produk yang tidak tahan lama, maka dalam kegiatan produksi akan menggunakan mesin penyaring minyak agar lebih *higienis* dan tahan lama. Kapasitas produksi pisang aroma rata-rata oleh anggota PAPERMA yaitu 75 kg per hari maka dengan penambahan pasar baru akan menambah jumlah produksi menjadi 100 kg perhari. Sehingga perlunya perencanaan akan penambahan kapasitas produksi.

5. Dilihat dari aspek manajemen dan organisasi usaha pisang aroma dengan mengukur kemampuan produksi dalam sehari kerja khususnya pada bidang produksi. Pada usaha tersebut membutuhkan satu orang pimpinan yang akan bertanggung jawab atas semua kegiatan yang akan dilaksanakan. Kemudian dibutuhkan satu orang bagian operasional yang bertanggung jawab atas segala urusan yang berkaitan dengan proses produksi dan satu orang bagian keuangan yang mempunyai tanggung jawab untuk mengelola keuangan yang ada di usaha pisang aroma. Untuk memperlancar dan membantu dalam proses produksi membutuhkan 5 karyawan dan karyawan ini nantinya bertugas untuk melakukan produksi pisang aroma. Proses penjualan pada usaha pisang aroma anggota PAPERMA lebih banyak diambil oleh pelanggan (pedagang) dan dilakukan langsung oleh CEO (pemilik), sedangkan untuk menambah pasar baru direncanakan akan dilakukan oleh Paguyuban Persata Mandiri.
6. Dilihat dari aspek keuangan usaha pisang aroma menggunakan modal sendiri dan modal asing dari pinjaman paguyuban. Dari analisis kriteria investasi usulan proyek usaha pisang aroma dapat diterima dengan PP 2 tahun 4 bulan 7 hari. NPV yang dihasilkan positif yaitu Rp330.565.000, dan IRR 36,27% lebih besar dari tingkat bunga, serta PI yang dihasilkan 1,7 kali yang artinya usulan bisnis dapat diterima karena $PI > 1$ dikatakan menguntungkan.
7. Berdasarkan analisis sensitivitas apabila penjualan produk sebanyak 50% atau setengah dari perencanaan, maka usaha akan mengalami kerugian. Dan apabila bahan baku mengalami kenaikan 50% dari harga normal, maka juga akan mengalami kerugian. Penjualan akan mengalami keuntungan apabila penjualan

produk sebanyak 70% dari perencanaan penjualan, serta akan mengalami keuntungan apabila mengalami kenaikan harga bahan baku sebesar 25% dari harga normal.

5.2. **Saran**

Berdasarkan hasil dari IFAS dan EFAS para pelaku pisang aroma anggota PAPERMA di sentra industri pisang aroma Desa Gesing, agar dapat mempertahankan pasar yang ada harus mampu memanfaatkan kekuatan usaha yang dimiliki dan memanfaatkan peluang yang ada sehingga diharapkan usahanya dapat memenangkan persaingan. Produk pisang aroma oleh anggota PAPERMA ini akan melakukan pengembangan pasar dan pengembangan produk sesuai dengan hasil analisis SWOT pada penerapan matriks IE (eksternal dan internal), maka dari itu masalah pemasaran dan produksi pada analisis studi kelayakan bisnis menjadi kunci utama yang harus diperhatikan pada usaha pisang aroma. Dengan mengetahui adanya peluang yang besar apabila melakukan penambahan pasar baru di Kota Wonosobo, *segmenting* pada produk dan harga dilakukan sesuai dengan minat dan kemampuan masyarakat sehingga terciptanya loyalitas dengan pelanggan dan kerjasama yang berlanjut dengan pemilik toko oleh-oleh.

IKOPIN