

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengolahan data dan analisis data yang dilakukan, baik secara kualitatif maupun kuantitatif, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan, yaitu:

1. Kelayakan usaha keripik opak singkong yang akan dijalani dilihat dari berbagai aspek yang ada, yakni:
 - a. Dari Aspek Produk, produk keripik opak singkong merupakan produk makanan ringan yang berbahan baku dari ubi kayu atau singkong, berdasarkan hasil survei yang telah dilakukan bahwa dari 100 responden, sekitar 87 responden merupakan peminat makanan ringan berbahan baku singkong yaitu keripik opak singkong. Proses pembuatan dilakukan secara tradisional dibentuk menjadi opak singkong kemudian diberi bumbu berbagai varian rasa seperti bumbu balado, sapi panggang, jagung bakar, dan keju. Produk makanan ringan ini belum ada dipasaran di sekitar Desa Bahagia, sehingga produk ini memiliki peluang cukup besar untuk diterima oleh calon konsumen. Keripik opak singkong ini dijual dengan harga eceran yang sangat terjangkau, untuk 1 pcs keripik opak singkong dengan berat bersih 20 gram.
 - b. Dari Aspek Produksi, UKM Pakrikh *Group* beralamat di Perumahan Griya Asri dengan luas bangunan 180 m² diatas luas lahan 400 m² yang terbagi menjadi 6 Area Produksi, 3 Area Gudang, 1 Area Penjemuran, 1 Kantor dan 2 Toilet. UKM Pakrikh *Group* bekerja sama dengan 4 *supplier* bahan baku dan 1 lokasi pasar untuk membeli bahan yang tidak dapat distok yaitu Pasar Babelan yang jaraknya dapat ditempuh 10 menit dengan kendaraan bermotor. Hari kerja UKM Pakrikh *Group* dalam 1 bulan sebanyak 26 hari, dan beroperasi selama 11 jam.
 - c. Dari Aspek Ekonomi, UKM Pakrikh *Group* yang didirikan akan memberikan dampak yang positif bagi lingkungan sekitar lokasi usaha. UKM Pakrikh *Group* membuka peluang kerja bagi masyarakat sekitar

untuk mengurangi angka pengangguran khususnya di Desa Bahagia dan dapat memperbaiki taraf hidup sebagian masyarakat disekitar lokasi usaha.

- d. Dari Aspek Manajemen dan Legal, tenaga kerja yang dibutuhkan 23 orang, terdiri dari 3 orang tenaga kerja tidak langsung dan 20 orang tenaga kerja langsung. Tenaga kerja yang ada disusun sesuai struktur organisasi UKM Pakrikh *Group* dan telah ditetapkan *Job Description* masing-masing posisi. Untuk perijinan yang akan pertama kali diurus adalah mengurus No. PIRT yang dikeluarkan Dinas Kesehatan, dan untuk satu tahun berjalan nya usaha pemilik menetapkan target sudah memiliki SIUP Kecil dengan badan hukum Perusahaan Perseorangan.
- e. Dari Aspek Finansial, 1 bungkus keripik opak singkong (isi 10 pcs) yang dijual ke toko kelontong seharga Rp. 8000, sedangkan toko kelontong menjual dengan harga eceran Rp. 1000 / pcs. Dan untuk mencapai BEP (*Break Event Point*) target jumlah keripik opak singkong dalam 1 bulan yang harus terjual sebanyak 164.665 pcs keripik opak singkong maka akan dihasilkan pendapatan sebesar Rp.131.732.000. Kriteria penilaian investasi berdasarkan NPV (*Net Present Value*) dengan perhitungan bunga 15,2 % diperoleh hasil sebesar Rp. 7.886.599.562 dan dinilai positif. PBP (*Payback Period*) terjadi dalam jangka waktu 3, 31 Bulan, dan IRR (*Internal Rate of Return*) didapat nilai sebesar 49 % dengan bunga bank atau MARR sebesar 15,2 % maka kedua nilai tersebut dibandingkan, dan dapat diketahui bahwa nilai $MARR < IRR$ atau $17,2 \% < 49 \%$, maka secara jelas investasi ini layak diterapkankan dari segi aspek finansial.
- f. Dari Aspek Lingkungan, limbah yang dihasilkan dari UKM Pakrikh *Group* adalah minyak bekas (jelantah). Untuk mengatasi limbah tersebut pemilik UKM Pakrikh *Group* mengambil langkah untuk memberikan kepada bank sampah disekitar lokasi usaha untuk dimanfaatkan sebagai bahan campuran untuk membuat sabun dan bahan bakar biodiesel.

- g. Dari Aspek Pemasaran, Target pasar produk keripik opak singkong ditentukan berdasarkan hasil survei yang telah dilakukan bahwa dari 100 responden, sebanyak 87 responden merupakan peminat makanan ringan berbahan baku singkong dan 65 responden sangat berminat untuk mengkonsumsi keripik opak singkong. UKM Pakrikh *Group* melakukan perhitungan dan menetapkan target produksi yang disesuaikan dari proyeksi permintaan sebanyak 5200 Kg /Bulan keripik opak singkong. Saluran distribusi yang digunakan oleh UKM Parkikh *Group* adalah melalui distributor yaitu toko makanan, warung makanan dan sebagainya untuk disalurkan ke konsumen. Harga distributor yang ditetapkan oleh industri UKM Parkikh *Group* yaitu Rp. 8000 untuk 1 *pack* yang berisikan 10 pcs keripik opak singkong, kemudian dijual kembali persatu pcs oleh mitra usaha kami sebesar Rp. 1000. Strategi promosi yang akan digunakan yaitu mengiklankan keberadaan Pakrikh melalui media sosial, memberikan produk berkualitas baik serta rasa, tampilan produk dan juga cepat dalam pendistribusian produk.
2. Modal awal yang dibutuhkan untuk usaha keripik opak singkong sebesar Rp. 232.484.782 yang terdiri dari modal investasi sebesar Rp. 100.745.800 dan modal kerja selama 1 bulan sebesar Rp. 131.738.982.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil pengolahan data, analisis, data dan kesimpulan, berikut ini adalah saran–saran dalam melaksanakan studi kelayakan bisnis:

1. Memahami keadaan pasar dan kemungkinan adanya persaingan dengan kompetitor, agar perusahaan dapat tumbuh, dan berkembang.
2. Harus adanya evaluasi kembali dalam menjalankan industri dan perbaikan kinerja.
3. Pada aspek manajemen dan Legal hendaknya syarat-syarat yang diajukan pada aspek tersebut dapat benar-benar terpenuhi.

4. Bagi peneliti selanjutnya, harus memiliki strategi yang baik seperti skema *cash to carry* disaat modal investasi dan modal kerja terkait dengan harga bahan baku utama yaitu singkong atau ubi kayu yang bergerak fluktuatif.
5. Bagi peneliti selanjutnya, mengembangkan penelitian ini dengan menganalisis strategi perkembangan industri sehingga dapat diperoleh cara untuk mengembangkan dan memaksimalkan perkembangan industri UKM Pakrikh *Group*.

