

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis dan pembahasan pada bab sebelumnya, maka dapat dikemukakan pokok-pokok kesimpulan sebagai berikut:

1. Usaha Minuman Breaktime yang saat ini masih dalam status industri rumah tangga memiliki potensi analisa financial yang baik dan total tingkat kelayakan waralaba yaitu :
 - a. *Payback Period (PP)* = 1,19 tahun atau 1 tahun 1 bulan
 - b. *Return on Investment (ROI)* = 8,2
 - c. Total Tingkat Kelayakan Waralaba Rata-rata = 79,6 %.

Adapun persiapan yang perlu dipenuhi adalah aspek hukum. Perlindungan hukum tersebut untuk mencegah hal-hal yang tidak diinginkan di kemudian hari. Saat penulisan skripsi ini pendiri Breaktime sedang mengurus dokumen-dokumen yang berhubungan dengan hukum. Adapun hal-hal yang tersebut antara lain adalah :

- a. Badan hukum usaha.

Bentuk badan hukum usaha Brektime adalah *Commanditaire Vennotschaap (CV)* dengan nama CV.Klayospri Indonesia.

- b. Perizinan Usaha.

Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) yang sedang dalam proses pengurusan melalui jasa Notaris adalah SIUP MENENGAH.

- c. Hak Merek.

Mendaftarkan Hak Merek Dagang Breaktime melalui Direktorat Jenderal Hak Kekayaan Intelektual. Adapun Merek Dagang

Breaktime yang di daftarkan adalah : Gambar keluarga, daun teh dan biji kopi di dalam lingkaran dengan tulisan BREAKTIME TEA & COFFEE berwarna Orange

2. Bahwa Usaha Minuman Breaktime telah berhasil menciptakan usaha baru / peluang usaha bagi masyarakat yang ingin berwiraswasta dengan memiliki 3 Outlet Mitra Usaha Breaktime.
3. Usaha Minuman Breaktime telah mampu membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat yang berpendidikan SLTA sederajat maupun pendidikan non formal. Selama berjalan usahanya Breaktime telah memperkerjakan karyawan sebanyak 11 orang.

B. Saran

Dalam penelitian ini perlu kiranya disampaikan beberapa saran yang mungkin dapat berguna bagi pihak Breaktime maupun bagi pihak-pihak yang memerlukannya yaitu:

1. Tetap menjaga kualitas rasa dan kemasan produk yang menarik dan mengikuti aktivitas pameran waralaba agar lebih dikenal masyarakat
2. Dapat menetapkan harga murah dengan melakukan efisiensi produksi dan melakukan inovasi produk, dan pelayanan yang lebih baik dibandingkan dengan pesaing.