

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Susu murni merupakan produk yang diminati masyarakat Kota Cirebon. Bisnis susu murni yang menjadi objek penelitian ini adalah bisnis Ke.susu yang berlokasi di Jalan Pahlawan Jungjang, Arjawinangun, Cirebon, Jawa Barat, Indonesia. Ke.susu menyediakan susu sapi murni aneka rasa dengan bahan berkualitas yang diolah tanpa bahan pengawet dan aditif. Susu murni Ke.susu dikemas dengan baik dan menarik serta dijual dengan harga yang terjangkau yaitu Rp 9.000 hingga Rp 12.000. Penelitian ini menganalisis pengembangan bisnis Ke.susu berdasarkan aspek produksi, pemasaran, operasi, sumber daya manusia, dan keuangan.

Berdasarkan hasil analisis, pengembangan yang perlu dilakukan adalah penambahan variasi rasa untuk produk minuman susu yakult, mengoptimalkan penjualan via GrabFood dan GoFood, serta melakukan promosi *online* di media sosial Instagram. Menambah variasi minuman yakult diperlukan karena hingga saat ini hanya tersedia tiga varian yaitu rasa leci, anggur, dan mangga. sementara produk minuman yakult cukup disukai konsumen. Pada pengembangan selanjutnya akan ditambahkan 3 variasi rasa baru yaitu minuman susu yakult rasa original, stroberi, dan melon.

Penjualan via GrabFood dan GoFood perlu ditingkatkan beberapa konsumen merasa produk Ke.susu kurang mudah didapatkan dan lokasi *outlet* Ke.susu kurang terjangkau. Mengoptimalkan penjualan melalui aplikasi ojek *online* dapat membantu konsumen untuk mendapatkan produk Ke.susu dengan lebih mudah. Langkah praktis yang akan segera dilakukan adalah mengikuti program promosi yang ditawarkan Grab maupun Gojek untuk menarik minat konsumen dalam melakukan pembelian melalui aplikasi.

Pengembangan berikutnya adalah pada aspek promosi *online*, yang mana Ke.susu akan memperhatikan aktivitas di Instagram dengan mengunggah konten-konten secara berkala yang dapat meningkatkan *engagement* dengan konsumen. Beberapa jenis konten yang direncanakan adalah konten edukatif terkait informasi unik dan menarik seputar susu murni, kuis seputar susu murni, konten promosi produk, dan tips meminum susu murni yang kekinian.

Berdasarkan analisis kelayakan, proyeksi nilai NPV untuk lima tahun ke depan adalah positif sebesar Rp 122.675.999 dan nilai IRR adalah 80,079% yang mana lebih besar dari *discount rate* 10%. *Payback period* untuk investasi bisnis Ke.susu adalah 1 tahun 4 bulan dan *profitability index* yang didapatkan adalah sebesar 3,62 yang mana lebih besar dari 1. Dengan demikian maka investasi untuk bisnis Ke.susu dinyatakan layak dan dapat diterima.

Pengembangan bisnis Ke.susu ditinjau dari aspek produksi adalah peningkatan kapasitas produksi serta penambahan variasi rasa minuman susu yakult original, stroberi, dan melon. Pengembangan bisnis Ke.susu dari aspek pemasaran adalah mengoptimalkan penjualan *online* via Grab dan Gojek, serta mengaktifkan

promosi *online* di media sosial Instagram. Pada aspek operasional, pengembangan yang perlu dilakukan adalah menambah fasilitas satu set meja dan kursi untuk konsumen. Melalui pengembangan yang akan dilakukan maka diproyeksikan potensi peningkatan penjualan sebesar 10% setiap tahun hingga lima tahun ke depan.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian ini maka saran yang diberikan untuk pemilik bisnis Ke.susu adalah:

1. Ke.susu disarankan meninjau ulang varian rasa yang sekiranya lebih disukai atau kurang disukai konsumen karena masih banyak responden yang berpendapat bahwa varian rasa produk Ke.susu kurang lengkap, sedangkan Ke.susu sudah memiliki 14 varian rasa untuk produk susu murni. Ke.susu dapat memilah varian rasa yang kurang diminati dan menggantinya dengan varian rasa baru yang lebih disukai konsumen untuk meningkatkan minat beli konsumen, baik konsumen lama maupun konsumen baru.
2. Ke.susu perlu meningkatkan kegiatan promosi, mengingat bahwa aspek promosi mendapatkan poin penilaian yang paling rendah dari sudut pandang responden. Ke.susu dapat mempertimbangkan untuk merekrut jasa desain *freelance* untuk menciptakan konten-konten yang menarik dan melakukan promosi dengan sistem endorse untuk meningkatkan penjualan produk.