

BAB V

KESIMPULAN DAN PENUTUP

Demikian business plan ini kami buat dengan beberapa alasan yang mendukung kelayakan bisnis HERS sebagai produk alternatif dari pembalut sekali pakai yang hadir untuk menyelesaikan krisis lingkungan yang disebabkan oleh jumlah sampah pembalut dan plastik yang menumpuk, adalah sebagai berikut:

1. *Value* produk

Oktavian dan Nosica (2023) tentang eksplorasi faktor yang mempengaruhi adopsi *menstrual cup* di masyarakat Indonesia menyatakan bahwa konsumen akan lebih tertarik untuk membeli *menstrual cup* jika mereka merasa manfaatnya sepadan dengan harganya (p.141). Oleh karena itu, *menstrual cup* HERS hadir dengan fitur *collapsible* dan dapat dilipat dalam ukuran lebih kecil sehingga akan menghemat tempat (*space-saving*) dan mudah dibawa dalam perjalanan (*travel-friendly*), dan ditambah dengan berbahan *medical-grade silicone* yang *non-porous* sehingga antibakteri dan bersertifikasi FDA untuk meningkatkan *value* dari *menstrual cup*

2. Meningkatnya kesadaran lingkungan

Sekarang ini, telah meningkat *global awareness* terhadap *environmental sustainability* terutama terhadap dampak buruk dari pembalut sekali pakai. Masyarakat mulai mengadopsi *sustainable practices* dan *menstrual cup* menjadi pilihan alternatif yang ramah lingkungan dan dapat digunakan berulang kali sehingga sejalan dengan meningkatnya *demand* akan solusi yang *sustainable*.

3. Potensi bisnis yang besar

Berdasarkan data, HERS dapat mencapai *break even point* (BEP) dalam jangka waktu 8 bulan yaitu pada bulan Agustus. Didukung dengan *return on investment* (ROI) sebesar 31.72% dalam jangka waktu satu tahun.