

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

V.1. Kesimpulan

Setelah melakukan berbagai perencanaan bisnis dan melakukan analisis, bisnis Buttermum Nutrimilk bisa diimplementasikan dengan baik. Beberapa hal dari lingkungan eksternal dapat mempengaruhi Buttermum Nutrimilk, salah satunya adalah naik-turunnya harga bahan baku dan perekonomian yang buruk. Namun hal baiknya adalah pemerintah sangat mendukung program UMKM dikarenakan cukup banyak menyumbang pendapatan negara. Selain itu penulis menemukan teknologi yang dapat membantu penjualan Buttermum nutrimilk yaitu adanya sosial media, *online market place*, dan Gojek.

Melihat dari Analisa industri, hambatan masuk kedalam industry kuliner terbilang rendah. Maka untuk masuk kedalam industry ini cukup mudah. Dalam hal buttermum nutrimilk, analisis daya tawar pemasok untuk kebutuhan Buttermum dapat dikendalikan karena Buttermum memiliki banyak pemasok.

Dalam analisis persaingan produk, Buttermum memiliki keunggulan dari komposisi produk itu sendiri dibandingkan dengan produk lain yang serupa tapi tak sama. Produk serupa seperti Buttermum hampir belum ada dipasaran. Meskipun ada produk substitusinya.

Selama menjalankan bisnis Buttermum Nutrimilk, penulis mempelajari banyak hal dari proses perencanaan hingga menerapkan apa yang sudah direncanakan. Dari semua perencanaan yang telah dibuat penulis, sebagian besar rencana berjalan sebagaimana mestinya. Buttermum berhasil dalam menjalankan kegiatan operasi yaitu penulis sudah menjual lebih dari 2000 botol perbulan. Namun masih belum bisa memperbesar kapasitas produksi dikarenakan kendala tempat dan tenaga kerja. Dalam kegiatan pemasaran, penulis sudah mencoba untuk memasarkan Buttermum melalui sosial media yaitu facebook dan Instagram.

Penggunaan pemasaran melalui sosial media harus lebih dioptimalkan guna meningkatkan penjualan buttermum.

Dalam segi kondisi keuangan, proyeksi dan implementasi terjadi gap yang terbilang cukup besar. Hal ini berasal dari perbedaan harga pokok penjualan pada saat proyeksi (20%) dan pada saat implementasi (menjadi 37%). Perbedaan juga terdapat pada target penjualan. Target penjualan pada proyeksi terlalu tinggi. Sedangkan dalam implementasinya, Buttermum belum mampu mencapai target tersebut dikarenakan terbatasnya kapasitas produksi.

Dalam aspek sumber daya manusia, SDM sangat mempengaruhi segala aspek dalam Buttermum. Mulai dari keuangan sampai dengan proses produksi. Semakin banyak SDM berkualitas, proses produksi buttermum semakin meningkat dan efisien. Dalam kegiatannya, Buttermum melakukan perekrutan karyawan, evaluasi kinerja karyawan dan menggaji karyawan. Selama implementasi, hal ini terlaksana dengan baik.

V.II Pengembangan dan Saran

Setelah menjalankan bisnis selama 6 bulan hal yang perlu penulis perhatikan dan perbaiki adalah mengenai kapasitas produksi. Buttermum Nutrimilk tidak bisa mencapai target produksi untuk penjualan dikarenakan terbatasnya ruang penyimpanan, ruang produksi, dan jumlah tenaga kerja. Oleh karena itu, Buttermum harus mulai menyewakan tempat produksi khusus Buttermum. Sehingga bisa terjadi peningkatan kapasitas. Setelah kapasitas sudah berhasil ditingkatkan, langkah selanjutnya adalah mengoptimalkan penggunaan sosial media. Karena selama proses implementasi, meskipun penggunaan sosial media dan gojek belum dioptimalkan, namun hasilnya penjualan melalui gojek cukup banyak. Jika lebih dioptimalkan, maka penjualan dari Gojek akan semakin tinggi. Pengeluaran dari Buttermum paling tinggi berada pada harga bahan baku. Hal ini akan diatasi dengan mencari pemasok lain dengan harga lebih murah. Karena

kedepannya Buttermum akan meningkatkan kuantitas pembelian bahan baku. Maka akan membuat harga lebih ditekan karena adanya “belanja borongan”.

Selanjutnya adalah mengenai nama produk. Produk saat ini bernama Buttermum Nutrimilk, yang menyebabkan target pembeli berubah dari semua gender menjadi ibu-ibu, wanita, remaja perempuan dan anak-anak. Nama yang cukup feminim menyebabkan target pria tidak tercapai. Untuk kedepannya Buttermum bisa membuat sub produk dengan nama lain untuk mencapai target gender pria. Untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan *brand awareness* Buttermum Nutrimilk, dapat membuka *offline store*, atau bekerjasama dengan beberapa gerai. Cara ini akan mempermudah pelanggan untuk mendapatkan produk Buttermum Nutrimilk.

Pemerintah sangat mendukung program UMKM. Namun menjadi catatan penting juga bagi pemerintah untuk menjaga harga bahan-bahan pokok tetap stabil dan menjaga kondisi perekonomian tetap baik sehingga tidak menurunkan daya beli konsumen.

Saran untuk pebisnis kuliner diluar sana yang baru akan memulai bisnisnya adalah lakukan perencanaan yang matang dan terorganisir sehingga pada saat memulai bisnis nya bisa berjalan sesuai target-target yang sudah ditetapkan. Perencanaan sangat penting untuk memulai sebuah bisnis. Perencanaan yang baik bisa membantu pemula pebisnis mengalami kebangkrutan. Selain itu, pemula harus menentukan strategi bisnis dan pemasaran produknya.