

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

1. Perhitungan harga jual "Kopimas" dengan metode *full costing* sebesar Rp15.800,00 dengan keuntungan yang diharapkan 20 persen. Harga jual "Kopimas" saat ini Rp14.000,00. selisih antara harga jual sekarang dan harga jual yang disarankan sebesar Rp1.800,00.
2.
 - a. Aspek finansial "Kopimas" dikatakan layak jika investasi dilaksanakan selama 7 tahun dengan nilai NPV positif sebesar Rp5.005.920,00, nilai IRR di atas *discount rate* 6,5 persen sebesar 9 persen, nilai PR lebih dari 1 sebesar 1,1, nilai net b/c lebih dari 1 sebesar 1,09 dan PP selama 6 tahun 6 bulan.
 - b. Aspek pemasaran layak berdasarkan kriteria segmentasi konsumen dan segmentasi bisnis. Segmentasi internasional masuk kedalam kriteria tidak layak. Kriteria sasaran pasar layak karena masuk masuk kedalam satu atau dua kelompok. Konsumen. Kriteria posisi pasar layak dengan membranding produk "Kopimas" sebagai kopinya orang Banyumas hasil pemberdayaan wanita purna tenaga migran menunjukkan layak dilaksanakan
 - c. Aspek teknik dan teknologi layak dari kriteria jarak dengan pasar yang dekat, akses bahan baku yang diantar oleh petani langsung, tenaga kerja yang merupakan anggota kelompok, biaya investasi dari bantuan pemerintah, teknik pengolahan kering dan tata letak pabrik dengan aliran O. Aspek teknik dan teknologi tidak layak dari kriteria kapasitas mesin yang tidak digunakan optimal dan tidak dimungkinkan perluasan lokasi.
 - d. Aspek manajemen "Kopimas" layak dalam kriteria struktur organisasi, jumlah tenaga kerja dan kualifikasi tenaga kerja. Kriteria legalitas tidak layak karena hanya memiliki ijin edar Pirt: 5103302012717-25, namun belum memiliki NPWP usaha dan tanda daftar perusahaan. Kriteria pengupahan tidak layak karena belum UMR.
3. Agroindustri "Kopimas" sensitif terhadap kenaikan bahan baku sebesar 30 persen, namun tidak sensitif dengan kenaikan *discount rate* sebesar 7,5 persen.

5.2 Saran

1. “Kopimas” meningkatkan produksi untuk mengurangi biaya total sehingga tanpa menaikkan harga laba yang diharapkan bisa tercapai. Jika tidak meningkatkan produksi maka menaikkan harga menjadi solusi untuk mencapai laba yang diharapkan.
2. "Kopimas" diharapkan menjangkau pasar yang lebih luas dengan menjual produk secara daring dan mencari reseller yang menyerap banyak produk. Banyaknya produk yang terserap pasar bisa membuat indikator kelayakan finansial semakin naik dan *payback period* semakin cepat.
3. Program desmigratif diharapkan dapat terus terlaksana dan memberikan manfaat bagi masyarakat di desa kantong PMI. Agroindustri “Kopimas” yang tetap berjalan meskipun pendampingan telah selesai diharapkan menjadi motivasi pilar usaha produktif program desmigratif lainnya.
4. Bagi peneliti selanjutnya disarankan meneliti strategi pengembangan dari agroindustri "Kopimas" agar semakin berkembang dimasa yang akan datang.

