

BAB 6

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 SIMPULAN

Setelah melakukan analisis kelayakan usaha souvenir kampung bojong maka kesimpulan yang diperoleh adalah sebagai berikut..

1. Ditinjau dari aspek pasar dan pemasaran, 3 usaha souvenir kampung bojong dinyatakan sangat layak untuk dijalankan. souvenir memiliki ciri khas, harga relatif lebih tinggi tetapi berkualitas bagus, dan saluran pendistribusian yang tepat. Pengepul serbuk kayu tidak melakukan promosi karena pencarian pangsa pasar atau konsumen merupakan tanggung jawab pengrajin souvenir kampung bojong.
2. Ditinjau dari aspek teknis dan teknologi, 3 usaha souvenir kampung bojong dinyatakan sangat layak untuk dijalankan..
3. Ditinjau dari aspek finansial yang dianalisis melalui metode *Payback Period (PP)*, *Net Present Value (NPV)*, *Profitability Index (PI)*, *Internal Rate of Return (IRR)*, dan *Average Rate of Return (ARR)*, 3 usaha souvenir kampung bojong dinyatakan sangat layak untuk dijalankan
4. *Payback Period (PP)* Usaha souvenir kampung bojong

Hasil perhitungan PP dibandingkan dengan jangka waktu pengembalian investasi yang diinginkan. Nilai PP yang diperoleh menghasilkan angka yang lebih kecil dibandingkan dengan jangka waktu pengembalian investasi yang diinginkan. Nilai rata-rata PP untuk usaha souvenir bukan *warehouse* adalah 2 tahun 5 bulan 9 hari sedangkan PP yang diharapkan berdasarkan umur alat

5. *Net Present Value* (NPV) Usaha souvenir kampung Bojong Perhitungan NPV menghasilkan nilai sekarang arus kas bersih.

yang dihasilkan sampai jangka waktu pengembalian investasi yang diinginkan untuk menutup investasi yang ditanamkan dalam usaha gula semut. Nilai NPV yang diperoleh menghasilkan angka positif atau lebih dari nol. Nilai rata-rata NPV untuk usaha souvenir bukan adalah Rp 6.220.000 Hal ini berarti bahwa nilai sekarang arus kas bersih yang dihasilkan selama usaha dijalankan sampai jangka waktu yang diinginkan mampu menutup investasi yang dikeluarkan.

5.2 SARAN

Berdasarkan hasil penelitian, peneliti memberikan saran sebagai berikut:

1. Berkaitan dengan aspek pasar dan pemasaran, yang dapat dilakukan yaitu:
 - a. Kegiatan promosi perlu ditingkatkan oleh penjual souvenir yang bertanggung jawab mencari pasar/konsumen bekerjasama dengan pemerintah terutama untuk meningkatkan konsumsi pasar lokal, yaitu melalui penawaran dan kerja sama dengan hotel, toko/swalayan, rumah, dan instansi-instansi pemerintah maupun swasta untuk mengonsumsi souvenir kampung bojong.
 - b. Produksi souvenir dalam kemasan perlu ditingkatkan agar lebih menarik sehingga dapat dijadikan oleh-oleh khas daerah. Penjualan souvenir dalam kemasan juga akan meningkatkan keuntungan bagi pengepul serbuk kayu kampung bojong karena harga jualnya lebih tinggi dibandingkan biasanya.
2. Berkaitan dengan perbaikan dan peningkatan aspek teknis dan teknologi, yang dapat dilakukan yaitu:
 - a. Pendampingan dan peningkatan pengawasan oleh seseorang yang ahli dalam proses ini pascaproses

produksi, yaitu pencucian dan penyimpanan peralatan produksi untuk mencegah penggunaan bahan pembersih kimia lainnya yang dapat berpengaruh terhadap kualitas souvenir

- b. Pengrajin souvenir perlu melakukan perbaikan tempat produksi, membeli peralatan produksi sesuai dengan standar yang ditentukan, dan perlengkapan keselamatan kerja karyawan untuk menjamin higienitas souvenir yang diproduksi.

1. Dalam proses pengecatan harus diperhatikan tingkat kekentalan cat yang digunakan serta teknik pengecatan yang digunakan.
2. Dalam proses penggulungan harus diperhatikan dalam proses penggulungan agar lebih rapi.
3. Dalam proses pencetakan gunakan cetakan dengan tekstur yang keras sehingga produk memiliki bentuk yang sama.