

## **Bab V**

### **Kesimpulan dan Saran**

#### **5.1 Kesimpulan**

Dari penelitian ini dapat diambil kesimpulan dengan adanya upaya perancangan usaha pengolahan limbah kedelai menjadi sebuah produk yaitu tepung kulit ari dan nata de soya membuat limbah yang ada menjadi lebih terminimalisir nantinya. Dimana diketahui pada wawancara yang dilakukan dengan Ibu Iis sendiri terdapat limbah kedelai padat >50-60 kg dan limbah cair >45 liter setiap harinya, namun dengan adanya upaya pengolahan perancangan usaha ini limbah-limbah tersebut dapat terminimalisir sekitar 30% limbah dalam setahun dan akan terus meningkat setiap tahunnya dikarenakan sudah diolah menjadi usaha sampingan yaitu usaha produk kulit ari kedelai dan nata de soya.

Dalam hal ini produk yang dihasilkan berupa tepung kulit ari merupakan produk tinggi serat dari olahan limbah kedelai padat yaitu berupa kulit dari biji kedelai yang telah direbus. Kulit ini dilakukan pengolahan hingga menjadi tepung dengan kandungan yang ada dalam tepung kulit ari ini berupa serat kasar 24,84%, protein kasar 17,98%, lemak 5,5%, kalori 28,29 kkal/kg. Tepung ini memiliki bentuk yang halus, dan tidak terlalu tebal. Tepung ini memiliki karakteristik seperti tepung maizena. Tepung ini memiliki manfaat yang dapat mengentalkan adonan sehingga tepung kulit kedelai ini sangat cocok sebagai salah satu substitusi bahan pembuatan kue. Sedangkan Nata de soya merupakan produk olahan yang berasal dari limbah cair produksi. Nata de soya ini mirip seperti nata de coco namun bahan utama yang digunakan berbeda yaitu air rebusan biji kedelai sedangkan nata de coco dari air kelapa. Untuk kandungan yang terdapat pada olahan nata de soya ini yaitu karbohidrat, protein, lemak, serat kasar, kalsium dengan kadar zat gizi sekitar 2-3 gram untuk setiap kandungan. Nata de soya ini memiliki rasa yang hambar dengan tekstur yang gurih dan kenyal. Nata de soya ini cocok untuk disajikan sebagai pelengkap aneka minuman es dan sirup.

Dalam hal ini peramalan target penjualan sudah ditentukan pada aspek pasar dimana dalam menentukan peramalan digunakan kuisisioner yang terdiri dari 100 responden yang dianggap mewakili pasar untuk menentukan angka perhitungan

peramalan target penjualan menggunakan perhitungan rumus QNAP. Dalam hal ini angka target penjualan pertahunnya akan mengalami tingkat kenaikan secara bertahap sampai memenuhi target yang telah diramalkan. Berikut merupakan hasil dari peramalan permintaan untuk produk tepung dan nata de soya.

Tabel 5.1 Rincian Penjualan Tepung Kedelai / Tahun

<b>Rincian Penjualan Produk Tepung Kulit Kedelai</b>									
Tahun	Bulan	Target	Presentase /bulan	Total Jual	Tahun	Bulan	Target	Presentase /bulan	Total Jual
<b>Tahun 1 (2022)</b>	1-2	1.526 /bulan	10%	306	<b>Tahun 3 (2024)</b>	25-27	1.754 /bulan	90%	4.737
	3-5		20%	918		28-30		95%	4.998
	6-8		50%	2.289		31-33		95%	4.998
	9-12		75%	4.580		34-36		100%	5.262
	<b>Total Jual/tahun 1</b>					<b>8.093</b>	<b>Total Jual/tahun 3</b>		
<b>Tahun 2 (2023)</b>	13-15	1.526 /bulan	80%	3.663	<b>Tahun 4 (2025)</b>	37-39	1.754 /bulan	100%	5.262
	16-18		90%	4.122		40-42		100%	5.262
	19-21		95%	4.350		43-45		100%	5.262
	22-24		100%	4.578		46-48		100%	5.262
	<b>Total Jual/tahun 2</b>					<b>16.713</b>	<b>Total Jual/tahun 4</b>		

Dapat dilihat untuk permintaan produk tepung kulit kedelai mengalami kenaikan bertahap setiap tahunnya hingga pada tahun akhir penjualan dapat memenuhi semua target permintaan. Begitu pula dengan produk nata de soya, berikut peramalan permintaannya:

Tabel 5.2 Rincian Penjualan Nata de Soya / Tahun

<b>Rincian Penjualan Produk Nata De Soya</b>									
Tahun	Bulan	Target	Presentase /bulan	Total Jual	Tahun	Bulan	Target	Presentase /bulan	Total Jual
<b>Tahun 1 (2022)</b>	1-2	539 /bulan	10%	108	<b>Tahun 3 (2024)</b>	25-27	621 /bulan	90%	1.677
	3-5		20%	324		28-30		95%	1.770
	6-8		50%	486		31-33		95%	1.770
	9-12		75%	1.616		34-36		100%	1.863
	<b>Total Jual/tahun 1</b>					<b>2.534</b>	<b>Total Jual/tahun 3</b>		
<b>Tahun 2 (2023)</b>	13-15	539 /bulan	80%	1.294	<b>Tahun 4 (2025)</b>	37-39	621 /bulan	100%	1.863
	16-18		90%	1.455		40-42		100%	1.863
	19-21		95%	1.536		43-45		100%	1.863
	22-24		100%	1.617		46-48		100%	1.863
	<b>Total Jual/tahun 2</b>					<b>5.902</b>	<b>Total Jual/tahun 4</b>		

Nantinya dalam hal ini produk tepung kulit ari kedelai akan dijual dengan harga Rp. 10.000/kemasan dan Rp 11.500/kemasan untuk produk nata de soya. Strategi pemasaran yang dilakukan yaitu melakukan analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) terkait Umkm seperti yang dijelaskan pada tabel 4.5. Selain itu ada pula Analisis STP (*Segmentasi, Targeting, Positioning*) dimana segmentasi yang dituju yaitu masyarakat kota Malang dengan rentan usia berkisar pada 17 – 60 tahun sebanyak 635.575 jiwa, sedangkan untuk targeting yaitu para masyarakat, rumah tangga maupun pekerja dengan tingkat perekonomian rendah hingga atas, serta positioning yaitu menempatkan umkm Amanah sebagai industri tempe yang membuat cabang olahan baru kedelai yaitu tepung kedelai dan nata de soya di Kota Malang dengan menawarkan produk olahan baru yang tidak mengandung bahan pengawet maupun bahan berbahaya lainnya yang sangat aman dikonsumsi serta memiliki kualitas yang sangat baik pada bahan bakunya yaitu dengan menggunakan limbah kedelai kuning local yang dianggap lebih baik dibanding kedelai putih dikarenakan kedelai kuning local lebih fresh serta tidak mengalami rekayasa genetik.

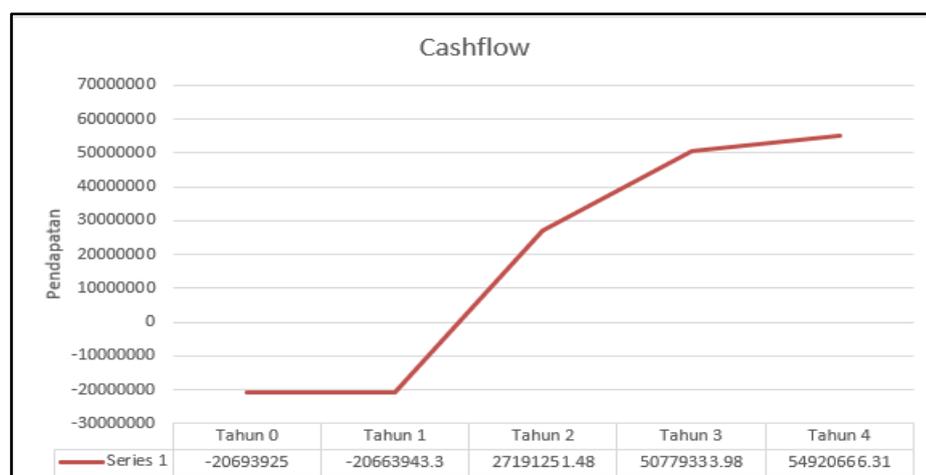
Dalam hal ini pemasaran produk akan dilakukan dengan metode *advertising, sales promotion, public relation, personal selling*, hingga *direct marketing*. Promosi-promosi tersebut salah satunya terdiri dari review youtube, promote instagram, website, share forum grup facebook, pameran / bazaar, brosur, hingga banner dengan rincian biaya Rp. 15.475.000 untuk pengeluaran 1 tahun promosi. Promosi ini diharapkan umkm Amanah sebagai sarana dalam menyebarkan produk guna memberi ketahuan kepada konsumen terkait produk tepung dan nata de soya.

Dalam proses pembuatannya produk tepung kulit ari kedelai dan nata de soya memiliki teknologi pendukung yang membantu proses pembuatannya. Seperti yang dijelaskan pada aspek teknis dan teknologi untuk produk tepung kulit ari kedelai akan diproses dalam 6 fase proses mulai dari fase pencucian hingga fase packing yang memakan waktu 70 menit proses pembuatan. Dari waktu tersebut didapat waktu standar sebesar 73,5 menit dan kapasitas produksi sebesar 105 kg/ harinya. Sedangkan untuk produk nata de soya akan memakan waktu pembuatan sekitar waktu 21640 menit proses pembuatan dengan waktu tersebut didapat waktu standar sebesar 22073 menit dan kapasitas produksi sebesar 700kg/bulannya. Untuk biaya pembuatan yang dikeluarkan

umkm Amanah membutuhkan biaya Rp. 1.676 untuk tepung kulit ari dan Rp. 4.692 untuk produk nata de soya. Nantinya Umkm Amanah akan mendirikan usahanya dengan pertimbangan pemilihan lokasi menggunakan metode AHP sehingga didapat tempat lokasi usaha yaitu di jalan terusan sulfat dengan biaya sewa Rp 10.500.000 pada tahun pertama. Dalam hal ini daerah sulfat mengungguli daerah basuki rahmat dengan bobot penilaian 4,392 berbanding 4,085 sehingga terpilih daerah sulfat dengan nilai terbesar.

Tersusunya struktur organisasi yang baik untuk umkm Amanah sudah ditentukan pada aspek manajemen dan organisasi. Pada aspek ini menghasilkan rincian jumlah pegawai untuk umkm amanah serta gaji yang diberikan. Pada tahap ini umkm akan dibagi menjadi 3 pengurus dimana terdapat manejer umum yang mengelola dan bertanggung jawab terkait seluruh kegiatan administrasi hingga keuangan umkm. Bagian kedua dan ketiga yaitu bagian produksi tepung dan nata de soya, dimana bagian ini bertugas membuat produk, mencatat perencanaan penggunaan bahan baku, memastikan kelancaran produksi dari awal hingga packing, membantu manajer dalam mengontrol kualitas produk, serta memeriksa dan melaporkan kondisi fasilitas produksi.

Dalam aspek analisis finansial dapat dilihat seluruh perhitungan biaya keluar maupun masuk dihitung menjadi satu menghasilkan cashflow pendapatan dengan jangka proyek yang ditentukan yaitu selama 4 tahun. Dalam perhitungan ini dapat diketahui bahwa tahun awal merupakan modal yang dikeluarkan dilanjutkan ke tahun berikutnya untuk pendapatan yang dihasilkan oleh umkm. Data cashflow ini akan dilanjutkan untuk mendapat perhitungan terkait kelayakan perancangan sebuah usaha.



Gambar 5.1 Cashflow Pendapatan Usaha UMKM Amanah

Untuk keputusan layak tidaknya suatu usaha dikembangkan setelah dilakukannya analisis kelayakan finansial maka dapat diambil kesimpulan untuk perancangan usaha dianggap layak dikembangkan oleh Umkm Amanah hal itu dikarenakan dengan melihat perhitungan nilai NPV (*Net Present Value*) yaitu  $\$42.321.728,56 > 0$  dan IRR (*Internal Rate of Return*) yang lebih besar dari Marr yaitu  $56 \% > 17.1\%$  maka sangat berpotensi untuk dijalankan. Terlebih lagi dengan nilai pengembalian modal atau payback period berumur 2.58 tahun dianggap tidak terlalu lama untuk pengembangan sebuah usaha produk baru. Sehingga penelitian ini diharapkan menjadi pondasi rancangan dasar yang dimiliki Umkm Amanah untuk mengembangkan proyek ini secara riil di kedepannya

## **5.2 Saran**

Saran yang diberikan untuk penelitian lanjutan yaitu adanya analisis terkait brand awareness pada produksi produk, serta analisis terkait model pengemasan produk yang lebih menarik bagi konsumen untuk kedepannya dan analisis terkait pembuatan perhitungan dengan skala yang lebih besar atau dengan kemungkinan untung yang lebih tinggi, karena dalam hal ini memungkinkan melihat besarnya potensi perkembangan Umkm menuju perusahaan yang riil dengan kapasitas produksi yang besar dikemudian harinya.