KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Pengembangan usaha tempe segar pada Rumah Tempe Indonesia dinilai sangat layak dan memiliki prospek pengembangan yang baik. Hal ini ditunjukkan dari hasil analisis terhadap berbagai aspek berikut:

1. Aspek Non-Finansial:

- Aspek Hukum sudah sangat layak karena telah memenuhi berbagai legalitas dan sertifikasi yang diperlukan, seperti izin usaha, sertifikasi halal, dan standar keamanan pangan.
- Aspek Pemasaran dinilai sangat layak karena produk sesuai dengan kebutuhan konsumen, harga yang kompetitif, dan saluran distribusi yang efektif. Strategi pemasaran yang diterapkan berhasil menjangkau pasar dengan permintaan yang terus meningkat.
- Aspek Lingkungan dinilai layak karena limbah produksi telah dikelola dengan baik sehingga tidak menimbulkan bau maupun mencemari lingkungan sekitar.
- Aspek Teknis dan Teknologi menunjukkan kelayakan melalui proses produksi yang tersusun dengan baik, layout ruang produksi yang efisien, serta penggunaan peralatan berbahan *stainless steel* 304 yang sesuai dengan standar BPOM, sehingga menjamin keamanan pangan.
- Aspek Manajemen dan Sumber Daya Manusia juga sangat layak, dengan struktur organisasi yang terencana, pembagian tugas yang jelas, dan manajemen operasional yang tertata rapi.

Dari sisi finansial, usaha tempe segar ini sangat menguntungkan dan layak dikembangkan. Hal ini ditunjukkan dari nilai *Benefit Cost Ratio* (B/C) sebesar 2,09, yang berarti setiap satuan biaya yang dikeluarkan akan menghasilkan manfaat sebesar 2,09 kali lipat. BEP unit sebanyak 235.822 pcs tempe/tahun dengan total pendapatan/Bep Rupiah sebesar Rp 3.655.245.851. Selain itu, nilai *Net Present Value* (NPV) sebesar Rp 6.348.153.514 menunjukkan bahwa usaha ini memberikan keuntungan bersih yang signifikan dalam jangka waktu yang dihitung. Tingkat pengembalian investasi atau *Internal Rate of Return* (IRR) sebesar 47,43% juga memperlihatkan bahwa usaha ini sangat menarik dan *bankable.* Ditambah lagi,

waktu pengembalian modal atau *Payback Period* (PP) yang hanya memerlukan waktu 1,99 tahun menunjukkan bahwa usaha ini memiliki risiko yang rendah dengan waktu balik modal yang sangat cepat.

Analisis sensitivitas menunjukkan bahwa usaha produksi tempe masih layak dijalankan dan dibiayai bank pada skenario penurunan pendapatan 10–20% maupun kenaikan biaya variabel 10–20%, karena tetap menghasilkan NPV positif, IRR di atas suku bunga pasar 6%, Net B/C Ratio >1, dan *Payback Period* yang wajar. Namun, pada kombinasi penurunan pendapatan dan kenaikan biaya variabel masing-masing sebesar 20%, usaha menjadi tidak layak karena NPV negatif, IRR di bawah 0%, dan Net B/C Ratio <1. Dengan demikian, usaha ini sensitif terhadap perubahan simultan pendapatan dan biaya variabel, terutama bila keduanya memburuk secara signifikan

Saran

1. Kolaborasi dengan *Influencer* dan *Food Reviewer* untuk meningkatkan kepercayaan dan eksposur produk baru, RTI dapat menjalin kerja sama dengan *influencer* atau *food reviewer* yang memiliki audiens relevan. Kolaborasi ini dapat dilakukan melalui ulasan produk, video mencicipi produk, atau kampanye di media sosial. Hal ini akan meningkatkan visibilitas dan menarik minat konsumen baru.
2. RTI sebaiknya meningkatkan strategi pemasaran dan penjualan produk secara online, terutama melalui *platform e-commerce* seperti Shopee dan Tokopedia. Mengingat penjualan di platform tersebut masih relatif rendah, RTI perlu meningkatkan promosi melalui diskon, bundling produk, atau program loyalitas untuk menarik konsumen. Di era digital ini, pemanfaatan *e-commerce* akan memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan volume penjualan.