

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis inovasi usaha Smoothies Cava sebagai produk pangan sumber zat besi dan vitamin C untuk pencegah anemia pada remaja putri. Berikut adalah kesimpulan dari hasil penelitian ini:

1. Hasil penjualan produk Smoothies Cava yang telah terjual 60 botol diketahui bahwa rata-rata persentase respon pembeli terhadap cita rasa produk, kemasan produk, label produk, dan harga produk Smoothies Cava termasuk dalam kategori suka.
2. Penjualan Smoothies Cava menunjukkan kinerja yang cukup baik. Dengan total pendapatan Rp 900.000 dan laba bersih Rp 190.500 pada bulan Juni, pencapaian BEP yang rendah menunjukkan efisiensi produksi yang baik dari segi produksi maupun harga. Nilai ROI sebesar 26% juga mengindikasikan tingkat pengembalian investasi yang menguntungkan. Rasio pendapatan terhadap biaya (R/C) yang lebih besar dari 1 semakin menguatkan kesimpulan bahwa usaha ini layak untuk dikembangkan lebih lanjut.
3. Hasil analisis SWOT yang telah dilakukan menunjukkan bahwa usaha Smoothies Cava berada dalam posisi yang menguntungkan yaitu pada kuadran agresif. Posisi ini menunjukkan bahwa usaha memiliki kekuatan internal yang dapat dimanfaatkan untuk menangkap peluang yang ada di pasar.
4. Hasil analisis respon pembeli menunjukkan bahwa produk Smoothies Cava memiliki potensi yang besar untuk terus berkembang dan menjadi pilihan utama bagi konsumen yang mencari minuman sehat dan lezat.

#### **B. Saran**

Berdasarkan kesimpulan dari hasil penelitian yang diperoleh, berikut adalah beberapa saran yang dapat diberikan untuk pengembangan usaha Smoothies Cava:

1. Pada penelitian ini respon pembeli terhadap cita rasa, kemasan, label, dan harga produk sudah cukup positif, Smoothies Cava dapat mempertimbangkan untuk mengembangkan varian rasa baru atau produk yang lebih spesifik, seperti varian dengan kandungan nutrisi yang lebih tinggi untuk menarik segmen konsumen yang lebih luas.

2. Pada penelitian ini hasil penjualan dan ROI yang positif, untuk penelitian lebih lanjut usaha Smoothies Cava dapat meningkatkan aktivitas pemasaran lebih luas seperti menempelkan atau membagikan brosur di beberapa tempat.
3. Pada penelitian ini pencapaian BEP yang rendah dan laba bersih yang cukup menguntungkan, Smoothies Cava dapat dipertimbangkan untuk meningkatkan skala produksi. Skala produksi yang lebih besar dapat membantu menurunkan biaya produksi per unit yang dapat meningkatkan keuntungan.
4. Berdasarkan analisis SWOT posisi usaha Smoothies Cava berada di kuadran agresif yang menunjukkan posisi usaha menguntungkan. Smoothies Cava dapat peluang kemitraan dengan toko-toko kesehatan, kafe, atau supermarket untuk memperluas distribusi produk.
5. Berdasarkan tren konsumen yang peduli dengan Kesehatan khususnya dalam pencegahan anemia. Studi ini dapat mencakup pengukuran berkelanjutan terhadap kadar zat besi dan vitamin C pada konsumen yang rutin mengonsumsi produk, serta uji klinis untuk memperkuat klaim kesehatan produk.