

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, peneliti dapat menyimpulkan bahwa pengembangan produk teh celup herbal Rosvia yang diformulasikan dari bunga telang, jahe merah, dan lemon telah memberikan hasil yang sesuai dengan tujuan dan ruang lingkup penelitian. Selama dua bulan kegiatan usaha, diperoleh hasil sebagai berikut:

1. Proses formulasi teh celup Rosvia dilakukan dengan pendekatan sederhana namun sistematis. Bahan-bahan dikeringkan, ditakar secara proporsional, dan dikemas dalam kantong teh yang higienis.
2. Bahan herbal yang digunakan memiliki kandungan zat aktif yang terbukti secara ilmiah memberikan manfaat kesehatan. Bunga telang kaya antosianin sebagai antioksidan, jahe merah mengandung gingerol sebagai antiinflamasi dan penurun kolesterol, serta lemon mengandung vitamin C dan minyak atsiri yang bermanfaat untuk relaksasi dan imunitas tubuh.
3. Hasil analisis keuangan menunjukkan bahwa usaha ini layak dijalankan. Dengan modal awal sebesar Rp 6.150.000 dan total pendapatan selama dua bulan sebesar Rp 8.400.000, diperoleh keuntungan bersih Rp 2.250.000. Rasio keuntungan sebesar 36,59% menunjukkan tingkat profitabilitas yang baik dan memenuhi standar kelayakan usaha mikro (UMKM).
4. Strategi pengembangan produk dan pemasaran telah dilakukan secara digital dan konvensional. Penjualan melalui media sosial, marketplace, serta melalui reseller lokal menunjukkan bahwa pendekatan distribusi kombinasi (*online* dan *offline*) efektif menjangkau konsumen.
5. Produk teh celup Rosvia telah dilengkapi legalitas usaha yang meliputi Nomor Induk Berusaha (NIB), sertifikasi halal dari Sucofindo, dan izin edar P-IRT. Selain itu, pengajuan HKI sedang dalam proses. Hal ini menunjukkan

kesiapan usaha untuk tumbuh secara profesional dalam ekosistem UMKM yang berdaya saing.

5.2. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan keterbatasan yang telah diidentifikasi sebelumnya, maka penulis memberikan saran sebagai berikut:

1. Saran Praktis:

- a. Bagi pelaku usaha, disarankan untuk terus meningkatkan kualitas produk dengan memperhatikan saran konsumen, seperti pengembangan varian rasa baru, penyempurnaan informasi kandungan bahan, serta menjaga konsistensi cita rasa dan tampilan produk.
- b. Strategi pemasaran digital perlu diperkuat dengan konten kreatif dan interaktif, serta kolaborasi dengan influencer kesehatan atau komunitas herbal untuk meningkatkan brand awareness dan penjualan.
- c. Dalam aspek legalitas, perlu dipastikan bahwa proses pendaftaran HKI dapat segera selesai agar perlindungan merek dan desain produk menjadi lebih kuat.

2. Saran Akademis:

Penelitian ini dapat dijadikan referensi bagi penelitian selanjutnya dalam pengembangan produk berbasis herbal, khususnya pada skala UMKM. Peneliti selanjutnya dapat memperluas ruang lingkup dengan melibatkan uji laboratorium untuk kandungan zat aktif atau menggunakan metode kuantitatif untuk mengukur kepuasan konsumen secara statistik, serta mengevaluasi kelayakan usaha dengan analisis keuangan yang lebih lengkap seperti ROI, ROE, dan arus kas (*cash flow*).

Dengan demikian, diharapkan hasil penelitian ini dapat memberikan kontribusi nyata baik bagi pengembangan usaha kecil berbasis herbal maupun sebagai bahan kajian akademis untuk penelitian lanjutan.