

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai analisis peluang usaha produk berbasis sabut kelapa di Kecamatan Tembilahan, Kabupaten Indragiri Hilir, Provinsi Riau, maka diperoleh beberapa kesimpulan sebagai berikut.

1. Karakteristik pemilik UMKM sabut kelapa di Kecamatan Tembilahan berumur 30-50 tahun, berpendidikan terakhir SMA, UMKM sabut kelapa sebagai pekerjaan sampingan dengan lama usaha rata-rata 7 tahun. Profil usaha UMKM sabut kelapa di Kecamatan Tembilahan menunjukkan bahwa mayoritas usaha berstatus kepemilikan pribadi dengan modal yang bervariasi antara Rp15.000.000 hingga Rp70.000.000. Jumlah karyawan yang terlibat cukup terbatas yaitu antara 1 hingga 4 orang. Pengadaan bahan baku sabut kelapa dilakukan melalui kerjasama dengan petani kelapa, dengan kebutuhan bahan baku mencapai 20 hingga 85 kg setiap hari. Proses produksi telah sebagian mengandalkan alat produksi termasuk mesin pemisah serat, dengan total produksi berkisar antara 12,5 hingga 54 kg per hari. Pemasaran produk dilakukan dengan cara mandiri secara langsung kepada pelanggan serta melalui mitra seperti toko kelontong, dengan volume penjualan antara 12,5 hingga 54 kg per hari.
2. Berdasarkan hasil penelitian mengenai analisis peluang usaha sabut kelapa di Kecamatan Tembilahan, Kabupaten Indragiri Hilir, dapat disimpulkan bahwa Kecamatan ini memiliki potensi yang cukup besar dalam mengembangkan usaha sabut kelapa. Potensi tersebut didukung oleh ketersediaan bahan baku yang melimpah, lokasi yang cukup strategis, serta akses pasar yang luas. Namun demikian, usaha sabut kelapa juga menghadapi sejumlah kelemahan dan ancaman, seperti keterbatasan alat produksi, kurangnya kelembagaan petani, dan fluktuasi harga bahan baku. Melalui hasil analisis SWOT, beberapa strategi dapat diterapkan untuk mengatasi tantangan tersebut, antara lain: peningkatan kapasitas produksi dengan menambah mesin, pembentukan kelompok tani, pemanfaatan akses permodalan melalui program KUR, penguatan kemitraan dalam penyediaan bahan baku dan pasar, inovasi produk melalui peningkatan kreativitas

produk dan tampilan kemasan, serta pendirian koperasi sebagai lembaga pendukung kegiatan usaha. Dengan penerapan strategi tersebut, usaha sabut kelapa di Kecamatan Tembilahan berpotensi menjadi sektor unggulan dalam mendorong pertumbuhan ekonomi masyarakat setempat.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka dapat diberikan saran sebagai berikut

1. Bagi Pelaku UMKM Sabut Kelapa

Disarankan untuk meningkatkan skala usaha melalui penambahan mesin produksi guna memenuhi permintaan pasar yang terus meningkat. Selain itu, perlu dilakukan perluasan jaringan pemasaran, baik di tingkat lokal, provinsi, maupun antarprovinsi. Pembentukan usaha atau kemitraan antar produsen juga penting dilakukan untuk memperkuat kerja sama, meningkatkan daya saing, serta memperluas distribusi produk secara kolektif.

2. Bagi Pemerintah Daerah

Diharapkan dapat memberikan dukungan yang lebih optimal dalam bentuk pelatihan kewirausahaan, bantuan permodalan seperti akses kelompok KUR agar pelaku usaha tidak lagi memproduksi sabut kelapa secara manual, serta pendampingan usaha secara berkelanjutan. Pemerintah juga diharapkan memfasilitasi terbentuknya koperasi atau kelompok tani sebagai wadah resmi bagi pelaku usaha sabut kelapa di Kecamatan Tembilahan.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini masih memiliki sejumlah keterbatasan, sehingga disarankan agar penelitian lanjutan dapat memperluas ruang lingkup kajian, menggunakan pendekatan yang lebih komprehensif, serta mempertimbangkan variabel lain seperti strategi pemasaran digital, keberlanjutan usaha, dan dampak sosial ekonomi terhadap masyarakat. Hasil penelitian ini dapat dijadikan referensi awal dalam mengembangkan kajian serupa, khususnya terkait dengan peluang usaha berbasis sabut kelapa di Kecamatan Tembilahan dan wilayah sekitarnya.