

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian tentang analisis usaha bubuk kopi Mak Ambik pada periode 01 Agustus 2022 – 31 Agustus 2022, dapat diambil kesimpulan :

1. Usaha bubuk kopi Mak Ambik masuk kedalam usaha kecil yang sudah berdiri sejak tahun 1970 an dengan volume produksi  $\pm$  11. 884 bungkus. Pada aspek SDM, usaha bubuk kopi Mak Ambik memiliki 5 orang tenaga kerja dan belum memiliki struktur organisasi perusahaan secara tertulis. Usaha bubuk kopi Mak Ambik memasarkan produknya kepada konsumen akhir dan pedagang pengecer menggunakan metode *personal selling* dan metode promosi penjualan dengan memberikan diskon Rp. 10.000 pada saat lebaran dalam pembelian minimal 50 bungkus bubuk kopi. Pada aspek keuangan, usaha ini belum melakukan pencatatan keuangan yang sesuai dengan standar pencatatan keuangan sehingga jumlah biaya yang harus dikeluarkan dan jumlah laba bersih usaha tidak diketahui dengan pasti.
2. Usaha bubuk kopi Mak Ambik Memperoleh pendapatan sebesar Rp. 63.968.000 dengan total biaya yang dikeluarkan oleh pemilik usaha sebesar Rp. 54.501.590. Laba bersih yang didapatkan pada usaha bubuk kopi Mak Ambik yaitu sebesar Rp. 9.466.410 dengan persentase 14,8% dan nilai rasio R/C sebesar 1,17. Hal ini dapat diartikan bahwa dalam periode penelitian usaha ini telah mencapai keuntungan dan layak untuk diusahanya.

## B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan pada usaha bubuk kopi Mak Ambik, adapun saran yang dapat diberikan kepada pihak usaha, yaitu :

1. Diharapkan pihak usaha memperbaiki perencanaan pemasaran dengan cara menambah sistem promosi produk melalui media sosial. Manfaat menggunakan media sosial bagi usaha bubuk kopi Mak Ambik yaitu usaha dapat lebih berkembang dan dapat memperluas pasar, dapat membangun interaksi dengan masyarakat sehingga merek dagang usaha ini lebih cepat dikenal masyarakat luas serta produksi produk dan keuntungan pun juga ikut meningkat.
2. Diharapkan pemilik usaha melakukan pencatatan keuangan yang jelas sehingga biaya-biaya yang dikeluarkan dan pendapatan penjualan dapat dipantau dengan jelas dan dapat melihat tingkat perkembangan usaha sehingga pihak usaha dapat melakukan perencanaan yang lebih matang untuk pengelolaan usaha. Selain itu dari keuntungan yang sudah didapatkan, sebaiknya pemilik usaha menyisihkan sedikit dana untuk disimpan yang dapat digunakan untuk menambah volume produksi, menambah tenaga kerja dan juga membeli peralatan dan mesin yang dibutuhkan.

