

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian tentang analisis usaha tahu yang telah dilakukan pada usaha tahu Romi periode Mei 2018, dapat diambil kesimpulan :

1. Pada aspek sumber daya manusia usaha tahu Romi memiliki 9 orang termasuk pimpinan usaha, Aspek manajemen produksi usaha tahu Romi telah menggunakan peralatan dan mesin. Pada sistem pengadaan bahan baku usaha Romi langsung membeli bahan baku kepada langganan yang ada di Kota Padang. Pada aspek keuangan, usaha memiliki sumber modal sendiri akan tetapi belum melakukan pencatatan akuntansi yang tertib dan teratur. Aspek pemasaran usaha tahu Romi menjual produk nya kepada pedagang pengecer yang ada di pasar-pasar tradisional di Kecamatan Bayang, Bayang Utara dan IV Jurai dan kegiatan promosi usaha ini melakukannya dengan metoda *personal selling*.
2. Keuntungan atau laba bersih yang diperoleh oleh usaha Romi adalah sebesar Rp. 14.991.925,- selama periode Mei 2018. Berdasarkan analisa titik impas usaha tahu Romi pada periode Mei 2018, maka diperoleh kuantitas titik impas usaha tahu Romi sebesar 96.119,04 dengan impas penjualan Rp. 65.545.500,- Pada saat penelitian, usaha tahu Romi sudah berproduksi diatas titik impas.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, disarankan kepada pemilik ataupun pemimpin usaha hal-hal sebagai berikut :

1. Usaha tahu Romi diharapkan melakukan pencatatan keuangan yang baik sesuai dengan kaidah pencatatan akuntansi yang benar terkait pendapatan yang diperoleh untuk menentukan tingkat keuntungan usaha. Serta mampu melakukan pencatatan laporan keuangan secara rinci mengenai biaya-biaya yang dikeluarkan selama proses produksi. Hal ini bertujuan untuk dapat

melihat tingkat perkembangan usaha sehingga pihak usaha bisa melakukan perencanaan yang baik untuk pengelolaan usaha baik untuk saat ini maupun untuk masa yang akan datang.

2. Aspek manajemen operasional, pada usaha tahu Romi sebaiknya pihak industri menambah peralatan dan mesin serta tenaga kerja agar bisa memproduksi tahu lebih banyak lagi dan dengan banyaknya produksi pada aspek pemasaran pihak industri bisa mengembangkan wilayah distribusi, dan untuk proses perekrutan diharapkan proses ini dilaksanakan dengan sebaik mungkin sehingga bisa menunjang produktivitas usaha.

