

## BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

### A. Kesimpulan

1. Pada usaha Minang Yuni masuk kedalam usaha kecil yang sudah berdiri sejak tahun 1997 dengan volume produksi sebanyak 1.500 bungkus dan pada usaha Rina usaha mikro yang baru berdiri pada awal tahun 2018 dengan volume produksi sebanyak 600 bungkus. Dari aspek SDM, usaha kerupuk opak Minang Yuni memiliki 6 orang tenaga kerja dan belum memiliki struktur organisasi perusahaan tertulis. Dan pada usaha kerupuk opak Rina masih menggunakan 2 orang tenaga kerja. Pada usaha Minang Yuni memasarkan produknya dengan menggunakan metode personal selling dan dipasarkan kepada konsumen akhir dan juga pedagang pengecer. Pada usaha Rina, produk dipasarkan hanya kepada pedagang pengecer. Pada aspek keuangan, kedua usaha 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. Meskipun belum melakukan pencatatan keuangan dengan jelas tetapi kedua usaha pengolahan kerupuk opak ini sudah mengalami keuntungan. Laba bersih yang didapatkan pada usaha kerupuk opak Minang Yuni sebesar Rp.2.412.426,- pada periode 20 September – 19 Oktober 2018 dengan impas penjualan sebesar Rp.11.574.337,- dan impas kuantitas sebanyak 1.154 bungkus. Dan pada usaha kerupuk opak Rina mendapatkan keuntungan sebesar Rp.263.706,- dengan impas penjualan sebesar Rp.3.816.611,- pada periode 20 September – 19 Oktober 2018 dan impas kuantitas sebanyak 545 bungkus.

### B. Saran

1. Untuk aspek pemasaran, diharapkan kedua usaha memperbaiki perencanaan pemasaran dengan cara menambah sistem promosi produk tidak hanya dengan

*personal selling* tapi juga menggunakan iklan baik dimedia cetak maupun promosi secara online.

2. Dari aspek keuangan, sebaiknya pemilik kedua usaha melakukan pencatatan keuangan yang jelas sesuai dengan standar pencatatan keuangan sehingga biaya-biaya yang dikeluarkan dan pendapatan penjualan dapat dipantau dengan jelas. Selain itu dari keuntungan yang sudah didapatkan, sebaiknya kedua pemilik usaha menyisihkan sedikit dana untuk disimpan dan akan digunakan untuk modal mengembangkan usaha kedepannya seperti menambah volume produksi, menambah tenaga kerja atau membeli peralatan dan mesin yang dibutuhkan.

