

## **BAB V KESIMPULAN DAN SARAN**

### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian Analisis Usaha Kipang Pulut Bonjol Ita di Nagari Ganggo Hilia Kecamatan Bonjol Kabupaten Pasaman dapat disimpulkan bahwa :

1. Usaha Kipang Pulut Bonjol Ita termasuk ke dalam usaha industri kecil yang melakukan pengolahan beras ketan dan gula merah (saka) menjadi produk olahan makanan kue kering kipang. Pada aspek sumber daya manusia, usaha ini memiliki 6 orang tenaga kerja dengan sistem waktu yang dipimpin oleh Bapak Zainal Abidin. Dalam pengadaan bahan baku untuk produksi kipang pihak usaha melakukan pembelian bahan baku khusus beras ketan di Kota Payakumbuh dan untuk bahan baku gula merah (saka) serta bahan penolong lainnya dibeli di pasar tradisional yang berada di Kabupaten Pasaman. Produk yang dipasarkan yaitu produk kipang dengan cita rasa manis dan memiliki tekstur renyah dan harga jual kipang ke pedagang pengecer adalah Rp. 10.000 per 200 gram (1 bungkus). Daerah pemasaran kipang pulut Bonjol Ita sudah dilakukan di beberapa daerah di Sumatra Barat seperti Pasaman, Bukittinggi, Payakumbuh, dan Padang dengan daerah potensial penjualan berada di Bukittinggi. Pada aspek terakhir yaitu keuangan usaha, pada Usaha Kipang Pulut Bonjol Ita memiliki sumber modal sendiri dan belum melakukan pencatatan keuangan yang baik dan lengkap.
2. Keuntungan atau laba bersih yang diperoleh oleh Usaha Kipang Pulut Bonjol Ita selama periode November – Desember 2023 adalah sebesar Rp9.425.363. Berdasarkan analisis titik impas Usaha Kipang Pulut Bonjol Ita pada periode November – Desember 2023 maka diperoleh kuantitas titik impas 275,6 kg dengan impas penjualan Rp13.761.318,4. Pada saat penelitian Usaha Kipang Pulut Bonjol Ita sudah memproduksi diatas titik impas, dimana total pendapatan penjualan kipang pulut adalah Rp42.230.000.

## **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan disarankan kepada pihak Usaha Kipang Pulut Bonjol Ita sebagai berikut :

1. Dari aspek operasional pada Usaha Kipang Pulut Bonjol Ita agar bisa beroperasi dan memproduksi sesuai dengan target, sebaiknya ada pembagian kerja yang jelas dan spesifik serta membangun komitmen yang jelas antara pemilik usaha dan tenaga kerja terkait penetapan dan kedisiplinan jam kerja.
2. Dari aspek pemasaran, Usaha Kipang Pulut Bonjol Ita diharapkan dapat lebih memfokuskan kepada pasar-pasar yang potensial untuk penjualan kipang pulut. Untuk risiko pengembalian dari daerah pemasaran produk kipang, maka pihak usaha harus memiliki target batas maksimal pengembalian dan jika pengembalian melebihi target batas maksimal langkah selanjutnya harus mengurangi jumlah distribusi kipang kepada pasar tersebut. Kemudian terkait promosi melalui media sosial pada Usaha Kipang Pulut Bonjol Ita perlu dilakukan pembaharuan konten secara berkala dan menambahkan testimoni dari konsumen.
3. Dari aspek keuangan, Usaha Kipang Pulut Bonjol Ita diharapkan mampu melakukan pencatatan laporan keuangan yang baik dan lebih rinci terkait biaya-biaya yang dikeluarkan selama proses produksi dan juga terkait pendapatan yang diperoleh.