

BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian tentang analisis usaha Kerupuk Kamang yang telah dilakukan pada Usaha Kerupuk Kamang Noland periode 26 Februari – 26 Maret, dapat diambil kesimpulan:

1. Usaha Kerupuk Kamang Noland termasuk dalam usaha industri mikro berdasarkan jumlah tenaga kerjanya. Adapun pada aspek sumberdaya manusia, usaha ini memiliki jumlah tenaga kerjanya 3 orang termasuk pemilik usaha, istrinya, dan satu orang tenaga kerja luar keluarga. Pada aspek manajemen produksi, usaha ini memperoleh bahan baku dari pemasok ubi kayu di daerah Gadut, Koto Laweh, dan Koto Malintang, dan untuk bahan penolong diperoleh dari pasar tradisional. Untuk produk yang dihasilkan adalah Kerupuk Kamang original dengan ukuran kecil dan besar dengan produksi yang *on process/kontinu* dan tetap memenuhi permintaan distributor. Pada aspek pemasaran, usaha ini masih memiliki lingkup pemasaran yang kecil yaitu dijual langsung dirumah produksi dan secara tidak langsung dijual ke satu distributor. Pada aspek keuangan, usaha ini belum melakukan pencatatan keuangan.
2. Keuntungan yang diperoleh Usaha Kerupuk Kamang Noland pada periode penelitian 26 Februari - 26 Maret adalah sebesar Rp 611.492 (8,2%). Dari hasil perhitungan titik impas usaha yang diperoleh pada periode penelitian yaitu titik impas kuantitas sebesar 323.93 kg dan titik impas penjualan sebesar Rp 5.506.727. Berdasarkan hasil yang diperoleh tersebut Usaha Kerupuk Kamang Noland pada periode penelitian mengalami keuntungan karena berada diatas titik impas dengan volume penjualan usaha saat periode penelitian yaitu sebesar 476 kg dan pendapatan penjualan sebesar Rp 8.100.000.

B. Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan pada Usaha Kerupuk Kamang Noland ini, maka penulis memberikan beberapa saran kepada usaha diantaranya:

1. Dalam pengadaan bahan baku, Usaha Kerupuk Kamang Noland sebaiknya dapat mencari pemasok yang dapat memberikan bahan baku dalam jumlah yang konsisten sehingga volume produksi yang dihasilkan juga konsisten.
2. Dalam aspek produksi, usaha Kerupuk Kamang Noland sebaiknya melakukan produksi *full* setiap minggunya yaitu dari hari Senin - Sabtu agar produksi yang dilakukan konsisten setiap minggunya, serta memiliki pemasok ubi kayu cadangan apabila produsen tidak memperoleh bahan baku yang cukup dari pemasok utama.
3. Dalam aspek pemasaran, usaha Kerupuk Kamang Noland sebaiknya dapat memaksimalkan lagi penggunaan media sosial dalam mempromosikan produknya seperti membuat *reels* atau video singkat terkait pengenalan dan *update* penjualan produk agar usaha dapat lebih dikenal dan memiliki jangkauan pasar yang lebih luas.
4. Dalam aspek pengelolaan keuangan usaha, diharapkan agar pemilik Usaha Kerupuk Kamang Noland dapat melakukan pencatatan keuangan yang baik agar semua biaya yang dikeluarkan selama proses produksi dan pendapatan penjualan dapat diamati dengan baik. Tujuannya agar pemilik usaha dapat melakukan perencanaan yang lebih baik lagi untuk usahanya kedepannya.

