

## BAB V PENUTUP

### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian tentang analisis usaha keripik tempe pada Usaha Laris Manis di Kelurahan Padang Sarai Kecamatan Koto Tangah Kota Padang, dapat disimpulkan bahwa :

1. Laris Manis merupakan satu industri rumah tangga pengolahan keripik tempe yang berdiri pada tahun 2008 yang saat ini memiliki 1 tenaga kerja. Produk keripik tempe yang diproduksi oleh usaha Laris Manis menetapkan harga jual Rp 13.000 per bungkus dengan berat 0,15 gram. Laris Manis belum memiliki struktur organisasi seperti perusahaan industri yang sesuai berdasarkan fungsi pokok perusahaan yaitu fungsi produksi, pemasaran, dan administrasi umum. Aspek keuangan merupakan salah satu aspek didalam fungsi administrasi umum. Laris Manis belum melakukan pencatatan keuangan yang sesuai dengan standar akuntansi sehingga belum dapat mengidentifikasi biaya-biaya yang dikeluarkan dan mengetahui keuntungan yang didapatkan secara jelas setiap bulannya.
2. Berdasarkan hasil analisis keuntungan, keuntungan bersih Laris Manis dari periode 31 Oktober sampai 30 November 2024 adalah sebesar Rp 3.633.199,-. Keuntungan bersih ini belum mampu membuat Laris Manis mengembangkan usahanya karena memiliki beberapa kendala. Dari hasil analisis titik impas, volume penjualan keripik tempe pada periode 31 Oktober sampai 30 November 2024 sudah melebihi titik impas kuantitas dengan volume penjualan sebesar 1.125 bungkus. Titik impas kuantitas keripik tempe pada periode 31 Oktober dan 30 November 2024 adalah sebesar 330 bungkus. Disamping itu, impas penjualan keripik tempe usaha Laris Manis pada periode 31 Oktober sampai 30 November 2024 adalah sebesar Rp 3.633.199,-. Hasil Penjualan keripik tempe pada Usaha Laris Manis sudah melebihi titik impas hasil penjualan dimana hasil penjualan pada periode 31 Oktober sampai 30 November 2024 adalah Rp 14.625.000,- Saat ini Usaha Laris Manis telah memperoleh keuntungan

## B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilaksanakan pada Usaha Laris Manis maka penulis menyarankan beberapa hal yaitu :

1. Pada produksi, Usaha Laris Manis disarankan untuk menambah jumlah tenaga kerja atau karyawan terutama dibagian pemasaran agar proses pemasaran lebih efektif dan bisa memasarkan produk di luar Kota Padang ketika ada permintaan dan proses produksi menjadi lebih efisien karena seperti hasil penelitian, Owner atau pemilik usaha lebih banyak bekerja dibanding dengan tenaga kerja itu sendiri. Pada pemasaran, diharapkan Usaha Laris Manis melakukan promosi dengan memanfaatkan media sosial agar informasi keripik tempe Laris Manis dapat dikenal oleh masyarakat. Pada administrasi umum, diharapkan Usaha Laris Manis dapat melakukan pencatatan keuangan sesuai dengan standar akuntansi agar dapat melihat rincian biaya-biaya yang dikeluarkan, hasil penjualan dan keuntungan bersih yang diperoleh usaha. Pencatatan keuangan ini dapat dijadikan sebagai gambaran bagi Usaha Laris Manis dalam mengevaluasi perkembangan usaha dan diharapkan juga bisa menjadi pedoman bagi usaha dalam merencanakan strategi usaha selanjutnya didalam pengembangan usahanya dimasa depan.
2. Berdasarkan analisis usaha yang dilakukan, Laris Manis diharapkan dapat mengendalikan biaya-biaya yang dikeluarkan. Laris Manis dapat membuat target penjualan dan perencanaan keuntungan terlebih dahulu sebelum melakukan proses produksi produk kedepannya agar Laris Manis mempunyai target penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh keuntungan yang diinginkan.