

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil Analisis Usaha Bumbu Instan “Boemboe Mandhe” di Nagari Limo Kaum Kecamatan Limo Kaun Kabupaten Tanah Datar pada periode Mei-Juni 2025 dapat disimpulkan bahwa:

1. Usaha Boemboe Mandhe ini merupakan usaha kecil dibidang industri pengolahan pangan yang memproduksi bumbu instan khas Minangkabau. Pada aspek sumber daya manusia, Usaha Boemboe Mandhe memiliki 6 orang tenaga kerja dengan sistem upah langsung yang diberikan setiap kali produksi satu bumbu, dimana untuk satu kali produksi bumbu membutuhkan 2-3 hari kerja. Selama periode Mei-Juni 2025 usaha ini melakukan pembelian bahan baku dan penolong ke pasar Batusangkar. Usaha Boemboe Mandhe menetapkan harga jual bumbu instan kepada konsumen akhir Rp 30.000 untuk semua jenis bumbu instan dan Rp 24.000 kepada reseller Boemboe Mandhe. Usaha Boemboe mandhe juga melakukan pemasaran secara online melalui media sosial (WhatsApp dan Instagram) dan *market place* (shopee dan Tokopedia).
2. Keuntungan atau laba bersih yang diperoleh oleh Usaha Boemboe Mandhe selama periode Mei-Juni 2025 dari kedua jenis bumbu yang dihasilkan adalah sebesar Rp 5.413.920. Keuntungan yang diperoleh dari bumbu rendang adalah sebesar Rp 2.750.317 dengan persentase keuntungan 36%, sedangkan untuk produk bumbu soto padang adalah sebesar Rp 2.663.603 dengan persentase keuntungan 48%. Adapun nilai R/C ratio pada usaha Boemboe Mandhe untuk bumbu rendang adalah 1,36 dan bumbu soto padang adalah 1,5, yang mengindikasikan bahwa kedua jenis bumbu pada usaha Boemboe Mandhe telah menghasilkan pendapatan yang lebih tinggi daripada total biaya produksinya. Berdasarkan analisis titik impas Usaha Boemboe Mandhe periode Mei-Juni 2025, maka diperoleh kuantitas titik impas 85 kemasan untuk produk bumbu rendang dan 71 kemasan untuk produk bumbu soto padang. Besarnya nilai penjualan dalam keadaan titik impas ini adalah Rp 2.299.993 untuk produk bumbu rendang dan Rp 1.905.580 untuk bumbu soto padang.

Dengan demikian, usaha Boemboe Mandhe dapat dinilai menguntungkan dan memiliki prospek yang baik untuk dikembangkan lebih lanjut.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan disarankan kepada pihak usaha Boemboe Mandhe sebagai berikut:

1. Pada aspek produksi, pihak Boemboe Mandhe disarankan untuk menjalin kerja sama dengan pemasok tetap atau kelompok tani lokal guna memperoleh harga yang lebih stabil. Selain itu, perlu dilakukan pembelian bahan baku secara terencana (*bulk buying*) pada saat harga pasar sedang rendah untuk menekan biaya produksi.
2. Pada aspek keuangan, disarankan agar usaha Boemboe Mandhe melakukan pencatatan yang lebih teratur dan mendetail terkait seluruh pengeluaran yang muncul selama proses produksi, serta mencatat secara jelas setiap pendapatan yang diterima dari hasil penjualan.
3. Pada aspek pemasaran, direkomendasikan agar usaha Boemboe Mandhe memperkuat strategi promosi berbasis digital dengan memanfaatkan media sosial secara konsisten, seperti Instagram, TikTok, dan Shopee Live. Selain itu, usaha ini juga diharapkan dapat memperluas jaringan kerja sama dengan toko oleh-oleh di luar kota maupun luar Provinsi Sumatera Barat, mengingat peluang pengembangan usaha ini masih sangat besar.

