

BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis usaha yang dilakukan pada Usaha Tempe Amanah selama periode 1-30 September 2025, maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Usaha Tempe Amanah merupakan industri berskala kecil yang bergerak di bidang pengolahan kedelai menjadi tempe dan telah beroperasi sejak tahun 2011. Usaha ini memiliki 17 orang tenaga kerja yang terdiri atas 2 tenaga kerja dalam keluarga (TKDK) dan 15 tenaga kerja luar keluarga (TKLK) yang terbagi ke dalam bagian produksi, pengemasan, dan pemasaran. Kegiatan produksi dilakukan setiap hari dengan kapasitas pengolahan sekitar 650-700 kg kedelai per hari yang menghasilkan 2.150-2.350 bungkus tempe dalam berbagai ukuran. Bahan baku utama yang digunakan adalah kedelai impor merek Fortune. Proses produksi meliputi tahap pembersihan, perebusan, penggilingan, hingga fermentasi dengan dukungan peralatan produksi yang memadai. Produk yang dihasilkan terdiri atas beberapa varian ukuran, yaitu 500 gram, 400 gram, 300 gram, 200 gram, dan 150 gram dengan harga jual berkisar antara Rp2.500 hingga Rp7.000 per bungkus. Sistem distribusi dilakukan melalui dua saluran, yaitu distribusi langsung kepada konsumen sebesar 4% dan distribusi tidak langsung melalui sistem titip jual di warung dan pasar tradisional sebesar 96%. Kegiatan promosi masih dilakukan secara sederhana melalui penyampaian informasi dari mulut ke mulut (*personal selling*). Dari aspek keuangan, sumber modal usaha berasal dari modal pribadi pemilik dan tambahan modal pinjaman melalui program Kredit Usaha Rakyat (KUR) dari Bank BRI, dengan sistem pencatatan keuangan yang masih sederhana.
2. Keuntungan atau laba bersih yang diperoleh Usaha Tempe Amanah selama periode penelitian (1-30 September 2025) adalah sebesar Rp41.801.650 dengan tingkat keuntungan sebesar 15%. Hasil ini menunjukkan bahwa usaha masih mampu memberikan keuntungan. Berdasarkan analisis margin kontribusi, tempe ukuran 200 gram memiliki margin kontribusi tertinggi

sebesar Rp1.610 per unit, diikuti tempe 300 gram sebesar Rp1.092 per unit dan tempe 400 gram sebesar Rp873 per unit. Sementara itu, tempe 150 gram memiliki margin kontribusi sebesar Rp488 per unit dan tempe 500 gram memiliki margin kontribusi terendah, yaitu Rp249 per unit. Perbedaan margin kontribusi ini menunjukkan bahwa tidak semua varian produk memiliki kemampuan yang sama dalam menutupi biaya produksi ketika terjadi kenaikan harga bahan baku.

3. Berdasarkan analisis titik impas (*Break Even Point*), seluruh varian tempe yang diproduksi Usaha Tempe Amanah telah melampaui BEP masing-masing, yaitu tempe 500 gram sebesar 395 unit (Rp2.763.096), tempe 400 gram sebesar 3.816 unit (Rp22.894.225), tempe 300 gram sebesar 2.632 unit (Rp13.157.601), tempe 200 gram sebesar 1.316 unit (Rp5.263.040), dan tempe 150 gram sebesar 5.000 unit (Rp12.499.721), dengan nilai BEP keseluruhan usaha sebesar Rp56.577.683. Namun, hasil analisis sensitivitas menunjukkan bahwa kenaikan harga bahan baku kedelai sebesar 10%, 20%, dan 40% menurunkan tingkat keuntungan dari 15% menjadi 9%, 3%, hingga -9%, serta menyebabkan margin kontribusi pada sebagian besar varian produk mengalami penurunan. Penurunan margin kontribusi ini berdampak langsung pada peningkatan nilai titik impas baik dalam satuan unit maupun rupiah, semakin besar kenaikan harga bahan baku, semakin tinggi nilai BEP yang harus dicapai dan semakin besar risiko usaha tidak mampu menutup biaya produksi pada kapasitas produksi yang sama.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan pada Usaha Tempe Amanah, penulis memberikan beberapa saran bagi pihak usaha, antara lain:

1. Berdasarkan hasil penelitian, Usaha Tempe Amanah disarankan untuk mempertahankan sistem produksi dan pemasaran yang telah berjalan dengan baik. Selain itu, usaha perlu mulai melakukan pencatatan keuangan terhadap seluruh biaya yang dikeluarkan selama proses produksi maupun pendapatan yang diperoleh agar pemilik usaha dapat mengetahui secara pasti besarnya biaya, pendapatan, serta keuntungan yang dihasilkan, sehingga perkembangan usaha dapat terpantau dengan baik. Berdasarkan hasil analisis pemasaran,

konsumen utama Usaha Tempe Amanah adalah konsumen biasa yang mendominasi jumlah penjualan pada sebagian besar ukuran produk. Oleh karena itu, strategi pemasaran disarankan untuk lebih diarahkan pada penjualan langsung kepada konsumen akhir, dengan tetap mempertahankan kerja sama dengan mitra, khususnya untuk produk tempe ukuran 500 gram.

2. Berdasarkan hasil analisis keuntungan dan margin kontribusi, Usaha Tempe Amanah disarankan untuk memprioritaskan produksi dan penjualan pada varian produk yang memiliki margin kontribusi dan nilai ekonomi yang tinggi, sehingga keuntungan usaha dapat lebih optimal.
3. Berdasarkan hasil analisis titik impas dan sensitivitas usaha, Usaha Tempe Amanah disarankan untuk menjaga tingkat penjualan agar tetap berada di atas nilai *Break Even Point* (BEP) serta mempertimbangkan penyesuaian harga jual dan peningkatan produksi pada varian produk yang memberikan kontribusi besar terhadap pendapatan apabila terjadi kenaikan harga bahan baku, sehingga risiko penurunan keuntungan akibat kenaikan harga bahan baku dapat ditekan. Selain itu, usaha ini juga disarankan untuk menerapkan manajemen persediaan bahan baku dengan mengatur waktu dan jumlah pembelian bahan baku pada saat harga kedelai relatif rendah, sehingga biaya produksi dapat ditekan dan stabilitas keuntungan usaha tetap terjaga.