

BAB V. PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian Analisis Usaha Keripik Tempe di Kabupaten Dharmasraya dapat disimpulkan bahwa:

1. Di Kabupaten Dharmasraya terdapat usaha yang mengolah kedelai menjadi keripik tempe, yaitu Usaha Matahari dan Usaha Bening Sari. Kedua usaha tersebut tergolong dalam skala usaha yang berbeda, yaitu usaha kecil dan usaha mikro. Kedua usaha memiliki aktivitas bisnis yang mencakup aspek operasional, pemasaran, dan keuangan. Pada aspek operasional, kedua usaha mengolah kedelai menjadi keripik tempe melalui tahapan produksi yang relatif sama, namun berbeda dalam kapasitas produksi, proses produksi, jumlah tenaga kerja, dan karakteristik produk yang dihasilkan. Pada aspek pemasaran, kedua usaha menggunakan saluran distribusi langsung dan tidak langsung, dengan jangkauan pemasaran Usaha Keripik Tempe Matahari yang lebih luas dibandingkan Usaha Keripik Tempe Bening Sari. Pada aspek keuangan, kedua usaha masih belum menerapkan pencatatan keuangan yang sistematis sehingga informasi mengenai biaya, keuntungan, dan kinerja usaha belum terdokumentasi secara optimal.
2. Berdasarkan analisis keuntungan dan titik impas menggunakan metode variable costing, kedua usaha keripik tempe di Kabupaten Dharmasraya mampu menghasilkan keuntungan dan telah beroperasi di atas titik impas. Usaha Keripik Tempe Matahari memperoleh pendapatan sebesar Rp170.950.000 dengan total biaya Rp117.497.289 sehingga memperoleh keuntungan sebesar Rp53.452.711. Titik impas usaha tercapai pada penjualan 2.561 bungkus atau senilai Rp33.293.000, sedangkan realisasi penjualan mencapai 13.150 bungkus. Sementara itu, Usaha Keripik Tempe Bening Sari memperoleh pendapatan sebesar Rp20.900.000 dengan total biaya Rp14.004.022 sehingga memperoleh keuntungan sebesar Rp6.895.978. Titik impas usaha tercapai pada penjualan 627 bungkus atau senilai sekitar Rp6.899.714, sedangkan realisasi penjualan mencapai 1.900 bungkus. Hasil tersebut menunjukkan bahwa kedua usaha memiliki kemampuan untuk menutupi seluruh biaya yang dikeluarkan,

menghasilkan keuntungan, serta masih layak untuk dipertahankan dan dikembangkan di masa mendatang.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan disarankan kepada pihak usaha Keripik Tempe di Kabupaten Dharmasraya sebagai berikut:

1. Pemilik usaha disarankan untuk memanfaatkan media digital seperti Instagram, Facebook, dan TikTok secara lebih aktif dan terfokus sebagai sarana promosi produk usaha serta dapat berinovasi dalam memanfaatkan *e-commerce*. Pemanfaatan media digital yang optimal dapat membantu memperluas jangkauan pasar, meningkatkan penjualan, memperkuat citra produk, serta mendukung pengembangan usaha di masa mendatang.
2. Dalam pencatatan biaya usaha, pemilik usaha disarankan untuk memperhitungkan seluruh biaya yang terkait dengan kegiatan usaha, termasuk kontribusi tenaga kerja dalam keluarga (TKDK) yang terlibat dalam proses produksi maupun pemasaran. Selain itu, biaya imbalan bagi pimpinan usaha juga perlu diperhitungkan sesuai dengan peran dan tanggung jawab yang dijalankan, tidak hanya sebagai pemilik usaha tetapi juga sebagai pihak yang terlibat langsung dalam kegiatan operasional dan produksi. Hal ini penting agar perhitungan biaya produksi, keuntungan, dan kinerja usaha dapat menggambarkan kondisi yang lebih nyata.
3. Penelitian selanjutnya disarankan untuk melakukan analisis usaha pada beberapa periode produksi yang berbeda, seperti periode produksi rendah, normal, dan tinggi. Dengan demikian, penelitian dapat memberikan gambaran yang lebih komprehensif mengenai perubahan biaya, penerimaan, keuntungan, dan titik impas usaha pada berbagai kondisi produksi.