

BAB V. PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada usaha Pisang Sale Teh Heni pada nagari IV Koto Kecamatan Pulau Punjung Kabupaten Dharmasraya pada periode 2 Februari 2026 – 2 Maret 2026, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Aktivitas bisnis agroindustri Pisang Sale Teh Heni menunjukkan bahwa bahan baku pisang lilin diperoleh dari pengepul di Ampalu, Sitiung dua dengan harga Rp 500 per biji, mengalami kenaikan dari harga sebelumnya Rp 400 per biji pada saat supplier tetap dari Pariaman. Proses produksi dilakukan secara manual melalui tahapan pengupasan, pemotongan, penjemuran, penyortiran, penggorengan, dan pengemasan, menghasilkan 5 varian kemasan yang telah memiliki legalitas usaha. Pelanggan mencakup semua segmen demografis dengan wilayah pemasaran di Dharmasraya melalui dua saluran, yaitu langsung ke konsumen dan melalui pengecer. Usaha melibatkan 3 orang tenaga kerja harian dengan sistem upah Rp 50.000 per hari penuh dan Rp 25.000 per setengah hari. Pada aspek keuangan, modal awal usaha sebesar Rp 150.000 bersumber dari modal pribadi pemilik usaha.
2. Usaha Pisang Sale Teh Heni pada periode 2 Februari hingga 2 Maret 2026 memperoleh total penerimaan sebesar Rp 7.379.000 dari volume penjualan 72,855 kg. Dengan total biaya produksi sebesar Rp 5.657.453,43 yang terdiri dari biaya variabel Rp 3.291.546,61 dan biaya tetap Rp 2.365.906,82, usaha memperoleh keuntungan bersih sebesar Rp 1.721.546,57 dengan profit margin 23,33%. Berdasarkan hasil analisis titik impas, BEP kuantitas berada pada 42,17 kg per bulan dan BEP rupiah sebesar Rp 4.271.125,58 per bulan. Volume penjualan aktual 72,855 kg dan penerimaan aktual Rp 7.379.000 telah melampaui kedua nilai BEP tersebut dengan margin keamanan 42,12%, sehingga usaha Pisang Sale Teh Heni dinyatakan menguntungkan selama periode penelitian.
3. Berdasarkan hasil analisis sensitivitas, usaha Pisang Sale Teh Heni memiliki ketahanan yang baik terhadap kedua variabel kritis yang dianalisis. Pada kenaikan harga bahan baku, titik kritis berada pada harga Rp 1.114,84 per biji

atau kenaikan maksimal sebesar 122,97% dari harga aktual Rp 500 per biji. Pada penurunan volume produksi, titik kritis berada pada 42,17 kg per bulan dengan *Margin of safety* sebesar 30,685 kg atau 42,12% dari volume aktual 72,855 kg. Pada seluruh skenario penurunan 10%, 20%, dan 30%, usaha masih berada dalam kondisi menguntungkan. Berdasarkan perbandingan kedua variabel, penurunan volume produksi memberikan dampak yang lebih besar terhadap penurunan keuntungan dibandingkan dengan kenaikan harga bahan baku, sehingga menjaga stabilitas volume produksi merupakan prioritas utama bagi keberlanjutan usaha.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah di uraikan di atas, adapun saran yang dapat menjadi masukan bagi usaha Pisang Sale Teh Heni sebagai berikut:

1. Usaha Pisang Sale Teh Heni disarankan untuk melakukan kerja sama dengan lebih dari satu pemasok bahan baku, karena pada saat penelitian usaha ini hanya bergantung pada satu pemasok saja. Ketergantungan pada satu pemasok dapat menghambat kelangsungan produksi. Kerja sama dengan lebih dari satu pemasok dapat menjadi solusi untuk menjamin ketersediaan bahan baku yang lebih stabil, sehingga dapat meningkatkan penjualan dan keuntungan usaha.
2. Usaha Pisang Sale Teh Heni dapat memanfaatkan platform *marketplace* digital seperti Shopee atau TikTok Shop sebagai saluran penjualan tambahan. Perluasan saluran penjualan di beberapa platform *marketplace* dapat memperluas jangkauan pasar ke konsumen yang lebih luas di seluruh Indonesia.
3. Usaha Pisang Sale Teh Heni disarankan untuk mulai menerapkan sistem pencatatan keuangan yang lebih terstruktur, misalnya dengan menggunakan aplikasi pencatatan keuangan sederhana yang tersedia secara gratis seperti aplikasi *Google Sheets*. Pencatatan yang lebih sistematis akan memudahkan pemilik usaha dalam memantau perkembangan keuangan dan menghitung keuntungan. Menggunakan aplikasi digital juga akan mengurangi risiko buku pencatatan keuangan manual hilang atau rusak.