

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. KESIMPULAN

1. Proses produksi keripik talas dimulai dari pencarian bahan baku, pengupasan, pencucian sebanyak 6 kali, ditiriskan, dicampurkan dengan bumbu, digoreng dengan 2 kali penggorengan pada suhu minyak yang berbeda, ditiriskan, dikemas dan siap dijual ke konsumen langsung maupun distributor luar kota.
2. Proses bisnis dengan menggunakan BMC didapatkan target pasar mulai dari usia remaja sampai lansia khususnya bagi orang yang menyukai camilan keripik, proposisi nilai konsumen tersedianya beberapa jenis rasa tidak menggunakan bahan pengawet serta lebih renyah, saluran menggunakan *direct selling* dan *indirect*, hubungan konsumen pelanggan dapat datang langsung atau memesan melalui *whatsapp*, sumber pendapatan dari menjual keripik talas dan juga arang, kegiatan utama pada proses produksi dan proses pemasaran, mitra kerja bahan baku yang berkualitas tanah dan bangunan pribadi serta tenaga kerja sejumlah 4 orang, kerja sama otoritas, pengusaha kemasan, *reseller* dan lain-lain, struktur biaya modal tetap modal kerja dan biaya distribusi.
3. Berdasarkan analisis investasi didapatkan *Payback Period* dari UMK Keripik Lestari akan kembali modal dalam 4 tahun 5 bulan. Analisis laba rugi disimpulkan bahwa harga minimal yang ditawarkan untuk penjualan keripik talas adalah Rp.30.044/kg, sementara harga jual Rp.40.000/kg.

Maka dapat disimpulkan bahwa BEP harga > Harga Jual maka usaha dalam posisi menguntungkan atau layak untuk di usahakan. BEP produksi yang harus dicapai adalah 2.379 Kg/tahun sedangkan Keripik Lestari menjual 3.168 Kg/tahun. Maka dapat disimpulkan BEP produksi > jumlah produksi, hal ini menunjukkan bahwa usaha dalam posisi menguntungkan atau layak untuk diusahakan.

4. Rekomendasi yang dapat diberikan pada permasalahan yang ditemukan di UMK Keripik Lestari adalah Pada proses pengiriman jarak jauh di sarankan untuk menggunakan *bubble wrap*, plastik multilayer, toples dan *packing* kardus atau kayu. Pada pembukuan sederhana yang dapat digunakan adalah buku kas sederhana.

5.2. SARAN

1. Usaha Mikro-Kecil Keripik Lestari memiliki potensi ekonomi yang baik tetapi belum memiliki pencatatan keuangan yang baik. Oleh karena itu, pencatatan keuangan yang terstruktur akan membantu pemilik usaha untuk mengetahui laba rugi disetiap produksi.
2. Mengembangkan kegiatan promosi yang lebih luas dan lebih mudah dijangkau seperti melakukan pemasaran pada media online seperti *instagram*, *facebook* atau melakukan penjualan pada aplikasi belanja online.