

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Desain kemasan dan label belum memenuhi peraturan Badan Pengawasan Obat dan Makanan (BPOM) nomor 31 tahun 2018. Dalam produk ini tidak mencantumkan tanggal atau kode produksi, keterangan kedaluarsa dan masa penyimpanan produk.
2. Hasil analisis biaya produk SOREZI diketahui terjual sebanyak 98 bungkus dan mendapatkan keuntungan sebesar Rp. 237.748 dengan penjualan selama 3 minggu. Berdasarkan hasil analisis R/C, diketahui bahwa penjualan SOREZI memiliki nilai 1,5 yang berarti 1,5 lebih besar dari 1, sehingga penerimaan yang diterima lebih besar dari pada biaya yang dikeluarkan. Hasil ini menunjukkan bahwa bisnis SOREZI layak untuk dijalankan dan diusahakan
3. Hasil dari Analisis SWOT diketahui bahwa usaha SOREZI memiliki banyak peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang untuk bersaing dengan usaha lainnya sekaligus meminimalkan kelemahan serta mengatasi berbagai ancaman, bahkan kemungkinan besar dapat memenangkan persaingan usaha.
4. Persentase indeks kepuasan konsumen terhadap warna sebesar 95%, aroma sebesar 93%, rasa 96%, kemasan produk sebesar 96% dan harga jual produk sebesar 94%. Presentase ini termasuk kategori sangat baik.

B. Saran

1. Jumlah kapasitas produksi diperoleh sebanyak 98 pcs/3 minggu. Jumlah tersebut menunjukkan bahwa usaha ini memperoleh keuntungan minimum sebesar Rp.237.748. Agar dapat memperoleh keuntungan maksimum sebesar Rp.245.026 diperlukan skala kapasitas produksi yang lebih besar atau melebihi angka BEP produksi yaitu 101 pcs/3 minggu.
2. Memperluas penjualan produk secara offline seperti di kegiatan posyandu ibu hamil, kegiatan dharma wanita, bazar, maupun di kantin perkantoran.
3. Konsumen menyarankan untuk meningkatkan kemasan ke jenis yang lebih tebal, menambah variasi rasa dan lebih baik menggunakan saus homemade.