

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Dari keseluruhan penelitian ini, terdapat beberapa kesimpulan yang ditarik bersama, yaitu:

1. Strategi untuk pengembangan produk seperti penambahan inovasi produk baru seperti sate taichan usus, sambal produk baru, tempat penyimpanan semua sate adalah Frozen food freezer dalam inovasi baru membuat sate lebih awet dan tahan lama merupakan suatu hal yang diperlukan oleh pelaku usaha. Menjadikan tempat pelaku usaha memperoleh keuntungan seperti banyak yang mengetahui tentang inovasi-inovasi baru melalui berbagai macam media informasi dan jasa layanan *delivery order*.
2. Profit sebelum pengembangan produk sate taichan dada dan kulit sebesar Rp. 16,131,500. dan setelah pengembangan produk sate taichan dada, kulit dan usus sebesar Rp. 17,776,400. Sehingga, perusahaan mengalami kenaikan perkiraan profit sebesar 8,35 % jika melakukan pengembangan produk sate usus. Hal ini membuktikan bahwa Perusahaan melakukan pilihan tepat untuk melakukan pengembangan produk sate taichan usus.
3. Variabel-variabel biaya yang dikeluarkan oleh sate taichan yaitu Biaya Bahan Baku Pembuatan 200 tusuk Rp.160,000, Biaya Pekerja/Jam Rp.140.000, Biaya Packing 200 tusuk (20 porsi) Rp. 37,000, Biaya

Factory Over Head Rp.100,000, biaya gaji 2 karyawan 4.000.000 per bulan, sehingga satu tahun 48.000.000, Biaya Sewa Tempat 500.000 per bulan sehingga satu tahun 6.000.000, Biaya Maintenance 100.000 per bulan sehingga satu tahun 1.200.000. total pengeluaran tiap tahun = 55.200.000 maka dalam satu bulan sate taichan memproduksi 520 porsi/box per bulan sehingga pendapatan dalam satu bulan 13.000.000 dan 6.240 Porsi/box per tahun sehingga pendapatan dalam satu tahun Rp. 156.000.000 per tahun, Maka Aliran tunai bersih merupakan in cash flow setiap tahun. Besar aliran tunai bersih adalah penerimaan dikurangi biaya dan pajak. Jadi laba bersih atau pendapatan yang utuh selama satu tahun sebesar Rp. 61.562.640 pertahun.

4. Berdasarkan hasil perhitungan dari perkiraan profit bahwa perusahaan mengalami kenaikan perkiraan profit sebesar 8,35 % jika melakukan pengembangan produk sate usus. Hal ini membuktikan bahwa Perusahaan melakukan pilihan tepat dan layak untuk melakukan pengembangan produk sate taichan usus. Berdasarkan hasil perhitungan Break Even Point (Bep) ,NPV (Net Present Value), IRR (Internal Rate Of Return), PP (Payback Period), BCR (Benefit Cost Ratio). maka usaha dikatakan ekonomis karena keuntungan yang diperoleh dari pendapatan / laba lebih besar dari jumlah biaya yang dikeluarkan. Artinya usaha layak untuk di jalankan dan dikembangkan produknya sate taichan usus .

6.2 Saran

Adapun saran yang dapat penulis berikan untuk outlet sate taichan adalah:

1. Pengembangan produk sebaiknya dilakukan secara berkesinambungan oleh perusahaan pada produknya untuk menghindari kejenuhan konsumen kepada produknya.
2. Meningkatkan kualitas produk sate taichan dengan baik agar dapat bersaing dengan produk lainnya.

