

## VI. KESIMPULAN DAN SARAN

### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan di Perusahaan Sale Pisang Suka Senang, Kabupaten Ciamis, Jawa Barat, dapat disimpulkan:

1. Biaya total yang dikeluarkan oleh Perusahaan Sale Pisang Suka Senang dalam satu bulan adalah sebesar Rp 185.387.152. Terdiri dari biaya eksplisit sebesar Rp 179.871.450 dan biaya implisit sebesar Rp 5.513.853. Penerimaan rata-rata per bulan adalah sebesar Rp 378.000.000 dan pendapatan sebesar Rp 198.128.550, Sehingga perusahaan mendapatkan keuntungan rata-rata per bulan sebesar Rp 192.612.848.
2. Analisis kelayakan usaha Sale Pisang Suka Senang berdasarkan analisis pendapatan adalah layak untuk diusahakan karena perusahaan memperoleh pendapatan sebesar Rp 192.612.848 per bulan. Analisis BEP harga dan produksi menyimpulkan usaha Sale Pisang Suka Senang layak diusahakan karena harga jual per unit Rp 31.500 lebih besar daripada BEP harga sebesar Rp 15.449, dan total produksi sebanyak 12.000 unit per bulan, lebih besar dari BEP produksi yang hanya sebanyak 5.885 unit per bulan. Berdasarkan analisis  $R/C$ , usaha ini mendapatkan nilai 2,04 yang lebih besar dari 1, artinya usaha sale pisang ini layak untuk diusahakan.

### 3. Strategi pemasaran

Strategi Pemasaran yang sesuai adalah dengan cara melakukan promosi melalui media sosial di internet sebagai sarana promosi. Hal ini seiring dengan perkembangan jaman yang semakin cepat.

Pemanfaatan media sosial yang digunakan juga harus sesuai dengan segmentasi konsumen sale pisang yang sebagian besar adalah wanita di rentang usia 36-65 tahun, sehingga promosi bisa lebih efektif. Media sosial *Facebook* dan grup *Whatsapp* adalah yang paling tepat untuk digunakan untuk pemasaran produk.

Saat ini perusahaan Suka Senang memiliki akun *Instagram* untuk pemesanan *online* namun media sosial yang cenderung lebih digemari kaum muda ini kurang sesuai untuk promosi produk sale pisang yang menasar konsumen 36 tahun keatas.

#### **B. Saran**

Saran dari penulis untuk perusahaan Sale Pisang Suka Senang diantaranya adalah:

1. Perlu mempertahankan kualitas produk serta melakukan ubahan dalam bentuk dan tampilan kemasan agar lebih menarik konsumen.
2. Melakukan proses *quality control* di tahap pengrajin sale agar produk tetap terjaga kualitasnya.
3. Mengadakan promo menarik atau potongan harga yang cukup besar jika konsumen melakukan pembelian dengan jumlah tertentu.