

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan laporan perkembangan bisnis kerupuk tahu, terdapat beberapa hal yang dapat disimpulkan, berikut strategi pengelolaan bisnis kerupuk tahu diantaranya:

1. Meningkatkan kualitas produk, variasi rasa, menyesuaikan kemasan produk portabel (mudah dibawa kemana – mana).
2. Menentukan harga yang kompetitif dan menguntungkan, berdasarkan analisis biaya dan permintaan pasar dengan harga Rp 7.000,00 untuk kemasan 70 gram.
3. Menentukan saluran distribusi yang efektif dengan memanfaatkan pasar tradisional dan toko ritel. Selain itu, kerja sama dengan distributor atau mitra bisnis yang memiliki jaringan distribusi yang luas untuk memperluas cakupan pasar.
4. Mempromosikan produk melalui berbagai media sosial instagram dan whatsapp untuk membangun merek, berbagi konten kreatif, dan berinteraksi dengan konsumen. Kemudian, membangun situs web perusahaan yang informatif dan menarik serta mengelola blog untuk membagikan konten terkait kerupuk tahu, resep, atau tips makanan. Terakhir, membuat materi promosi seperti brosur, poster, atau leaflet yang menarik untuk ditempatkan di media sosial.

Adapun dari keuangan usaha kerupuk tahu dapat disimpulkan sebagai berikut:

- a. Pertumbuhan Penjualan yang Positif  
Bisnis kerupuk tahu telah menunjukkan pertumbuhan penjualan yang positif selama periode yang dilaporkan. Hal ini menunjukkan adanya permintaan yang baik dari pelanggan.
- b. Modal Awal yang Cukup

Dengan modal dana sendiri sebesar Rp 100.000,00 bisnis berhasil memulai operasionalnya. Modal tersebut telah digunakan secara efisien untuk memproduksi dan memasarkan produk.

c. Pendapatan dari Penjualan

Pendapatan dari penjualan kerupuk tahu menjadi sumber kas utama dalam bisnis ini.

## 5.2 Saran

Adapun saran bagi usaha kerupuk tahu diantaranya:

1. Mengoptimalkan strategi yang sudah ada, dan selalu mengevaluasi serta menambahkan strategi yang lebih tepat.
2. Meningkatkan upaya pemasaran guna memperluas pangsa pasar dan mencapai pelanggan baru serta mempertimbangkan pemasaran online, kehadiran di platform e-commerce, atau kerjasama dengan toko atau restoran lokal.
3. Menghadirkan variasi produk kerupuk tahu dengan rasa dan kemasan yang berbeda. Diversifikasi dapat menarik minat pelanggan yang lebih luas.
4. Membuat proyeksi keuangan jangka panjang untuk memahami bagaimana perkembangan bisnis ini dapat berlangsung di masa depan dan mempertimbangkan skenario yang berbeda untuk menghadapi tantangan dan peluang yang mungkin timbul.