

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

1. MongumiFood memiliki peluang untuk tumbuh dan berkembang melalui pendekatan inovatif terhadap produk risol (varian rasa seperti spicy, teriyaki, choco cheese) yang dapat permintaan pasar, khususnya di segmen anak muda dan keluarga urban.
2. Efisiensi operasional dan fleksibilitas stok melalui sistem buffer dan SOP produksi memungkinkan MongumiFood merespons lonjakan permintaan tanpa mengorbankan kualitas.
3. Permasalahan kualitas produk seperti kulit risol yang mudah pecah telah diatasi melalui inovasi bahan baku dan pelatihan tim produksi, yang berkontribusi langsung pada peningkatan kepuasan pelanggan.
4. Berdasarkan perhitungan, harga jual produk risol sebesar Rp3.000 per unit dengan HPP sebesar Rp1.820 menghasilkan margin kontribusi sebesar Rp1.180 atau setara dengan 39,3% dari harga jual.
5. Dukungan dari strategi jangka panjang SDM dan pemasaran memberikan pondasi yang kuat untuk pertumbuhan usaha menuju skala menengah, termasuk ekspansi ke mitra reseller atau produksi cabang.

5.2 Saran

1. Meningkatkan jumlah produksi bulanan dan memperluas pasar distribusi (online & kemitraan lokal).
2. Menjalinkan kolaborasi dengan UMKM kuliner dan platform marketplace.
3. Melanjutkan digitalisasi sistem manajemen (produksi, SDM, pemasaran).