

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisa yang dilakukan oleh peneliti pada bab sebelumnya dan sesuai dengan fokus penelitian, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Usaha Dagang (UD) Sakadang di Desa Janti Kecamatan Papar, Kabupaten Kediri, berhasil mengimplementasikan manajemen produksi yang efektif untuk meningkatkan omset penjualan kerupuk. Dengan memperoleh krecek dari Desa Tawang dan minyak goreng dari Pare, serta menggunakan dua wajan untuk proses produksi yang terdiri dari mematangkan dan memekarkan kerupuk, usaha ini mampu menghasilkan sekitar 3 kwintal kerupuk per hari. Peran karyawan, seperti yang dijabarkan oleh Dimas yang bertugas di bagian penggorengan, sangat penting dalam memastikan proses produksi berjalan lancar dan efisien. Tim produksi bekerja secara solid dan terorganisir, dengan setiap anggota bertanggung jawab pada tugasnya masing-masing, sehingga meningkatkan efektivitas produksi secara keseluruhan. Selain itu, dengan memiliki 30 karyawan yang dibagi antara bagian pengemasan dan penggorengan, Usaha Dagang (UD) Sakadang dapat menjaga kelancaran operasional dan fleksibilitas dalam memenuhi permintaan pasar. Strategi harga yang tetap stabil meskipun ada kenaikan biaya bahan baku, dengan mengurangi jumlah dan ukuran kerupuk sebagai alternatif, menunjukkan komitmen untuk mempertahankan kualitas produk

sambil menjaga daya beli konsumen. Dengan demikian, Usaha Dagang (UD) Sakadang berhasil mencapai kesuksesan dalam industri kerupuk dengan manajemen produksi yang efektif dan strategi adaptasi yang fleksibel.

2. Usaha Dagang (UD) Sakadang di Desa Janti telah berhasil membangun fondasi yang kuat dalam manajemen produksi, yang didukung oleh beberapa faktor kunci. Pertama, kualitas rasa yang terjaga menjadi keunggulan utama, memenangkan hati konsumen dan meningkatkan pangsa pasar. Kedua, strategi pemasaran yang efektif, termasuk interaksi personal dengan pelanggan, telah membantu dalam memperluas jaringan distribusi dan meningkatkan jumlah pelanggan. Ketiga, konsistensi harga dan komitmen terhadap kualitas menciptakan kepercayaan konsumen, menjaga loyalitas pelanggan, dan memperkuat reputasi usaha. Keempat, memiliki perizinan lengkap, termasuk sertifikasi halal, memberikan keyakinan kepada konsumen dan mendukung ekspansi bisnis. Meskipun demikian, masih ada beberapa hambatan yang dihadapi, seperti keterlambatan pasokan bahan baku dan kesulitan dalam proses pengemasan. Namun, dengan penanganan yang tepat terhadap masalah-masalah ini, Usaha Dagang (UD) Sakadang dapat meningkatkan efisiensi dan produktivitas dalam manajemen produksinya. Dengan demikian, mereka dapat memaksimalkan potensi bisnisnya, meningkatkan omset penjualan, dan mempertahankan keberlanjutan bisnis mereka di pasar yang kompetitif.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan kesimpulan di atas, terdapat saran yang ingin peneliti sampaikan, yaitu sebagai berikut:

1. Bagi Pemilik Usaha Dagang (UD) Sakadang

Penulis memiliki beberapa saran untuk pemilik Usaha Dagang (UD) Sakadang. Pertama, penting untuk terus meningkatkan kualitas produk kerupuk serta meningkatkan sarana dan prasarana dalam pengembangan usaha di Usaha Dagang (UD) Sakadang seperti jaminan ketenagakerjaan terhadap para karyawan seperti BPJS Ketenagakerjaan karena dalam proses produksi khawatirnya terjadi kecelakaan seperti ketumpahan minyak yang panas dan hal yang lain lagi tanpa bisa dipungkiri. Inovasi dalam resep atau proses produksi bisa membantu dalam hal ini. Kedua, pertimbangkan untuk memperluas jaringan distribusi ke pasar-pasar regional atau nasional untuk mengoptimalkan potensi pasar. Dalam menghadapi kendala seperti keterlambatan pasokan bahan baku, penting untuk mencari solusi yang efektif, seperti mencari penyuplai cadangan atau menjalin kontrak dengan beberapa penyuplai. Selanjutnya, perbaiki dalam proses pengemasan, terutama dalam menangani kerupuk yang masih panas, bisa dilakukan dengan memperbaiki atau mengoptimalkan alat dan proses kerja, serta memberikan pelatihan tambahan kepada karyawan. Manfaatkan juga legalitas dan sertifikasi yang dimiliki, seperti perizinan lengkap dan sertifikasi halal, untuk membangun kepercayaan konsumen dan memperluas pangsa pasar melalui strategi pemasaran dan promosi yang tepat. Lalu mengembangkan usaha seperti menambah armada untuk mengambil suplai

bahan baku krecek agar menambah efisiensi waktu dalam kegiatan produksi. Dengan menerapkan saran-saran ini, diharapkan Usaha Dagang (UD) Sakadang dapat terus berkembang dan mempertahankan posisinya sebagai pemain utama dalam industri kerupuk, serta menjaga keberlanjutan bisnis penulis di pasar yang kompetitif.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Disarankan kepada peneliti selanjutnya untuk lebih memperluas teori ataupun objek penelitian, agar hasilnya nanti tidak sama dengan peneliti dan jauh lebih baik.