

## BAB VI. Kesimpulan dan Saran

### 6.1. Kesimpulan

- a. Hasil analisis data 4P (*Product, Place, Price, Promotion*), produk kerupuk Gele-Gele layak dijual berdasarkan penilaian uji organoleptik oleh responden ahli. Tempat dan cara untuk mendistribusikan produknya adalah mengantarkan produk oleh distributor ke kantin sekolah & warung sekitar sekolah. Harga jual produk sebesar Rp.2.000/bungkus dengan ukuran 20 gram dengan sistem pembayaran *cash*.
- b. Jika penjualan hanya mencapai 25.000 bungkus/bulan maka bisnis kerupuk Gele-Gele tidak layak. Bisnis kerupuk Gele-Gele layak dijalankan, jika penjualan minimum adalah 30.000 bungkus/bulan, dengan ROA 83,8% dan ROI 103,62%.

### 6.2. Saran

- a. Pengembangan bisnis ini sebaiknya difokuskan kepada bidang pemasaran, sehingga target penjualan yang ditetapkan dapat tercapai. Untuk mencapai target penjualan minimal 30.000 bungkus/bulan, maka digunakan *influencer* dalam mempromosikan produk, karyawan distribusi sebanyak 1 orang untuk menawarkan dan mendistribusikan produk, dan pengembangan *design* kemasan produk.
- b. Untuk pengembangan produk sebaiknya membuat varian rasa yang baru. Inovasi produk seperti membuat varian rasa baru yang lebih menarik yang belum ada dipasaran, seperti kerupuk pangsit varian rasa nasi lemak, rasa rempah, rasa mie rebus, rendang, soto, kari dan varian lainnya.