

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

Berdasarkan analisa dan perhitungan yang telah peneliti lakukan, maka kesimpulan yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:

1. Penentuan harga jual untuk setiap produk sudah tepat dan sesuai, di mana UMKM ini telah menetapkan harga jual di atas harga minimum untuk perolehan laba
2. Beberapa produk dengan harga yang lebih mahal masih belum terjual dengan jumlah yang cukup banyak
3. Penjualan yang tidak maksimal oleh UMKM Gerai Tenun Simanjuntak setelah perhitungan margin profit.

6.2. Saran

Berdasarkan kesimpulan dari hasil penelitian, adapun saran yang dapat direkomendasikan oleh peneliti adalah:

1. Pemilik usaha harus dapat mengidentifikasi dan mengendalikan harga pokok produksi. Sehingga pemilik usaha mengetahui tingkat efisiensi biaya yang dikeluarkan untuk suatu produk sehingga dapat merencanakan dan mengambil keputusan terkait penambahan dan pengurangan kuantitas produk yang akan dijual.
2. Menetapkan harga jual untuk produk dengan harga yang lebih mahal agar sesuai dan meningkatkan jumlah produk yang terjual tapi tetap memperhatikan perhitungan harga pokok produksinya.
3. Untuk meningkatkan penjualan UMKM ini disarankan untuk menerapkan strategi bisnis seperti konsinyasi dan market online. Konsinyasi dengan beberapa toko yang terkait dengan bisnis. UMKM dapat menitipkan beberapa produk dengan perjanjian kerja sama yang disepakati oleh kedua pihak sehingga dapat meningkatkan penjualan UMKM tersebut dan memperoleh laba. Selain konsinyasi UMKM ini juga dapat memulai untuk memasarkan produk secara online agar dapat memperluas jangkauan pasar.
4. Terkait harga jual penulis menyarankan pihak UMKM Gerai Tenun Simanjuntak menaikkan harga jual di market online sebesar 5 persen dari harga jual produk yang ada di offline store. Contohnya jika di offline store kemeja lengan pendek dijual dengan harga Rp 250.000 maka di market online harganya dinaikkan 5 persen jadi harga jual sebesar Rp 275.000.