

BAB VI

PENUTUP

6.1. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pembahasan dan analisa yang telah disampaikan pada Bab sebelumnya maka dapat diambil suatu kesimpulan bahwa :

1. Risoles Bunda Bogor merupakan usaha skala mikro berpendapatan sebesar ± Rp. 55,896,780,- per tahun dengan jumlah karyawan 3 (Tiga) orang tenaga kerja, yang bergerak di bidang makanan ringan mempunyai peluang untuk lebih dikembangkan.
2. Analisa yang dilakukan pada usaha yang tengah dijalankan diperoleh hasil tingkat penjualan sebesar Rp. 11,995,059,- selama 3 bulan terakhir dan memperoleh keuntungan sebesar 16%.
3. Strategi pengembangan usaha dilakukan melalui perluasan pasar dengan melakukan kegiatan Segmentasi Pasar, Target Pasar dan Positioning sebagai dasar analisa terhadap Penentuan Lokasi, Kompetisi, Rencana Pemasaran dan Penjualan serta Keuangan.
4. Strategi Pengembangan Usaha merupakan bagian dari rencana usaha menjadi acuan dalam pengembangan usaha Risoles Bunda Bogor yang meliputi kegiatan menyusun ringkasan eksekutif, membuat diskripsi perusahaan, menentukan target pasar, mengidentifikasi jenis kompetisi, menyusun rencana pemasaran, membuat gambaran operasional perusahaan, membuat struktur manajemen, menentukan perkembangan masa depan dan analisa keuangan.

5. Pengembangan usaha yang dilakukan oleh pemilik usaha Risoles Bunda dilakukan dalam 2 (Dua) tahap dengan dasar perluasan pasar yaitu Tahap Pertama di Lokasi Plaza Jambu Dua dan Tahap Kedua di Lokasi Sentra Kerajinan Tas dan Wisata SKI Tajur Bogor.
6. Perencanaan pengembangan usaha Risoles Bunda akan memberikan keuntungan usaha yang lebih baik sebesar 26% pada pengembangan Tahap Pertama dan sebesar 34% pada pengembangan Tahap Kedua.

6.2. SARAN

Bagi yang berkeinginan untuk membuka usaha kecil ini saran yang dapat disampaikan adalah sebagai berikut :

1. Pengembangan usaha Risoles Bunda hendaknya dilakukan sesuai dengan waktu yang telah ditentukan, yaitu untuk Tahap Pertama dilakukan pada bulan Nopember 2009 dan Tahap Kedua dilakukan pada bulan Mei 2010.
2. Jika terjadi perbedaan indikator biaya, seperti harga bahan baku, harga sewa dan kenaikan upah tenaga kerja secepatnya dihitung sesuai dengan perubahan indikator biaya tersebut karena akan mempengaruhi besaran biaya operasional yang berakibat pada penurunan keuntungan.
3. Pada saat kompetitor mulai masuk dan menjadi kompetitor langsung ataupun kompetitor tidak langsung agar dilakukan identifikasi kembali atas kompetisi tersebut.