

## BAB V. PENUTUP

### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian Analisis Usaha Keripik Sanjai Sebelum Pandemi Covid-19, Selama PPKM dan Kondisi Saat Ini di Kecamatan Mandiangin Koto Selayan Kota Bukittinggi dapat disimpulkan bahwa:

1. Pada usaha keripik Sanjai, penulis mengambil tiga usaha yaitu usaha Sanjai Amak Haji, Sanjai Minang Maimbau, dan Sanjai Nina. Usaha Sanjai membeli singkong dari pemasok di Kota Payakumbuh dan Gadut untuk pemenuhan kebutuhan bahan baku. Bahan penolong yang digunakan adalah minyak goreng. Peralatan yang digunakan meliputi mesin pemotong/mesin iris dan kualiti besar. Dalam aspek pemasaran, pemilik usaha memasarkan produk langsung di toko dan juga menerima pengiriman keluar kota. Usaha Sanjai memiliki sumber modal sendiri, namun sistem manajemen keuangannya belum melaksanakan pencatatan akuntansi dengan baik dan benar.
2. Berdasarkan analisis yang telah dilakukan, dari ketiga usaha sanjai dapat disimpulkan bahwa usaha Sanjai Nina adalah usaha yang paling terdampak selama PPKM. Dengan keuntungan yang lebih rendah dibandingkan dengan Usaha Sanjai Amak Haji dan Sanjai Minang Maimbau. Meskipun keuntungan selama PPKM menurun, UMKM sanjai pada kondisi saat ini tetap bertahan, dan masih berada diatas titik impas, usaha Sanjai Amak Haji dan Sanjai Nina bangkit lebih cepat dibandingkan Sanjai Minang Maimbau. Ini menunjukkan kemampuan usaha dalam mengatasi PPKM dan memanfaatkan peluang pemulihan ekonomi dengan lebih cepat. Dapat dikatakan bahwa usaha keripik sanjai pada tiga periode tersebut menguntungkan.
3. Perkembangan usaha yang dilakukan ketiga usaha yaitu dengan menciptakan inovasi dan strategi penjualan melalui media sosial dan e-commerce, pada sebelum pandemi covid-19 Sanjai Amak Haji menciptakan varian rasa Sanjai Lado Hijau, sedangkan Minang Maimbau Sanjai Rasa Cokat, dan untuk Sanjai Nina tidak melakukan inovasi produk tetapi melakukan redesain kemasan menjadi lebih bagus

daripada sebelumnya. Selama PPKM, Ketiga usaha dapat terus beroperasi dan bertahan dalam melakukan penjualan. Ini membuktikan bahwa beradaptasi dengan teknologi dan memanfaatkan platform online menjadi kunci kesuksesan dalam menghadapi tantangan bisnis selama masa pandemi. Dan pada kondisi saat ini, penjualan sudah dilakukan secara normal dan tetap melanjutkan penjualan melalui media sosial.

## **B. Saran**

1. Diharapkan pihak usaha sanjai melakukan pencatatan keuangan yang baik terkait dengan biaya-biaya yang dikeluarkan selama proses produksi dan juga terkait pendapatan yang diperoleh. Hal ini bertujuan untuk dapat melihat tingkat perkembangan usaha sehingga pihak usaha bisa melakukan perencanaan yang lebih matang untuk pengelolaan usaha dimasa sekarang maupun dimasa akan datang. Dan lebih menggiatkan kegiatan promosi agar usaha ini dapat lebih berkembang lagi dan dapat memperluas pasar, sehingga meningkatkan produksi dan keuntungan.
2. Diharapkan kepada pemerintah agar dapat membuat kebijakan yang mendorong UMKM untuk menerapkan strategi pemasaran yang lebih strategis dan adaptif dalam menghadapi perubahan pasar, seperti memfasilitasi pelatihan dan bimbingan bagi pemilik UMKM agar dapat memahami tren pasar terkini, teknologi pemasaran, dan praktik bisnis terbaik.
3. Untuk peneliti selanjutnya, dapat menggunakan analisis data yang lebih mendalam, seperti analisis regresi, untuk mengidentifikasi hubungan yang lebih kuat antara faktor-faktor tertentu dan keberhasilan strategi pemasaran UMKM.

