

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh biaya produksi, harga jual, dan volume penjualan terhadap laba bersih pada industri kecil kerupuk di Kecamatan Plered, Kabupaten Cirebon. Dari hasil analisis data dan pembahasan, diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Biaya Produksi terbukti tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap laba bersih. Dalam konteks industri kecil kerupuk di Kecamatan Plered, besar kecilnya biaya produksi yang dikeluarkan oleh pelaku usaha tidak selalu menentukan besar kecilnya laba yang diperoleh. Hal ini kemungkinan besar disebabkan oleh faktor perilaku usaha dan strategi manajerial, yang dalam banyak kasus lebih menekankan pada efisiensi pemasaran dan peningkatan volume penjualan, daripada pengendalian biaya secara langsung. Dengan demikian, meskipun biaya produksi penting, peranannya terhadap laba tidak selalu dominan, terutama di lingkungan industri kecil
2. Harga Jual memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih. Penetapan harga jual yang tepat sangat menentukan tingkat keuntungan. Harga jual yang terlalu rendah dapat menarik konsumen, namun berisiko mengurangi laba atau bahkan menyebabkan kerugian jika tidak menutupi biaya produksi. Sebaliknya, harga jual yang terlalu tinggi dapat menurunkan permintaan dan menghambat volume penjualan. Dalam industri kerupuk yang sangat kompetitif, pelaku usaha perlu menetapkan harga yang kompetitif dengan tetap memperhitungkan struktur biaya dan daya beli masyarakat. Hal ini menunjukkan bahwa strategi penentuan harga adalah faktor krusial yang tidak dapat diabaikan.
3. Volume Penjualan memiliki pengaruh paling besar dan signifikan terhadap laba bersih. Semakin tinggi volume penjualan, semakin besar pendapatan yang diperoleh, yang pada akhirnya akan meningkatkan laba bersih. Volume penjualan dalam industri kerupuk dipengaruhi oleh berbagai faktor seperti kualitas produk, selera konsumen, musim, serta strategi pemasaran.

Oleh karena itu, pelaku usaha perlu meningkatkan volume penjualan melalui diversifikasi produk, promosi, dan perluasan pasar agar dapat mengoptimalkan pendapatan dan memperbesar keuntungan.

4. Secara simultan, ketiga variabel independen yaitu biaya produksi, harga jual, dan volume penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih. Hal ini menunjukkan bahwa laba bersih dalam industri kecil kerupuk tidak hanya ditentukan oleh satu faktor tunggal, melainkan merupakan hasil interaksi dari berbagai aspek internal usaha. Oleh karena itu, pelaku usaha tidak hanya fokus pada satu aspek saja, tetapi harus memperhatikan seluruh aspek produksi, pemasaran, dan penjualan secara terintegrasi agar dapat meningkatkan kinerja keuangan usahanya.

Secara keseluruhan, penelitian ini mempertegas bahwa untuk mencapai laba bersih yang optimal, pelaku usaha industri kecil kerupuk di Kecamatan Plered harus mengelola seluruh aspek usaha mereka secara strategis dan efisien. Hasil penelitian ini memberikan kontribusi praktis maupun teoritis bagi pengembangan usaha kecil, khususnya dalam sektor industri makanan ringan tradisional seperti kerupuk.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan, dan kesimpulan, berikut beberapa saran yang dapat peneliti berikan guna menyempurnakan penelitian selanjutnya:

1. Bagi Pelaku Usaha Industri Kecil Kerupuk

Berdasarkan hasil analisis terhadap variabel biaya produksi, harga jual, volume penjualan, dan laba bersih, terdapat sejumlah saran yang dapat diterapkan oleh pelaku industri kecil kerupuk guna meningkatkan efisiensi dan keberlanjutan usaha mereka. Dalam aspek biaya produksi, pelaku usaha disarankan untuk mencatat harga bahan baku secara rutin serta menjalin kerja sama jangka panjang dengan pemasok agar dapat menghadapi fluktuasi harga dan menjaga kestabilan biaya. Selain itu, mereka juga perlu mengevaluasi efisiensi tenaga kerja dengan mengukur produktivitas secara

sederhana dan memastikan upah yang diberikan sesuai standar pasar, baik untuk pekerja tetap maupun keluarga, guna menciptakan keadilan dan meningkatkan motivasi kerja. Untuk mendukung pengendalian biaya operasional, pelaku usaha perlu lebih sadar dalam memantau pengeluaran seperti listrik, air, dan perawatan alat agar tidak terjadi pemborosan tersembunyi serta memastikan efektivitas penggunaan peralatan yang telah dibeli.

Dalam hal penetapan harga jual, pelaku usaha perlu memahami daya beli konsumen dan secara berkala mengevaluasi kesesuaian antara harga dan kualitas produk agar harga yang ditetapkan tetap kompetitif dan sejalan dengan harapan pasar. Pencatatan laba yang sistematis juga penting dilakukan guna mengevaluasi dampak dari strategi penetapan harga terhadap keuntungan usaha. Di sisi lain, untuk meningkatkan volume penjualan, pelaku usaha disarankan memperkuat strategi promosi, memperluas jaringan pemasaran, serta mengikuti pelatihan kewirausahaan agar tidak hanya bergantung pada pelanggan lama dan mampu menjangkau segmen pasar yang lebih luas. Langkah ini diharapkan dapat membantu meningkatkan permintaan, memperbesar pangsa pasar, dan pada akhirnya mendorong peningkatan laba bersih secara signifikan.

Terakhir, meskipun sebagian besar pelaku usaha merasa puas dengan pendapatan saat ini, penting untuk tetap menjaga efisiensi biaya dan merancang strategi menghadapi fluktuasi permintaan pasar. Pencatatan keuangan yang tertib serta peningkatan kapasitas dalam manajemen usaha dan pemasaran melalui pelatihan menjadi langkah penting guna memastikan usaha berkembang secara berkelanjutan dan mampu bersaing di tengah dinamika pasar yang terus berubah.

2. Bagi Pemerintah Daerah

Diharapkan kepada pemerintah daerah, khususnya Dinas Koperasi, Usaha Kecil (DISKOPUKM) dan Menengah serta Dinas Perindustrian dan Perdagangan (DISPERINDAG) Kabupaten Cirebon, untuk lebih aktif dalam mendukung pengembangan industri kecil kerupuk di Kecamatan Plered. Dukungan ini dapat berupa pelatihan manajemen usaha,

pembukuan sederhana, pemasaran digital, serta bantuan permodalan usaha. Selain itu, pemerintah juga diharapkan dapat menyediakan fasilitas produksi bersama atau rumah produksi kerupuk yang dapat digunakan secara kolektif oleh pelaku usaha mikro untuk mengurangi beban biaya produksi. Perlu juga dibangun platform informasi digital yang dapat membantu UMKM dalam mengakses pelatihan, pemasaran, serta informasi bantuan dan regulasi usaha.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti yang akan melanjutkan kajian ini, disarankan untuk menambahkan variabel lain yang kemungkinan memiliki pengaruh terhadap laba bersih, seperti biaya distribusi, loyalitas pelanggan, kualitas produk, atau strategi pemasaran. Penelitian juga bisa dilakukan dengan metode campuran (mixed-method) agar diperoleh pemahaman yang lebih mendalam dan holistik terhadap dinamika usaha kerupuk kecil di daerah. Selain itu, untuk memperoleh hasil yang lebih representatif, disarankan menggunakan sampel yang lebih luas mencakup kecamatan lain di Kabupaten Cirebon yang juga memiliki potensi industri kecil makanan ringan. Hal ini bertujuan untuk memperluas generalisasi hasil penelitian dan memberikan rekomendasi yang lebih komprehensif bagi para pelaku usaha dan pemangku kebijakan.