

V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan pada penelitian ini, maka dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. UD. Kauman Jaya Surabaya tetap memproduksi kedelai meskipun terdapat perbedaan pendapatan sebelum yakni sebesar Rp 3.805.318 dan sesudah kenaikan harga kedelai yaitu Rp 3.716.218.
2. Upaya yang dilakukan UD. Kauman Jaya Surabaya dalam menyikapi kenaikan harga kedelai adalah meningkatkan produksi tempe sebesar 13,3% yang digunakan jika sebelum kenaikan menghasilkan tempe sebesar 300 Kg tempe maka setelah kenaikan harga kedelai dapat menghasilkan tempe sebesar 340 Kg tempe per produksi, usaha pemasaran tempe yang dijalankan oleh UD. Kauman Jaya Surabaya perlu dikembangkan lebih lanjut, penggunaan modal pada UD. Kauman Jaya Surabaya harus digunakan dengan baik dan sesuai dengan kebutuhan produksi seperti halnya kinerja pekerjaan harus dioptimalkan agar biaya tenaga kerja yang dikeluarkan sesuai dengan produksi yang dihasilkan, UD. Kauman Jaya Surabaya mulai menggunakan media sosial atau e-commerce sebagai pemanfaatan teknologi yaitu Shopee sebagai sarana promosi produk tempe dan keripik tempe, upaya lain yang dilakukan adalah dengan mengurangi tenaga kerja. Sebenarnya ada upaya lain yang ingin dilakukan UD. Kauman Jaya Surabaya saat ini yaitu dengan memanfaatkan tempe yang tidak jadi menjadi olahan produk tempe yang lain sehingga pengrajin masih mendapatkan keuntungan dari produk tempe tersebut.

3. Analisis Kelayakan Usaha menyatakan bahwa UD. Kauman Jaya Surabaya sebelum dan sesudah kenaikan harga kedelai mempunyai nilai *Revenue Cost* nya lebih dari satu maka dari itu Kauman Jaya dapat dinyatakan layak usaha.

5.2 Saran

Adapun beberapa saran yang ditawarkan kepada pengrajin tempe di UD. Kauman Jaya Surabaya, yaitu antara lain :

1. Pengrajin perlu melakukan perluasan saluran pemasaran tempe sehingga semakin banyak produksi tempe yang dihasilkan maka semakin besar juga pendapatan yang didapatkan, karena tempe merupakan makanan yang disukai oleh semua lapisan masyarakat. Misalnya dengan pengrajin bisa menjual langsung ke supermarket.
2. Pengrajin tempe harus menjaga kualitas tempennya ketika harga bahan baku kedelai naik.
3. Pengrajin perlu melakukan inovasi ketika tempe yang tidak laku sebaiknya diolah menjadi bahan makanan lain yang menawarkan nilai jual lebih tinggi sehingga pengrajin akan mendapatkan pendapatan lebih banyak.