

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Dari pembahasan diatas tentang BEP dapat disimpulkan bahwa :

1. Hasil analisis BEP Penjualan *Build Togetherness* Paket A mengalami Kerugian Karena setiap penjualan produk tidak memenuhi *margin* kontribusi sebesar Rp.-6.040.000 sehingga produk *Build Togetherness* Paket A tidak dapat menutupi biaya tetap.
2. Hasil analisis BEP Penjualan *Build Togetherness* Paket B mengalami keuntungan Karena setiap penjualan produk memberikan *margin* kontribusi sebesar Rp.50.210.000 sehingga dapat menutupi biaya tetap.
3. Hasil analisis BEP Penjualan *Build Togetherness* Paket C mengalami keuntungan Karena setiap penjualan produk memberikan *margin* kontribusi sebesar Rp.65.210.000 sehingga dapat menutupi biaya tetap.
4. Hasil analisis BEP Penjualan *getting warmer* Paket A mengalami Kerugian karena setiap penjualan produk tidak memenuhi *margin* kontribusi sebesar Rp.-54.440.000 sehingga produk *Build Togetherness* Paket A tidak dapat menutupi biaya tetap.
5. Hasil analisis BEP Penjualan *getting warmer* Paket B mengalami Kerugian Karena setiap penjualan produk tidak memenuhi *margin* kontribusi sebesar Rp.-53.740.000 sehingga produk *Build Togetherness* Paket B tidak dapat menutupi biaya tetap.
6. Hasil analisis BEP Penjualan *getting warmer* Paket C mengalami Kerugian Karena setiap penjualan produk tidak memenuhi *margin*

kontribusi sebesar Rp.-42.640.000 sehingga produk *Build Togetherness* Paket C tidak dapat menutupi biaya tetap.

7. Hasil analisis BEP Penjualan Seafood naman paket A mengalami Kerugian karena setiap penjualan produk tidak memenuhi *margin* kontribusi sebesar Rp.-71.290.000 sehingga produk *Build Togetherness* Paket A tidak dapat menutupi biaya tetap
8. Hasil analisis BEP Penjualan Seafood naman paket B mengalami Kerugian Karena setiap penjualan produk tidak memenuhi *margin* kontribusi sebesar Rp.-59.440.000 sehingga produk *Build Togetherness* Paket B tidak dapat menutupi biaya tetap.

Dari pembahasan diatas tentang Swot dapat disimpulkan bahwa :

Kekuatan (*Strength*) :

- a. Owner Usaha pondok bambu di rantauprapat selalu melakukan *brifing* atau pengarahan untuk karyawannya sebelum melakukan aktifitas yang dimana pengarahannya agar karyawan tetap memberikan pelayanan yang sangat dan cepat merespon permintaan *coustomer* atau pelanggannya.
- b. Usaha pondok bambu memiliki lokasi tempat yang luas dan sangat nyaman untuk berkumpul dengan keluarga dan teman teman lainnya.
- c. Makanan dan minuman di pondok bambu di rantauprapat sangat terjangkau bagi kalangan mahasiswa/mahasiswi

Kelemahan (*Weakness*) :

- a. Sering sekali *customer* / pelanggan kelupaan membayar tagihan sehingga owner menutupi kekurangan dari usaha pondok bambu

Peluang (Opportunities) :

- a. Pelayanan di pondok bambu sangat baik dan ramah, berbeda dengan tempat lainnya
- b. Makanan dan minuman nya sangat terjangkau dikalangan mahasiswa / mahasiswi

Ancaman (Threats)

- a. Adanya persaingan dengan kafe lainnya.

B. Saran

1. Untuk selanjutnya usaha pondok bambu harus lebih memerhatikan tentang keuangan.
2. Lebih teliti untuk mencari cara terhadap *customer* atau pelanggan yang sering tidak membayar tagihan sehingga *ownernya* yang menutupi kekurangannya.

Untuk selanjutnya usaha pondok bambu rantauprapat agar lebih mempertimbangkan harga setiap makanan dan minuman yang per paketan agar tidak mengalami kerugian