

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

A. SIMPULAN

1. Industri makanan tradisional *pothil* di Karanganyar, Krasak, Salaman, Magelang merupakan industri skala rumah tangga dengan tenaga kerja sebagian besar adalah wanita dan tenaga kerja tersebut dari anggota keluarga sendiri. Tingkat pendidikan rata-rata SD, dan mereka tidak memiliki pengalaman di luar bidang pembuatan *pothil*.
2. Aspek produksi di industri rumah tangga makanan tradisional *pothil* ini dari segi perencanaan produksi yaitu bahan baku berupa ketela, bahan penolong seperti minyak goreng, garam, bawang putih, dan wijen. Sedang modal berasal dari kekayaan sendiri. Untuk karakteristik produk, hampir semua industri *pothil* di Karanganyar memiliki produk yang sama. Mereka belum memiliki spesifikasi produk ataupun modifikasi produk. Pembuatan *pothil* hanya membutuhkan modal sedikit, namun butuh waktu yang cukup lama dalam sekali operasi yaitu sekitar 3-4 hari.
3. Pemasaran yang dilakukan industri rumah tangga makanan tradisional *pothil* masih sederhana, yaitu tanpa merk, sertifikasi ataupun kemasan khusus. Penjualan yang dilakukan secara langsung atau melalui tengkulak. Selama ini pemasaran *pothil* hanya di wilayah Salaman saja.

B. SARAN

1. Aspek Tenaga Kerja

Pekerjaan membuat *pothil* bukan pekerjaan yang ringan, maka perlunya pembagian kerja, sehingga tidak semua pekerjaan membuat *pothil* dilakukan kaum ibu.

2. Aspek Produksi

- a. Perlunya menambah jumlah alat untuk mengoptimalkan hasil produksi
- b. Pengusaha *pothil* berharap adanya perhatian dan bantuan dalam upaya meningkatkan produk baik dari kualitas maupun kuantitas. Sehingga perlu adanya sentuhan teknologi pada alat untuk meringankan mereka dalam memproduksi *pothil*.
- c. Perlunya pengembangan dan variasi produk untuk lebih menarik minat pembeli seperti pemberian bumbu yang beda (rasa keju, barbeque, *pothil* pedas, dibesta) dan memperbaiki kemasan.
- d. Perlunya memperhitungkan harga produk, sehinggaimbang dengan modal, tenaga dan waktu yang dikeluarkan.
- e. Perlunya pendirian koperasi yang menyediakan bahan kebutuhan dalam memproduksi *pothil*, sehingga memudahkan dalam produksi.

3. Aspek Pemasaran

- a. Perlunya memperluas wilayah penjualan, sehingga produk lebih banyak dikenal konsumen.

- b. Perlunya bantuan dan perhatian dalam upaya meningkatkan manajemen keuangan.
- c. Perlunya pembinaan, perhatian dan bantuan dari instansi terkait untuk usaha kecil dan rumah tangga, sehingga mereka dapat mempertahankan dan mengembangkan usaha.
- d. Perlunya menjadi pertimbangan pemerintah untuk melaksanakan pembangunan jalan di Krasak, Salaman agar kendala kegiatan perekonomian dapat diminimalkan.