

**ANALISIS USAHA DAN BAURAN PEMASARAN
PADA USAHA MMM CAKE & BAKERY DI KOTA PADANG**

Oleh :

REGIA INDAH KEMALA SARI

04914013

Skripsi

Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh

Gelar Sarjana Pertanian



FAKULTAS PERTANIAN

UNIVERSITAS ANDALAS

2008



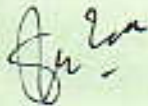
**ANALISIS USAHA DAN BAURAN PEMASARAN PADA USAHA MMM
CAKE & BAKERY DI KOTA PADANG**

Oleh :

REGIA INDAH KEMALA SARI
04914013

MENYETUJUI :

Pembimbing I



Ir. H. Mulia Hanifah
NIP. 130 353 247

Pembimbing II



Drs. Rusdja Rustam, M. Ag
NIP. 131 784 916

**Dekan Fakultas Pertanian
Universitas Andalas**



Dr. Ir. Masrui Djalal, Ms
NIP. 130 539 652

**Ketua Jurusan Sosial Ekonomi
Fakultas Pertanian
Universitas Andalas**



Dr. Ir. Endry Martius, M. Sc
NIP. 131 642 013

ANALISIS USAHA DAN BAURAN PEMASARAN PADA USAHA MMM CAKE & BAKERY DI KOTA PADANG

Abstrak

Penelitian ini dilaksanakan pada usaha MMM Cake & Bakery mulai bulan April sampai dengan Juni 2008 dengan tujuan penelitian untuk menganalisis besarnya keuntungan/laba rugi dan titik impas sehubungan dengan terjadinya kenaikan harga bahan baku produksi selama periode Januari 2007 – Desember 2007 serta menganalisis bauran pemasaran yang telah dilakukan oleh pihak usaha.

Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif, dimana pihak usaha MMM Cake & Bakery, pelanggan dan pemasok dijadikan sumber data terutama data primer sedangkan data sekunder diperoleh dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan Propinsi Sumatera Barat dan BPS Sumatera Barat. Analisa data yang digunakan yaitu analisa kuantitatif dan kualitatif. Analisa kuantitatif digunakan untuk menganalisis besarnya keuntungan/laba rugi dan titik impas usaha, sedangkan analisa kualitatif digunakan untuk menganalisis bauran pemasaran yang telah dilakukan sesuai dengan teori-teori yang sudah ada. Data yang digunakan adalah data pada periode Januari 2007 – Desember 2007 dengan alasan untuk keakuratan data dan dekat dengan waktu penelitian sehingga memudahkan bagi pemilik mengingat keadaan usahanya pada rentang waktu tersebut.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa selama periode Januari 2007 – Desember 2007 usaha MMM Cake & Bakery telah meraih keuntungan bersih dari kedua produk yang dihasilkan yaitu donat dan sagon bakar Rp. 94.650.771. Produk sagon bakar memberikan keuntungan yang lebih besar bagi pihak usaha. Dari analisis keuntungan selama 6 bulan yaitu Januari – Juni 2007 dan Juli – Desember 2007 diketahui bahwa kenaikan harga bahan baku lebih berdampak terhadap penurunan tingkat keuntungan produk donat. Usaha ini mengalami impas pada saat penjualan produk donat sebesar Rp. 60.920.652,- dan penjualan produk sagon bakar Rp. 35.458.776,- atau pada saat produksi produk donat sebanyak 15.230 kotak dan produksi sagon bakar sebanyak 7.875 bungkus. Pada saat penelitian, usaha ini telah berada diatas titik impas dengan penjualan produk donat Rp. 186.000.000,- dan sagon bakar Rp. 154.062.000,-.

Dari hasil analisis bauran pemasaran diketahui bahwa produk yang dihasilkan oleh usaha MMM Cake & Bakery tergolong kepada produk konsumsi. Produk donat dikemas dalam kotak plastik dengan merek Donat MMM Cake & Bakery dan sagon bakar dikemas dalam plastik bening dengan merek Sagon Bakar Serunai MMM Cake & Bakery. Harga ditetapkan dengan metoda *cost plus pricing* oleh pemilik dimana harga jual produk donat Rp. 4.000,- per kotak dan sagon bakar Rp. 4.500,- per bungkus. Hasil produksi didistribusikan ke beberapa toko dan swalayan di kota Padang. Usaha ini menggunakan saluran distribusi tidak langsung. Promosi yang dilakukan adalah personal selling dan promosi penjualan.

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Salah satu peran strategis sektor pertanian adalah menghasilkan bahan pangan bagi seluruh penduduk dunia. Pemenuhan kebutuhan pangan harus dilakukan karena pangan merupakan kebutuhan dasar manusia. Oleh karena itu, upaya pemenuhan kebutuhan pangan harus dilaksanakan secara adil dan merata bagi seluruh penduduk Indonesia (Sawit, 2000). Pentingnya upaya pemenuhan kebutuhan pangan telah mendorong berkembangnya berbagai jenis industri yang mengolah hasil pertanian.

Menurut Saragih (1999) selain sebagai tahapan lanjutan dari pembangunan pertanian sebelum mencapai pembangunan industri, agroindustri merupakan salah satu bentuk industri hilir yang berbahan baku produk pertanian dan menekankan pada produk olahan dalam suatu perusahaan atau industri. Lebih lanjut Saragih (1999), menyatakan perekonomian Indonesia tidak bisa berbasis teknologi tinggi, tetapi industrialisasi dengan landasan sektor pertanian. Agroindustri merupakan jawaban paling tepat, karena mempunyai keterkaitan ke belakang (*backward linkage*) dan keterkaitan ke depan (*forward linkage*) yang panjang. Hubeis (1997) dalam Sandra (2002) menyatakan bahwa dalam perkembangannya, agroindustri dapat mempercepat pemerataan pertumbuhan ekonomi karena dapat menyerap tenaga kerja dalam jumlah yang besar (padat karya). Selanjutnya Soekartawi (2000) menjelaskan bahwa tujuan pengembangan agroindustri yaitu : (a) menarik dan mendorong munculnya industri baru disektor pertanian (b) menciptakan struktur perekonomian yang tangguh (c) menciptakan nilai tambah dan (d) menciptakan lapangan kerja serta memperbaiki pembagian pendapatan. Dalam perkembangannya, kegiatan agroindustri dapat berada dalam skala kecil yang tradisional sampai pada skala besar yang modern.

Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) tahun 2006, diketahui bahwa Usaha Kecil dan Menengah (UKM) masih menjadi sandaran utama dari 86,7 % rumah tangga yang ada di Indonesia dan kelompok usaha ini mampu menyerap 99,9 % dari jumlah tenaga kerja produktif yang tersedia. Dengan demikian UKM

telah menjadi sumber penghidupan bagi sebagian besar masyarakat dan berpartisipasi dalam mengatasi masalah pengangguran dan kemiskinan.

Berdasarkan data dari Dinas Perindustrian Perdagangan dan Pertambangan kota Padang tahun 2007, sektor industri merupakan salah satu sektor unggulan di kota Padang yang jumlahnya mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Untuk tahun 2002 jumlah industri kecil yang ada di kota Padang sebanyak 3.834 unit usaha dan meningkat menjadi 4.381 unit usaha pada tahun 2006, dalam hal tenaga kerja, industri kecil telah menyerap tenaga kerja sebanyak 18.995 orang di tahun 2002 dan meningkat menjadi 21.992 orang di tahun 2006 (Lampiran 1).

Potensi sumber daya alam yang dimiliki oleh Sumatera Barat yaitu berupa hasil-hasil pertanian yang umumnya merupakan bahan baku pangan, mendorong tumbuhnya industri pengolahan hasil pertanian yang mengolah komoditas pertanian menjadi produk pertanian yang bernilai tambah. Salah satu industri berbahan baku hasil pertanian yang termasuk kedalam industri makanan adalah industri roti. Industri roti menjadi prospektif untuk dikembangkan seiring dengan semakin populernya makanan ini sebagai pangan alternatif yang dapat dikonsumsi secara praktis dan bernilai gizi cukup tinggi. Dengan demikian tidaklah mengherankan industri roti telah menjadi lahan bisnis yang cenderung banyak ditekuni masyarakat khususnya dalam skala usaha kecil dan menengah. Keberadaan roti yang dapat dijumpai dengan mudah pada tempat-tempat seperti minimarket, warung pinggir jalan, pedagang kaki lima dan kios-kios kecil lainnya menandakan bahwa bisnis ini telah berkembang dengan cukup baik.

1.2 Perumusan masalah

Salah satu industri pengolahan hasil pertanian yang termasuk kedalam industri makanan adalah industri roti, berkembangnya industri roti tidak terlepas dari berkembangnya budaya makan roti di kalangan masyarakat. MMM Cake & Bakery adalah salah satu industri roti yang berlokasi di jalan Hangtuah No. 223 B Padang. Industri ini memanfaatkan 10 orang tenaga kerja, mengacu pada kriteria industri dan perdagangan Departemen Industri dan Perdagangan Sumatera Barat maka usaha MMM Cake & Bakery tergolong dalam kategori industri kecil (Lampiran 2). Pada usaha ini segala keputusan yang berkaitan dengan sistem

produksi, pencatatan keuangan dan pemasaran produk ditentukan oleh pimpinan perusahaan yang sekaligus pemilik perusahaan.

Dari hasil penelitian Effendi (2005) diketahui bahwa usaha MMM Cake & Bakery pada tahun 2003 telah memproduksi 14.450 bungkus sagon bakar dan 48.300 kotak donat dimana total penerimaan untuk kedua produk yang dihasilkan tersebut adalah Rp. 154.022.400,-. Berdasarkan hasil survey awal pada usaha MMM Cake & Bakery diketahui bahwa pada tahun 2004 usaha MMM Cake & Bakery memproduksi donat sebanyak 37.200 kotak dan meningkat pada tahun 2005 menjadi 46.500 kotak. Namun dalam perkembangan selanjutnya yaitu tahun 2006 dan 2007 produksi donat pada usaha ini tidak mengalami peningkatan sehingga volume produksi donat pada usaha ini berada pada tingkat yang sama. Sedangkan produk sagon bakar produksinya rata-rata mengalami peningkatan disetiap tahunnya, hal ini dikarenakan pihak usaha mengalami kenaikan permintaan (Lampiran 3).

Menurut informasi dari pemilik usaha, perusahaan ini dalam perkembangannya untuk beberapa tahun belakangan ini menghadapi beberapa kendala diantaranya persaingan usaha yang semakin ketat dan kenaikan harga beberapa bahan baku produksi yang khususnya terjadi secara signifikan di tahun 2007. Kenaikkan harga beberapa bahan baku produksi seperti tepung terigu, gula dan minyak goreng menyebabkan beban operasi perusahaan semakin meningkat dan menyusutnya keuntungan perusahaan. Lebih lanjut pemilik usaha menyatakan meskipun gejolak harga bahan baku produksi disepanjang tahun 2007 berdampak pada membesarnya beban operasi perusahaan namun pihak perusahaan memilih untuk tetap mempertahankan harga jual kedua produk yang dihasilkannya dimana pada tahun 2007 harga per unit satuan untuk roti donat Rp. 4000,- dan sagon bakar Rp. 4.500,- hal ini dilakukan guna mempertahankan pelanggan yang ada. Berkurangnya tingkat keuntungan yang diperoleh perusahaan menyebabkan terhambatnya perkembangan usaha dan bila kondisi ini tidak ditanggulangi tentunya perusahaan akan mengalami kemunduran dalam usahanya.

Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik propinsi Sumatera Barat diketahui bahwa komoditi tepung terigu, gula dan minyak goreng yang umumnya merupakan bahan baku bagi industri roti pada tahun 2007 mengalami kenaikan

harga dimana pada tahun 2006 rata-rata harga eceran tepung terigu jenis curah adalah Rp. 4.204,-/Kg dan meningkat pada tahun 2007 menjadi Rp. 5.021,-/Kg. Untuk gula pasir rata-rata harganya pada tahun 2006 adalah Rp. 6.485,-/Kg dan pada tahun 2007 meningkat menjadi Rp. 6.880,-/Kg sedangkan untuk minyak goreng pada tahun 2006 rata-rata harganya adalah Rp. 5.310,-/Kg dan meningkat pada tahun 2007 menjadi Rp. 7.666,-/Kg (BPS, Sumatera Barat). Dan sampai saat ini, memasuki awal tahun 2008 kenaikan harga untuk tepung terigu dan minyak goreng masih terjadi dimana harga eceran tepung terigu per Januari 2008 telah mencapai Rp. 6.900,-/Kg dan untuk minyak goreng Rp. 9.800,-/Kg, sedangkan untuk gula pasir harga ecerannya masih tetap sama dengan tahun sebelumnya (BPS Sumatera Barat, 2008).

Dengan naiknya harga beberapa bahan kebutuhan pokok mengakibatkan menurunnya daya beli masyarakat dimana dengan kondisi yang demikian konsumsi masyarakat menjadi terbatas dan cenderung berkurang dan dari sisi produsen khususnya produsen makanan kondisi kenaikan harga bahan baku produksi menyebabkan beban operasi perusahaan semakin meningkat. Dan agar kelangsungan hidup perusahaan dapat terjamin ditengah kondisi kenaikan harga bahan baku produksi maka pihak perusahaan khususnya usaha kecil dituntut untuk dapat meningkatkan profesionalismenya dalam berusaha. Usaha kecil dengan segala keterbatasan yang dimiliki dan peranannya sebagai pelaku ekonomi yang mampu memperluas lapangan kerja dan memberi penghidupan bagi sebagian besar masyarakat, sangat disayangkan kalau usaha tersebut sampai putus di tengah jalan (pailit).

Sehubungan dengan itu, untuk menjamin kontinuitas usaha MMM Cake & Bakery maka pihak perusahaan perlu mengetahui kondisi perusahaannya. Analisis usaha menjadi penting dilakukan untuk mengetahui keuntungan atau kerugian perusahaan. Disamping itu, memaksimalkan variabel-variabel dari bauran pemasaran yang meliputi produk, harga, distribusi dan promosi juga mesti dilakukan agar hasil produksi dapat terserap oleh pasar secara efektif dan efisien. Berdasarkan hal tersebut, maka penulis merasa perlu melakukan penelitian untuk mengetahui seberapa besar keuntungan atau kerugian usaha MMM Cake & Bakery pada tahun 2007 dengan terjadinya kenaikan harga beberapa bahan baku

produksi dan bagaimana bauran pemasaran yang telah dilakukan oleh usaha ini. Dengan demikian, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **Analisis Usaha dan Bauran Pemasaran Pada Usaha MMM Cake & Bakery.**

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang telah diuraikan maka tujuan penelitian ini adalah :

1. Menganalisis besarnya keuntungan/laba rugi dan titik impas usaha MMM Cake & Bakery schubungan dengan terjadinya kenaikan harga bahan baku produksi.
2. Menganalisis bauran pemasaran MMM Cake & Bakery yang meliputi produk, harga, promosi, dan distribusi.

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan, informasi serta saran yang bermanfaat bagi pihak usaha dalam meningkatkan pendapatan dan pemasaran produk. Penelitian ini juga bermanfaat bagi pemerintah dalam menyusun kebijaksanaan mengenai industri kecil dan menengah khususnya dalam era otonomi daerah ini. Hasil penelitian ini secara tidak langsung dapat memberikan manfaat pula bagi mereka yang ingin mempelajari lebih lanjut tentang perkembangan usaha MMM Cake & Bakery.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Perusahaan

Usaha MMM Cake & Bakery yang dirintis oleh Bapak H. M. Yusni dan Ibu Rosmaliati ini berdiri pada tahun 1998 dan sejak awal berdiri sampai saat sekarang beralamat di jalan Hang Tuah No. 223 B Kecamatan Padang Barat. Berdirinya usaha MMM (Makanlah Makanan Minang) Cake & Bakery yang dimiliki dan sekaligus dipimpin oleh Bapak H. M Yusni dilatarbelakangi karena adanya hobi dan keahlian membuat kue/cake oleh istri pemilik yaitu Ibu Rosmaliati. Meskipun usaha ini berdiri pada tahun 1998 namun aktifitas membuat makanan ringan dan tradisional seperti donat, kue bolu dan kue kering lebaran telah dijalani pemilik beserta istri sejak tahun 1990, dimana kegiatannya masih dilakukan secara sambilan yaitu pada saat waktu senggang diluar aktifitas mereka sebagai guru di sebuah sekolah dasar di kota Padang dan produksinya bergantung pada ada tidaknya pesanan yang umumnya datang dari teman-teman dekat di lingkungan kerja. Namun setelah memasuki masa pensiun dan dorongan dari teman maka usaha ini pada tahun 1998 didirikan dan dikelola secara harian.

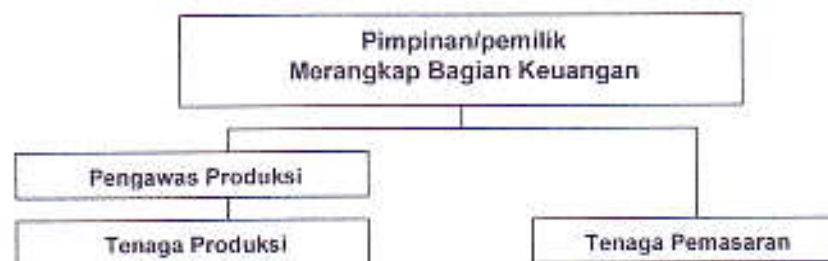
Pada awal berdirinya di tahun 1998, usaha MMM Cake & Bakery hanya memproduksi lebih kurang 100 kotak donat perharinya (dengan menggunakan \pm 8 kg tepung terigu) dan pengerjaannya masih dilakukan sendiri oleh pemilik bersama dengan istri. Pada saat itu produksi yang dihasilkan pihak usaha adalah roti donat dan pemasarannya hanya ke warung-warung yang ada di sekitar lokasi tempat produksi. Dengan semakin dikenalnya produk usaha ini oleh masyarakat maka pada tahun 2000 pemilik mulai menambah jenis produksinya yaitu sagun bakar dengan produksi awal rata-rata 15-20 bungkus perhari (dengan menggunakan \pm 1 kg kelapa parut) dan pada tahun yang sama pihak usaha juga mulai merekrut dua orang tenaga kerja.

Keputusan untuk mengelola bisnis makanan dipilih pemilik karena selain didukung oleh bakat yang dimiliki oleh istri dalam membuat aneka makanan ringan juga disebabkan karena pemilik beranggapan bahwa bisnis makanan merupakan jenis bisnis yang pasarnya telah tersedia. Usaha ini telah terdaftar

pada Departemen Perindustrian dan Perdagangan kota Padang dengan dikeluarkannya izin No. 134/IND.DPP/332.PDG/VIII/1999. Disamping itu, usaha ini telah lulus uji klinis dari Departemen Kesehatan dengan dikeluarkannya Surat Izin Depkes RI SP. No. 396/03.01/2000. Dalam upaya meningkatkan dan mengembangkan usahanya, MMM Cake & Bakery telah mengikuti berbagai pelatihan, diantaranya :

1. Pelatihan Gugus Kendali Mutu (GKM) pada tahun 2001 yang diselenggarakan oleh Depperindag Provinsi Sumatera Barat.
2. Pelatihan Motivasi Bisnis Pada Perusahaan Kecil Sumatera Barat, di Bukittinggi tahun 2001 yang diselenggarakan oleh Depperindag Provinsi Sumatera Barat.
3. Diklat Kewirausahaan bagi Pembina dan PKM Se-Sumbar, di Padang tahun 2002 yang diselenggarakan oleh Dinas Koperasi dan PKM Provinsi Sumatera Barat.

Usaha MMM Cake & Bakery merupakan usaha perseorangan. Menurut Swastha dan Sukotjo (2005) usaha perseorangan merupakan usaha yang dimiliki oleh seseorang, dan ia bertanggung jawab sepenuhnya terhadap semua risiko dan kegiatan perusahaan. Usaha MMM Cake & Bakery tidak memiliki struktur organisasi tertulis namun untuk saat ini struktur organisasinya dapat digambarkan sebagai berikut :



Gambar 1. Struktur Organisasi Usaha MMM Cake & Bakery Tahun 2007.

Adapun fungsi dan tugas masing-masing bagian adalah :

1. Pimpinan Merangkap Bagian Keuangan

Pimpinan merupakan pemegang wewenang tertinggi yang bertugas mengatur, mengawasi, mengambil keputusan dan bertanggung jawab atas semua kegiatan perusahaan.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Total keuntungan yang diperoleh usaha MMM Cake & Bakery selama periode Januari – Desember 2007 dari kedua jenis produk yang dihasilkan adalah Rp. 94.650.771. Hasil penelitian menunjukkan bahwa meskipun jumlah penjualan sagon bakar lebih kecil dibandingkan dengan jumlah penjualan roti donat namun sagon bakar memberikan keuntungan yang lebih besar bagi pihak usaha yaitu Rp. 59.949.272 sementara keuntungan untuk roti donat diperoleh Rp. 34.701.499, hal ini dikarenakan keuntungan per unit yang diperoleh produk sagon bakar lebih tinggi daripada keuntungan per unit roti donat. Dari hasil analisis yang dilakukan terhadap keuntungan selama 6 bulan (semester) diketahui bahwa pada semester II biaya produksi per unit donat meningkat sebesar 6 % yaitu dari Rp. 3.019 di semester I menjadi Rp. 3.198 di semester II dan keuntungan per unitnya mengalami penurunan sebesar 21 % sedangkan untuk produk sagon bakar pada semester II biaya produksi per unit mengalami penurunan sebesar 6 % yaitu dari Rp. 2.846 di semester I menjadi Rp. 2.665 di semester II dan keuntungan per unitnya meningkat 11 %. Hasil analisis terhadap keuntungan/laba bersih usaha bila faktor lain dianggap konstan yaitu tidak terjadi perubahan harga jual dan biaya selain biaya bahan baku, menunjukkan bahwa perubahan harga bahan baku sebesar 0,3 % menyebabkan keuntungan (laba bersih) usaha dari kedua produk yang dihasilkan turun sebesar 1 % yaitu dari Rp. 94.650.771 menjadi Rp. 93.860.759 dimana penurunan tingkat keuntungan/laba bersih usaha ini lebih didorong karena terjadinya kenaikan biaya produksi pada produk donat. Sehingga bila dibandingkan antara kedua produk pihak usaha maka kenaikan harga bahan baku produksi lebih berdampak terhadap penurunan tingkat keuntungan produk donat.

2. Berdasarkan analisis titik impas usaha MMM Cake & Bakery pada periode Januari – Desember 2007 maka diperoleh titik impas dalam kuantitas untuk produk roti donat 15.230 kotak (1.828 kg) dan impas penjualan Rp. 60.920.652. Untuk produk sagun bakar impas dalam kuantitas diperoleh 7.875 bungkus (1.181,25 kg) dan impas penjualan Rp. 35.458.776 Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha MMM Cake & Bakery sudah berproduksi diatas titik impasnya dimana untuk produk roti donat penjualannya Rp. 186.000.000 dan produk sagun bakar penjualannya Rp. 154.062.000 sedangkan impas penjualan telah tercapai pada saat penjualan produk roti donat Rp. 60.920.652 dan penjualan produk sagun bakar Rp. 35.458.776.
3. Untuk elemen bauran pemasaran yang terdiri dari produk, harga, distribusi dan promosi didapatkan :
 - a). Produk, roti donat dan sagun bakar yang dihasilkan oleh usaha MMM Cake & Bakery ini tergolong kedalam produk konsumsi, hal ini dikarenakan, produk yang dibeli oleh konsumen akhir ditujukan untuk dikonsumsi dan produk tidak diproses lagi, melainkan dipakai sendiri.
 - b). Harga, hasil produksi usaha MMM Cake & Bakery yaitu produk donat dijual dengan harga Rp. 4.000. per kotak dan produk sagun bakar Rp. 4.500. per bungkus. Harga ini diberlakukan sama untuk semua pedagang pengecer pihak usaha. Harga ditetapkan dengan metode penetapan harga biaya plus (*cost plus pricing method*), dimana pemilik menetapkan harga dengan memperhitungkan biaya yang telah dikeluarkan dan ditambah dengan laba yang diinginkan dengan tetap mempertimbangkan harga yang berlaku ditingkat pesaing.
 - c). Distribusi, saluran distribusi yang digunakan usaha MMM Cake & Bakery adalah saluran distribusi tidak langsung dengan menggunakan satu perantara yaitu pedagang pengecer. Dalam menentukan jumlah pedagang pengecer pihak usaha menggunakan distribusi intensif dimana pihak usaha menggunakan sebanyak mungkin pengecer. Hasil produksi didistribusikan ke beberapa toko dan swalayan yang ada di kota Padang.

- d). Promosi, untuk kegiatan promosi usaha MMM Cake & Bakery belum melakukan promosi secara khusus untuk memperkenalkan produknya ke konsumen. Promosi yang dilakukan oleh pihak usaha yaitu *personal selling* (mulut ke mulut antar pelanggan) dan pameran.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan disarankan kepada usaha MMM Cake & Bakery beberapa hal :

1. Sebaiknya dalam kegiatan produksi dilakukan pembagian tugas yang jelas diantara tenaga kerjanya agar setiap individu dapat mengetahui dengan jelas apa yang menjadi tugasnya sehingga dapat bekerja sama dengan baik.
2. Berdasarkan UMP Sumatera Barat yang berlaku pada tahun 2007 maka upah tenaga kerja pihak usaha masih dibawah tingkat UMP tersebut. Sehingga untuk memotivasi tenaga kerja agar lebih giat bekerja, disarankan pada pihak usaha untuk menambah upah tenaga kerjanya.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchari. 2005. *Kewirausahaan Pemuntun Perkuliahan Untuk Perguruan Tinggi*. Bandung. Alfabeta.
- Badan Pusat Statistik. 2006. *Jumlah Unit Usaha dan Tenaga Kerja Pada Industri Kecil*. Badan Pusat Statistik Sumatera Barat.
- Badan Pusat Statistik. 2007. *Sumatera Barat Dalam Angka, Harga Eceran Bahan Pokok, Semen dan Emas di Padang*. BPS Sumatera Barat.
- Depperindag Propinsi Sumatera Barat. 2005. *Kriteria Industri dan Perdagangan Sumatera Barat*. Depperindag Sumbar.
- Djawanto, Ps. 1993. *Dasar-Dasar Analisa Laporan Keuangan*. Yogyakarta. BPFE.
- Effendi, Yoeskal. 2005. *Strategi Pemasaran Industri "MMM Cake & Bakery" Kota Padang*. Skripsi Fakultas Pertanian Universitas Andalas.
- Enchayani, Camelia Kiki. 2002. *Analisa Usaha dan Bauran Pemasaran Pada Industri kecil Bugar Fresh Milk*. Padang. Skripsi Fakultas Pertanian Universitas Andalas. 96 hal.
- Fuad, M, Christine H, Nurlela, Sugiarto, Paulus, Y.E.F. 2005. *Pengantar Bisnis*. Jakarta. PT. Gramedia Pustaka Utama. 272 hal.
- Hantoro, Sirod. 2005. *Kiat Sukses Berwirausaha*. Yogyakarta. Adicita Karya Nusa.
- Idris, Rina Fahmi. 26 Februari 2008. *Ketahanan Pangan Berbasis UKM*. Padang Ekspres : 4 (kolom 2).
- Kosim, Alfaini. 2000. *Pemberdayaan Usaha Kecil Melalui Pola Kemitraan Di Bidang Agribisnis*. Kanwil Depkop dan Pengusaha Kecil Menengah Prop. Riau. Pekanbaru.
- Kotler, P dan Amstrong, G. 1997. *Dasar-Dasar Pemasaran*. Jakarta. Prenhallindo. 385 hal.
- Mulyadi. 1997. *Akutansi Biaya*. Yogyakarta. Aditya media. 562 hal.
- Munawir. 1996. *Analisa Laporan Keuangan*. Yogyakarta. Liberty.
- _____. 2001. *Analisa Laporan Keuangan*. Yogyakarta. Liberty
- Nazir, Moh. 1999. *Metode Penelitian*. Jakarta. Ghalia Indonesia. 622 hal.