

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil pembahasan pada Bab IV mengenai biaya relevan dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus dan alternatif pemberian diskon untuk pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus pada UMKM Enamdua Coffee dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. UMKM Enamdua Coffee menolak pesanan khusus 200 porsi Paket dengan rincian 50 porsi Paket 1, 50 porsi Paket 2, dan 100 porsi Paket 3 untuk mengadakan acara *mini wedding* pada bulan April 2024 dengan permintaan diskon sebesar 15%. Setelah dilakukan perhitungan dan analisis alternatif pemberian diskon, jika UMKM Enamdua Coffee menerima pesanan khusus 200 porsi Paket dengan rincian 50 porsi Paket 1, 50 porsi Paket 2, dan 100 porsi Paket 3 untuk mengadakan acara *mini wedding* pada bulan April 2024 tersebut maka UMKM Enamdua Coffee masih menerima keuntungan sebesar Rp 1.455.440. Sedangkan jika UMKM Enamdua Coffee menolak pesanan khusus 200 porsi Paket dengan rincian 50 porsi Paket 1, 50 porsi Paket 2, dan 100 porsi Paket 3 untuk mengadakan acara *mini wedding* pada bulan April 2024 tersebut maka UMKM Enamdua Coffee tidak mendapatkan keuntungan.
2. Dalam perhitungan/alternatif pemberian diskon untuk pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus, apabila UMKM Enamdua Coffee menerima dan memberikan diskon untuk pesanan khusus 200 porsi Paket dengan rincian 50 porsi Paket 1, 50 porsi Paket 2, dan 100 porsi Paket 3 untuk mengadakan acara *mini wedding* pada bulan April 2024 sebesar 26,2% maka UMKM Enamdua Coffee tidak mendapatkan keuntungan maupun kerugian. Oleh karena itu untuk mendapatkan keuntungan yang ideal, UMKM Enamdua Coffee harus mengambil keputusan memberikan diskon terhadap pesanan khusus 200 porsi Paket dengan rincian 50 porsi Paket 1, 50 porsi Paket 2, dan 100 porsi Paket 3 untuk mengadakan acara *mini wedding* di bawah dari 26,2%.

## 5.2 Saran

Berdasarkan hasil pembahasan penulisan ini maka penulis memberikan saran dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus dan pemberian diskon untuk pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus pada UMKM Enamdua Coffee sebagai berikut:

1. UMKM Enamdua Coffee sebaiknya melakukan pengklasifikasian biaya mulai dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya *overhead* pabrik. Pengklasifikasian biaya-biaya tersebut dimaksudkan guna dapat mengetahui biaya yang sebenarnya agar biaya bahan baku tidak terlalu besar, agar biaya tenaga kerja tersebut tidak terlalu besar, dan untuk meminimalkan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan.
2. Dengan ketentuan yang sudah ada pada UMKM Enamdua Coffee yaitu memberikan diskon 10% sampai 15% terhadap semua permintaan pemberian diskon konsumen terhadap pesanan khusus tanpa perhitungan, UMKM Enamdua Coffee perlu mencari alternatif atau perhitungan untuk setiap pesanan khusus yang masuk sehingga UMKM Enamdua Coffee tidak mengalami kesulitan dalam memberikan diskon untuk pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus sehingga UMKM Enamdua Coffee dapat mencapai keuntungan yang ideal.