

V. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

1. Metode penjualan yang dilakukan UMKM getuk goreng di Kecamatan Sokaraja sebelum pandemi Covid-19 adalah 90% secara *offline* dan 10% secara kombinasi (*offline-online*), sedangkan saat pandemi Covid-19 adalah 70% secara *offline* dan 30% secara kombinasi (*offline-online*).
2. Volume produksi, harga jual, dan tenaga kerja berpengaruh signifikan terhadap keuntungan UMKM getuk goreng di Kecamatan Sokaraja, sedangkan *dummy* pandemi Covid-19 dan *dummy* metode penjualan kombinasi (*offline-online*) tidak berpengaruh signifikan terhadap keuntungan UMKM getuk goreng di Kecamatan Sokaraja.
3. Ada perbedaan keuntungan dan BEP produksi antara sebelum dan saat pandemi Covid-19, yaitu keuntungan dan BEP produksi sebelum pandemi Covid-19 lebih besar daripada keuntungan dan BEP produksi saat pandemi Covid-19, sedangkan R/C Ratio, BEP harga, dan BEP penerimaan tidak ada perbedaan antara sebelum dan saat pandemi Covid-19.

B. Saran

1. Pelaku UMKM getuk goreng di Kecamatan Sokaraja perlu mengembangkan produk dengan bantuan instansi atau lembaga penelitian tertentu untuk meningkatkan daya tahan getuk goreng sehingga salah satu kendala penjualan getuk goreng secara *online* dapat teratasi dan diharapkan dapat meningkatkan keuntungan.
2. Perlunya sosialisasi tentang cara pengembangan produk dan penjualan *online* bagi pelaku UMKM getuk goreng di Kecamatan Sokaraja.