

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

1.Simpulan

Selama bekerja di bidang perdagangan sebagai agen telur, saya menghadapi berbagai dinamika yang menguji kemampuan saya dalam berbisnis, beradaptasi, dan berkomunikasi dengan beragam tipe pelanggan. Pekerjaan ini bukan hanya tentang menjual barang, tetapi juga membangun kepercayaan, menjaga hubungan baik, dan memahami perilaku pasar yang seringkali tidak menentu.

Salah satu tantangan yang paling sering saya alami adalah perselisihan pendapat dengan customer. Perselisihan ini bisa disebabkan oleh berbagai hal, mulai dari perbedaan persepsi harga, kualitas telur, hingga jadwal pengiriman. Saya menyadari bahwa tidak semua pelanggan memiliki pemahaman yang sama terhadap situasi pasar, termasuk naik turunnya harga dari peternak. Dari situ, saya belajar bahwa komunikasi yang terbuka dan sabar sangat penting dalam menjaga hubungan jangka panjang dengan pelanggan.

Dalam praktik usaha, saya juga pernah menghadapi kondisi di mana saya harus menjual telur dengan harga lebih murah dari biasanya, baik untuk menjaga pelanggan lama, menghabiskan stok, maupun beradaptasi dengan persaingan pasar. Strategi ini tentu berdampak pada margin keuntungan, namun di sisi lain memberikan pelajaran penting bahwa dalam dunia usaha, fleksibilitas dan kemampuan membaca situasi sangat menentukan kelangsungan bisnis. Penerimaan uang cash yang terdapat palsu, jadi harus teliti dalam penerimaan dan penghitungan uang hasil penjualan.

Pengalaman-pengalaman tersebut membuat saya lebih matang dalam mengelola emosi, mengambil keputusan, serta menyusun strategi yang tidak hanya mengutamakan keuntungan jangka pendek, tetapi juga keberlangsungan usaha dalam jangka panjang. Saya mulai menyadari pentingnya pendekatan hukum dan administrasi yang tertib, seperti mencatat transaksi dengan lebih rapi, membuat kesepakatan tertulis, dan membangun sistem yang lebih profesional.

Refleksi ini membuat saya semakin yakin bahwa menjalankan usaha sebagai agen telur bukan sekadar pekerjaan, melainkan sebuah proses pembelajaran berkelanjutan yang membentuk karakter, etika, dan tanggung jawab saya sebagai pelaku UMKM. Ke

depan, saya berharap bisa terus meningkatkan kapasitas diri, baik dalam bidang usaha maupun pengetahuan hukum, agar usaha saya dapat tumbuh dengan lebih tertib, adil, dan berdaya saing.

2.Saran

Berdasarkan hasil ulasan dan pembahasan terhadap praktik jual beli telur dalam skema perdagangan UMKM oleh CV Makmur Jaya, penulis memberikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Peningkatan Legalitas Transaksi CV Makmur Jaya disarankan untuk terus mengembangkan sistem perjanjian tertulis dengan para mitra dagang, agar memiliki landasan hukum yang kuat dalam setiap transaksi. Hal ini akan meminimalisir potensi wanprestasi dan memberikan perlindungan hukum yang lebih jelas bagi kedua belah pihak.
2. Standardisasi Harga dan Kualitas Produk disarankan untuk membuat pedoman atau standar operasional (SOP) terkait harga jual dan mutu telur, guna menghindari perselisihan dengan pelanggan. Penetapan harga yang transparan dan kualitas produk yang konsisten akan meningkatkan kepercayaan pelanggan dan loyalitas pasar.
3. Digitalisasi Sistem Usaha secara Menyeluruh CV Makmur Jaya dapat mempertimbangkan untuk mengintegrasikan sistem digital, tidak hanya dalam pencatatan keuangan, tetapi juga dalam pemesanan, pengiriman, dan layanan pelanggan. Hal ini dapat mempercepat proses bisnis dan meningkatkan efisiensi operasional.
4. Pelatihan Hukum Bisnis untuk Pelaku UMKM Mitra Mengingat banyak pelaku UMKM yang belum memahami aspek hukum dalam transaksi jual beli, CV Makmur Jaya dapat menyelenggarakan pelatihan hukum dasar secara berkala sebagai bentuk tanggung jawab sosial usaha (CSR). Hal ini juga akan memperkuat jaringan usaha yang berbasis kepastian hukum.
5. Diversifikasi Saluran Pemasaran disarankan agar CV Makmur Jaya mulai memanfaatkan media sosial dan platform digital lainnya untuk memperluas jaringan pemasaran, serta mengedukasi pelanggan tentang produk dan proses distribusi. Dengan demikian, pasar tidak hanya bergantung pada langganan tetap, tetapi dapat menjangkau segmen baru.

6. Peningkatan Kapasitas SDM Internal karyawan atau staf yang terlibat dalam pengelolaan usaha sebaiknya diberikan pelatihan rutin, baik di bidang teknis, layanan pelanggan, maupun pemahaman hukum dagang. Hal ini penting agar seluruh tim memiliki visi dan pemahaman yang sama dalam menjalankan usaha secara profesional.