

BAB III

METODE PELAKSANAAN

A. Waktu dan Tempat Pelaksanaan

1. Waktu Pelaksanaan Kegiatan

Waktu pelaksanaan pembuatan produk kerajinan tangan dari limbah cangkang kerang dimulai Januari sampai April 2025.

2. Tempat Pelaksanaan Kegiatan

Tempat pelaksanaan pembuatan produk dari limbah cangkang kerang berlokasi di JL. Hibrida Ujung 1, RT.8 / RW.2, Kelurahan Pagar Dewa, Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu.

B. Alat dan Bahan

1. Alat

Alat merupakan sesuatu yang dapat di gunakan namun jika digunakan terus menerus tidak akan habis.³⁰ Adapun alat program kreativitas dalam bidang pemanfaatan cangkang kerang sebagai kerajinan tangan.

Alat- alat yang digunakan:

- a. Timbangan digital
- b. Wadah plastik
- c. Stik es krim
- d. Bor mini
- e. Cetakan silikon

³⁰ Hidayatul Rahmi, “Administrasi sarana dan prasarana” 2020, 2020.

2. Bahan

Bahan merupakan sesuatu yang dapat digunakan, namun jika digunakan terus menerus akan habis. Adapun bahan pada program kreativitas.

- a. Resin A dan B
- b. Cangkang kerang
- c. Gliter
- d. Rantai gantungan kunci

C. Proses Pembuatan

Adapun proses pembuatan program kreatifitas dalam pemanfaatan cangkang kerang sebagai produk kerajinan tangan adalah sebagai berikut:

1. Proses pembuatan gantungan kunci

- a. Cuci bersih cangkang kerang dan di jemur hingga kering.



Gambar 3.1 cangkang kerang

- b. Siapkan resin, Timbang resin A dan resin B dengan perbandingan 2:1



Gambar 3.2 penimbangan resin

- c. Kemudian campurkan resin A dan resin B yang sudah ditimbang lalu aduk hingga merata sampai tidak ada gelembung udara. Kemudian siapkan cetakan lalu tuangkan campuran resin.



Gambar 3.3 proses penuangan resin

- d. Selanjutnya susun cangkang kerang sesuai dengan variasi yang diinginkan lalu tunggu hingga resin mengering minimal 24 jam.



Gambar 3.4 penyusunan cangkang kerang

- e. Setelah kering, lepaskan dari cetakan lalu lubangi bagian atas menggunakan bor manual.



Gambar 3.5 proses pembuatan lobang pada resin

- f. Pasang pengait pada lobang, selanjutnya pasang ring gantungan kunci



Gambar 3.6 pemasangan ring gantungan kunci

- g. Produk kerajinan tangan dari cangkang kerang yang sudah siap .



Gambar 3.7 hasil dari produk gantungan kunci

- h. Terakhir pengemasan.

2. Proses pembuatan hiasan dinding

- a. Cuci bersih cangkang kerang lalu dijemur hingga kering.
- b. Siapkan resin, Timbang resin A dan resin B dengan perbandingan 2:1.
- c. Kemudian campurkan resin A dan resin B yang sudah ditimbang lalu aduk hingga merata sampai tidak ada gelembung udara. Kemudian siapkan cetakan lalu tuangkan campuran resin.
- d. Selanjutnya susun cangkang kerang sesuai dengan variasi yang diinginkan lalu tunggu hingga resin mengering minimal 24 jam.
- e. Setelah kering, lepaskan dari cetakan lalu lubangi bagian belakang hiasan dinding dengan menggunakan bor manual.
- f. Kemudian pasang cantelan pada belakang hiasan dinding.
- g. Terakhir pengemasan.

D. Pangsa Pasar

Pangsa pasar merupakan suatu kondisi dimana perusahaan melaksanakan kegiatan pemasarannya, dan hal ini tidak terlepas dari permasalahan mengenai penentuan posisi perusahaan dalam pasar³¹

Market Share atau pangsa pasar dalam dunia bisnis sangatlah penting karena membantu perusahaan memahami sejauh mana pengaruhnya di pasar dan bagaimana mereka bersaing dengan pesaing. Mengetahui pangsa pasar memungkinkan perusahaan untuk mengevaluasi kinerjanya dan membuat

³¹ Taufik, Lamsah, Farida Yulianti, 'Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Pangsa Pasar Pada Industri Kerupuk Berjaya Banjarmasin', (2021), hal.2

keputusan yang lebih baik mengenai pengembangan produk dan strategi pemasaran. Selain itu, peningkatan pangsa pasar dapat menunjukkan bahwa suatu perusahaan melakukan hal yang benar dan mampu menarik pelanggan dari pesaing.

Pangsa pasar yang besar juga dapat mendatangkan keuntungan ekonomi bagi suatu perusahaan. Memiliki pangsa pasar yang besar memungkinkan suatu perusahaan untuk meningkatkan keuntungannya dengan meningkatkan penjualan produk dan jasanya. Dengan meningkatkan produksi, perusahaan dapat memanfaatkan skala ekonomi sehingga menurunkan biaya produksi per unit.³²

Pangsa pasar bisa digunakan sebagai penentu keberhasilan perusahaan sehingga dapat memberikan pengaruh bagi perkembangan perusahaan. Dengan membuat pangsa pasar maka akan mengetahui kelebihan dengan berdirinya perusahaan tersebut. Oleh karena itu, keberhasilan perusahaan akan dinilai dari seberapa besar target pasar yang akan dituju.

1. Segmentasi pasar

Segmentasi pasar adalah membagi-bagi pasar menjadi beberapa kelompok pembeli berbeda yang mungkin memerlukan produk atau jasa yang berbeda pula. Segmentasi pasar perlu dilakukan mengingat di dalam suatu pasar terdapat banyak pembeli yang berbeda keinginan dan kebutuhannya. Pada dasarnya segmentasi pasar merupakan strategi yang

³² MOH Ferdinan Mahrus dkk, 'Strategi Pengembangan Bisnis Untuk Meningkatkan Pangsa Pasar', *Economics And Business Management Journal (EBMJ)* (2024) hal.1

didasarkan pada falsafah manajemen pemasaran yang berorientasi pada konsumen.³³

2. *Targeting*

Targeting adalah memilih satu atau beberapa segmen audien yang akan menjadi fokus kegiatan- kegiatan pemasaran program dan promosi. Artinya suatu media harus memfokuskan kegiatannya pada beberapa bagian saja (segmen) audien yang kemungkinan mampu dijangkau sehingga tujuan dan sasaran target bisa tercapai.³⁴

3. *Positioning*

Dengan menetapkan posisi menjadi sebuah tahapan dengan menilai gambar dan kebermanfaatan agar konsumen bisa menetapkan target yang diinginkan berdasarkan kondisi perusahaan selama melakukan persaingan usaha. Hal tersebut dilakukan dengan menetapkan posisi yang penting dilakukan karena akan menghasilkan sebuah ketetapan sehingga bisa secara langsung menetapkan strategi pemasaran.³⁵

Pada usaha kerajinan tangan dari limbah cangkang kerang ini yang menjadi pangsa pasar ialah semua kalangan masyarakat baik anak-anak, remaja dan dewasa. Adapun peluang dan tantangan dari produk ini:

³³ TIRIS SUDRARTONO, „Pengaruh Segmentasi Pasar Terhadap Tingkat Penjualan Produk Fashion Umk“, *Coopetition : Jurnal Ilmiah Manajemen*, 10.1 (2019), pp. 53–64, doi:10.32670/coopetition.v10i1.40.

³⁴ Diah T R I Wardani, „Strategi Segmentasi , Targeting , Dan Positioning (Stp) Pada Program Acara Di Radio Dian Swara Purwokerto Skirpsi Diajukan Kepada Fakultas Dakwah Iain Purwokerto“, 2020.

³⁵ Agustini, “Segmentasi Pasar, Penentuan Target Dan Penentuan Posisi.”

1. Peluang usaha

- a. Bahan-bahan yang digunakan dalam memproduksi gantungan kunci dan hiasan dinding sangat mudah didapatkan.
- b. Produk yang dihasilkan memiliki keindahan dan mampu bersaing dengan produk sejenis.
- c. Produk dapat dipasarkan pada setiap momen.

2. Tantangan usaha

Yang menjadi tantangan pada usaha ini adalah sudah banyak produk serupa.

E. Proses Pemasaran

Proses pemasaran dilakukan dengan menggunakan dua strategi pemasaran, yaitu pemasaran secara langsung dengan cara *Door-to-door selling*. *Door-to-door selling* merupakan strategi pemasaran dengan mengunjungi rumah-rumah atau mendatangi tempat keramaian untuk menawarkan produk secara langsung. Adapun peneliti memilih lokasi sekitaran Jl. Hibrida ujung 1 dikarenakan dekat dengan tempat tinggal peneliti. Selanjutnya strategi pemasaran secara tidak langsung dilakukan melalui media sosial seperti Whatsapp, Instagram, dan Facebook. Kedua strategi ini dapat digunakan bersamaan untuk mencapai jangkauan pemasaran yang lebih luas dan efektif.

F. Analisa Kelayakan Usaha

Analisa kelayakan usaha merupakan suatu aktivitas yang dilakukan pada sebuah usaha untuk menilai apakah usaha tersebut layak atau tidak sehingga bisa dijadikan penilaian untuk kedepannya bagi kelangsungan usaha yang dijalankan.

Berikut aspek-aspek penilaian dalam analisa kelayakan bisnis :

1. Aspek pasar dan pemasaran

Untuk menilai seberapa besar potensi pasar atau market share yang dikuasai. Kemudian bagaimana strategi pemasaran yang dijalankan, untuk menangkap peluang pasar yang ada.

2. Aspek teknis

Aspek teknis berkaitan pemilihan lokasi usaha, jenis mesin atau peralatan yang digunakan, kapasitas produksi dan proses produksi.

3. Aspek keuangan

Aspek keuangan menganalisis besarnya biaya yang dikeluarkan dan biaya-biaya apa saja yang akan dikeluarkan.³⁶

4. Aspek hukum

Dalam aspek ini menganalisis kemampuan pelaku usaha dalam memenuhi ketentuan hukum dan perizinan yang diperlukan untuk menjalankan usaha. seperti halnya pada usaha kerajinan tangan dari limbah cangkang kerang ini sudah memiliki Nomor Izin Berusaha (NIB).

³⁶ Khasmir., *Studi Kelayakan Bisnis*, ed. oleh Jefry (KENCANA PRENADA MEDIA GROUP, 2012).

5. Aspek sosial

Dalam aspek ini menilai dampak sosial dari adanya usaha ini terhadap masyarakat sekitar. Dengan adanya usaha pemanfaatan limbah cangkang kerang ini dapat memberdayakan masyarakat dan berkontribusi dengan membeli bahan baku cangkang kerang dari mereka.

6. Aspek AMDAL

Pada usaha pemanfaatan cangkang kerang sebagai kerajinan tangan tidak memerlukan AMDAL formal karena usaha ini memiliki dampak positif terhadap lingkungan dan sosial ekonomi masyarakat.

G. Analisa Keuntungan

Analisa keuntungan merupakan penilaian kemampuan perusahaan dalam mendapatkan pendapatan serta besarnya biaya yang dikeluarkan. Tujuan dari analisa keuntungan ini adalah untuk menentukan rencana investasi melalui perhitungan biaya dan manfaat yang diharapkan, dengan membandingkan antara pengeluaran dan pendapatan serta ketersediaan dana dan biaya modal.³⁷

Sebuah usaha dianggap menguntungkan apabila memiliki kemampuan dalam mengevaluasi kondisi perusahaan, sehingga dapat meningkatkan pendapatan sebanding dengan pengeluaran yang dikeluarkan. Dengan melakukan penilaian terhadap keuntungan, perusahaan dapat menyusun rencana untuk masa

³⁷ Kenti Aprilia, 'Pemasaran *Souvenir Ganci Boba Rajut* Sebagai Kerajinan Tangan Bemitra Dengan Koperasi Konsumen Al Muawanah Syariah Uinfas Bengkulu' (Skripsi, Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu, 2023), h. 28

depan. Langkah ini bertujuan untuk menganalisis kemungkinan kejadian yang akan datang. Jika terjadi kerugian, perusahaan sudah memiliki persiapan sebelumnya, sehingga hal ini menjadi strategi yang efektif untuk mencegah kebangkrutan.

1. Berikut peralatan yang digunakan dalam pembuatan produk kerajinan tangan dari limbah cangkang kerang sebagai berikut:
2. Untuk rincian modal dari setiap produk sebagai berikut:

Tabel 3.1
Biaya Peralatan Pembuatan Gantungan Kunci
dan Hiasan Dinding

No	Alat	Jumlah	Harga
1	Timbangan digital	1	Rp 30.000
2	Wadah plastik	2	Rp 0
3	Stik es krim	1	Rp 0
4	Bor mini	1 pcs	Rp 20.000
5	Cetakan Gantungan kunci	3 pcs	Rp 60.000
6	Cetakan Hiasan dinding	1 pcs	Rp 20.000
	Total		Rp 140.000

Sumber : (Penulis, 2025)

Tabel 3.2
Rekapan Biaya Produksi Gantungan Kunci

No	Bahan	Satuan	Jumlah
1	Resin	200 ml	Rp 21.000
2	katalis	2 ml	Rp 1.000
3	Cangkang kerang	200 gr	Rp 20.000
4	Ring gantungan kunci	30 pcs	Rp 15.000
5	Gliter	3 pcs	Rp 12.000
6	Kemasan	30 pcs	Rp 15.000
7	Stiker logo	30 pcs	Rp 9.000
	Total		Rp 93.000

Sumber : (Penulis, 2025)

a. Biaya tetap

Berdasarkan pada tabel 3.1 biaya tetap untuk produksi gantungan kunci sebesar Rp.110.000

b. Biaya variabel

Produksi 30 pcs gantungan kunci dibutuhkan biaya sebesar Rp 93.000.

Biaya total rata-rata (*Average Total Cost*)

Biaya total = Rp.93.000

Output = 30 pcs

Biaya variabel per Unit = Rp.3.100

Harga produk kerajinan tangan Gantungan kunci per unit/ pcs dengan harga Rp.7.000.

c. BEP (Break Even Point) (Unit)

Rumus:

$$\begin{aligned}\text{BEP} &= \text{Biaya Tetap} / (\text{Harga Jual} - \text{Biaya} \\ &\quad \text{Variabel per Unit}) \\ &= 110.000 / (7.000 - 3.100) \\ &= 28 \text{ Unit}\end{aligned}$$

Artinya untuk mencapai BEP atau titik impas perlu menjual produk sebanyak 28 unit.

d. BEP (Rp)

$$\begin{aligned}\text{BEP} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - (\text{Biaya Variabel} / \text{Harga Jual})} \\ &= \frac{\text{Rp.110.000}}{1 - (3.100 / 7.000)} \\ &= \text{Rp. 200.000,-}\end{aligned}$$

Jadi usaha ini harus mendapatkan omset senilai Rp. 200.000,- agar terjadinya BEP.

Tabel 3.3
Rekapan Biaya Produksi Hiasan dinding

No	Bahan	Satuan	Jumlah
1	Resin	2.500 ml	Rp 140.000
2	katalis	10 ml	Rp 5.000
3	Cangkang kerang	350 gr	Rp 35.000
4	Gliter	3 pcs	Rp 12.000
5	Kemasan box	10 pcs	Rp 13.000
6	Stiker logo	10 pcs	Rp 5.000
7	Stiker Kaligrafi	10 pcs	Rp 30.000
	Total		Rp 240.000

Sumber : (Penulis, 2025)

a. Biaya Tetap

Berdasarkan pada tabel 3.1 biaya tetap untuk produksi hiasan dinding sebesar Rp.70.000,-

b. Biaya variabel

Produksi 10 pcs hiasan dinding dibutuhkan biaya sebesar Rp 240.000.

Biaya total rata-rata (*Average Total Cost*)

Biaya total = Rp.2400.000

Output = 10 pcs

Biaya variabel per Unit = Rp.24.000

Harga produk kerajinan tangan Hiasan dinding per unit/ pcs dengan harga Rp.30.000.

c. BEP (Unit)

Rumus:

$$\begin{aligned}\text{BEP} &= \text{Biaya Tetap} / (\text{Harga Jual} - \text{Biaya} \\ &\quad \text{Variabel per Unit}) \\ &= 70.000 / (30.000 - 24.000) \\ &= 11,666 \text{ Unit}\end{aligned}$$

Artinya untuk mencapai BEP atau titik impas perlu menjual produk sebanyak 12 unit.

d. BEP (Rp)

$$\begin{aligned}\text{BEP} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - (\text{Biaya Variabel} / \text{Harga Jual})} \\ &= \frac{\text{Rp.70.000}}{1 - (24.000 / 30.000)} \\ &= \text{Rp. 350.000,-}\end{aligned}$$

Jadi usaha ini harus mendapatkan omset senilai Rp. 350.000,- agar terjadinya BEP.

H. Strategi Bisnis Pada Usaha Kerajinan Tangan Cangkang Kerang

1. Riset pasar

Untuk memastikan produk kerajinan dari cangkang kerang memiliki daya tarik dan nilai jual yang tinggi, penulis melakukan riset pasar melalui observasi dan survei sederhana. Target pasar diidentifikasi, seperti masyarakat sekitar, pencinta produk handmade, atau konsumen yang peduli lingkungan. Selain itu, riset dilakukan terhadap tren pasar, seperti bentuk gantungan kunci, hiasan dinding, atau aksesoris dekoratif yang sedang diminati di media sosial dan marketplace. Langkah ini membantu menentukan desain produk, harga yang sesuai, serta strategi promosi yang efektif.

2. Inovasi

Produk tidak hanya dibuat sebagai gantungan kunci biasa, melainkan dikembangkan menjadi berbagai bentuk seperti abjad, bunga, bulat, dan bisa ditambah foto serta bisa di custom oleh konsumen sesuai keinginan mereka. Pemanfaatan cangkang dipadukan dengan bahan ramah lingkungan lainnya seperti tumbuhan kering dan resin. Inovasi juga dilakukan pada kemasan produk menggunakan plastik klip hologram yang masih jarang digunakan sekaligus meningkatkan nilai estetika dan daya jual produk.

3. Pemasaran Tidak Terukur

Pemasaran tidak terukur adalah strategi promosi yang dilakukan penulis dengan cara kreatif, tidak konvensional, dan berbiaya rendah, dengan tujuan menarik perhatian konsumen secara emosional dan langsung. Penulis hanya membuat story di aplikasi Instagram, Whatsapp, dan Facebook yang berdampak pada bertambahnya followers, dan mampu meningkatkan penjualan gantungan kunci serta mendapatkan testimoni baik dari pelanggan yang menjadi faktor meningkatnya pembeli dari adanya testimoni pelanggan sebelumnya.

4. Dampak Sosial

Diharapkan usaha ini berkembang dengan baik karena dapat berdampak nyata pada sosial yang dapat berkontribusi memberdayakan ibu rumah tangga dan masyarakat pesisir. Mereka diberi pelatihan dan dilibatkan dalam proses produksi, sehingga menciptakan lapangan kerja baru.

5. Kelangsungan Bisnis

Pada usaha kerajinan tangan dari cangkang kerang ini memiliki potensi keberlanjutan dan peluang dimasa depan yang baik. Dikarenakan, bahan baku atau cangkang kerang yang mudah didapatkan di kota Bengkulu. Tidak hanya di kota saja, cangkang kerang bisa didapatkan melalui suply dari mitra yang ada di kabupaten Bengkulu Selatan dan kaur yang terkenal dengan beragam cangkang kerang.

I. Penetapan Harga

Penetapan harga adalah proses menentukan nilai jual suatu produk atau jasa yang akan dibayarkan oleh konsumen. Tujuannya adalah untuk menyeimbangkan antara biaya produksi, keuntungan, daya beli konsumen, dan kondisi pasar, sehingga usaha dapat berkelanjutan dan kompetitif.

Berikut adalah hal-hal yang perlu diperhatikan dalam penetapan harga jual suatu produk:

a. Biaya produksi

Biaya yang dikeluarkan mencakup seluruh baik biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead. Total semua biaya pada usaha kerajinan dari cangkang kerang ini Rp. 93.000 untuk biaya gantungan kunci dan Rp. 180.000 untuk hiasan dinding.

b. Harga kompetitor

Setelah mengamati harga pasar dan pesaing penulis dapat memberikan harga yang sesuai dengan kualitas dan tidak merusak citra produk serta harga pasaran.

c. Laba (Margin)

Keuntungan adalah selisih positif antara pendapatan dan biaya dalam suatu kegiatan usaha.

J. Strategi Distribusi

Strategi distribusi adalah cara atau rencana yang digunakan oleh produsen atau penjual untuk menyalurkan produk dari tempat produksi hingga sampai ke tangan konsumen. Tujuan utama dari strategi ini adalah agar produk tersedia di tempat, waktu, dan jumlah yang tepat untuk memaksimalkan penjualan dan kepuasan pelanggan.

1. Distribusi Langsung

Pada strategi distribusi langsung penulis menjual langsung ke konsumen tanpa perantara melalui media sosial seperti, Whatshapp, Instagram, dan facebook.

2. Distribusi Tidak Langsung

Untuk strategi distribusi tidak langsung Usaha kerajinan dari limbah cangkang kerang ini nantinya akan bekerja sama dengan menitipkan gantungan kunci dan hiasan dinding di toko-toko kosmetik di area kampus. Dimana diharapkan mampu meningkatkan penjualan.

K. Rencana Anggaran Biaya

Tabel 3.4
Rencana Anggaran Biaya

No	Aktivitas	Harga barang		Jumlah
		Unit	Harga	
A	Tahapan Pelatihan			
1	Sertifikat HAKI	1	Rp. 400.000	Rp. 400.000
Jumlah				Rp.400.000
B	Tahap Pelaksanaan			
1	Bahan Habis Pakai			
	Resin	4 botol	Rp.110.000	Rp.280.000
	Katalis	30 ml	Rp.15.000	Rp.15.000
	Cangkang kerang	1,5 kg	Rp.10.000	Rp.165.000
	Rantai gantungan kunci	90 pcs	Rp.500	Rp.45.000
	Gliter	6 pcs	Rp.4.000	Rp.24.000
	Stiker logo	126	Rp. 500	Rp.63.000
	Stiker kaligrafi	11	Rp. 2.500	Rp.27.500
	Jumlah			Rp.619.500
2	Peralatan Tetap			
	Timbangan digital	1	Rp.30.000	Rp30.000
	Wadah plastik	2	Rp.-	Rp.-
	Stik es krim	1	Rp.-	Rp.-

	Bor mini manual	1	Rp.20.000	Rp.20.000
	Cetakan silikon	4	Rp.20.000	Rp.80.000
	Jumlah			Rp.130.000
C	Pelaporan			
	Proposal dan pengandaan	3	Rp. 15.000	Rp.45.000
	Jumlah			Rp.45.000
D	Transfortasi			
	Distribusi produk	1 orang	Rp. 20.000	Rp. 20.000
	Jumlah			Rp.20.000
	TOTAL BIAYA			Rp. 1.214.500



L. Rencana Jadwal Kegiatan

Tabel 3.5

Rencana Jadwal Kegiatan

No	Pelaksanaan kegiatan	Bulan ke I				Bulan ke II				Bulan ke III				Bulan ke IV			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Perencanaan																
2	Survey bahan baku																
3	Pelatihan dan praktek																
4	Publikasi dan promosi																
5	Produksi																
6	Pemasaran																
7	Evaluasi																
8	Pembuatan laporan																

1. Sebelum melakukan tahapan produksi, yang penulis lakukan pertama kali ialah tahapan perencanaan untuk memudahkan proses produksi.
2. Selanjutnya melakukan survey bahan baku guna untuk memastikan ketersediaan bahan baku selama proses produksi.
3. Kemudian penulis mengikuti pelatihan sertifikat paten untuk usaha yang penulis jalankan.
4. Setelah itu penulis melakukan promosi terhadap produk yang penulis buat. Promosi dan publikasi yang dijalankan dilakukan melalui media sosial, antara lain Whatsapp, facebook, dan instagram.
5. Proses produksi dimulai dari pembersihan, pembuatan kerajinan tangan dan terakhir menjadi gantungan kunci dan hiasan dinding siap pakai.
6. Selanjutnya tahapan pemasaran, dalam tahapan pemasaran penulis menggunakan dua metode promosi yaitu, promosi secara langsung dan melalui media online.
7. Kemudian melakukan tahap evaluasi
Tahap ini dilakukan setelah melakukan proses produksi dan pemasaran, yang bertujuan untuk menilai dan mengetahui apa saja yang perlu diperhatikan dan diperbaiki dalam usaha yang penulis jalankan.
8. Terakhir pembuatan laporan hasil dari proses perencanaan sampai pemasaran.