

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan yang telah diuraikan oleh peneliti mengenai strategi diversifikasi produk UMKM Kerupuk Rengginang Ibu Yuli di Desa Pehwetan Kecamatan Papar Kabupaten Kediri dalam meningkatkan volume penjualan dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi diversifikasi produk yang dilaksanakan oleh UMKM Kerupuk Rengginang Ibu Yuli Desa Pehwetan Kecamatan Papar Kabupaten Kediri yakni (1) Pada tahun 1995 hanya memiliki varian rasa bawang, kemudian pada tahun 2013 ditambahkan rasa ketan hitam dan terasi dan pada tahun 2021 ditambahkan lagi rasa seledri dan balado. Dimana UMKM Ibu Yuli juga selalu memberikan kualitas produk yang terbaik dan bagus, tidak mudah hancur, awet atau tahan lama. (2) Menggunakan bahan baku pembuatan kerupuk rengginang yang beragam yaitu ketan putih, ketan hitam, air, garam, bawang putih, terasi, seledri, dan cabai. (3) Dahulu hanya memiliki ukuran produk 400gr, kemudian pada tahun 2015 mulai ada ukuran 5kg. (4) Dahulu hanya dikemas dengan plastik tipis dan tidak ada stiker label karena hanya ada rasa bawang, kemudian pada tahun 2013 diubah memakai plastik tebal, dengan cara dilipat bagian ujung plastiknya lalu distaples dan diberikan stiker label yang didesain sendiri oleh pemilik usaha untuk membedakan rasa setiap produknya dan juga untuk lebih bisa menarik daya belinya konsumen. (5) Pada awal berdiri hingga tahun 2003 dijual dengan harga Rp.4.500, kemudian

di tahun 2003 naik menjadi Rp.6000 dan pada tahun 2013 berubah lagi hingga sekarang menjadi Rp.7000 per pcs.

2. UMKM Kerupuk Rengginang Ibu Yuli setelah melakukan diversifikasi produk sejak tahun 2013 hingga sekarang ini mengalami kenaikan dan penurunan penjualan. Dimana penurunan paling drastis terjadi pada tahun 2020 yakni sebesar 25% dikarenakan masa pandemi permintaan pemesanan kerupuk rengginang menurun, terdapat pembatasan sosial berskala besar (PSBB), dan suami dari ibu Yuli meninggal ketika masa pandemi. Kemudian mengalami kenaikan penjualan paling banyak sebesar 16,3% pada tahun 2021 karena Ibu Yuli mulai mendiversifikasi produknya lagi dengan penambahan produk kerupuk rengginang rasa balado dan seledri.

## **B. Saran**

Berdasarkan pembahasan yang telah diuraikan oleh peneliti di atas mengenai strategi diversifikasi produk UMKM Kerupuk Rengginang ibu Yuli di Desa Pehwetan Kecamatan Papar Kabupaten Kediri dalam meningkatkan volume penjualan. Adapun peneliti telah mengemukakan beberapa saran, diantaranya:

1. UMKM Kerupuk Rengginang ibu Yuli di Desa Pehwetan Kecamatan Papar Kabupaten Kediri

UMKM Kerupuk Rengginang ibu Yuli di Desa Pehwetan Kecamatan Papar Kabupaten Kediri seharusnya mencari karyawan baru supaya tidak sering kewalahan karena tingginya permintaan pasar akan kerupuk rengginang namun tenaga kerja terbatas. Kemudian juga mencari *suplier*

bahan baku yang baru yang memiliki kualitas sama dengan harga yang sama supaya tidak sering kehabisan stok karena bahan baku yang terbatas. Setelah itu juga seharusnya menjualkan produknya ke pemasaran *online* supaya penjualan yang diperoleh bisa jauh lebih tinggi dibandingkan saat ini. Kemudian yang terakhir supaya membuat desain label yang lebih menarik dan kekinian.

## 2. Akademik

Harapan peneliti hasil penelitian ini bisa menjadi referensi atau bahan rujukan selain buku dan jurnal untuk penelitian selanjutnya.

## 3. Peneliti selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya, peneliti berharap bisa menemukan temuan-temuan yang lebih baik dan menarik dibandingkan penelitian sebelumnya. Sehingga penelitian tersebut dapat melengkapi kekurangan penelitian terdahulu.