

## BAB VI

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Dari lima penjual jamu yang ada di Kampung Jamu Kota Kediri. Para pemilik UMKM Jamu mengalami fluktuasi dengan penurunan volume pendapatan. Maka dari itu, UMKM Jamu melakukan strategi promosi yang tepat untuk bisa meningkatkan pendapatan. Kegiatan promosi untuk mempengaruhi konsumen dalam kegiatan pembelian dengan keinginan dan kebutuhan UMKM Jamu.

1. Mendeskripsikan Strategi Promosi Pada UMKM di Kampung Jamu Kota Kediri Pasca Pandemi

Periklanan yang dilakukan oleh UMKM Jamu yaitu secara *online* dan *offline*. Periklanan secara *offline* yaitu dengan menyediakan stiker pada setiap produk yang telah dibeli oleh konsumen. Sedangkan periklanan secara *online* yaitu melalui media sosial. Promosi penjualan yang dilakukan yaitu harga yang lebih murah dalam pembelian banyak atau potongan harga, gratis ongkir untuk wilayah Kota Kediri. Hubungan masyarakat yang terjadi di UMKM Jamu ada dua macam yaitu dari pihak lingkungan Kampung Jamu dan dari pihak luar lingkungan Kampung Jamu. Hubungan masyarakat dari pihak lingkungan Kampung Jamu merupakan Hubungan masyarakat yang melibatkan semua penjual jamu misalnya mengadakan acara Jamruter (Jamu, Rujak dan Es Puter). Kemudian Hubungan masyarakat dari luar lingkungan Kampung Jamu tersebut merupakan Hubungan masyarakat yang tidak melibatkan anggota penjual jamu seperti media massa bertujuan untuk mempromosikan suatu *brand* atau produk dengan cara mendapatkan perhatian dan pengakuan positif dari publik

Pemasaran langsung yang dilakukan oleh UMKM Jamu ada dua cara yaitu, yang pertama cara melayani penjualan yang dilakukan dengan melayani konsumen yang berkunjung ke rumah. Kemudian yang kedua dengan cara penjualan lapangan yaitu penjualan yang dilakukan di luar lingkungan Kampung Jamu.

## 2. Penerapan strategi promosi dalam meningkatkan pendapatan UMKM Pasca Pandemi di Kampung Jamu Kota Kediri

Fluktuasi sendiri tidak hanya memengaruhi kinerja dari suatu bisnis, namun juga bisa berdampak pada pendapatan. Salah satu faktor terjadinya fluktuasi disebabkan karena faktor musiman sehingga terjadi ketidakseimbangan antara permintaan dan penawaran. Digitalisasi menyebabkan banyak UMKM Jamu mulai mempromosikan produk dan layanan mereka melalui platform digital, baik dalam bentuk gambar dan video. Lalu, mereka juga membuat toko *online* di *marketplace* untuk memudahkan pelanggan menemukan produk mereka. Penting bagi pelaku UMKM Jamu untuk meningkatkan pemahaman mereka tentang teknologi dan digitalisasi. Ini dapat melibatkan partisipasi dalam pelatihan dan *workshop*, mencari bantuan dari sumber daya *online*, dan menjalin kemitraan dengan ahli digital atau perusahaan konsultan.

## 3. Saran

Berdasarkan kesimpulan hasil penelitian yang telah diuraikan diatas, maka penulis memberikan saran sebagai berikut :

### 1. Bagi UMKM Jamu

Disarankan untuk UMKM Jamu harus tetap memperhatikan strategi-strategi seperti apa yang dilakukan agar UMKM Jamu tetap memberikan pelayanan terbaik agar dapat memberikan daya tarik bagi para konsumen sehingga mampu meningkat pendapatan.

### 2. Bagi Peneliti Selanjutnya

- a. Bagi peneliti selanjutnya yang menggunakan tema yang serupa atau sama, penulis menyarankan untuk dapat mengembangkan penelitian ini dengan menggunakan variabel-variabel yang sama namun memperbaiki instrumen penelitiannya dan meninjau lagi teori-teori yang lain.
- b. Serta peneliti selanjutnya juga dapat menggunakan metode penelitian kuantitatif dengan variabel minat pelanggan sehingga informasi yang didapat lebih variatif.