

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, peneliti dapat membuat analisis dan menarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Dalam rangka membangun strategi pemasaran, *Home Industry* Krupuk Sermier Artama di Desa Cerme Kecamatan Grogol, Kabupaten Kediri menggunakan bauran pemasaran / *marketing mix* yang memiliki variabel-variabel yaitu :
 - a. Produk, krupuk Sermier Artama hanya menggunakan bahan pilihan, tidak menggunakan penyedap rasa dan pengawet. Hal ini dilakukan karena produsen menyadari bahwa keamanan dalam produksi sangat penting mengingat produk yang dijual adalah produk makanan.
 - b. Harga, produk krupuk sermier pada olahan *home industry* krupuk *Sermier* Artama sesuai dengan kualitasnya. Karena penentuan harga juga harus sesuai dengan faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan harga, seperti bahan baku dan tenaga kerja. *Home industry* ini juga memberikan harga grosir untuk pembelian krecek minimal 5 kilogram.
 - c. Promosi, produsen *home industry* krupuk Sermier Artama lebih menyukai pemasaran melalui *offline*. Dengan cara menggunakan

penjualan personal dengan cara membawa produk saat pergi keluar rumah lalu berbincang-bincang mengenai produknya dan menawarkannya kepada calon pembeli. Selain itu, promosi juga dilakukan dengan cara mengikuti berbagai event seperti *bazaar*, pengenalan usaha UMKM, dan seminar.

- d. Tempat, dalam memilih tempat, produsen *home industry* krupuk sermier artama lebih menitik beratkan pada tempat yang strategis dan juga tenaga kerja. Tempat dari *home industry* ini beroperasi ada dirumah produsen yang dinilai sudah strategis karena dekat dengan pasar dan pusat keramaian lain. Tenaga kerja berasal dari masyarakat sekitar *home industry* yang dinilai upah tenaganya tidak memberatkan sekaligus produsen ingin memberdayakan masyarakat sekitar.

2. Peningkatan penjualan pada krupuk Sermier Artama bisa dikatakan signifikan, hal ini dapat dilihat melalui data peningkatan penjualan dari tahun ke tahun yang semakin meningkat. Peningkatan tersebut terjadi karena konsumen sudah mempercayai *home industry* ini dalam menghasilkan produk yang bermutu. Selain itu, *home industry* ini juga memikirkan harga jualnya, produsen menyadari bahwa harga jual produknya lebih mahal dari harga jual produk sejenis, namun hal itu dinilai lumrah karena bahan yang dipakai sudah berbeda, konsumen pun menyadari hal itu.

B. Saran

Berdasarkan pembahasan, hasil penelitian dan kesimpulan dari penelitian ini, penulis memberikan saran-saran sebagai berikut :

1. Bagi *home industry* krupuk sermier Artama kecamatan Grogol Kabupaten Kediri. Pada produk, hendaknya produk yang dihasilkan ditambah lagi variasinya. Misalnya varian rasa *barbeque*, keju atau yang lainnya. Mengingat antusias konsumen terhadap produk ini sudah baik, tinggal produsen mengembangkan dan berinovasi lagi. Pada harga, sebaiknya pihak *home industry* berani menaikkan harga kalau memang dirasa perlu, mengingat harga bahan baku pasti naik tiap tahunnya, tidak perlu khawatir kehilangan konsumen karena produk dari *home industry* ini sudah memiliki pangsa pasar sendiri. Pada promosi, sebaiknya pihak *home industry* lebih mengembangkan lagi promosinya, misalnya lewat media *online* atau media massa seperti koran. Pada tempat, sebaiknya pihak *home industry* memperluas tempat pemasarannya, misalnya di kios pasar. Dengan begitu *home industry* ini akan semakin berkembang dan tingkat penjualannya pasti akan lebih meningkat. kalau belum punya modal produsen bisa meminjam uang di bank sebagai tambahan modal.
2. Bagi pemerintah, sebaiknya pemerintah memberikan dukungan terhadap *home industry* artama dan juga UMKM sejenisnya, misalnya dengan memberi mereka tambahan modal agar lebih berkembang dan akan menyerap banyak tenaga kerja sehingga dapat mengurangi angka pengangguran.

3. Bagi IAIN Kediri, hendaknya mahasiswa / mahasiswi banyak membaca penelitian mengenai *home industry*, karena selain menambah wawasan, membaca penelitian semacam ini juga dapat menjadi bekal bagi mereka yang suatu hari nanti ingin membuka usaha rumahan.