

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan yang telah diuraikan oleh peneliti mengenai peran inovasi produk dalam meningkatkan penjualan pada UMKM *Vanila Cookies* di Desa Wonorejo Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri dapat ditarik kesimpulan:

1. Inovasi produk pada UMKM Kue Kering *Vanila Cookies* di Desa Wonorejo Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri telah memulai langkah inovasi produknya sejak tahun 2018 dengan mencakup tiga aspek utama. Pertama, pengembangan kualitas produk dilakukan melalui pemilihan bahan baku berkualitas tinggi, proses produksi yang cermat, dan pengawasan mutu yang ketat, dengan fokus pada menjaga keunikan dan kebersihan produk. Kedua, UMKM ini menciptakan berbagai varian rasa yang menarik untuk produknya, memperhatikan preferensi pasar dan tren konsumen serta mendapatkan inspirasi dari pelatihan, pengalaman, dan umpan balik pelanggan. Ketiga, UMKM ini memperhatikan aspek desain dan kemasan produk untuk meningkatkan daya tarik dan kesan yang menarik bagi konsumen, dengan menciptakan desain yang unik dan menarik sesuai dengan selera pasar yang ditargetkan. Melalui strategi inovasi produk yang berkelanjutan ini, UMKM Kue Kering *Vanila Cookies* berhasil memperluas pasar, meningkatkan daya saing, dan mempertahankan pertumbuhan bisnisnya di tengah persaingan pasar yang semakin ketat.

2. Dari data penjualan dan pendapatan yang disajikan pada tabel 4.4 dan 4.5, dapat disimpulkan bahwa inovasi produk memainkan peran yang sangat penting dalam meningkatkan penjualan UMKM Kue Kering Vanila *Cookies* di Desa Wonorejo Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri. Dari tahun 2018 hingga 2023, penjualan produk UMKM ini mengalami peningkatan yang signifikan, dari 1.100 pcs pada tahun 2018 menjadi 3.260 pcs pada tahun 2023. Hal ini juga tercermin dalam pendapatan yang meningkat dari Rp 68.100.000 pada tahun 2018 menjadi Rp 311.257.000 pada tahun 2023. Fokus pada pengembangan produk inovatif telah memungkinkan UMKM Kue Kering Vanila *Cookies* untuk memenuhi kebutuhan pasar yang terus berubah, meningkatkan daya saing mereka, dan mencapai kesuksesan bisnis yang signifikan. Dengan dukungan kerja keras, dedikasi, dan penerimaan masukan dari konsumen, UMKM ini berhasil memperbaiki produk mereka dan mencapai pertumbuhan bisnis yang luar biasa.

B. Saran

Berdasarkan pembahasan yang telah diuraikan oleh peneliti di atas mengenai peran inovasi produk dalam meningkatkan penjualan pada UMKM Vanila *Cookies* di Desa Wonorejo Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri. Adapun peneliti telah mengemukakan beberapa saran, diantaranya:

1. Bagi Pihak UMKM Vanila *Cookies*

Disarankan untuk terus mempertahankan standar kualitas produk yang tinggi dengan menjaga proses produksi yang cermat dan pemilihan bahan baku berkualitas. Selain itu, UMKM Vanila *Cookies* juga perlu terus

mengembangkan variasi rasa baru yang menarik serta memperhatikan desain dan kemasan produk agar tetap menarik minat konsumen. Disarankan juga untuk memanfaatkan media sosial dan platform digital lainnya sebagai sarana promosi yang efektif untuk meningkatkan visibilitas dan mencapai pasar yang lebih luas.

2. Bagi Akademik

Disarankan untuk melakukan penelitian lebih lanjut terkait dampak inovasi produk terhadap pertumbuhan UMKM, khususnya dalam konteks industri makanan dan minuman. Penelitian tersebut dapat mencakup analisis lebih mendalam tentang strategi inovasi yang berhasil, faktor-faktor yang mempengaruhi penerimaan konsumen terhadap produk inovatif, serta kontribusi inovasi produk terhadap pertumbuhan ekonomi lokal.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Disarankan untuk melanjutkan penelitian ini dengan fokus pada evaluasi lebih lanjut tentang efektivitas strategi inovasi produk yang telah diterapkan oleh UMKM *Vanila Cookies*. Penelitian tersebut dapat mencakup analisis komprehensif terhadap data penjualan, preferensi konsumen, dan *feedback* pelanggan untuk mendapatkan wawasan yang lebih mendalam tentang keberhasilan inovasi produk dalam meningkatkan penjualan dan pertumbuhan bisnis..