

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari uraian yang telah dijelaskan peneliti, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Strategi Diferensiasi Produk UMKM Wijaya Kembar Kampung Tahu Tinalan Kota Kediri.

UMKM Wijaya Kembar berhasil mempertahankan keunggulan bersaing melalui penerapan strategi diferensiasi produk. Strategi ini diwujudkan dengan menghadirkan berbagai varian produk berbahan dasar tahu yang unik dan berbeda dari pesaing, seperti Stik Tahu, Kripik Tahu, Tahu Walik, Cistik Tahu, Tahu Crispy, dan Cokelat Tahu. Langkah ini bertujuan untuk menarik minat konsumen, menjaga loyalitas, serta menciptakan keunikan produk yang tidak dimiliki UMKM lain di sekitar.

Strategi ini dimulai ketika produk tahu kuning yang dijual sebelumnya tidak mengalami perkembangan akibat tingginya persaingan. Dengan terus berinovasi dan memproduksi varian produk baru, UMKM Wijaya Kembar berhasil menarik perhatian konsumen dan meningkatkan daya saing di pasar. Selain itu, keberhasilan strategi diferensiasi produk ini juga dikaji berdasarkan beberapa indikator berikut:

- a. Bentuk: Produk disediakan dalam berbagai ukuran berat bersih yang memudahkan konsumen memilih sesuai kebutuhan, sehingga meningkatkan minat beli dan loyalitas konsumen.
- b. Fitur/Keistimewaan: Ragam produk yang banyak memberikan kepuasan lebih bagi konsumen karena mereka memiliki lebih banyak pilihan, yang menjadi keunggulan kompetitif bagi UMKM.
- c. Mutu Kinerja: Karyawan menjaga kedisiplinan dan memberikan pelayanan yang ramah dan profesional, menciptakan kenyamanan bagi konsumen yang berbelanja.
- d. Mutu Kesesuaian: Harga produk yang sesuai dengan kualitasnya membuat konsumen merasa puas dengan pembelian mereka, meningkatkan loyalitas pelanggan.
- e. Daya Tahan: Produk memiliki masa kedaluwarsa 2–3 bulan dan dapat disimpan dalam kondisi tertentu, menjadikannya pilihan yang praktis bagi konsumen yang bepergian jauh.
- f. Keandalan: UMKM menjaga mutu produksi melalui kontrol kualitas yang konsisten, memastikan produk yang dihasilkan memuaskan konsumen.
- g. Mudah Diperbaiki: Meskipun produk UMKM Wijaya Kembar tidak termasuk dalam kategori yang dapat diperbaiki, pengelolaan produk reject tetap diperhatikan untuk menjaga kualitas secara keseluruhan.

Dengan mengimplementasikan strategi ini, UMKM Wijaya Kembar berhasil menciptakan keunggulan kompetitif, meningkatkan

loyalitas pelanggan, dan mempertahankan stabilitas pendapatan di tengah persaingan pasar.

2. Strategi diferensiasi produk untuk menciptakan keunggulan bersaing UMKM Tahu Wijaya Kembar Kampung Tahu Tinalan Kota Kediri

UMKM Wijaya Kembar yang terletak di Kampung Tahu Tinalan Kota Kediri, telah berhasil menerapkan strategi diferensiasi produk untuk menciptakan keunggulan bersaing dalam industri olahan tahu. Keunggulan ini dicapai melalui sejumlah indikator yang saling terkait, antara lain bentuk, fitur, mutu kinerja, mutu kesesuaian, daya tahan, keandalan, dan kemudahan perbaikan. Dalam konteks ini, produk yang dihasilkan tidak hanya berfokus pada kualitas tetapi juga inovasi yang membedakan mereka dari produk pesaing.

Keunggulan Bersaing adalah kelebihan yang dimiliki oleh suatu perusahaan dibandingkan dengan kompetitornya. Keunggulan ini sangat dipengaruhi oleh struktur pasar serta faktor-faktor input dan output di mana perusahaan tersebut beroperasi. Dalam lingkungan bisnis yang sangat kompetitif, seperti industri olahan tahu di Kampung Tahu Tinalan, UMKM Wijaya Kembar harus mampu menawarkan produk dengan ciri khas yang dapat menarik perhatian konsumen. Dengan demikian, produk yang dihasilkan harus memiliki keunikan tertentu yang membedakannya dari produk pesaing dan mampu menarik minat konsumen. Untuk meraih keunggulan bersaing, UMKM Wijaya Kembar memfokuskan pada tiga indikator utama, yaitu:

a. Keunikan Produk

UMKM Wijaya Kembar menawarkan berbagai varian produk berbahan dasar tahu, seperti Stik Tahu, Kripik Tahu, Tahu Walik, Cistik Tahu, Tahu Crispy, dan Cokelat Tahu. Produk-produk ini tidak hanya menawarkan camilan khas Kediri, tetapi juga hadir dengan daya tahan lebih lama, cocok untuk oleh-oleh atau dibawa bepergian. Keunikan dan inovasi produk ini memberikan perbedaan yang signifikan dengan produk kompetitor, meningkatkan daya tarik bagi konsumen.

b. Kualitas Produk

Kualitas produk UMKM Wijaya Kembar dijaga dengan memilih bahan baku berkualitas tinggi dan menggunakan kemasan yang lebih tebal dan aman, seperti plastik ziplock. Hal ini bertujuan untuk menjaga keawetan produk dan memberikan rasa puas kepada konsumen. Meskipun penggunaan penyedap rasa lebih sedikit dibandingkan dengan kompetitor, kualitas dan rasa yang dihasilkan tetap sebanding dengan produk lain di pasar.

c. Harga Bersaing

UMKM Wijaya Kembar menghadapi tantangan dalam penerapan strategi harga bersaing karena tingginya biaya bahan baku. Namun, mereka lebih memilih untuk mempertahankan kualitas produk daripada menurunkan harga, karena penggunaan bahan baku murah dapat menurunkan kualitas dan mempengaruhi kepuasan konsumen.

Secara umum, UMKM Wijaya Kembar memiliki kesamaan dengan UMKM lain dalam hal bahan baku dan harga produk, karena mereka memproduksi sendiri olahan tahu dari kedelai mentah. Namun, dalam hal kualitas, kemasan, dan keunikan produk, UMKM Wijaya Kembar lebih unggul. Mereka menawarkan lebih banyak varian produk camilan tahu, menggunakan kemasan yang lebih tebal, serta mengutamakan inovasi seperti penggunaan plastik ziplock. Sementara itu, UMKM lain lebih efisien dalam hal biaya dan mempertahankan produk khas seperti tahu takwa.

B. Saran

Adapun saran yang dapat diberikan oleh peneliti berdasarkan hasil penelitian dan informasi yang didapatkan antara lain adalah:

1. Diharapkan agar UMKM Wijaya Kembar Kampung Tahu Tinalan Kota Kediri agar tetap eksis dan mengembangkan idenya melalui penciptaan produk baru dan unik sesuai dengan keinginan dan kebutuhan dari konsumen. Selain itu juga mampu menjaga dan mempertahankan kualitas dari produk untuk bisa memberikan hasil dan pelayanan yang maksimal kepada konsumen.
2. Diharapkan bagi peneliti selanjutnya, dalam penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Peneliti berharap untuk penelitian berikutnya bisa lebih maksimal lagi.