

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan yang telah dipaparkan oleh peneliti mengenai peran diversifikasi produk guna meningkatkan volume penjualan pada *Home Industry* Kerajinan Bambu Indah di Desa Kerkep Kecamatan Gurah Kabupaten Kediri dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Diversifikasi produk yang di terapkan oleh *Home Industry* Kerajinan Bambu Indah memiliki tujuan untuk memberikan lebih banyak pilihan kepada pelanggan, menarik minat pasar yang lebih luas, serta mempertahankan loyalitas pelanggan agar tidak beralih ke *Home Industry* Kerajinan Bambu Indah yang lain. Sejak tahun 2019, usaha ini terus menambahkan produk baru di setiap tahunnya, kecuali pada tahun 2020 yang terhambat karena terkena pandemi covid-19. Sampai tahun 2024, usaha ini memiliki 17 varian produk, diantaranya kotak sokase, nampan regular, rantang susun 2, kotak sokase atas mika, rantang susun 1 atas mika, nampan premium, kotak tisu anyaman cantik, kotak sokase miring, kotak air mineral, kotak air mineral dilengkapi tisu, piring bambu, kotak batik, rak bambu, lampu taman bambu, tas bambu, pincuk, dan tempat parcel berbentuk perahu, serta menerima pembuatan produk *custom* sesuai permintaan pelanggan. Selain itu, di *Home Industry* Kerajinan Bambu Indah ini menyediakan berbagai ukuran yang berbeda-beda, dari ukuran kecil, sedang, ataupun besar. Tujuannya adalah untuk memberikan fleksibilitas kepada konsumen dalam memilih sesuai

dengan kebutuhan dan preferensi mereka. Usaha ini juga memberikan kebijakan pelayanan berupa garansi produk, jika terdapat produk yang tidak sesuai atau cacat dapat diganti dengan produk yang baru, serta pembelian dalam jumlah banyak akan mendapatkan bonus produk lain serta layanan *free* ongkir. Kebijakan ini tujuannya untuk meningkatkan kepercayaan pelanggan dan memperkuat loyalitas pelanggan. Desain yang digunakan oleh *Home Industry* Kerajinan Bambu Indah juga terus mengalami diversifikasi. Salah satu bentuknya yaitu pembuatan label dan pamflet produk. Selain itu, usaha ini juga memiliki ciri khas tersendiri terutama pada produk sokase dan nampan. Upaya ini dilakukan untuk menciptakan tampilan visual yang menarik sekaligus memudahkan pelanggan dalam mengenali serta mengingat produk yang ditawarkan. Usaha ini juga memiliki kualitas produk yang ditawarkan dalam berbagai tingkat, mulai dari kategori *middle low* hingga *middle up*, serta melalui perbedaan pada tekstur anyaman (halus dan kasar, desain, dan tampilan akhir yaitu produk premium dan produk reguler. Tujuannya untuk memberikan keleluasaan pelanggan untuk memilih produk sesuai dengan kebutuhan, preferensi, dan kemampuan daya beli mereka.

2. Penelitian ini menunjukkan bahwa *Home Industry* Kerajinan Bambu Indah mengalami peningkatan volume penjualan selama tahun 2019-2024. Produk utama yang menyumbang pendapatan terbesar tiap tahunnya adalah nampan reguler ukuran 30x40 cm, yakni sebesar Rp 4.615.000 (2019), Rp 2.860.000 (2020), Rp 3.770.000 (2021), Rp 6.045.000 (2022), Rp 5.460.000 (2023), dan Rp 6.240.000 (2023).

Meskipun sempat mengalami penurunan terhadap beberapa produk, yaitu produk rantang susun 2 yang menurun dari Rp 3.120.000 di tahun 2019, dan Rp 2.320.000 di tahun 2024. Total pendapatan mengalami peningkatan yang signifikan setelah tahun 2020. Pada tahun 2019, pendapatan total mencapai Rp 27.740.000 dan terus meningkat hingga Rp 66.854.500 pada tahun 2024. Meskipun sempat mengalami penurunan pada tahun 2020, yaitu menjadi Rp 19.115.000 akibat dampak pandemi covid-19 yang menurunkan aktivitas produksi dan daya beli konsumen.

3. Diversifikasi produk yang telah diterapkan di *Home Industry* Kerajinan Bambu Indah telah terbukti memainkan peran yang krusial dalam meningkatkan volume penjualan. Melalui penawaran jenis produk yang beragam, ukuran produk yang beragam, desain yang beragam, serta kualitas produk yang beragam, *Home Industry* Kerajinan Bambu Indah berhasil menjangkau berbagai preferensi konsumen serta memperluas pangsa pasar. Strategi ini tidak hanya menjadi daya tarik sendiri di pasar, tetapi juga berfungsi untuk mengurangi risiko ketergantungan pada satu jenis produk atau segmen pasar tertentu. Meskipun *Home Industry* Kerajinan Bambu Indah mengalami tantangan terutama dalam hal harga dan kualitas, *Home Industry* Kerajinan Bambu Indah mampu mengatasinya dengan menawarkan produk dalam berbagai tingkatan kualitas. Secara keseluruhan, penerapan diversifikasi produk telah memberikan dampak positif terhadap pertumbuhan usaha, meningkatkan

daya saing, serta mendapatkan respon positif dari konsumen, seperti yang telah ditunjukkan pada tabel 4.3 dan 4.4.

B. Saran

Berdasarkan pembahasan yang telah diuraikan oleh peneliti diatas mengenai peran diversifikasi produk guna meningkatkan volume penjualan pada *Home Industry* Kerajinan Bambu Indah. Adapun peneliti mengemukakan beberapa saran, diantaranya:

1. Bagi Pihak *Home Industry* Kerajinan Bambu Indah

Berdasarkan hasil penelitian, disarankan agar *Home Industry* Kerajinan Bambu Indah terus mempertahankan dan meningkatkan strategi diversifikasi produknya dengan tetap menjaga konsistensi kualitas pada setiap varian yang ditawarkan. Mengingat usaha ini telah aktif melakukan promosi melalui media sosial seperti Instagram dan TikTok, langkah selanjutnya yang dapat dilakukan adalah mengoptimalkan konten promosi agar lebih menarik dan sesuai dengan tren visual serta gaya komunikasi yang sedang diminati, seperti penggunaan video pendek, testimoni pelanggan, dan cerita di balik proses pembuatan produk. Selain itu, inovasi produk perlu terus dikembangkan dengan mengikuti tren pasar, misalnya dengan menambahkan nilai fungsional atau estetika yang diminati konsumen masa kini. Penyesuaian harga berdasarkan segmen pasar yang dituju juga penting agar tetap kompetitif tanpa mengorbankan kualitas. Dengan penguatan pada aspek promosi digital, inovasi produk, dan strategi harga, diharapkan *Home Industry* Kerajinan Bambu Indah dapat terus

berkembang dan bersaing secara berkelanjutan di era bisnis yang semakin berbasis tren dan teknologi.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Disarankan untuk mengembangkan penelitian ini dengan fokus pada analisis dampak strategi diversifikasi terhadap aspek kinerja keuangan maupun efisiensi operasional perusahaan. Kajian lebih lanjut juga dapat mencakup identifikasi faktor-faktor penentu keberhasilan diversifikasi, baik dari sisi internal seperti efektivitas manajemen, kapasitas produksi, dan inovasi produk, maupun dari sisi eksternal seperti kondisi pasar, perubahan kebijakan, dan tingkat persaingan industri. Selain itu, penelitian mendatang juga dapat mengangkat isu keberlanjutan, khususnya mengenai bagaimana strategi diversifikasi dapat mendorong adopsi praktik ramah lingkungan dan membentuk persepsi konsumen terhadap produk yang berorientasi pada kelestarian lingkungan. Dengan pendekatan tersebut, diharapkan penelitian lanjutan dapat memberikan gambaran yang lebih menyeluruh tentang efektivitas strategi diversifikasi dalam berbagai konteks usaha serta menjadi referensi praktis bagi pelaku industri yang ingin menerapkannya.