

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan semua hasil penelitian yang sudah diperoleh peneliti dan sudah peneliti paparkan pada BAB sebelumnya, maka peneliti menyimpulkan bahwa:

1. UD. Ifa Jaya Lancar di Desa Badal, Kecamatan Ngadiluwih, Kabupaten Kediri, memulai usaha *cotton bud* secara manual pada 2009 dan mulai berkembang dengan menambah mesin produksi pada 2011 untuk memenuhi permintaan pasar yang meningkat. Produk yang dihasilkan terdiri dari *cotton bud* untuk bayi dengan ujung kapas lebih lembut dan *cotton bud* untuk dewasa dengan berbagai variasi ukuran serta desain tangkai. Untuk menarik pelanggan, mereka rutin memperbarui desain label dan mengembangkan kemasan agar lebih modern. Strategi harga yang diterapkan adalah produksi yang efisien guna menjaga harga tetap terjangkau dan kompetitif. Produk didistribusikan melalui mitra di berbagai kota meskipun ekspansi ke daerah baru belum dilakukan. Dalam pemasaran, mereka mengandalkan media sosial seperti *Instagram*, *Facebook*, dan *TikTok*, serta berpartisipasi dalam pameran UMKM untuk meningkatkan brand awareness. Modal usaha dikembangkan secara bertahap dengan mengalokasikan sebagian keuntungan untuk membeli mesin baru dan memperbaiki fasilitas produksi, sehingga mereka bisa bertumbuh tanpa bergantung pada pinjaman eksternal. Selain itu, peningkatan kualitas SDM

juga menjadi perhatian dengan memberikan pelatihan kepada karyawan agar keterampilan produksi dan pengemasan tetap terjaga sesuai standar kualitas.

2. Strategi pengembangan bisnis yang diterapkan oleh UD. Ifa Jaya Lancar berhasil meningkatkan daya saing produk dan memperluas pasar, salah satunya dengan mengganti desain label dan merek secara berkala agar lebih menarik dan mudah dikenali pelanggan. Sebelum bekerja di UD. Ifa Jaya Lancar, beberapa karyawan hanya memperoleh penghasilan sekitar Rp250.000 hingga Rp300.000 per bulan dari pekerjaan serabutan seperti melipat tas atau membungkus kerupuk. Namun, setelah bekerja di bagian packing atau produksi, pendapatan mereka meningkat menjadi Rp1.000.000 hingga Rp2.200.000 per bulan, sehingga membantu mereka memenuhi kebutuhan keluarga dengan lebih baik dan mengurangi ketergantungan pada penghasilan pasangan.

## **B. Saran**

Adapun dalam penelitian ini, peneliti memiliki saran untuk beberapa pihak berikut ini:

1. Pihak UD. Ifa Jaya Lancar Kabupaten Kediri

UD. Ifa Jaya Lancar sebaiknya terus mengembangkan strategi bisnis yang lebih inovatif, seperti memperluas jaringan pemasaran melalui media sosial dan e-commerce agar produk cotton bud lebih dikenal luas. Selain itu, meningkatkan kualitas produk dan melakukan diversifikasi usaha dapat membantu menarik lebih banyak pelanggan. Perusahaan juga disarankan untuk memperhatikan kesejahteraan karyawan dengan memberikan pelatihan dan insentif agar produktivitas meningkat.

## 2. Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya, diharapkan dapat menggali lebih dalam aspek lain yang belum dibahas dalam penelitian ini, seperti dampak teknologi dalam produksi *cotton bud* atau analisis kepuasan pelanggan. Selain itu, meneliti strategi pemasaran yang lebih efektif bisa memberikan wawasan baru bagi UD. Ifa Jaya Lancar dalam mengembangkan usahanya. Penelitian lebih lanjut juga bisa membandingkan usaha ini dengan *home industry* sejenis untuk mendapatkan gambaran yang lebih luas.

## 3. Pihak Akademik

Bagi pihak akademik, penelitian ini bisa menjadi bahan referensi dalam kajian bisnis dan manajemen usaha kecil. Diharapkan perguruan tinggi lebih aktif dalam memberikan pendampingan kepada pelaku usaha kecil agar mereka lebih memahami strategi bisnis yang efektif. Selain itu, akademisi juga bisa bekerja sama dengan UMKM seperti UD. Ifa Jaya Lancar dalam program pengabdian masyarakat untuk membantu pengembangan bisnis secara berkelanjutan.