

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan yang telah diuraikan oleh peneliti mengenai peran strategi diversifikasi produk dalam meningkatkan volume penjualan di UD Sinar Jaya Desa Rembang Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. UD Sinar Jaya menerapkan strategi diversifikasi produk dengan tawarkan variasi ukuran, jenis, bahan baku, dan desain untuk memberikan pilihan yang lebih banyak kepada konsumen. Sejak 2017, UD Sinar Jaya memperkenalkan berbagai varian rasa permen tape seperti nangka, sirsak, durian, wijen, kacang, stroberi, salak, coklat, dan pandan, yang mendapatkan respons positif dari pasar. Produk dijual dalam ukuran mulai dari 300 gram hingga 5 kg, dengan harga berbeda untuk pembeli langsung dan distributor; harga pembeli langsung berkisar dari Rp. 12.000 untuk 300 gram hingga Rp. 185.000 untuk 5 kg, sementara distributor mendapat harga lebih murah. Lalu, UD Sinar Jaya menggunakan singkong dan bahan tambahan untuk menciptakan variasi rasa dan melakukan eksperimen kecil sebelum produksi massal. Inovasi juga dilakukan pada desain kemasan, yang sejak 2017 beralih dari kertas roti ke plastik bening dengan label yang lebih informatif, termasuk nama baru “Permen Tape Sinjaya”, sehingga kemasan baru dianggap lebih menarik dan cocok untuk oleh-oleh.

2. Strategi diversifikasi produk yang diterapkan oleh UD Sinar Jaya di Kabupaten Kediri sangat berperan dalam meningkatkan volume penjualannya. Sejak diperkenalkan pada tahun 2017, UD Sinar Jaya menawarkan permen tape dengan berbagai rasa, seperti nangka, durian, stroberi, dan pandan, serta menjual produk dalam ukuran bervariasi dari 300 gram hingga 5 kg, dengan harga yang berbeda untuk konsumen langsung dan distributor. Inovasi kemasan yang mengubah dari kertas roti sederhana menjadi plastik bening dengan label yang lebih jelas juga berkontribusi dalam menarik perhatian konsumen. Banyak pelanggan yang menyukai varian rasa baru, seperti durian, pandan, dan wijen, serta mengapresiasi kualitas singkong yang digunakan. Penjualan UD Sinar Jaya menunjukkan tren positif, dengan total penjualan mencapai 59 ton pada tahun 2020, meningkat menjadi 61 ton di tahun 2021, 82 ton di tahun 2022, dan mencapai 85 ton di tahun 2023.

B. Saran

Berdasarkan pembahasan yang telah diuraikan oleh peneliti di atas mengenai peran strategi diversifikasi produk dalam meningkatkan volume penjualan di UD Sinar Jaya Desa Rembang Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri. Adapun peneliti telah mengemukakan beberapa saran, diantaranya:

1. Bagi Pihak UD Sinar Jaya Kabupaten Kediri

Untuk meningkatkan volume penjualan lebih lanjut, UD Sinar Jaya sebaiknya terus melakukan inovasi dalam produk dan kemasan.

Mengembangkan lebih banyak varian rasa yang unik dan menarik bisa menarik perhatian lebih banyak konsumen. Selain itu, aktif berpartisipasi dalam pameran atau festival kuliner dapat meningkatkan visibilitas produk mereka. Memanfaatkan media sosial untuk mempromosikan produk dan memberikan informasi tentang bahan berkualitas yang digunakan juga dapat meningkatkan kepercayaan konsumen dan menarik pelanggan baru.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya, disarankan untuk melakukan studi lebih mendalam mengenai preferensi konsumen terhadap berbagai varian rasa permen tape dan dampak pemasaran digital terhadap penjualan. Penelitian ini bisa melibatkan survei kepada konsumen untuk memahami lebih baik apa yang mereka cari dalam produk. Selain itu, mengeksplorasi faktor-faktor lain yang memengaruhi keputusan pembelian, seperti harga dan kemudahan akses produk, dapat memberikan wawasan berharga bagi pelaku usaha untuk mengembangkan strategi yang lebih efektif di masa depan.