

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis terhadap penjurana keripik pisang Pak DJ yang telah dilakukan di bab sebelumnya, maka kesimpulan yang didapatkan adalah sebagai berikut:

1. Darma Jaya merupakan salah satu UMKM di Kota Jambi yang memproduksi keripik pisang dengan merk Pak DJ dan dengan berbagai varian rasa yaitu rasa asin gurih, jagung manis, balado, cokelat dan kopi. Harga produk adalah bervariasi yaitu Rp15.000 untuk ukuran 100 gram berkemasan *pouch* aluminium foil dan ukuran 150 gram dengan kemasan transparan tebal, serta Rp18.000 untuk ukuran 350 gram dengan kemasan transparan tebal. Adapun penjualan yang terjadi di Darma Jaya berfluktuasi sesuai dengan kondisi yang terjadi yang dapat mempengaruhi, seperti hari raya besar keagamaan. Kondisi pandemi Covid-19 juga mempengaruhi penjualan keripik pisang Pak DJ yang menjadi turun sangat drastis di awal pandemi yaitu tahun 2020, sehingga berakibat kepada penurunan pendapatan usaha, terganggunya proses produksi akibat keterlambatan bahan baku, serta terganggunya kegiatan distribusi dan kegiatan pemasaran. Secara perlahan, mulai terjadi peningkatan penjualan di Juli 2020, dimana adanya penambahan retail baru di Kota Jambi yaitu Fresh.
2. Setiap varian rasa keripik pisang Pak DJ memiliki potensi penjualan yang masih dapat dikembangkan dengan menggunakan strategi-strategi yang didasarkan atas hasil peramalan dan *product life cycle*. Hasil peramalan untuk varian rasa cokelat dengan ARIMA(0,1,0), rasa kopi dengan ARIMA(1,1,1), dan rasa jagung manis dengan ARIMA(0,1,1) menunjukkan bahwa hasil peramalan Januari-Mei 2022 adalah melebihi data aktualnya dan memiliki tren naik, kecuali rasa jagung manis yang memiliki tren menurun, dan ketiga varian rasa tersebut secara aktual memiliki tren penjualan yang meningkat. Begitu pula dengan rasa balado yang memiliki penjualan aktual yang meningkat, meskipun hasil peramalan dengan ARIMA(0,1,0) berada dibawah data aktual. Keempat varian rasa tersebut berada di tahap kedewasaan, sehingga potensi penjualan ditingkatkan dan dikembangkan dengan cara

memodifikasi pasar, produk, dan bauran pemasaran. Untuk rasa asin gurih, penjualan aktual Januari-Mei 2022 serta hasil peramalannya memiliki tren yang naik, meskipun hasil peramalan Februari-Mei 2022 bernilai sama. Varian rasa asin gurih merupakan penjualan terendah dan berada pada tahap penurunan. Untuk dapat meningkatkan dan mengembangkan potensi penjualan, strategi yang diterapkan adalah dari segi kualitas produk, kemasan, harga, dan promosi. Selain itu, perlu pengkajian ulang dan perbaikan pada rencana pemasaran dan produksi, seperti pengurangan pada pengeluaran untuk rasa asin gurih dan pemberian diskon harga, atau dapat juga menjadikan varian rasa asin gurih sebagai produk yang dibuat dalam bentuk penjualan paket hemat atau menerapkan bonus dengan jumlah tertentu.

B. Saran

Adapun saran yang dapat diberikan penulis yang didasarkan pada hasil penelitian yang dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Sebaiknya Darma Jaya perlu memasuki retail di wilayah yang baru dan perlu mempertimbangkan untuk mulai menggunakan media digital secara optimal untuk kegiatan pemasaran dan promosi. Hal ini bertujuan untuk meningkatkan dan mengembangkan potensi penjualan produk serta memperkenalkan lebih luas produk, sehingga sesuai dengan visi, misi, dan nilai yang ingin dituju oleh Darma Jaya.
2. Untuk penelitian selanjutnya, disarankan untuk menggunakan data historis lebih banyak dan meramalkan dalam jangka waktu lebih pendek (*short term*) karena ketidakpastian atau *error* yang terdapatnya lebih sedikit disebabkan lambat atau tetapnya suatu kondisi yang mempengaruhi dibandingkan untuk jangka panjang.