

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Profil usaha keripik singkong di Desa Banjarejo Kecamatan Tanjung Sari Kabupaten Gunung Kidul merupakan usaha rumah tangga dengan jumlah tenaga kerja rata-rata sebanyak 2 orang, frekuensi produksi rata-rata produksi 2 hari sekali, rata-rata bahan baku sebanyak 25-50 kg/produksi, dengan produksi 6-12 Kg/sekali produksi.
2. Strategi Bauran pemasaran yang diterapkan pemilik UMKM yaitu strategi bauran pemasaran. Strategi dengan memadukan unsur produk harga, promosi dan tempat. Strategi produk pengusaha keripik ini dengan menggunakan bahan produk yang berkualitas. UMKM keripik singkong selalu menjaga kualitas produk dengan memilih bahan baku berkualitas, varian rasa dan kemasan. Strategi harga diperhitungkan atas harga bahan baku varian rasa dan kemasan. Strategi promosi melalui offline dan online. Untuk offline Pemilik UMKM melakukan penjualan atas permintaan konsumen dikarenakan banyak konsumen pasar yang membeli produk singkong, menjual ke warung dan word of mouth marketing yang dilakukan tanpa sadar oleh para pelanggan. Untuk penjualan online menggunakan media sosial Whatsapp para pelanggan tetap menghubungi langsung ke pemilik UMKM. Strategi tempat UMKM keripik menggunakan distribusi secara langsung dan tidak langsung yang langsung mengambil dari rumah pemilik usaha UMKM tidak langsung produk diambil oleh seseorang dan dijual kembali.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian bisa diberikan saran yang telah dilakukan pada bab sebelumnya, maka saran yang dapat diberikan yaitu sebaiknya pemilik UMKM harus meningkatkan kapasitas produksi keripik singkong dan mengembangkan lagi promosinya tidak hanya lewat whatsapp bisa dikembangkan dengan media sosial yang lain, dan untuk penjualan bisa dikembangkan melalui Facebook, e-commerce