

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang dilakukan peneliti terkait *home industry* kerupuk Desa Segodorejo Sumobito Jombang, maka ditarik kesimpulan bahwa :

1. Sistem permodalan, proses produksi dan tenaga kerja dalam meningkatkan penjualan pada *home industry* kerupuk Desa Segodorejo Sumobito Jombang:

Terkait dengan modal para *home industry* kerupuk Desa Segodorejo Sumobito Jombang, Pada awal berdiri kedua pengusaha menggunakan modal sendiri, modal sendiri meliputi modal yang berasal dari orang tua atau pinjaman saudara, tetapi ketika melakukan pengembangan *home industry* kedua *home industry* melakukan pinjaman dari bank.

Terkait dengan proses produksi, semua *home industry* kerupuk melakukan proses produksi setiap hari kecuali hari minggu libur. Proses produksi kerupuk meliputi proses membuat adonan bubur, kemudian adonan dimasukkan ke mesin molen, pembalokan, pencetakan, pengukusan (langseng), pengeringan (oven), penjemuran, keprak (melepas kerupuk dari alas tempat penjemuran), pengemasan dan penggorengan. Teknologi yang digunakan untuk produksi kerupuk sudah dengan mesin seperti mesin molen, mesin cetak, langseng, dan oven, dengan tahap-tahap proses produksi sehingga menghasilkan barang siap jual.

Tenaga kerja pada *home industry* kerupuk Desa Segodorejo Sumobito Jombang berasal dari sekitar lokasi usaha dan sebagian di dominasi oleh usia produktif. Berdasarkan tingkat pendidikan satu pengusaha ada yang menamatkan pendidikan Sekolah Dasar dan satu pengusaha belum menamatkan sekolah Dasar. Jenis sistem pekerjaan yang terdapat pada *home industry* kerupuk Desa Segodorejo ada dua, yaitu ada yang menggunakan sistem borongan dan ada yang menggunakan harian tetap, sedangkan untuk gaji tenaga kerja belum sesuai UMR Kabupaten Jombang.

2. Faktor Pendukung dan faktor penghambat dalam meningkatkan penjualan *home industry* kerupuk Desa Segodorejo Sumobito Jombang:

Faktor pendukung *home industry* kerupuk yaitu sumber daya manusia yang merupakan faktor penting dalam bidang ekonomi dengan adanya tenaga kerja yang aktif dan cekatan, selain itu alat berupa mesin molen, mesin cetak, mesin pengukus dan mesin oven yang dapat mempercepat proses produksi dan dapat hasil produk yang lebih banyak, kemudian adanya alat transportasi milik pribadi juga dapat mendukung dalam meningkatkan penjualan, dengan begitu semakin mudah dalam proses pelayanan konsumen untuk daerah jauh.

Faktor penghambat *home industry* kerupuk yaitu kenaikan harga bahan baku merupakan barang yang sangat penting dalam proses produksi kerupuk, dengan naiknya harga bahan baku maka otomatis pengusaha *home industry* kerupuk harus memilih menaikkan harga sesuai dengan keadaan harga bahan baku yang ada di pasar atau tetap menjual kerupuk dengan harga yang seperti biasanya sesuai dengan pengusaha sejenisnya. Dengan adanya kenaikan harga bahan baku bagi pengusaha yang baru mulai, mereka tidak berani menaikkan harga karena takut kalau para tenaga kerja bagian pemasaran kerupuk keliling pada kabur sedangkan bagi pengusaha yang sudah berdiri sejak lama, mereka bisa menaikkan harga kerupuk sesuai dengan mahalnya harga bahan baku. Tetapi rata-rata pengusaha *home industry* kerupuk menjual kerupuk dengan harga yang sesuai dengan perusahaan sejenisnya.

Faktor penghambat lainnya yaitu adanya pemadaman listrik , otomatis kegiatan produksi kerupuk dihentikan atau diliburkan karena *home industry* kerupuk Desa Segodorejo belum memiliki gandset sehingga mereka memilih untuk meliburkan para tenaga kerjanya.

Selain itu ketika mesin produksi rusak seperti mesin cetak maka bagi *home industry* yang hanya memiliki 1 mesin cetak otomatis proses produksinya diliburkan dulu karena tidak ada mesin cadangan yang lainnya, sedangkan untuk *home industry* yang memiliki beberapa mesin cetak, maka proses produksi kerupuknya tetap berjalan dengan menggunakan mesin yang lain.

3. Strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan pada home industry kerupuk Desa Segodorejo Sumobito Jombang :

Strategi yang digunakan *home industry* kerupuk Desa Segodorejo Sumobito Jombang yaitu menggunakan bauran pemasaran yang terdiri dari produk (product), harga (price), promosi (promotion), dan tempat distribusi (place) dapat dijelaskan sebagai berikut :

Produk (product) Kerupuk merupakan makanan yang banyak di konsumsi masyarakat dan juga makanan khas yang harus ada ketika makan ataupun dijadikan sebagai cemilan. *Home industry* kerupuk di Desa Segodorejo ini lebih mengutamakan kualitas rasanya kemudian juga jenis ukuran kerupuknya dan pengemasannya. Pengemasan kerupuk yang dilakukan saat sekarang berbeda dengan waktu dulu, waktu dulu *home industry* kerupuk memberikan toples dan juga merk atau label sedangkan *home industry* kerupuk pada saat ini hanya menggunakan plastic putih dan kresek.

Dalam soal harga (price) *home industry* kerupuk menyesuaikan harga yang ada di pasaran, jadi ketika harga bahan baku naik ada *home industry* yang memilih menaikkan harga sesuai harga bahan baku yang ada dipasar, dan juga ada *home industry* yang tidak berani menaikkan harga kerupuknya dengan menjual kerupuk dengan harga yang umum di pasaran seperti biasanya. *Home industry* kerupuk ini memiliki jenis ukuran kerupuk yang berbeda-beda untuk dijadikan sebagai inovasi tetapi dalam penjualannya harganya tetap sama meskipun ukurannya berbeda dan juga dalam pembelian yang banyak *home industry* tidak melakukan pemotongan harga ataupun memberi diskon.

Promosi (promotion) yang digunakan *home industry* kerupuk kebanyakan menggunakan promosi dari mulut ke mulut. Selain itu *home industry* kerupuk yang sudah berdiri sejak lama pernah mengikuti pameran dan pernah mengisi seminar sehingga *home industry* kerupuk dapat terkenal di kalangan masyarakat sehingga banyak daerah dalam kota maupun luar kota yang pesan ke *home industry* nya. Sedangkan untuk *home industry* yang baru beberapa tahun berdiri melakukan promosi melalui mulut ke

mulut yang dilakukan oleh tetangganya, tetapi meskipun begitu banyak bakul atau tenaga kerja sebagai pemasar keliling yang berdatangan dari daerah sekitar lokasi *home industry*.

Terkait tempat distribusi (place) setiap *home industry* kerupuk memiliki tempat distribusi berbeda-beda sekaligus cara pemasarannya juga berbeda. Untuk *home industry* kerupuk yang sudah berdiri sejak lama memasarkan 2 dua jenis kerupuk yaitu kerupuk mentah (krecek) dan kerupuk matang. Untuk pemasaran kerupuk mentah didistribusikan ke toko ataupun pasar yang ada di daerah Surabaya selain itu dijual ke penggoreng yang pemasarannya daerah dalam kota seperti Jombang , Megaluh, dan sekitarnya. Sedangkan untuk kerupuk matang pemasarannya dilakukan dengan berkeliling memasuki kampung, warung-warung dan pasar. Home industry kerupuk ini lebih menekankan penjualan kerupuk mentah daripada kerupuk matang. Dengan mendistribusikan kerupuk mentah untuk daerah luar kota sehingga dapat menjual kerupuk dengan lebih efektif dan efisien dan kerupuk dapat bertahan lama.

Untuk *home industry* yang baru beberapa tahun berdiri untuk proses pendistribusian kerupuknya dilakukan di daerah dalam kota seperti Jombang, Mojowarno, Mojoagung dan daerah luar kota tetapi tidak jauh seperti Mojokerto. Untuk target pemasarannya biasanya dengan berkeliling memasuki kampung, pasar dan juga warung. Untuk *home industry* kerupuk ini lebih menekankan pada pemasaran kerupuk matang oleh karena itu tenaga kerja bagian pemasaran kerupuk keliling lebih banyak.

B. Saran

1. Kepada pemilik *home industry* kerupuk

Hendaknya para pemilik *home industry* kerupuk memiliki ganset, sehingga ketika terjadi pemadaman listrik dapat melakukan proses produksi dan tidak menghambat proses kerja produksi.

2. Bagi pemerintah Desa Setempat

Dengan penelitian ini diharapkan mampu menjadikan pertimbangan kepada pengampu kebijakan untuk melakukan sensus khusus bagi para pengusaha seperti *home industry* kerupuk agar dapat mengetahui potensi atau kesulitan yang dialami dalam *home industry* tersebut. Dengan adanya pendataan dari kegiatan sensus tersebut dapat mengetahui tingkat pendapatan ekonomi dari setiap pengusaha dari tahun ke tahun dan mengetahui apakah *home industry* kerupuk membawa dampak baik atau buruk dalam masyarakat daerah sekitar lokasi *home industry*.

3. Bagi akademik

Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan referensi bagi pihak kampus dan juga digunakan sebagai bahan acuan untuk peneliti yang akan datang. Selain itu diharapkan pihak kampus menambah referensi terkait jurnal ataupun buku-buku yang lain.

4. Bagi Peneliti yang Akan Datang

Masih banyak kekurangan serta kelemahan yang dialami oleh penulis kepada penelitian ini, karena dalam penelitian ini diperlukan informan yang betul-betul paham kondisi *industry* tersebut. Penulis merasa hasil penelitian ini masih banyak kekurangan

Karena itu penulis memberi saran terhadap penelitian sejenis selanjutnya agar mempersiapkan strategi yang bagus agar mendapatkan informan yang benar-benar paham akan *industry* tersebut.

Disarankan bagi penulis yang akan datang untuk meninjau kembali (memverifikasi) apa yang telah menjadi hasil dalam skripsi ini, sehingga mampu menjadi kritik dan saran tentang strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan pada *home industry* kerupuk Desa Segodorejo Sumobito Jombang.