

## **BAB V**

### **PEMBAHASAN**

Di Dalam Hal ini akan disajikan beberapa uraian tentang pembasahan yang akan sesuai dengan hasil penelitian, dengan teori yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya, data-data pada penelitian ini dengan cara mewawancarai pemilik usaha dengan wawancara mendalam serta dokumentasi sebagaimana yang telah di diskripsikan pada analisis data kualitatif yang nantinya akan di identifikasikan agar sesuai dengan tujuan yang diharapkan.

#### **A. Strategi Pengelolaan Keuangan untuk Meningkatkan Produk UMKM Kripik Pisang Dama Putra**

Dengan berjalannya waktu usaha kripik pisang Dama Putra semakin berkembang dan pemilik usaha mampu mengembalikan keuangan usahanya dengan sangat berhati-hati, dengan menerapkan strategi pengelolaan keuangan dengan baik hal ini juga mendapat respon yang positif ketika para konsumen membantu usaha bu wontinah bangkit yang mengalami penurunan pada saat jatuh dengan seiring berjalannya waktu usaha tersebut berkembang dan mengalami kenaikan dengan menerapkan strategi yang sangat berhati-hati. Berdasarkan temuan penelitian yang ada dilapangan bahwa strategi pengelolaan keuangan juga berperan penting dalam usahanya bu wontinah jika tidak menerapkan strategi pengelolaan keuangan akan fatal usahanya karena strategi pemasaran juga sangat berperan penting dalam sebuah usaha, karena hal ini pengelolaan keuangan juga bersifat sebagai pertukaran,

penetapan harga dalam memenuhi kebutuhan konsumen, dengan adanya pemahaman konsumen pada dasarnya sangat berperan penting dalam sebuah usaha jika nantinya kita memiliki konsumen yang banyak usahanya akan akan berkembang. Hal ini sesuai dengan pendapat yang dilakukan oleh Setyaningrum, dkk dengan judul Strategi penerapan keuangan pada usaha mikro kecil dan menengah.

Hasil penelitian ini adalah pentingnya dilakukan untuk mengetahui pengelolaan keuangan apa saja yang telah diterapkan UMKM hasil penelitian ini akan dijadikan sebagai pedoman, apabila UMKM tersebut belum melakukan pengelolaan keuangan, pada penelitian ini sangat penting dilakukan karena untuk mengetahui pengelolaan keuangan apa saja yang telah diterapkan UMKM dan juga dijadikan pedoman untuk menerapkan strategi keuangan.<sup>92</sup> Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa strategi keuangan yang akan diterapkan UMKM sangat penting karena jika tidak berhati-hati dalam mengelola keuangan usaha yang akan dijalankan akan jatuh.

Hasil penelitian ini juga didukung dengan penelitian yang dilakukan oleh Suprijal dengan judul Strategi Keuangan dan Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi pada S-Mart Swalayan Pasir Pengairan) pada penelitian ini adalah konsep 4P Marketing Mix (Produk, Price, Promotion, Place) selanjutnya digunakan analisis SWOT yaitu mengamati kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman, kemudian dibuat diagram Cartesus untuk menentukan posisi penjualan perusahaan.

---

<sup>92</sup> Fitria setyaningrum., *Strategi Laporan Keuangan pada usaha Mikro Kecil Dan Menengah.*, Jurnal Optima, Vol.2, No.2, 2018

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan bahwa swalayan S-Mart memiliki strategi-strategi dalam meningkatkan volume penjualan. Dengan hasil penelitian ini adalah menunjukkan bahwa kualitas yang dimiliki dengan cara menerapkan strategi pengelolaan keuangan, pemasaran dan penjualan akan sangat berpengaruh pada usaha yang dijalankan maka dari itu harus sangat berhati-hati, dengan demikian juga dapat disimpulkan bahwasannya strategi pengelolaan keuangan sangat penting diterapkan jika penerapannya kurang berhati-hati yang akan merasakan dampaknya adalah pemilik usaha, jika menerapkan dengan berhati-hati maka usahanya akan terus berkembang.<sup>93</sup>

## **B. Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Produk UMKM Kripik Pisang Dama Putra**

Hasil Penelitian dilapangan bahwa strategi pemasaran sangat berperan penting dengan usaha yang akan dijalankan artinya jika perusahaan akan menerapkan strategi dengan baik maka usahanya akan terus berkembang begitu pula dengan para konsumen jika produk yang dijual atau dipasarkan memenuhi syarat dan para konsumen semakin hari semakin tertarik dengan produk yang dipasarkan maka akan mengalami perkembangan yang akan diinginkan bahkan mencapai maksimal, harga yang diberikan juga terjangkau maka akan menarik konsumen yang lebih banyak lagi, rasa yang enak apalagi sekarang mulai dari anak-anak, dewasa bahkan orangtua menyukai kripik pisang. strategi pemasaran ini juga harus diterapkan dengan berhati-hati

---

<sup>93</sup> Makmur dan Suprijal, Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Pada S-Mart Swalayan Pasir Pengairan), Jurnal Ilmiah Cano Ekonomi, Vol.3 No.1, Januari 2015

karena jika penerapannya tidak berhati-hati maka akan mengalami penurunan melakukan pemasaran dengan baik dan menjaga kualitas produk maka kripik pisang akan laris dipasaran Hal ini diperkuat dengan data hasil penjualan yang tergolong besar jika dilihat pada kelasnya.

#### Laporan Pendapatan UD. Dama Putra Selama Pandemi

Tahun	Total Hasil Penjualan/ Tahun
2020	324.000.000
2021	316.000.000

Hal ini sesuai dengan pendapat Penelitian yang dilakukan oleh Kusnadi, dkk dengan judul Pengembangan Strategi Pemasaran Baru pada PT. Simex Pharmaceutical untuk meningkatkan Brand Awareness Produk Vipro-G. Hasil penelitian yang dilakukan dalam penelitian ini adalah terdapat beberapa strategi dan taktik pemasaran dari PT, yaitu dengan memberikan rekomendasi strategi pemasaran yang baru untuk meningkatkan usahanya. Simex yang dapat diperbaharui untuk mendapatkan hasil yang lebih maksimal. Dalam hal ini dilakukan strategi bauran pemasaran yang bisa dilakukan beberapa perubahan pada strategi produk, harga, dan promosi. Persamaan penelitian ini yaitu berfokus pada pembahasan dan strategi pemasaran yang digunakan sama menggunakan bauran persamaan.<sup>94</sup> Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran sangat penting diterapkan karena strategi pemasaran kunci utama untuk menjalan sebuah bisnis.

---

<sup>94</sup> Ardy Kusniadi, et.all., *Pengembangan Strategi Pemasaran Baru pada PT.Simex Pharmaceutical untuk Meningkatkan Brand Awareness Produk Vipro-G*, Jurnal of Business Strategy and Economical, Vol. 1, No. 1, November 2018

### **C. Strategi Penjualan dalam Meningkatkan Produk UMKM Kripik Pisang**

#### **Dama Putra**

Berdasarkan temuan penelitian yang ada dilapangan bahwa strategi penjualan untuk meningkatkan produk UMKM Kripik pisang Dama Putra sangat di perlukan karena pada dasarnya kepuasan konsumen yang sangat puas dengan produk Kripik pisang maka dari itu semakin hari semakin meningkat, artinya jika produk yang diberikan kepada konsumen sangat memuaskan sehingga semakin banyak konsumen yang datang semakin bertambah. Artinya jika konsumen akan bertambah maka usaha akan terus berkembang dan penjualan akan semakin meningkat harga yang diberikan meskipun pisang naik pemilik usaha tidak menaikkan atau menekan harga terlalu tinggi jika nantinya kripik pisang mengalami kenaikan maka konsumen akan mengeluh. Respon positif bahwa volume penjualan sangat berperan aktif dalam sebuah usaha, jika menerapkan strategi pemasaran yang baik maka volume penjualan akan berjalan dengan baik, sebuah usaha jika tidak bisa menarik konsumen yang lebih banyak maka usahanya akan semakin tidak berkembang, peram volume penjualan dalam sebuah penjualan juga merupakan hal yang akan berhasil dilakukan perusahaan.

Hal ini sesuai dengan pendapat Penelitian yang dilakukan oleh Leny dengan judul Manfaat Penggunaan Media Sosial terhadap Peningkatan Penjualan, hasil penelitian ini adalah pemasaran menggunakan media social memberikan banyak manfaat yang dirasakan oleh banyak pengusaha. Dengan media social dapat mengembangkan produk melalui komunikasi dengan

konsumen, penyalur maupun pemasok, serta mengembangkan jaringan pasar yang lebih luas.<sup>95</sup>

Hasil penelitian ini juga didukung dengan Penelitian yang dilakukan oleh Fitria dengan judul Analisis Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan volume Penjualan Ekspor (Studi di PT Petrokimia Gresik) tujuan dari penelitian ini adalah mengetahui strategi yang diterapkan oleh perusahaan, mengetahui factor-faktor kekuatan serta kelemahan, peluang dan ancaman, serta menganalisis strategi yang tepat digunakan oleh perusahaan untuk meningkatkan volume penjualan.<sup>96</sup>

#### **D. Kendala yang dihadapi di Usaha Kripik Pisang Dama Putra dalam Menerapkan Strategi Pengelolaan Keuangan, Pemasaran dan Penjualan**

Berdasarkan temuan penelitian dilapangan menunjukkan bahwa pada strategi pemasaran sangat penting bagi perusahaan dalam berhasilnya kegiatan pemasaran pada sebuah usaha ataupun produk, strategi yang diterapkan dalam kripik pisang dama putra ini dalam kegiatan usahanya yaitu melalui atau menerapkan strategi keuangan, pemasaran dan penjualan guna meningkatkan produk kripik pisang para konsumen akan tertarik pada produk ini, kendala yang dihadapi usaha kripik pisang Dama Putra dalam menerapkan strategi pengelolaan keuangan, pemasaran dan penjualan pernah jatuh karena belum menerapkan strategi maksimal tidak bisa memisahkan uang pribadi dengan uang usaha sehingga usahanya akan jatuh, selain itu

---

<sup>95</sup> Leny Muniroh, *Manfaat Penggunaan Media Sosial terhadap Peningkatan Penjualan*, Jurnal Ilmiah Inovator, Vol. 07, September 2017.

<sup>96</sup> Fitriyah Inayah Ichwanda, *Analisis Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Volume Penjualan Ekspor (Studi pada PT Petrokimia Gresik)*, Jurnal Administasi Bisnis (JAB), Vol. 24, No. 1, Juli 2015.

menerapkan strategi-strategi yang diterapkan tidak mudah karena itu pemilik usaha harus berhati-hati nantinya jika salah dalam mengambil hal akan mengalami penurunan pada usahanya, pada bisnis tidak akan pernah lepas dengan unsur persaingan bebas tentang produk yang kita miliki maka dalam persaingan itu akan menimbulkan hal dan berbagai kendala yang nantinya akan dihadapi. Termasuk pada kendala strategi pengelolaan keuangan jika pemilik usaha tidak memisahkan uang usaha dengan uang pribadi nantinya uang usaha akan habis, jika habis nantinya akan berpengaruh pada usahanya tersebut dan juga kendala dalam strategi pemasaran jika tidak bisa mengelola produk dan dipasarkan dengan tidak berhati-hati maka akan mengalami penurunan dan saingan yang sama-sama menjual kripik pisang akan menerapkan inovasi-inovasi yang lebih menarik lagi sedangkan usaha kita nantinya akan terus mengalami penurunan, maka dari itu kita harus berhati-hati dalam menerapkan strategi mulai dari strategi pengelolaan keuangan, strategi pemasaran karena itu para pengusaha harus di tuntut dalam menerapkan strategi dan solusi terhadap usahanya, strategi pengelolaan pada UMKM Kripik Pisang Dama Putra Belum menerapkan strategi keuangan dengan memisahkan uang pribadi dengan uang usaha.

Hal ini sesuai dengan pendapat yang dilakukan oleh Kuswantoro, dan imam alfi dengan judul Strategi Keuangan UMKM Cilacab Menghadapi Pandemi Covid-19 hasil penelitian yang dilakukan dalam penelitian ini adalah sama-sama belum menerapkan strategi pengelolaan keuangan yang belum

maksimal sehingga pelaku UMKM mengalami kendala yang semakin sulit melaksanakan usahanya.<sup>97</sup>

**E. Solusi untuk Meningkatkan Strategi Pengelolaan Keuangan, Pemasaran dan Penjualan dalam Meningkatkan Produk UMKM Kripik Pisang Dama Putra**

Berdasarkan temuan penelitian lapangan ditemukan bahwa strategi pengelolaan keuangan, pemasaran dan penjualan dalam meningkatkan produk UMKM kripik pisang dama putra yang dijalankan bu wontinah sangat berperan aktif dalam sebuah usaha yang dijalankan, usahanya akan terus mengalami perkembangan jika usahanya berjalan sesuai strategi pengelolaan keuangan, pemasaran dan penjualan yang diterapkan, solusi dalam pengelolaan keuangan pemasaran dan penjualan harus sama-sama seimbang dalam sebuah usaha pemisahan uang pribadi dengan uang usaha harus diterapkan dalam sebuah usaha karena usaha tersebut biar berjalan dengan lancar dan agar tidak terjadi kerancuan dalam sebuah usaha.

Hal ini sesuai dengan pendapat yang dilakukan oleh Astil Harli Roslan yang mengemukakan bahwa mengelola keuangan, pemasaran dan penjualan harus berjalan dengan seimbang sesuai dengan solusi strategi yang harus diterapkan dalam sebuah usaha, pengelolaan keuangan harus diterapkan dalam sebuah usaha dan harus memisahkan uang pribadi dengan uang usaha.

98

---

<sup>97</sup> Kuswantoro Dan Imam alfi, *Strategi keaunagn UMKM Cilacab Menghadapi Pandemi Covid-19(studi kasus UMKM Kabupaten Cilacab)*, Jurnal Teknologi Dan Bisnis, Vol.2,No.1, 2020

<sup>98</sup> Astil Hari Roslan, *Penganatar Bisnis*,(Bandung:Media Sains Indonesia, 2021) hlm.8