

V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai Analisis Nilai Tambah dan Daya Tarik Usaha Keripik Pisang pada UMKM D'Queen *Official* Kabupaten Tuban, dapat disimpulkan sebagai berikut.

a. Preferensi Konsumen

Hasil penelitian menunjukkan bahwa rasa merupakan atribut yang paling diprioritaskan oleh konsumen dalam memilih produk keripik pisang D'Queen *Official*. Selain rasa, atribut tekstur, harga, dan kemasan juga memengaruhi keputusan pembelian, namun tingkat kepentingannya lebih rendah dibandingkan cita rasa. Hal ini menunjukkan bahwa kualitas produk, khususnya cita rasa yang konsisten dan sesuai dengan preferensi konsumen, menjadi faktor utama dalam meningkatkan daya tarik produk di pasar.

b. Kelayakan Finansial

Usaha pengolahan keripik pisang D'Queen *Official* layak untuk dikembangkan secara finansial. Hasil analisis menunjukkan bahwa usaha mampu menghasilkan keuntungan pada setiap proses produksi dengan *Revenue Cost Ratio* (R/C *Ratio*) sebesar 1,66, yang berarti setiap pengeluaran sebesar Rp1,00 mampu menghasilkan penerimaan sebesar Rp1,66. Nilai tersebut menunjukkan bahwa usaha telah berjalan secara efisien dan mampu memberikan keuntungan yang cukup baik bagi pelaku usaha.

c. Nilai Tambah

Pengolahan pisang menjadi keripik mampu menghasilkan nilai tambah sebesar Rp19.974 per kilogram bahan baku dengan rasio nilai tambah sebesar

55,07%. Berdasarkan klasifikasi metode Hayami, nilai tersebut termasuk kategori nilai tambah tinggi, yang menunjukkan bahwa proses pengolahan mampu meningkatkan nilai ekonomi komoditas pisang secara signifikan. Dengan demikian, kegiatan agroindustri yang dilakukan UMKM D'Queen *Official* tidak hanya meningkatkan pendapatan pelaku usaha, tetapi juga memberikan nilai ekonomi yang lebih besar dibandingkan penjualan pisang dalam bentuk segar.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian, beberapa saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut.

A. Bagi UMKM D'Queen *Official*

1. Mempertahankan konsistensi cita rasa karena rasa merupakan atribut yang paling dipertimbangkan konsumen dalam keputusan pembelian.
2. Melakukan inovasi produk melalui pengembangan varian rasa baru yang tetap sesuai dengan preferensi pasar sehingga mampu meningkatkan daya saing produk.
3. Meningkatkan kualitas desain kemasan dengan menggunakan kemasan yang lebih modern, informatif, dan menarik, seperti *standing pouch* yang dilengkapi informasi komposisi, tanggal kedaluwarsa, logo halal, barcode, serta identitas produk.
4. Meningkatkan pemasaran digital melalui *marketplace*, media sosial, dan *saannisa* agar jangkauan pemasaran semakin luas.
5. Melakukan pencatatan biaya produksi secara lebih sistematis sehingga pengusaha dapat mengevaluasi efisiensi usaha secara berkala dan mengambil keputusan bisnis berdasarkan data.

B. Bagi Pemerintah Daerah

1. Memberikan pelatihan mengenai pengembangan produk, manajemen usaha, digital marketing, serta pencatatan keuangan bagi pelaku UMKM.
2. Memfasilitasi sertifikasi halal, PIRT, BPOM, serta pengembangan kemasan agar produk memiliki daya saing yang lebih tinggi pada pasar modern.
3. Memperluas akses pembiayaan dan pendampingan usaha sehingga UMKM dapat meningkatkan kapasitas produksinya.

C. Bagi Peneliti Selanjutnya

1. Penelitian selanjutnya disarankan tidak hanya menggunakan analisis preferensi secara deskriptif, tetapi juga menggunakan metode yang lebih komprehensif seperti *Importance Performance Analysis* (IPA), *Customer Satisfaction Index* (CSI), Analisis Konjoin (*Conjoint Analysis*), atau *Analytical Hierarchy Process* (AHP) untuk memperoleh informasi yang lebih mendalam mengenai preferensi konsumen.
2. Analisis kelayakan usaha dapat dikembangkan dengan menggunakan indikator investasi seperti *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Payback Period* (PP), dan *Break Even Point* (BEP) sehingga dapat memberikan gambaran kelayakan usaha dalam jangka panjang.
3. Penelitian selanjutnya juga dapat mengembangkan model yang menghubungkan preferensi konsumen, inovasi produk, strategi

pemasaran, dan kinerja usaha menggunakan pendekatan SEM-PLS atau metode statistik multivariat lainnya sehingga mampu menjelaskan hubungan antarvariabel secara lebih komprehensif.