

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil pelaksanaan proyek tugas akhir ini, dapat disimpulkan bahwa permasalahan utama UMKM Bakpao Ijo Barokah terletak pada belum adanya *brand identity* yang konsisten dan mampu merepresentasikan karakter usaha. Hal ini berdampak pada rendahnya tingkat *brand awareness*, yang ditunjukkan dengan masih banyaknya masyarakat yang belum mengetahui keberadaan UMKM Bakpao Ijo Barokah.

Untuk menjawab permasalahan tersebut, dilakukan produksi *brand identity* yang terdiri atas logo, *tagline*, dan ilustrasi visual yang kemudian diimplementasikan pada kemasan box, kemasan kertas, daftar menu, dan *standing banner*. Hasil dari proyek tugas akhir ini menunjukkan bahwa tujuan dan *Key Performance Indicator (KPI)* dari proyek tugas akhir berhasil tercapai dengan rincian sebagai berikut:

1. *Brand recognition* berhasil dicapai berdasarkan kemampuan responden dalam mengenali berbagai elemen identitas visual UMKM Bakpao Ijo Barokah. Hasil survei menunjukkan bahwa 96,2% responden mampu mengingat logo dengan benar, 80,2% responden mampu mengenali palet warna, 66% responden mampu mengingat ilustrasi visual, 77,4% responden mampu mengenali desain kemasan box, dan 63,2% responden mampu mengenali desain kemasan kertas dengan benar.
2. *Brand recall* berhasil dicapai dengan kemampuan responden dalam mengingat elemen merek tanpa bantuan visual secara langsung. Hasil survei menunjukkan bahwa sebesar 82,1% responden mampu mengingat *tagline* dengan benar, sedangkan 87,7% responden mampu mengingat jumlah varian rasa yang ditawarkan oleh UMKM Bakpao Ijo Barokah.
3. *Top of Mind* berhasil dicapai dengan 65,1% responden menjadikan Bakpao Ijo Barokah sebagai merek yang pertama kali terlintas ketika mendengar kategori bakpao ijo di Kota Semarang.

## 5.2 Saran

Dalam proses perancangan dan produksi karya tugas akhir ini, penulis menyadari bahwa masih terdapat beberapa kekurangan dan keterbatasan pada *brand identity* yang telah diterapkan. Dengan demikian penulis memberikan beberapa saran yang diharapkan menjadi saran dan pengembangan yang bisa bermanfaat bagi penulis selanjutnya, yaitu sebagai berikut:

1. Mempelajari perkembangan teknologi dan kemampuan di bidang desain komunikasi visual secara lebih spesifik seperti penggunaan berbagai aplikasi editing dan *tools* desain yang lebih kompleks. Penguasaan yang lebih luas akan membantu menghasilkan karya yang lebih optimal dan profesional.
2. Melakukan survei mendalam mengenai vendor percetakan, karena hal ini sangat berpengaruh pada kualitas karya khususnya dari segi warna.
3. Selalu menjaga komunikasi yang intensif dan terbuka dengan klien agar mempermudah proses pelaksanaan proyek tugas akhir dan memastikan karya yang dibuat sesuai dengan kebutuhan dan keinginan klien.
4. Mencari lebih banyak referensi dan menyesuaikan produk yang akan dibuat dengan biaya yang harus dikeluarkan, agar masih sesuai dengan biaya operasional usaha klien sehingga karya dapat terus berlanjut dan memberikan manfaat jangka panjang

Selain itu, penulis juga memberikan beberapa saran untuk pengembangan UMKM Bakpao Ijo Barokah, diantaranya sebagai berikut:

1. UMKM Bakpao Ijo Barokah disarankan untuk mempertahankan penggunaan *brand identity* yang telah diproduksi agar merek ini selalu diingat oleh konsumen.
2. Mengoptimalkan promosi secara digital melalui media sosial seperti Instagram, Tiktok, WhatsApp *Business* dan media sosial lain yang sedang tren. Selain itu, klien bisa memulai pemasaran secara digital melalui layanan pesan antar makanan seperti GoFood, GrabFood, ShopeeFood dan aplikasi sejenis agar jangkauan pasar menjadi semakin luas.

3. Setelah memiliki *brand identity*, UMKM Bakpao Ijo Barokah juga dapat melakukan pemasaran secara retail, seperti menitipkan produk di toko kue, kantin, *coffee shop*, atau pusat oleh oleh yang menjual makanan secara satuan.
4. UMKM Bakpao Ijo Barokah juga disarankan untuk lebih aktif mengikuti kegiatan bazar, UMKM expo, atau event kuliner lainnya agar merek bisa dikenal secara lebih luas dan meningkatkan peluang penjualan produk.