

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai pengaruh pengembangan produk terhadap volume penjualan pakaian jadi pada PT. POLYFILATEX di Bandung, maka penulis menarik beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Aktivitas pengembangan produk yang dilakukan oleh PT. POLYFILATEX adalah dengan meluncurkan produk baru dan perbaikan serta modifikasi terhadap desain, dan warna terhadap produk yang sudah ada. Selain itu juga dilakukan perluasan pasar dengan menjangkau pasar untuk perempuan.
2. PT. POLYFILATEX dalam kenyataannya tidak melakukan keseluruhan tahap-tahap dalam pengembangan produk seperti yang dikemukakan oleh Philip Kotler yang terdiri dari 8 tahap. Dalam hal ini PT. POLYFILATEX tidak melakukan tahap analisis bisnis. PT. POLYFILATEX tidak melakukan tahap ini karena dianggap produk yang dihasilkan sudah merupakan hasil dari penyaringan terhadap selera konsumen, jadi perusahaan menganggap bahwa produknya dapat diterima oleh konsumen baik dari segi kualitas, desain, model, motif, maupun warnanya.
3. Hasil analisis yang dilakukan penulis dalam penelitian ini menunjukkan bahwa ada pengaruh antara aktivitas pengembangan produk terhadap

volume penjualan. Hal ini terbukti dari persentase volume penjualan yang semakin meningkat setelah PT. POLYFILATEX meluncurkan produk baru dan memodifikasi produk lama sebagai hasil dari aktivitas pengembangan produk.

4. Pengembangan produk yang dilakukan perusahaan memiliki peranan yang sangat besar dalam usaha meningkatkan hasil penjualannya. Dapat dilihat secara keseluruhan volume penjualan PT. POLYFILATEX mengalami peningkatan pada tahun 2002 sebesar 15.68% dari volume penjualan tahun 2001.

5.2 Saran

Adapun saran-saran yang dapat dikemukakan oleh penulis berkenaan dengan pengembangan produk yang dilakukan oleh perusahaan adalah sebagai berikut :

1. Kegiatan pengembangan produk di PT. POLYFILATEX ini harus terus dipertahankan dan dikembangkan karena sudah terbukti bahwa pengembangan produk memiliki peran yang penting dalam meningkatkan hasil penjualan perusahaan.
2. Dalam usaha melakukan pengembangannya perusahaan harus mampu melihat permintaan pasar serta selera konsumen, jadi perusahaan harus mencari informasi-informasi mengenai selera pasar agar produk yang dihasilkan sesuai dengan yang diharapkan konsumen. Informasi mengenai selera konsumen dapat diperoleh perusahaan dengan :
 - Melihat dari majalah nasional maupun internasional mengenai warna dan model yang sedang trend.

- Mencari tahu apa yang diharapkan oleh konsumen, misalnya dengan survey secara langsung atau kuisioner.
3. Penulis menyarankan kepada PT. POLYFILATEX untuk lebih meningkatkan lagi kegiatan promosinya. Karena media masa dan elektronik sangat berperan dalam menjalin komunikasi antara perusahaan dengan konsumen.
 4. Penulis menyarankan agar perusahaan tetap mempertahankan segi kualitas dari produk karena kualitas produk sangat mempengaruhi image konsumen terhadap citra produk.

Demikianlah saran-saran yang ingin penulis sampaikan. Semoga saran-saran tersebut diatas dapat bermanfaat bagi perusahaan dalam meningkatkan hasil penjualan sehingga dapat menciptakan keberhasilan bagi perusahaan.