

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengolahan data penelitian maka dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut:

1. Tujuan pengembangan produk yang dilakukan PT Hotama Karya Indonesia adalah:
 - a. Untuk meningkatkan hasil penjualan perusahaan
 - b. Untuk meningkatkan laba perusahaan
 - c. Untuk memenangkan persaingan
 - d. Untuk mempertahankan posisi perusahaan di pasar
 - e. Untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen yang selalu berubah-ubah
2. Faktor- faktor yang mendorong PT Hotama Karya Indonesia melaksanakan pengembangan produk, antara lain:
 - a. Adanya perubahan selera dan permintaan konsumen
 - b. Adanya persaingan yang ketat
 - c. Mencapai tingkat penjualan yang menguntungkan
 - d. Keinginan perusahaan untuk berkembang
3. PT Hotama Karya Indonesia melaksanakan pengembangan produk dengan memodifikasi produk-produk. Modifikasi yang dilakukan untuk produk lama berupa modifikasi warna, corak, dan model.

4. Hubungan antara pengembangan produk dalam meningkatkan volume penjualan PT Hotama Karya Indonesia dapat dilihat dari:

- Nilai koefisien korelasi Pearson yang diperoleh dari perhitungan antara pengembangan produk (variabel X) dalam meningkatkan volume penjualan (variabel Y), memperlihatkan hubungan yang kuat mendekati sempurna dan positif yaitu 98 % dari kedua variabel tersebut. Maksudnya adalah apabila terjadi peningkatan pada pengembangan produk (variabel X) maka akan diikuti oleh peningkatan pada volume penjualannya (variabel Y), begitu pula sebaliknya.
- Dari perhitungan koefisien determinasi diperoleh $K_d = 96,04\%$ yang berarti besarnya pengaruh atau peranan pengembangan produk terhadap hasil penjualan sebesar 96,04 % sedangkan sisanya 3,96 % dipengaruhi oleh faktor-faktor lain.
- Uji hipotesis yang dilakukan terhadap koefisien korelasi tersebut diperoleh t hitung sebesar 7,888 dan t tabel (0,05 ; 3) adalah 2,3534 dengan tingkat kepercayaan sebesar 5 %. Dalam kriteria uji ternyata diperoleh t hitung $>$ t tabel. Ini menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang berarti antara pengembangan produk dan volume penjualan.

Dengan demikian hipotesis yang dikemukakan bahwa pengembangan produk berpengaruh positif terhadap volume penjualan PT. Hotama Karya Indonesia.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian terdapat beberapa saran yang diharapkan dapat bermanfaat bagi perusahaan. Saran-saran tersebut adalah:

1. Perusahaan harus terus mengembangkan produknya, agar konsumen tidak merasa jenuh terhadap produk yang ditawarkan oleh perusahaan. Selain itu mengingat persaingan di industri tekstil ini cukup ketat, maka sebaiknya perusahaan mengembangkan produknya sesuai dengan keinginan konsumen, sehingga produk dapat laku di pasaran, serta volume penjualannya akan terus meningkat. Di samping itu, dalam hal kualitas barang yang dihasilkan, sehingga dapat memenuhi keinginan konsumen.
2. Perusahaan harus dapat memberikan rangsangan berupa produk-produk yang lebih bervariasi kepada para konsumen agar tertarik untuk membeli kembali.
3. Perusahaan harus memiliki keunggulan tersendiri dibandingkan dengan perusahaan lain, seperti ciri khas dari produk yang ditawarkan oleh perusahaan itu sendiri, karena alternatif-alternatif yang bisa dicari oleh konsumen sangatlah banyak.
4. Perusahaan juga harus terus memantau dan menjaga mutu dan kualitas produk yang dihasilkan dengan cara pengelolaan sumber daya produksi dan sumber daya manusia yang lebih efektif dan efisien, sehingga mampu menghasilkan produk yang lebih baik dan sesuai dengan keinginan konsumen.