

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

1. Proses pengembangan produk Susu UHT dan Buavita yang dilakukan oleh PT Ultrajaya Mik Industry & Trading Company mulai dari tahap lahirnya gagasan sampai dengan komersialisasi dilakukan tahap demi tahap untuk memberikan hasil yang memuaskan bagi pelanggan maupun perusahaan guna mencegah produk gagal karena Susu UHT dan Buavita merupakan minuman kesehatan yang aman untuk dikonsumsi oleh siapapun. Susu UHT dan Buavita dikemas menggunakan kemasan tetra pack yang steril sehingga mudah untuk dibawa kemana pun dan tidak mudah sobek. Selain itu Susu UHT dan Buavita tidak mengandung bahan pengawet maka cita rasa dan kualitasnya terjamin guna memenuhi selera konsumen. Merek yang sudah dikenal oleh masyarakat serta harga yang terjangkau membuat konsumen tidak pindah ke merek lain, karena mereknya mudah diingat dan mudah diucapkan produk susu UHT dan Buavita dapat dibeli di mana pun tidak hanya di supermarket ataupun mini market tetapi toko kecil maupun kios pun menjualnya sehingga produk Susu UHT dan Buavita tidak kalah saing dengan produk sejenisnya.
2. Tanggapan pelanggan terhadap pengembangan produk Susu UHT dan Buavita memberikan masukan yang berguna guna kemajuan perusahaan dan meningkatkan laba, selain itu dengan adanya pengembangan produk pelanggan tidak akan cepat bosan dan dapat membuat pelanggan setia

terhadap produk tersebut. Dengan adanya pengembangan produk Susu UHT dan Buavita perusahaan dapat menciptakan produk yang sempurna yang memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen. Selain itu dapat menghadapi persaingan yang ketat , dimana banyak sekali produsen yang menghasilkan produk sejenis.

3. Persaingan dunia usaha yang semakin ketat mengharuskan suatu perusahaan melakukan pengembangan produk. Hubungan antara pengembangan produk dengan minat beli konsumen memberikan dampak terhadap peningkatan kualitas Susu UHT dan Buavita yang diproduksi. Dengan demikian , jika suatu perusahaan ingin tetap bertahan di pangsa pasar serta mempertahankan konsumen yang ada dan menarik konsumen yang baru , perusahaan harus secara rutin melaksanakan kegiatan pengembangan produk sesuai dengan keinginan dan kebutuhan konsumennya. Jadi jelaslah , bahwa kegiatan pengembangan produk yang dilaksanakan oleh suatu perusahaan merupakan strategi yang tepat untuk menarik minat beli konsumennya.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan , maka penulis dapat mengemukakan beberapa saran yang dapat bermanfaat bagi perusahaan untuk dapat lebih memuaskan konsumennya. Adapun saran – saran tersebut adalah sebagai berikut :

- Melihat adanya pengaruh terhadap kegiatan pengembangan produk yang dilaksanakan terhadap minat beli konsumen, maka perusahaan harus selalu

melakukan evaluasi terhadap produk di setiap tahap pengembangannya. Agar produk yang dihasilkan sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen . Hal ini Juga dilakukan agar konsumen benar-benar setia pada perusahaan.

- Untuk meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan dan menurunkan jumlah hasil produksi yang gagal sebaiknya perusahaan melakukan pelatihan dan pengembangan sumber daya manusia (SDM) khusus bagi para karyawan.