

## BAB 5

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisa mengenai peranan pengembangan produk terhadap volume penjualan sepatu sandal wanita pada PT. Canadian Shoes, penulis menarik beberapa kesimpulan :

1. Tujuan pelaksanaan pengembangan produk pada PT. Canadian Shoes adalah untuk meningkatkan laba perusahaan, untuk meningkatkan volume penjualan, untuk menyesuaikan produk dengan selera konsumen, untuk mempertahankan dan untuk memperbaiki posisi perusahaan dalam persaingan dan yang terakhir untuk memperluas pasar.
2. Proses pengembangan produk pada PT. Canadian Shoes dilaksanakan dalam 7 tahap yaitu pengumpulan ide, penyaringan ide, pembuatan design, analisis bisnis, pengembangan produk, pengujian pasar, dan yang terakhir adalah komersialisasi. Sedangkan jenis pengembangan produk yang dilaksanakan oleh PT. Dhaya Tuhumitra adalah memperbaiki produk yang sudah ada dan menambah model produk yang ada.
3. Faktor yang mendukung pengembangan produk pada PT. Canadian Shoes adalah : perubahan selera konsumen, siklus hidup produk yang pendek, adanya persaingan yang semakin ketat.

4. Faktor yang menghambat pengembangan produk pada PT. Canadian Shoes adalah : masalah material (bahan utama dan bahan pembantu) dan sumberdaya manusia.
5. Trend volume penjualan PT. Canadian Shoes selama periode 2002 – 2003 terus meningkat. Peningkatan ini lebih diperjelas oleh trend penjualan periode 2004 sebesar \$ 681015, tahun 2005 sebesar 714488, dan tahun berikutnya juga mengalami peningkatan.
6. Peranan pengembangan produk sangat berpengaruh pada PT. Canadian Shoes hal ini dibuktikan pada tahun 2002 bulan Februari volume penjualan meningkat sebesar 11,69 %, pada bulan Juni penjualan meningkat sebesar 20,29 % dan pada bulan November penjualan meningkat sebesar 4,15 %. Begitu juga tahun 2003 bila ada pengembangan produk maka penjualan akan meningkat, sedangkan pada bulan lainnya yang tidak ada pengembangan produk volume penjualan cenderung menurun.

## 5.2 SARAN

Bertitik tolak pada kesimpulan diatas, maka penulis mencoba mengemukakan saran – saran yang ditujukan pada perusahaan.

1. Sebaiknya pengembangan produk dilakukan lebih sering dan lebih inovatif sehingga dapat mengatasi siklus hidup produk yang pendek yang juga akan meningkatkan volume penjualan lebih tinggi.

2. Sebaiknya pengembangan produk juga dilakukan untuk produk – produk yang dapat digunakan oleh para pria, Dengan begitu perusahaan dapat meningkatkan target pasar yang dapat meningkatkan penjualan perusahaan.