

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Hasil dari temuan penelitian yang sudah dianalisis dan dibahas pada bab sebelumnya bertujuan untuk mendapatkan jawaban dari fokus penelitian dalam bentuk jawaban sebagai berikut:

1. Upaya pengembangan produk yang dilakukan usaha kripik singkong cap "Menara" dalam meningkatkan volume penjualan terdapat 7 tahapan yaitu: a) gagasan produk, b) penyaringan, c) pengujian konsep, d) analisis bisnis, e) pengembangan prototipe, f) pengujian produk, dan uji pemasaran dan g) komersialisasi.
2. Strategi pengembangan produk yang dilakukan usaha kripik singkong cap "Menara" dalam meningkatkan volume penjualan yaitu dengan memperbaiki produk yang sudah ada dan meniru strategi pesaing dengan meniru kebijakan penetapan harga.
3. Faktor pendorong usaha kripik singkong cap "Menara" dalam melakukan pengembangan produk dalam meningkatkan volume penjualan adalah keinginan untuk menaikkan omset usaha, adanya keinginan untuk meningkatkan volume penjualan, dan adanya faktor persaingan.
4. Faktor penghambat usaha kripik singkong cap "Menara" melakukan pengembangan produk dalam upaya meningkatkan volume

penjualan yaitu kurangnya ide atau gagasan untuk produk baru, mahalnya biaya proses pengembangan produk dan kekurangan modal.

## **B. Saran**

Berdasarkan pembahasan-pembahasan yang sudah diuraikan dalam penelitian ini, maka peneliti memberikan saran sebagai berikut:

### 1. Bagi Usaha Kripik Singkong Cap "Menara"

Di usaha kripik singkong cap "Menara" ada banyak produk yang diminati oleh pelanggan. Dengan demikian diharapkan usaha kripik singkong cap "Menara" bisa lebih memaksimalkan upaya dan strategi pengembangan produk, melakukan inovasi terhadap produk baru dan memperbaiki produk lama untuk mendapatkan produk yang lebih maksimal dan banyak diminati oleh pelanggan. Dan ketika bahan baku naik maka seharusnya yang dilakukan adalah dengan mengganti kemasan produk kedalam ukuran yang lebih kecil dengan berat sama, tidak dengan mengurangi berat timbangan.

### 2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Untuk menambah referensi dan penguasaan teori di bidang Manajemen Bisnis Syariah khususnya terkait dengan pengembangan produk. Dan disarankan bagi peneliti selanjutnya bisa mengambil variabel diluar pengembangan produk seperti pengembangan usaha atau pengembangan sumber daya manusia.

### 3. Kelemahan Penelitian

Kelemahan penelitian ini yaitu dari Sumber Daya Manusia (SDM) usaha kripik singkong cap "Menara" perlu adanya pelatihan lagi, terutama tentang kedisiplinan karyawan.