

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Dari hasil pembahasan pada bab-bab sebelumnya yang telah dipaparkan oleh peneliti, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Inovasi produk yang dilakukan oleh UD. Barokah *Handicraft* adalah membuat produk baru dari pengembangan produk lama. Pengembangan tersebut melalui model, warna dan ukuran. Setiap tahunnya ada 1-3 produk baru dari pengembangan produk lama. Inovasi dilakukan dengan berpedoman pada standar Alat Permainan Edukatif yang aman bagi anak-anak sesuai dengan peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor 137 Tahun 2014 tentang Standar Nasional Pendidikan Anak Usia Dini pasal 32 ayat 1h. Inovasi tersebut dilakukan melalui 4 tahapan yaitu gagasan produk, pelaksanaan gagasan produk, analisis biaya dan pengujian.
2. Dengan adanya inovasi produk yang dilakukan secara berkala oleh UD. Barokah *Handicraft* dapat meningkatkan loyalitas konsumen. Jika dibandingkan dengan jumlah konsumen tahun 2015 sebanyak 57 dan tahun 2018 sebanyak 74, maka jumlah konsumen tersebut meningkat. Dan berdasarkan data jumlah transaksi ada pembelian yang dilakukan oleh konsumen lebih dari satu kali, hal tersebut menunjukkan bahwa konsumen puas terhadap produk yang dijual oleh UD. Barokah *Handicraft*, yang

dilain sisi penjualan produk inovasi mengalami peningkatan dari tahun 2015 sebanyak 250 sedangkan tahun 2018 sebanyak 396. Selain kepuasan konsumen yang didapat, UD. Barokah juga mendapatkan konsumen yang berasal dari rekomendasi yang diberikan oleh konsumen yang sebelumnya pernah melakukan pembelian di UD. Barokah *Handicraft*. Dengan demikian dapat dikatakan melalui inovasi produk akan meningkatkan kepuasan konsumen yang sekaligus berdampak pula pada loyalitas konsumen UD. Barokah *Handicraft*.

## **B. Saran**

Berdasarkan kesimpulan di atas maka peneliti menyampaikan saran-saran bagi pemilik sebagai berikut:

1. Sebaiknya inovasi produk tersebut tidak hanya terkait dengan model, warna dan ukuran. Melainkan dengan bahan yang berbeda atau campuran. Sehingga produk lebih bervariasi. Selain itu perusahaan juga harus rutin memantau dan mengikuti perkembangan selera konsumen agar mampu bersaing dengan perusahaan lain dan alangkah lebih baiknya jika kolom pesan dan kesan yang ada pada buku tamu terus dipakai seperti di awal, sehingga perusahaan bisa mengevaluasi apa yang di sampaikan oleh konsumen.
2. Berkaitan dengan produk baru, perusahaan diharapkan mampu untuk memaksimalkan promosi. Hal ini penting sebab penjualan produk baru masih mungkin dapat ditingkatkan misalnya dengan promosi via *online*.