

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Adapun Kesimpulan dari penelitian yang peneliti lakukan, sebagai berikut:

1. Inovasi yang dilakukan oleh Bucket nusantary.id Kota Kediri

Inovasi yang dilakukan oleh Nusantary.id yaitu, menyempurnakan sistem keseluruhan dari Nusantary.id, lalu membuat hal baru yang belum ada. Misalnya dari segi inovasi produk, menyempurnakan produk dan membuat produk baru sesuai dengan kebutuhan pasar. Inovasi proses, dilakukan dengan cara merespon cepat customer dan menggunakan jasa pengiriman agar dapat menghemat waktu, sehingga dapat memberikan pelayanan yang memenuhi keinginan customer. Sementara itu, inovasi pada pemasaran dilakukan dengan periklanan (*Advertising*), penjualan pribadi (*Personal Selling*), promosi penjualan (*Sales Promotion*), hubungan Masyarakat (*Public Relation*), pemasaran langsung (*Direct Marketing*), pemasaran tersebut dilakukan agar dapat menjangkau customer secara luas.

2. Peran inovasi dalam meningkatkan penjualan

Inovasi memiliki peran penting dalam meningkatkan penjualan. Nusantary.id telah berhasil menerapkan berbagai inovasi, baik dalam inovasi produk, inovasi proses, dan inovasi pemasaran yang berdampak mendorong pertumbuhan bisnisnya yang berkelanjutan. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi peningkatan penjualan di Nusantary.id, antara lain:

a. Harga jual

Nusantary.id berhasil menerapkan strategi harga yang terjangkau dan fleksibel sesuai dengan kemampuan konsumen. Penyesuaian harga terhadap kebutuhan dan budget pelanggan

menjadikan produk Nusantary.id lebih mudah dijangkau oleh berbagai segmen pasar, sehingga secara langsung berdampak pada meningkatnya jumlah pembelian.

b. Produk

Inovasi Produk menjadi faktor dominan yang mendorong peningkatan penjualan. Inovasi produk yang dilakukan secara konsisten dalam bentuk variasi desain, bentuk, dan konsep buket yang kreatif telah berhasil menarik perhatian konsumen dan memenuhi kebutuhan pasar yang terus berkembang. Inovasi ini tidak hanya meningkatkan kepuasan pelanggan, tetapi juga memperkuat citra dan daya saing merek Nusantary.id di pasar.

c. Peningkatan

Peningkatan volume penjualan yang dihasilkan dari inovasi produk dan strategi harga yang tepat, turut berdampak pada peningkatan keuntungan usaha. Hal ini menunjukkan bahwa inovasi yang dilakukan Nusantary.id tidak hanya menciptakan nilai tambah bagi pelanggan, tetapi juga berkontribusi positif terhadap pertumbuhan bisnis secara keseluruhan.

Secara umum, keberhasilan Nusantary.id dalam meningkatkan penjualan melalui penerapan inovasi produk, proses, dan pemasaran secara konsisten membuktikan bahwa inovasi bukan hanya strategi jangka pendek, tetapi juga merupakan fondasi penting dalam membangun usaha yang berkelanjutan. Inovasi menjadi kunci utama bagi Nusantary.id dalam menjaga produk, menarik minat konsumen baru, serta mempertahankan loyalitas pelanggan di tengah persaingan pasar yang semakin kompetitif.

B. Saran

Saran yang diperoleh dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Nusantary.id, untuk meningkatkan penjualan dan memperluas jaringan pasar, disarankan untuk melakukan kolaborasi dengan vendor

lokal atau event organizer. Hal ini dapat membantu meningkatkan kesadaran merek di kalangan masyarakat luas. Selain itu, guna menjaga kualitas proses dan menghindari kewalahan dalam produksi, Nusantara.id sebaiknya menerapkan sistem *close order* saat jumlah pesanan melebihi kapasitas produksi.

2. Bagi peneliti selanjutnya, diharapkan dapat mengembangkan penelitian ini dengan mengeksplorasi inovasi yang telah diterapkan secara lebih mendalam