

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang berjudul “Peran Produk dalam Meningkatkan Penjualan pada Luwes *Decoration* Kecamatan Tarokan kabupaten Kediri”, maka penulis dapat menyimpulkan beberapa hasil penelitian sebagai berikut :

1. Strategi produk pada Luwes *Decoration* menawarkan produk jasa yang cukup lengkap dalam bidang dekorasi dan perlengkapan acara. Layanan yang disediakan antara lain dekorasi *wedding*, *engagement*, penyewaan tenda dan kursi, perlengkapan prasmanan, *sound system*, jasa rias pengantin (MUA), serta paket layanan acara lengkap. Produk jasa tersebut tidak hanya bertujuan memperindah acara, tetapi juga memberikan kemudahan bagi konsumen dalam memenuhi kebutuhan acara secara menyeluruh. Luwes *Decoration* juga memberikan pelayanan yang menyesuaikan permintaan pelanggan, baik dari konsep, desain dekorasi, maupun fasilitas pendukung lainnya. Selain itu, pelanggan diberikan kebebasan dalam memilih desain dan konsep dekorasi sesuai keinginan mereka sehingga hasil dekorasi terlihat lebih menarik dan sesuai harapan pelanggan. Pelayanan yang baik serta kemampuan menyesuaikan kebutuhan konsumen membuat pelanggan merasa puas terhadap jasa yang diberikan.
2. Peran strategi produk dalam meningkatkan penjualan pada Luwes *Decoration* sangat terlihat dari perkembangan usaha yang semakin baik

setiap tahunnya. Jumlah pesanan dan pendapatan mengalami peningkatan dari tahun 2021 hingga 2025 karena adanya pelayanan yang berkualitas, variasi paket dekorasi, dan fasilitas acara yang lengkap. Selain itu, kemampuan usaha dalam mengikuti kebutuhan serta keinginan konsumen membuat masyarakat semakin tertarik menggunakan jasa Luwes *Decoration*. Konsumen lebih menyukai paket lengkap karena lebih praktis dan membantu mempermudah jalannya acara. Dengan adanya inovasi produk jasa dan pelayanan yang baik, Luwes *Decoration* dapat mempertahankan kepercayaan pelanggan dan meningkatkan jumlah konsumen baru sehingga penjualan terus meningkat.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, penulis memberikan saran - saran sebagai berikut :

1. Bagi perusahaan, diharapkan tetap mempertahankan kualitas pelayanan dan produk jasa agar hubungan baik dengan pelanggan dapat terus terjaga. Selain itu, perusahaan juga perlu mengikuti perkembangan tren dekorasi dengan melakukan inovasi pada konsep dan variasi paket layanan yang ditawarkan. Promosi melalui media sosial juga perlu lebih ditingkatkan agar usaha semakin dikenal masyarakat luas. Kelengkapan fasilitas acara dan pelayanan yang memuaskan harus dipertahankan karena menjadi salah satu faktor yang mendukung peningkatan penjualan Perusahaan.

2. Bagi penelitian selanjutnya, penelitian ini dapat dijadikan sumber referensi dalam membahas produk jasa, pemasaran jasa, dan peningkatan penjualan pada berbagai jenis usaha. Penelitian selanjutnya juga dapat mengembangkan penelitian dengan menambahkan *variable* lain seperti kualitas pelayanan, kepuasan pelanggan, loyalitas pelanggan, atau promosi digital sehingga hasil penelitian lebih mendalam. Selain itu, penggunaan metode penelitian yang berbeda diharapkan mampu memberikan hasil penelitian yang lebih lengkap dan beragam.