

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai Peran Inovasi Produk dalam Meningkatkan Volume Penjualan pada Fresh Cafe di Kecamatan Wates Kabupaten Kediri, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Bentuk inovasi produk yang diterapkan oleh Fresh Cafe meliputi pengembangan keragaman produk melalui penambahan varian menu makanan dan minuman, peningkatan kualitas produk dengan menjaga konsistensi rasa dan penggunaan bahan baku yang baik, penguatan identitas merek melalui penggunaan nama dan konsep yang mudah diingat, serta pengembangan kemasan yang menarik, praktis, dan memiliki nilai estetika. Inovasi yang dilakukan lebih banyak berupa penyempurnaan dan pengembangan produk yang telah ada agar tetap sesuai dengan kebutuhan dan selera konsumen.
2. Inovasi produk berperan penting dalam meningkatkan volume penjualan pada Fresh Cafe. Inovasi yang dilakukan mampu menarik minat konsumen untuk mencoba produk, meningkatkan jumlah kunjungan pelanggan, serta mendorong terjadinya pembelian ulang. Selain itu, inovasi produk turut berkontribusi dalam peningkatan laba melalui bertambahnya transaksi penjualan dan loyalitas pelanggan. Peningkatan volume penjualan tersebut juga memberikan dampak positif terhadap pertumbuhan usaha Fresh Cafe yang ditandai dengan meningkatnya jumlah pelanggan, pengembangan fasilitas usaha, peningkatan kualitas pelayanan, serta terbukanya peluang

untuk melakukan pengembangan usaha di masa mendatang. Faktor lain yang turut mendukung peningkatan volume penjualan adalah kualitas produk, pelayanan yang ramah dan cepat, suasana kafe yang nyaman, lokasi yang strategis, serta promosi melalui media sosial.

B. Saran

1. Bagi Fresh Cafe

Fresh Cafe disarankan untuk terus melakukan inovasi produk secara berkelanjutan dengan menyesuaikan perkembangan tren dan kebutuhan konsumen. Selain itu, pengelola perlu mempertahankan kualitas produk yang telah ada, meningkatkan kecepatan pelayanan pada saat jam ramai, serta memperkuat strategi promosi digital melalui media sosial agar jangkauan pasar semakin luas. Fresh Cafe juga perlu melakukan evaluasi secara berkala terhadap menu yang ditawarkan sehingga inovasi yang dilakukan tetap relevan dan mampu mempertahankan loyalitas pelanggan.

2. Bagi Pihak Akademik

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi tambahan referensi ilmiah bagi civitas akademika, khususnya dalam bidang manajemen pemasaran dan kewirausahaan. Perguruan tinggi diharapkan dapat mendorong penelitian lanjutan mengenai inovasi produk dan faktor-faktor yang memengaruhi volume penjualan pada berbagai jenis usaha sehingga dapat memperkaya khazanah ilmu pengetahuan. Selain itu, penelitian ini dapat dijadikan bahan kajian, perbandingan, maupun rujukan bagi

mahasiswa yang akan melakukan penelitian dengan tema sejenis pada masa yang akan datang.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Peneliti selanjutnya disarankan untuk memperluas kajian dengan menambahkan variabel lain yang dapat memengaruhi volume penjualan, seperti kualitas pelayanan, kepuasan pelanggan, loyalitas pelanggan, strategi promosi digital, maupun suasana tempat usaha. Selain itu, penelitian dapat dilakukan pada objek yang berbeda atau menggunakan metode campuran sehingga diperoleh hasil penelitian yang lebih mendalam.