

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan pembahasan paparan data dan temuan penelitian pada bab-bab sebelumnya, maka terdapat beberapa hal yang dapat disimpulkan antara lain sebagai berikut:

1. Inovasi produk yang diterapkan di CV Frenzy ini yaitu dengan menggunakan ide-ide dalam mengembangkan produk untuk memproduksi kekhasan produk dan mempertahankan kegiatan usaha yang berkesinambungan. Ide yang di dapat berdasarkan pemikiran, imajinasi atau keinginan pemilik untuk menginovasi produknya dengan melihat trend pasar sekarang. Inovasi yang dilakukan CV Frenzy yaitu dengan menginovasi terhadap produknya diantaranya: Inovasi berbasis Modulasi, Inovasi berbasis ukuran, Inovasi berbasis kemasan, Inovasi berbasis desain, Inovasi berbasis komplementer, dan Inovasi berbasis pengurangan upaya
2. Dengan menerapkan inovasi produk coklat Ilike mempunyai peran yang besar dalam meningkatkan minat beli konsumen. Hal ini dapat dilihat dari kekuatan hubungan antara inovasi produk dengan minat beli konsumen yang dilakukan perusahaan dalam menambahkan produk baru dan dengan penjualan yang di peroleh. Karena peningkatan minat beli

konsumen juga memberikan dampak yang positif dalam meningkatnya penjualan. Tujuan diadakannya inovasi ini agar konsumen baru tertarik dengan produk yang telah diciptakan sehingga pelanggan pun setia dengan produk yang telah diciptakan. Pada konsumen CV Frenzy Mayoritas menginginkan produk yang variatif serta mampu memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen. Pada saat ini Cokelat Ibuke masih mampu eksis dan berkembang ditengahnya persaingan antar sesama usaha cokelat.

## **B. Saran**

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka terdapat beberapa saran yang diajukan penulis sebagai berikut:

1. Diharapkan Cokelat Ibuke menambah aneka varian rasa terbaru yang ditawarkan kepada masyarakat, seiring berkembangnya persaingan pada bisnis maka Cokelat Ibuke dituntut untuk menambah jumlah varian rasa cokelat dengan melakukan riset terhadap konsumen tentang rasa dan varian apa yang sedang digemari oleh konsumen. sehingga perusahaan dapat memenuhi kebutuhan konsumen.
2. Diharapkan perusahaan mampu mengidentifikasi permasalahan dalam pemasaran yang dihadapi dan mengambil keputusan yang tepat seperti posisi produk agar tetap di dalam benak konsumen dan posisi perusahaan dengan melakukan inovasi terus menerus.

- 
- 
3. Perusahaan disarankan untuk lebih meningkatkan strategi promosi agar produk jangkuan pasarannya lebih diperluas dan konsumen dapat mempromosikan kepada orang lain untuk membeli Cokelat Ibuke.