

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan uraian pada bab-bab sebelumnya dari analisis yang telah dilakukan, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Isty Hijab Jepara dalam upaya meningkatkan volume penjualan menggunakan strategi pemasaran yaitu *segmenting*, *targeting*, dan *posisioning* serta pengembangan produk dengan peningkatan kreativitas dan inovasi. Lalu menekankan pemasaran produk melalui media sosial seperti instagram, line, whatsApp, facebook dan website. Dengan menggunakan konsep pemasaran (*the marketing consept*) merupakan kunci keberhasilan pemasaran, keberhasilan dalam progam pemasaran sangat ditunjang oleh penjualan yang dilakukan secara positif memberikan efek jangka panjang dan dapat mempertahankan eksistensi usaha dimasa yang akan datang.
2. Faktor-faktor yang menjadi kendala dalam meningkatkan volume penjualan di Isty Hijab Jepara meliputi pesaing bisnis, gaya hidup pembeli, usaha yang baru berdiri, harga jual, biaya promosi dan mutu. Sehingga volume penjualan di Isty Hijab Jepara mengalami penurunan (fluktuatif) maupun kenaikan di setiap periodenya. Selain itu ada juga faktor pendukung dalam upaya meningkatkan volume penjualan di dalam faktor tersebut ada faktor internal dan eksternal yang mempunyai pengaruh terhadap Isty Hijab Jepara dalam meningkatkan volume penjualan.
3. Peranan pengembangan produk dalam upaya meningkatkan volume penjualan sangat berperan penting untuk mensukseskan sebuah usaha dalam hal ini keberadaan produk merupakan titik sentral dari kegiatan pemasaran karena semua kegiatan dari unsur-unsur bauran pemasaran lainnya berawal dan berpatokan pada produk yang dihasilkan yaitu dengan menciptakan produk baru dan bukan berarti melupakan produk lama.

B. Keterbatasan Penelitian

Dari penelitian ini terdapat beberapa keterbatasan yang menimbulkan gangguan dan kurangnya hasil penelitian. Kedalam penelitian ini antara lain mencakup sebagai berikut:

1. Keterbatasan waktu penelitian yang hanya dengan jangka waktu kurang lebih 1 bulan.
2. Keterbatasan informasi dari karyawan yang tidak paham dengan pertanyaannya yang saya ucapkan dan menjelaskannya harus menggunakan bahasa yang sejelas mungkin sampai informan mengerti.

C. Saran-saran

Dari penelitian yang dilakukan oleh peneliti di Isty Hijab Jepara, dengan segala kerendahan hati peneliti akan memberikan saran-saran sebagai berikut:

1. Pada keseluruhan Isty Hijab, operasional Isty Hijab Jepara memang sudah baik tetapi, untuk saran agar usaha konveksi Isty Hijab Jepara semakin maju dan semakin banyak mempunyai pelanggan tetap maka, perlu ditingkatkan dalam hal pemasaran yaitu gencar melakukan promosi baik melalui media sosial seperti Instagram, Bbm, WhatsApp, Facebook, blog dan lain sebagainya. Atau juga melalui media cetak, iklan, dan brosur serta tetap menjaga hubungan baik dengan pelanggan.
2. Untuk pengelola Isty Hijab Jepara, agar operasional usaha konveksi Isty Hijab Jepara tetap terjaga dan terkendali ada baiknya pengelola mengkroscek kembali jilbab yang sudah jadi sebelum masuk ke bagian pengemasan supaya apabila ada jilbab yang tidak sempurna atau cacat bisa langsung segera diperbaiki dan memastikan jilbab tersebut bisa dijual dalam kondisi yang baik.
3. Untuk karyawan, agar dalam bekerja selalu menerapkan sikap kedisiplinan, ramah dalam melayani jika ada pelanggan, bertanggung jawab dan sopan, agar pelanggan yang datang semakin ingin datang kembali untuk membeli produk merek Isty Hijab. Terpenting mau bekerja keras demi tercapainya tujuan perusahaan.

4. Untuk para peneliti selanjutnya dimasa yang akan datang dan tertarik untuk mengambil studi kasus atau penelitian di Isty Hijab Jepara sarannya adalah lebih meningkatkan kualitas informasi mengenai yang di teliti, menggunakan metode yang tepat sesuai dengan masalah yang ada dalam obyek tersebut serta pemilihan judul penelitian yang dapat di pahami, tepat dan pastinya harus sesuai dengan ditemukannya masalah yang ada di usaha Isty Hijab Jepara. Karena setiap usaha pasti akan mengalami perubahan baik sebagian maupun keseluruhan maka, dapat diangkatya tema tentang isty Hijab Jepara secara berbeda-beda.

D. Penutup

Alhamdulillah puji syukur, peneliti panjatkan kepada Allah SWT yang selalu melimpahkan rahmat, taufiq, hidayah dan inayah-Nya sehingga pada akhirnya skripsi ini dapat terselesaikan. Shalawat serta salam juga peneliti haturkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW beserta keluarga, sahabat, dan seluruh pengikutnya.

Penulis menyadari betul dalam penyusunan karya ilmiah ini banyak kekurangan dan keterbatasan ilmu yang dimiliki. Dengan judul skripsi “Peranan Pengembangan Produk Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan Di Isty Hijab Jepara” meskipun skripsi ini banyak kekurangannya dan masih jauh dari kesempurnaan, tetapi ini hasil pencurahan pikiran dari peneliti. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati memohon kepada pembaca untuk memberikan kritik dan saran dan kritik yang baik dan membangun dari pembaca sangat peneliti harapkan.

Akhirnya penulis sebagai kata penutup, tak lupa peneliti mengucapkan terima kasih dan mohon maaf atas segala kekurangan yang ada, disamping berharap semoga uraian-uraian singkat yang terdapat dalam skripsi ini mampu memberikan nilai manfaat bagi pembaca dan khususnya bagi penulis di masa yang akan datang.

Amin Yaa Rabbal ‘Alamin...