

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan maka dapat disimpulkan beberapa kesimpulan dan saran sebagai berikut:

1. Dalam hasil analisis diterapkannya strategi diversifikasi pada UD Sirup Cap Manggis Al Qudsy dari tahun 2016 hingga 2020 mampu memberikan inovasi, pada UD Sirup Cap Manggis Al Qudsy ini menggunakan strategi diversifikasi konsentrik yaitu strategi yang menambahkan produk sejenis dengan varian rasa yang bertambah sehingga banyaknya para pesaing atau kompetitor dengan produk yang sejenis berlomba-lomba dalam menginovasikan rasa, kualitas dan mutu produk yang diproduksinya, pengembangan pada varian rasa produk yang di produksi. Semula perusahaan hanya memproduksi dan memiliki jenis satu varian yakni rasa framboze dengan adanya strategi yang digunakan yakni strategi diversifikasi dimana strategi ini menggunakan inovasi produk atau penambahan produk serta memberikan keanekaragaman pada varian rasa produk di UD Sirup Cap Manggis hingga memberikan inovasi pada varian rasa produk yakni rasa nanas, jeruk, kawis melon, rozen, mangga, leci, rose, jambu biji, jahe dan kopi jahe. Adanya strategi diversifikasi dianggap sangat penting bagi UD Sirup Cap Manggis juga sangat berpengaruh terhadap kelangsungan perusahaan, pasalnya strategi diversifikasi yang digunakan sangat memiliki respon yang positif terhadap konsumen serta dapat memberikan kepuasan pelanggan terhadap varian rasa produk sirup yang memiliki beraneka ragam rasa. Adanya di lakukan strategi diversifikasi pada varian rasa produk di UD Sirup Cap Manggis yakni memikat daya beli konsumen sehingga konsumen tidak merasa bosan dengan varian produk yang hanya itu-itu saja. Selain itu adanya diterapkan strategi diversifikasi juga mampu meminimalisir pada pengendalian resiko ancaman pada kompetitor yang lain.
2. Dampak adanya dilakukan strategi diversifikasi varian rasa produk untuk meningkatkan volume penjualan pada tahun 2016 hingga 2020 di UD Sirup Cap Manggis Al Qudsy. selain memiliki sisi positif dari perusahaan, strategi yang diterapkan diversifikasi varian rasa produk juga mampu membuat

peningkatan secara pesat pada varian rasa sirup yang diproduksi di UD Sirup Cap Manggis Al Qudsy. Dengan strategi diversifikasi varian rasa produk yang digunakan pada UD Sirup Cap Manggis Al Qudsy mampu meningkatkan volume dalam penjualan dimana tingkat penjualan suatu produk yang di produksi sangat berpengaruh besar terhadap kelangsungan hidup suatu perusahaan. Pada dasarnya strategi diversifikasi dikatakan berhasil apabila ada tambahan *economic value* dalam jangka panjang bagi *shareholders*.

B. Saran

Berdasarkan dalam hasil penelitian, pembahasan, kesimpulan yang didapat maka saran yang dapat diberikan sebagai berikut:

Perusahaan sebaiknya menambah tenaga kerja yang memiliki potensi di bidang masing-masing dalam struktur organisasinya atau memberikan pelatihan *skill* terhadap kinerja karyawan, agar perusahaan dapat lebih maju dan berkembang. Serta bagi pemilik UD Sirup Cap Manggis sebaiknya juga perlu menjaga kualitas dan menjaga ciri khas dari produk yang dimiliki agar lebih unggul dari para pesaingnya, kemudian diharapkan UD Sirup Cap Manggis dapat terus melakukan inovasi produk dengan hal ini konsumen ataupun calon konsumen tertarik dengan produk yang ditawarkan sehingga timbul ketertarikan daya beli masyarakat dan terus memanfaatkan perkembangan zaman dimana saat ini sangat modern dalam hal pemasaran *online* untuk menunjang omset yang didapatkan serta sebagai sarana promosi yang efisien dan menghemat biaya. Dengan memanfaatkan teknologi yang modern perusahaan diharapkan dapat mempersingkat waktu produksi, pengiriman, serta biaya yang dikeluarkan dengan peralatan atau mesin yang canggih agar lebih efektif dan dalam media sosial sendiri dapat memiliki dampak positif untuk memperluas pangsa pasar produk sirup cap manggis serta mampu menerapkan strategi diversifikasi yang optimal untuk keberlangsungan dan meningkatnya volume penjualan pada perusahaan.