

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan di UD. Selo Natah Tulungagung dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Perusahaan kerajinan marmer dan onyx UD. Selo Natah Tulungagung berdiri sejak tahun 1990 yang berlokasi di Jalan Raya Desa Palem Kecamatan Campurdarat Tulungagung merupakan perusahaan swasta yang bergerak dalam bidang kerajinan batu marmer dan onyx. Hasil produksinya berupa segala macam kerajinan dan aksesoris rumah dari marmer, onyx, serta kerajinan berupa hiasan dinding dan tiang dari batu granit dan andesit.
2. Strategi diversifikasi produk yang dilakukan oleh UD. Selo Natah Tulungagung ini adalah dengan melakukan penganekaragaman produk berdasarkan model yang dihasilkan dan jenis bahan baku yang digunakan. Strategi diversifikasi yang diterapkan pada perusahaan ini termasuk strategi konsentris yaitu menambah jenis produk baru namun masih berkaitan dalam hal pemasaran dan teknologi yang digunakan.
3. Penerapan diversifikasi produk yang telah dilakukan oleh pihak perusahaan, dapat diketahui bahwa volume penjualan mengalami peningkatan. Hal ini dibuktikan setelah penulis melakukan pengujian analisis data regresi linier berganda dengan menggunakan uji T. dari

hasil ini dapat diketahui bahwa nilai *p-value* variabel model $0,000 < 0,05$ yang artinya diversifikasi produk berdasarkan model secara parsial berpengaruh terhadap volume penjualan. Sedangkan nilai *p-value* variabel jenis $0,002 < 0,05$, yang artinya bahwa diversifikasi produk berdasarkan jenis bahan baku yang digunakan secara parsial juga berpengaruh terhadap volume penjualan.

4. Setelah dilakukan pengujian untuk masing-masing variabel bebas secara keseluruhan dengan menggunakan Uji F, ternyata hasil yang didapat adalah signifikan yaitu *p-value* $0,000 < 0,05$. Dari hasil tersebut dapat diketahui bahwa diversifikasi produk berdasarkan model dan jenis secara bersama-sama berpengaruh terhadap volume penjualan.
5. Hubungan antara variabel bebas yaitu diversifikasi produk berdasarkan model (X_1) dan berdasarkan jenis (X_2) sangat erat dalam hal peningkatan volume penjualan. Hal ini dibuktikan dengan menggunakan koefisien determinasi (R^2) sebesar 0,628 atau 62,8%, yang berarti bahwa 62,8% peningkatan volume penjualan dipengaruhi oleh variabel diversifikasi produk berdasarkan model dan jenis bahan baku, dan 37,2% dipengaruhi oleh variabel/hal-hal lain.

B. Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan dan melihat kesimpulan yang diperoleh, maka penulis memberikan beberapa saran kepada perusahaan yang bisa digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan, antara lain :

1. Sebaiknya perusahaan melakukan diversifikasi produk lebih banyak lagi agar mampu lebih meningkatkan volume penjualan sehingga mampu memperluas usahanya. Perusahaan perlu memantau terus perkembangan pasaran akan jenis-jenis produk yang lebih digemari konsumen. Pemantauan perkembangan pasar seperti ini perlu dilakukan selain untuk mengetahui selera konsumen juga dimaksudkan untuk mengetahui terobosan-terobosan produk baru yang dihasilkan oleh para pesaing.
2. Mengingat bahan baku yang digunakan pada perusahaan UD. Selo Natah ini adalah sumber daya alam yang tidak dapat diperbaharui sehingga jika terus menerus diambil akan habis, maka demi kelangsungan hidup perusahaan ke depan perusahaan sebaiknya memasok lebih banyak bahan baku sebelum biaya pemesanan bahan baku tersebut meningkat dan mempengaruhi harga produk yang dijual.
3. Sebaiknya perusahaan lebih gencar melakukan promosi misalnya melalui internet. Hal ini perlu dilakukan karena terdapat ratusan pesaing di sekitar perusahaan ini berada, sehingga posisi perusahaan akan terancam jika promosi kurang agresif dilakukan.