BAB V
KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai pengaruh biaya pengembangan produk dan biaya promosi terhadap volume penjualan pada bisnis distro sepatu routes, maka pada bagian akhir dari penelitian ini penulis menarik kesimpulan, sekaligus memberikan saran sebagai berikut.

5.1 Kesimpulan

1. Biaya pengembangan produk pada bisnis distro sepatu Routes mengalami tren naik pada tahun 2010, dilihat berdasarkan keempat indikator yang menunjukkan bahwa biaya pengembangan produk bisa mengalami tren naik, artinya penyaringan ide seperti kreatifitas dan inovasi sudah cukup sesuai dengan yang diinginkan, pengujian konsep yang dilakukan juga sudah cukup sesuai dengan yang diharapkan dan cukup meningkat, kemudian tahapan pengembangan poduk dan uji pasarnya cukup mendukung. Namun pada tahun 2011 biaya pengembangan produk pada bisnis distro sepatu Routes mengalami tren turun, hal ini disebabkan dalam ketersediaan bahan baku masih belum sesuai dengan yang diharapkan. Bahan baku dan bahan penolong seperti kulit asli, lem, bantalan sepatu yang diperlukan untuk proses produksi mengalami kenaikan harga.
2. biaya promosi pada bisnis distro sepatu Routes terus meningkat pada tahun 2010. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa Routes Bandung dilihat dari biaya promosi secara umum mendukung terhadap penjualan. Dilihat

berdasarkan kedua indikator yang menunjukkan bahwa biaya promosi bisa mengalami tren naik, artinya biaya iklan seperti endourser dan media internet sudah cukup sesuai dengan apa yang ditargetkan oleh distro routes, kemudian biaya sampel cukup mendukung. Namun pada tahun 2011 biaya promosi pada bisnis distro sepatu Routes mengalami tren turun, hal ini disebabkan dalam faktor pemasaran, dibagian iklan yang menggunakan artis lokal bandung kurang menarik minat konsumen untuk membeli sepatu ini.

3. Sama halnya dengan volume penjualan pada bisnis distro sepatu Routes meningkat tajam pada tahun 2010, namun pada tahun 2011 volume penjualan pada Bisnis Distro Sepatu Routes cenderung stabil pada kisaran 60-70 juta rupiah. Semua aktivitas yang dilakukan oleh suatu perusahaan selalu berujung pada penjualan karena tujuan akhir perusahaan adalah memenuhi/mencapai volume penjualan semaksimal mungkin
4. Biaya pengembangan produk dan biaya promosi memberikan kontribusi atau pengaruh terhadap volume penjualan, artinya semakin biaya pengembangan produk dan biaya promosi mendukung, maka semakin tinggi volume penjualan. Sedangkan sisanya variabel volume penjualan dipengaruhi oleh faktor lain seperti harga, kualitas produk, jenis produk, desain produk dan faktor lainnya yang tidak termasuk kedalam variabel yang diteliti dalam penelitian ini. Dengan demikian bahwa semakin biaya pengembangan produk dan biaya promosi mendukung, maka volume penjualan semakin tinggi. Biaya promosi

mempunyai pengaruh lebih tinggi dibandingkan biaya pengembangan produk terhadap volume penjualan.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian, penulis mencoba memberikan beberapa saran yang mudah-mudahan dapat bermanfaat, antara lain:

1. Biaya pengembangan produk pada distro sepatu Routes dinilai cukup mendukung dan masih perlu ditingkatkan agar lebih baik lagi dimana kreativitas dalam ide-ide konsep produk dan inovasi untuk produk lama perlu ditingkatkan agar menjadi lebih baik lagi, maka untuk mencapai tingkat maksimal dalam penjualan diperlukan adanya uji pasar secara langsung terhadap selera konsumen dari distro Routes Bandung. Hal ini bertujuan untuk menciptakan produk-produk yang berkualitas dan tidak monoton kepada masyarakat terutama kalangan muda.
2. Biaya promosi pada distro sepatu Routes Bandung dinilai sudah mendukung dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat. Maka untuk menghadapi ketidakpastian persaingan pasar yang terjadi, diperlukan alat-alat promosi untuk menghadapi hal tersebut seperti media internet dengan tujuan untuk memperkenalkan produk dan memenangkan persaingan pasar.
3. Volume penjualan pada distro sepatu Routes Bandung dinilai sudah cukup tinggi, terlihat pada tingkat penjualan, pengembalian modal, dan pangsa pasar yang diraih sudah cukup baik, namun tingkat

keuntungan masih rendah, maka untuk mencapai tingkat volume penjualan atau sesuai dengan yang diharapkan, yaitu harus dapat menekan biaya bahan baku dan diperlukan keterampilan dari para desain sepatu dalam membuat produk sepatu, seperti mengaplikasikan pembuatan produk sepatu tidak hanya dari bahan kulit tetapi bisa dari kain agar terlihat lebih menarik dan bagus

4. Dari hasil penelitian, menunjukkan bahwa biaya pengembangan produk dan biaya promosi berpengaruh terhadap volume penjualan pada distro sepatu Routes Bandung, maka disarankan distro routes selalu melakukan inovasi baik dalam hal produk maupun dalam hal pemasaran-nya, selalu dapat mengantisipasi faktor-faktor atau masalah-masalah yang akan muncul dalam kegiatan usahanya baik internal maupun eksternal. Untuk volume penjualan harus ditunjang manajemen yang baik untuk menghasilkan keuntungan yang lebih banyak sehingga dapat mencapai target pasar dan keuntungan sesuai dengan yang diharapkan.