

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Untuk menjawab rumusan masalah pada penelitian ini dan berdasarkan hasil penelitian yang penulis dapatkan, dapat ditarik kesimpulan, diantaranya:

1. Aktivitas operasional yang dilakukan oleh CV Sumber Makmur saat ini memperhatikan tiga aspek yaitu kualitas produk, varian produk, gaya dan desain produk. Sehingga gambaran umum inovasi produk yang telah dilakukan oleh CV Sumber Makmur terbilang sudah berjalan dengan baik, karna inovasi produk merupakan sumber pertumbuhan perusahaan, perubahan-perubahan tersebut berasal dari hasil evaluasi perusahaan terhadap produk yang dimiliki agar tetap mampu mengikuti perkembangan selera dan kebutuhan konsumen.
2. Berdasarkan hasil identifikasi inovasi produk dengan menggunakan pendekatan *value proposition canvas* mengacu pada diagram *customer profile* dan *value proposition* yaitu, *customer jobs, gains, pains, product & services, gain creators, pain relievers*. Setelah proses identifikasi dilakukan *fitting* antara diagram *customer profile* dan *value proposition* yang menunjukkan bahwa *value proposition* dapat menyelesaikan beberapa permasalahan yang terdapat pada *customer profile*.
3. Hasil formulasi inovasi produk dengan menggunakan pendekatan *value proposition canvas* pada CV Sumber Makmur menggunakan strategi *red ocean* bertujuan untuk membantu memastikan bahwa suatu produk sesuai dengan nilai dan kebutuhan pelanggan dan melihat hal yang perlu diprioritaskan oleh CV Sumber Makmur agar dapat bersaing dengan kompetitor. Hasil formulasi pada elemen-elemen *value proposition canvas* yaitu *product & services* adalah meningkatkan pemasaran melalui *whatsapp*, *gain creators* adalah meningkatkan kemudahan komplain dan *pain relievers* adalah meningkatkan pengembangan produk *paper core*, perbaikan regulasi pemasaran, kemudahan komplain, konsisten dan komitmen terhadap *quantity* produk.

5.2 Implikasi

Implikasi hasil penelitian terkait inovasi produk pada CV Sumber Makmur yaitu volume penjualan yang tidak stabil dan berpengaruh terhadap daya saing perusahaan. Apabila perusahaan tidak menggunakan *value proposition canvas* sebagai alat untuk membantu dan memastikan suatu produk atau layanan sesuai dengan nilai dan kebutuhan pelanggan maka berdampak pada tingkat penjualan yang menurun dan inovasi yang akan dilakukan oleh perusahaan tidak sesuai dengan kebutuhan pelanggan. CV Sumber Makmur perlu mengaplikasikan *value proposition canvas* sebagai alat untuk meningkatkan penjualan dan daya saing perusahaan.

5.3 Rekomendasi

Berdasarkan hasil penelitian, penyajian dan kesimpulan telah dikemukakan, adanya beberapa saran yang dapat menjadi masukan untuk kedepannya, diantaranya:

1. Perusahaan

Untuk perusahaan CV Sumber Makmur disarankan menggunakan *value proposition canvas* sebagai salah satu alat untuk membantu dan memastikan bahwa inovasi produk yang akan dikembangkan kedepannya sesuai dengan nilai dan kebutuhan pelanggan dengan memperhatikan bagian *pain relievers* yaitu pemasaran melalui *whatsapp*, kemudahan melakukan komplain, perbaikan regulasi pemasaran, memberikan kemudahan komplain, mengembangkan produk dan konsisten serta komitmen terhadap *quantity* produk.

2. Penelitian Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya, disarankan untuk meneliti dengan variabel lainnya guna meningkatkan pemasaran perusahaan CV. Sumber Makmur selain menggunakan *value proposition canvas* seperti mengimplementasikan variabel *digital marketing*.