

BAB V

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan menggunakan analisa deskriptif dan verifikatif dengan menggunakan *path analysis* antara program pengembangan produk Rumah Makan Bumbu Desa terhadap pembelian ulang, maka berdasarkan penelitian tersebut dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Gambaran dari pelaksanaan program pengembangan produk Rumah Makan Bumbu Desa dapat dilihat dari dimensi-dimensinya yang terdiri dari *relative advantage*, *compatibility*, *complexity*, *divisibility* dan *communicability* berada pada kategori tinggi dengan skor total 7.411. Hal ini menunjukkan bahwa program pengembangan produk telah dilaksanakan dengan baik oleh Rumah Makan Bumbu Desa, terutama pada dimensi *relative advantage* dalam menciptakan pembelian ulang. *Relative advantage* merupakan keunggulan dari produk Rumah Makan Bumbu Desa yang akan dirasakan langsung oleh pelanggan yang menjadi pembeda dengan produk Rumah Makan khas Sunda yang lainnya.
2. Gambaran dari pembelian ulang produk Rumah Makan Bumbu Desa dapat dijelaskan intensitas pembelian, kuantitas pembelian, dan minat meneruskan pembelian ulang merupakan pada kategori tinggi dengan skor total skor 3.913. Dimensi intensitas pembelian dinilai paling tinggi hal ini menunjukkan

Irna Meilinda Damayanti, 2012

Pengaruh Kinerja Pengembangan Produk Melalui Program Live Cooking Terhadap Pembelian Ulang Di Rumah Makan Bumbu Desa (Survei Pada Pelanggan Rumah Makan Bumbu Desa Cabang Laswi Kota Bandung)

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu

bahwa pelanggan memiliki frekuensi pembelian yang tinggi.

3. Program pengembangan produk Rumah Makan Bumbu Desa memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pembelian ulang dengan tingkat korelasi yang sangat tinggi atau sangat kuat. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi pengembangan produk yang dilakukan Rumah Makan Bumbu Desa maka akan semakin tinggi pula pembelian ulang dari produk Rumah Makan Bumbu Desa.

5.2 Rekomendasi

Berdasarkan hasil penelitian, maka penulis merekomendasikan beberapa hal mengenai program pengembangan produk di Rumah Makan Bumbu Desa terhadap pembelian ulang yaitu:

1. Pelaksanaan program pengembangan produk Rumah Makan Bumbu Desa telah terbukti mampu diterapkan dengan baik. Namun masih ada beberapa penilaian pelanggan terhadap program pengembangan produk Rumah Makan Bumbu Desa yang dinilai kurang yaitu *compatibility*. Penilaian yang kurang dari pelanggan tentang manfaat yang diterima dan dirasakan oleh pelanggan dari adanya produk baru tersebut. Oleh karena itu Rumah Makan Bumbu Desa diharapkan lebih fokus terhadap keinginan pelanggan sehingga pihak Rumah Makan Bumbu Desa bisa memberikan produk yang lebih bermanfaat.
2. Upaya untuk menimbulkan pembelian ulang terbukti mampu mempengaruhi pelanggan untuk tetap berkunjung ke Rumah Makan Bumbu Desa, namun

masih ada beberapa penilaian pelanggan Rumah Makan Bumbu Desa terhadap pembelian ulang yang dinilai kurang, yaitu kuantitas pembelian. Hal ini disebabkan karena konsumen walaupun memiliki tingkat pembelian ulang yang tinggi, akan tetapi mereka belum tentu membeli produk lebih banyak dari sebelumnya, ini disesuaikan dengan kebutuhan individu dari setiap pelanggan.

3. Hasil penelitian menyatakan bahwa program pengembangan produk berpengaruh terhadap pembelian ulang. Maka penulis merekomendasikan agar perusahaan harus tetap menjaga, mempertahankan dan meningkatkan program pengembangan produk yang telah dilakukan agar dapat menimbulkan pembelian ulang pelanggan Rumah Makan Bumbu Desa.
4. Sebagai bahan rekomendasi bagi para peneliti selanjutnya pada Rumah Makan Bumbu Desa para peneliti dapat mengangkat beberapa kekurangan permasalahan mengenai *relative advantage*, *compatibility*, *complexity*, *divisibility* dan *communicability*. Salah satu kendala yaitu rendahnya tingkat atau kuantitas pembelian pelanggan terhadap produk Rumah Makan Bumbu Desa, oleh karena itu perusahaan diharapkan bisa lebih menarik perhatian pelanggan agar meningkatkan jumlah atau kuantitas pembelian mereka, misal dengan menawarkan program dan promosi yang lebih menarik lagi.