

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pada penelitian kali ini mengenai pengaruh diferensiasi produk terhadap keputusan pembelian pada UMKM Kopi Goban, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Dari hasil statistik deskriptif maka terlihat gambaran dari variabel diferensiasi produk (X) dan variabel keputusan pembelian (Y), yang menyatakan bahwa nilai *mean* dari variabel keputusan pembelian (Y) memiliki nilai *mean* yang lebih tinggi dibandingkan variabel diferensiasi produk (X). Selain itu nilai maksimum yang dimiliki oleh variabel diferensiasi produk (X) memiliki nilai lebih tinggi jika dibandingkan dengan variabel keputusan pembelian (Y), untuk melihat seberapa dekat data-data tersebut dengan nilai *mean* yang paling dekat dengan nilai *mean* merupakan variabel keputusan pembelian (Y).
2. Dari hasil uji parsial (t) menyatakan jika variabel diferensiasi produk (X) mempengaruhi variabel keputusan pembelian (Y), hal ini menunjukkan bahwa variabel diferensiasi produk (X) memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian (Y). Berdasarkan nilai t hitung dan t tabel, yang menyatakan bahwa hasil penelitian ini meneliti nilai t hitung yang melebihi t tabel. Oleh karena itu maka hipotesisnya ialah H_0 ditolak dan H_a diterima, artinya terdapat pengaruh positif antara variabel diferensiasi produk (X) dengan variabel keputusan pembelian (Y).

5.2 Implikasi

Berdasarkan pembahasan penelitian, maka implikasi untuk penelitian selanjutnya adalah:

1. Menunjukkan bahwa konsep diferensiasi produk dapat mempengaruhi keputusan pembelian, sehingga penelitian ini dapat menjadi lebih penting sebagai kontribusi terhadap UMKM khususnya UMKM Kopi Goban.
2. Bagi UMKM Kopi Goban perlu ditingkatkan lagi diferensiasi produknya untuk meningkatkan keputusan pembelian dan secara tidak langsung meningkatkan penjualan UMKM Kopi Goban.

5.3 Rekomendasi

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan kesimpulan yang diperoleh maka terdapat beberapa rekomendasi yang dapat diberikan sebagai berikut:

1. Bagi UMKM Kopi Goban

Untuk meningkatkan keputusan pembelian, perlu diperhatikan diferensiasi produk yang baik karena itu meningkatkan keputusan pembelian. Indikator tertinggi pada diferensiasi produk adalah gaya sehingga bagi UMKM Kopi Goban untuk berusaha mempertahankannya dengan cara menggambarkan penampilan dan perasaan produk itu bagi pembeli. Selain itu, memiliki keunggulan kompetitif yang sukar ditiru. Sedangkan indikator terendah pada diferensiasi produk adalah karakteristik, karakteristik produk dapat pula jadi salah satu unsur yang dijadikan andalan dalam memperebutkan konsumen. Semakin baik karakteristik produk yang ditampilkan oleh suatu produk diharapkan mampu menumbuhkan keputusan pembelian konsumen.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Untuk penelitian selanjutnya yang untuk dapat mengembangkan penelitian ini dengan mencari faktor lain yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian selain diferensiasi produk. Diharapkan peneliti selanjutnya lebih detail dalam membuat pernyataan kepada responden sehingga bermanfaat memperkaya data penelitian