

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka dapat di simpulkan sebagai berikut:

1. Gambaran mengenai diferensiasi produk dari hasil pengolahan kuesioner terhadap responden Martabak Chopper diperoleh bahwa skor tertinggi dicapai dalam hal Fitur (*Feature*) produk martabak, sebagian besar responden berpendapat cukup bervariasi. Sedangkan skor terendah terdapat dalam hal pernyataan ketahanan (*durability*).
2. Gambaran mengenai keputusan pembelian dari hasil pengolahan kuesioner terhadap responden Martabak Chopper yang paling tinggi menurut responden adalah tentang pilihan produk dimana responden memberi pendapat cukup baik. Tanggapan responden terhadap keputusan pembelian yang paling rendah menurut responden adalah metode pembayaran.
3. Diferensiasi produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian, berdasarkan pengujian yang menunjukkan bahwa diferensiasi produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil kesimpulan di atas, ada beberapa saran yang bisa dijadikan bahan pertimbangan perusahaan, diantaranya adalah.

1. Martabak Chopper harus memperbaiki dan meningkatkan ketahanan produk (*durability*). Hal tersebut dapat dilihat dari hasil tanggapan responden ketahanan (*durability*) mendapat respon paling rendah berada pada posisi sedang atau jauh dari posisi sangat kuat. Maka dari itu Martabak Chopper diharapkan dapat memperbaiki dan meningkatkan ketahanan jangka waktu konsumsi, dan ketahanan bentuk martabak, agar konsumen mendapatkan daya tahan yang lebih baik. Hal ini sesuai dengan pendapat menurut (Kotler & Keller, 2013 hal. 8) bahwa ketahanan

(*durability*) adalah suatu ukuran usia operasi harapan dalam kondisi biasa atau penuh tekanan merupakan atribut berharga untuk produk-produk tertentu.

2. Martabak Chopper harus memperbaiki dan meningkatkan tentang metode pembayaran. Hal tersebut dapat dilihat dari hasil tanggapan responden tentang metode pembayaran mendapat respon paling rendah dari konsumen. Maka dari itu, manajemen Martabak Chopper diharapkan memperbaiki dan menyediakan mesin pembayaran secara kredit/debit. Agar memudahkan konsumen dalam melakukan pembayaran secara debit/kredit. Hal ini sesuai dengan pendapat dari Kotler dan Keller (2012:178) bahwa konsumen dapat menentukan metode pembayaran yang akan digunakan pada saat transaksi pembelian. Konsumen mungkin akan menggunakan cara pembayaran: bayar tunai, cek, kartu kredit, kartu debit, kartu ATM, kredit melalui lembaga keuangan dan kredit melalui toko.
3. Selanjutnya secara keseluruhan program diferensiasi produk di Martabak Chopper berpengaruh terhadap keputusan pembelian maka dari itu pihak Martabak Chopper harus mempertahankan dan meningkatkan program diferensiasi produk yang pengaruhnya tidak dominan seperti ketahanan produk dan metode pembayaran agar meningkatkan keputusan pembelian.