

## BAB V

### KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

#### 5.1 Kesimpulan

Secara keseluruhan berdasarkan hasil pengolahan data menunjukkan pada umumnya diferensiasi produk terhadap keputusan pembelian produk balsem Balpirik, Cap Lang dan Geliga dengan tanggapan yang diberikan responden menyatakan sedang dan memiliki keterkaitan dalam kategori tinggi. Penelitian ini dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut :

##### 1. Tanggapan responden terhadap diferensiasi produk

Berdasarkan gambaran responden mengenai diferensiasi produk balsem Balpirik, Cap Lang dan Geliga yang terdiri dari bentuk, daya tahan, mutu, keistimewaan, kesesuaian, kehandalan, gaya dan rancangan dapat disimpulkan sebagai berikut :

##### a. Balsem Balpirik

Berdasarkan gambaran responden, secara keseluruhan responden balsem Balpirik terhadap diferensiasi produk menyatakan setuju yang dinilai kuat sebesar 70,1%. Hal ini menunjukkan bahwa gambaran responden terhadap diferensiasi produk balsem Balpirik positif. Indikator diferensiasi produk balsem Balpirik yang tertinggi mengenai daya tahan produk.

##### b. Balsem Cap Lang

Berdasarkan gambaran responden, secara keseluruhan responden balsem Cap Lang terhadap diferensiasi produk menyatakan cukup setuju yang dinilai kuat

sebesar 67,9%. Hal ini menunjukkan bahwa gambaran responden terhadap diferensiasi produk balsem Cap Lang cukup positif. Indikator diferensiasi produk balsem Cap Lang yang tertinggi yaitu rancangan produk mengenai inovasi produk.

c. Balsem Geliga

Berdasarkan gambaran responden, secara keseluruhan responden balsem Geliga terhadap diferensiasi produk menyatakan setuju yang dinilai kuat sebesar 72,9%. Hal ini menunjukkan bahwa gambaran responden terhadap diferensiasi produk balsem Geliga positif. Indikator diferensiasi produk balsem Geliga yang tertinggi mengenai daya tahan produk.

2. Tanggapan responden terhadap keputusan pembelian

Berdasarkan gambaran responden mengenai keputusan pembelian produk balsem Balpirik, Cap Lang dan Geliga yang terdiri dari pemilihan merek, pemilihan produk, waktu pembelian dan jumlah pembelian dapat disimpulkan sebagai berikut :

a. Balsem Balpirik

Berdasarkan gambaran responden, secara keseluruhan responden balsem Balpirik terhadap keputusan pembelian menyatakan cukup setuju yang dinilai kuat sebesar 63,9%. Hal ini menunjukkan bahwa gambaran responden terhadap keputusan pembelian balsem Balpirik cukup positif. Indikator keputusan pembelian balsem Balpirik yang tertinggi yaitu pemilihan produk mengenai keunggulan yang dihasilkan produk.

b. Balsem Cap Lang

Berdasarkan gambaran responden, secara keseluruhan responden balsem Cap Lang terhadap keputusan pembelian menyatakan cukup setuju yang dinilai kuat sebesar 69%. Hal ini menunjukkan bahwa gambaran responden terhadap keputusan pembelian balsem Cap Lang cukup positif. Indikator keputusan pembelian balsem Cap Lang yang tertinggi yaitu pemilihan merek mengenai keinginan untuk membeli produk dan kepercayaan terhadap merek.

c. Balsem Geliga

Berdasarkan gambaran responden, secara keseluruhan responden balsem Geliga terhadap keputusan pembelian menyatakan setuju yang dinilai kuat sebesar 72,4%. Hal ini menunjukkan bahwa gambaran responden terhadap keputusan pembelian balsem Geliga positif. Indikator keputusan pembelian balsem Geliga yang tertinggi yaitu pemilihan merek mengenai kepercayaan pada merek.

3. Tanggapan responden diferensiasi produk terhadap keputusan pembelian

Berdasarkan gambaran responden mengenai diferensiasi produk terhadap keputusan pembelian balsem Balpirik, Cap Lang dan Geliga dapat disimpulkan sebagai berikut :

a. Balsem Balpirik

Diferensiasi produk memberikan pengaruh yang cukup positif terhadap keputusan pembelian balsem Balpirik. Hal ini dapat dilihat dari hasil pengujian diferensiasi produk terhadap keputusan pembelian balsem Balpirik

sebesar 40,2% yang termasuk ke dalam kategori sedang sedangkan 59,8% ditentukan oleh faktor lain yang tidak dibahas dalam penelitian ini.

b. Balsem Cap Lang

Diferensiasi produk memberikan pengaruh yang kurang positif terhadap keputusan pembelian balsem Cap Lang. Hal ini dapat dilihat dari hasil pengujian diferensiasi produk terhadap keputusan pembelian balsem Cap Lang sebesar 39,1% yang termasuk ke dalam kategori lemah sedangkan 60,9% ditentukan oleh faktor lain yang tidak dibahas dalam penelitian ini.

c. Balsem Geliga

Diferensiasi produk memberikan pengaruh yang positif terhadap keputusan pembelian balsem Geliga. Hal ini dapat dilihat dari hasil pengujian diferensiasi produk terhadap keputusan pembelian balsem Geliga sebesar 61,5% yang termasuk ke dalam kategori tinggi sedangkan 38,5% ditentukan oleh faktor lain yang tidak dibahas dalam penelitian ini.

Secara keseluruhan berdasarkan hasil pengolahan data menunjukkan pada umumnya diferensiasi produk balsem Balpirik, Cap Lang dan Geliga yang terdiri dari bentuk, keistimewaan, kesesuaian, daya tahan, keandalan, gaya dan rancangan berpengaruh cukup positif terhadap keputusan pembelian. Hal ini dikarenakan peneliti hanya meneliti dari bagian bauran pemasaran dan masih banyak faktor lain seperti harga, tempat dan promosi yang mempengaruhi terciptanya keputusan pembelian konsumen produk balsem Balpirik, Cap Lang dan Geliga.

## 5.2 Rekomendasi

Rekomendasi penulis untuk meningkatkan keputusan pembelian, penjualan dan pangsa pasar produk balsem Balpirik, Cap lang dan Geliga maka produsen harus mengembangkan dan meningkatkan pelaksanaan diferensiasi produk, yang selama ini telah dilaksanakan sehingga akan menimbulkan keputusan pembelian kepada konsumen. Berdasarkan hasil penelitian, maka penulis merekomendasikan kepada ketiga produsen produk balsem tersebut agar ditingkatkan dan dikembangkan dalam melaksanakan kegiatan pemasaran sebagai berikut :

### 1. Balsem Balpirik

Dari hasil penelitian, hal-hal yang dapat peneliti rekomendasikan dalam mengoptimalkan diferensiasi produk balsem Balpirik sebagai berikut :

- a. Konsumen merespon mengenai mutu produk balsem Balpirik yang dikatakan kurang baik dikarenakan balsem Balpirik memiliki mutu yang kurang unggul. Hal ini yang harus dikembangkan oleh produsen dalam meningkatkan keputusan pembelian bagi konsumen terutama dalam hal pencapaian kinerja produk yang efektif.
- b. Konsumen merespon mengenai kesesuaian produk balsem Balpirik dengan kebutuhan yang dikatakan kurang tepat dikarenakan pemakaian balsem Balpirik apabila terlalu berlebihan terasa berminyak dan hangatnya yang kurang meresap. Hal ini yang harus dikembangkan oleh produsen dalam meningkatkan keputusan pembelian bagi konsumen terutama untuk memenuhi kebutuhan konsumen.

- c. Konsumen merespon mengenai kehandalan produk balsem Balpirik yang dikatakan kurang tepat dikarenakan balsem Balpirik menghasilkan khasiat kurang manjur untuk meredakan dan mengatasi rasa sakit dan nyeri pada tubuh. Hal ini yang harus dikembangkan oleh produsen dalam meningkatkan keputusan pembelian bagi konsumen terutama dalam memberikan keunggulan produk.

## 2. Balsem Cap Lang

Dari hasil penelitian, hal-hal yang dapat peneliti rekomendasikan dalam mengoptimalkan diferensiasi produk balsem Cap Lang sebagai berikut :

- a. Konsumen merespon mengenai daya tahan produk balsem Cap Lang yang dikatakan kurang lama dikarenakan balsem Cap Lang kurang cocok digunakan untuk pijat, kerik dan menyembuhkan rasa gatal. Hal ini yang harus dikembangkan oleh produsen dalam meningkatkan keputusan pembelian bagi konsumen terutama dalam hal pencapaian kinerja produk yang efektif.
- b. Konsumen merespon mengenai mutu produk balsem Cap Lang yang dikatakan kurang baik dikarenakan balsem Cap Lang memiliki mutu yang kurang unggul. Hal ini yang harus dikembangkan oleh produsen dalam meningkatkan keputusan pembelian bagi konsumen terutama dalam hal pencapaian kinerja produk yang efektif.
- c. Konsumen merespon mengenai bentuk produk balsem Cap Lang yang dikatakan kurang beragam dikarenakan balsem Cap Lang memiliki kemasan kurang dirancang untuk melindungi produk dan ukuran produk yang kurang beragam. Hal ini yang harus dikembangkan oleh produsen dalam

meningkatkan keputusan pembelian bagi konsumen terutama dalam hal menciptakan hasil yang berbeda dari pesaingnya sebagai pencapaian hasil produk.

### 3. Balsem Geliga

Dari hasil penelitian, hal-hal yang dapat peneliti rekomendasikan dalam mengoptimalkan diferensiasi produk balsem Geliga sebagai berikut :

- a. Konsumen merespon mengenai kehangatan produk balsem Geliga yang dikatakan kurang baik dikarenakan balsem Geliga menghasilkan hangatnya terlalu berlebihan yang menyebabkan kulit menjadi kemerahan. Hal ini yang harus dikembangkan oleh produsen dalam meningkatkan keputusan pembelian bagi konsumen terutama dalam hal melengkapi dan memperbaiki fitur produk agar dapat menarik minat dan memenuhi kebutuhan konsumen.
- b. Konsumen merespon mengenai variasi produk balsem Geliga yang dikatakan kurang beragam dikarenakan balsem Geliga hanya memiliki balsem otot dalam kategori balsem panas. Hal ini yang harus dikembangkan oleh produsen dalam meningkatkan keputusan pembelian bagi konsumen terutama dalam mendukung penampilan produk untuk melengkapi fungsi produk yang diinginkan oleh konsumen.