

BAB V

KESIMPULAN, IMPLIKASI DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, maka peneliti dapat mengambil kesimpulan bahwa:

1. Hipotesis penelitian bahwa terdapat hubungan positif antara diferensiasi produk dengan keputusan pembelian produk Pecel Lele Lela di Jakarta dapat dibuktikan, ini ditunjukkan dari nilai $t_{hitung} = 6,163 > t_{tabel} = 0,167$, artinya semakin tinggi diferensiasi produk maka akan semakin meningkat keputusan pembelian sehingga tujuan pelaku bisnis kuliner akan mencapai hasil dalam bentuk laba yang optimal dan lebih baik.
2. Besar variasi keputusan pembelian ditentukan oleh terjadinya diferensiasi produk sebesar 47,49 %
3. Ternyata bahwa bentuk hubungan diferensiasi produk (X) adalah linier dan signifikan dengan nilai regresi signifikan F hitung $(29,75) > F$ tabel $(4,17)$ dan nilai regresi linier F hitung $(-3,54) < F$ tabel $(2,34)$.

Dapat disimpulkan pula bahwa 52,41 % variasi kenaikan keputusan pembelian disebabkan oleh faktor-faktor lain diantaranya kualitas produk, pelayanan, citra merek, dan keanekaragaman produk.

B. Implikasi

Berdasarkan kesimpulan yang telah dipaparkan di atas bahwa terdapat hubungan positif antara diferensiasi produk dengan keputusan pembelian pada produk Pecel Lele Lela di Jakarta. Hal ini membuktikan bahwa besarnya diferensiasi produk yang diterapkan oleh produsen atau pelaku bisnis kuliner akan sangat berperan penting dalam peningkatan keputusan pembelian itu sendiri.

Pada dasarnya setiap pelaku bisnis kuliner menginginkan meningkatnya keputusan pembelian yang tinggi. Hal ini dapat terlihat dari berapa besarnya pengaruh diferensiasi produk dalam produk mereka pada usaha yang mereka jalankan. Maka dari pada itu, pelaku usaha atau bisnis kuliner harus dapat berperan maksimal dalam menerapkan strategi diferensiasi produk pada setiap *output* produknya. Hal ini dipaparkan karena menurut hasil perolehan rata-rata skor indikator dalam diferensiasi produk didapatkan bahwa indikator atribut mendapatkan tertinggi sebanyak 20,97%, Sedangkan indikator kualitas kesesuaian mendapatkan skor 20,38%. Kemudian selanjutnya diikuti oleh indikator *style* dan mudah diperbaiki yaitu dengan skor 20,29% dan 19,52% dan indikator yang terendah adalah keandalan mendapatkan 18,84%. Berdasarkan nilai yang diperoleh dari masing-masing indikator maka disimpulkan bahwa pada indikator Atribut harus dipertahankan oleh pelaku bisnis kuliner dalam diferensiasi produk untuk *output* produknya. Sedangkan untuk indikator

keandalan perlu adanya perbaikan oleh pelaku bisnis kuliner seperti Pecel Lele Lela dalam mendiferensiasikan produknya.

Implikasi dari penelitian adalah diferensiasi produk memiliki pengaruh yang positif terhadap keputusan pembelian, yakni semakin tinggi diferensiasi produk yang diterapkan oleh pelaku bisnis kuliner maka semakin tinggi pula keputusan pembelian yang dilakukan oleh konsumen. Maka dari pada itu, Pecel Lele Lela di Jakarta harus dapat menerapkan diferensiasi produk pada produk yang dihasilkannya dengan baik sehingga konsumen dapat meningkatkan keputusan pembeliannya.

C. Saran

Berdasarkan kesimpulan serta implikasi yang telah dipaparkan di atas, maka saran-saran yang dapat diberikan peneliti dalam rangka meningkatkan kinerja karyawan adalah:

1. Bagi peneliti selanjutnya sebaiknya memperpanjang periode pengamatan, sehingga hasil yang akan didapatkan memiliki keakuratan yang tinggi. Serta peneliti dapat menambah variabel lain yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian
2. Restoran Pecel Lele Lela sebagai produsen makanan berdasar bahan baku ikan lele dalam situasi pasar yang sangat kompetitif perlu memperhatikan aspek keandalan produk yang ditawarkan, hal ini bisa dilakukan melalui penggunaan

bahan baku ikan lele yang sesuai dan berkualitas tinggi, sehingga daya tahan produk tetap terjaga dan menimbulkan rasa puas bagi penikmatnya.

3. Pelaksanaan differensiasi produk yang dilakukan oleh Pecel Lele Lela akan semakin efektif mempengaruhi konsumen selain menjadikan bentuk dan daya tahan produk sebagai pembeda dengan produk yang lain tetapi juga meningkatkan indikator mudah diperbaiki dalam pendiferensiasian produknya, sehingga memberikan kepuasan tersendiri bagi penikmatnya.
4. Sebaiknya penanganan masalah penerapan diferensiasi produk pada pelaku bisnis kuliner harus dapat ditangani dengan baik sehingga keputusan pembelian dapat lebih baik dan tujuan setiap pelaku bisnis kuliner untuk mendapat laba yang tinggi dapat tercapai.
5. Bagi perusahaan diharapkan dapat mengembangkan metode yang dapat diterapkan pada indikator keandalan produk, sehingga produk mempunyai daya tahan yang lebih lama seperti yang diharapkan oleh konsumen, sehingga tingkat keputusan pembelian dapat terus meningkat.