BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasakan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka penulis menarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Tanggapan responden terhadap diferensiasi produk yang dilakukan Steak Raanjang Bandung termasuk dalam kategori baik. Ini terlihat dari persentase skor untuk diferensiasi produk adalah sebesar 72%. Hal ini mengindikasikan bahwa produk Steak Ranjang Bandung sudah baik. Dimana indikator yang menonjol dari hasil penelitian diferensiasi produk adalah indikator keistimewaan yaitu sebesar 79.6% dikarenakan konsumen menyukai keistimewaan berupa level kepedasan yang diciptakan Steak Ranjang yang belum pernah ada pada steak lain. Dan yang paling rendah adalah indikator keandalan yaitu sebesar 64.8% yang disebabkan karena harga yang ditawarkan murah tetapi konsumen harus menunggu lama untuk mendapatkan sajian steak ini.
2. Perbedaan yang ada pada produk maupun jasa kita, akan membuat konsumen lebih mudah untuk mengingat produk atau jasa yang kita pasarkan karena adanya *point of interest* yang kita miliki, yaitu keunikan yang tidak dimiliki oleh produk atau jasa yang lain. Dengan adanya keunikan yang kita miliki, maka produk kita akan terlihat lebih baik dibandingkan produk lain, karena keunikan tersebut adalah nilai tambah dari produk atau jasa yang kita pasarkan.

5.2 Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka penulis mengajukan beberapa saran untuk Steak Ranjang Bandung, yaitu :

1. Perusahaan harus lebih meningkatkan kualitas dari produknya dengan memperbaiki kekurangan-kekurangan yang ada. Berdasarkan hasil kuesioner, masih terdapat respon negatif terhadap Steak Ranjang Bandung seperti dari bentuk, keistimewaan, mutu kinerja, mutu kesesuaian, daya tahan, keandalan, mudah diperbaiki, gaya dan rancangan. Maka dari itu penulis menyarankan untuk meningkatkan lagi keunggulan-keunggulan yang dimiliki dengan terus melakukan inovasi-inovasi untuk perkembangan dan kesempurnaan produknya di masa yang mendatang.