

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Kesimpulan yang dapat diambil adalah sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil penelitian, kinerja bauran produk yang sudah berjalan dengan baik adalah keragaman produk produk yang dibuat berdasarkan pesanan, sehingga sesuai dengan keinginan konsumen, kualitas sudah sesuai dengan yang diinginkan konsumen, merek sudah diingat oleh konsumen, kemasan sudah mampu melindungi produk, ukuran dapat disesuaikan dengan pesanan, dan imbalan diberikan kepada konsumen. Namun disain produk yang dibuat belum berbeda dengan pesaing, feature yang ditawarkan perusahaan sangat minim, pelayanan yang diberikan belum bisa diandalkan, dan tidak adanya garansi produk.
2. Berdasarkan hasil penelitian, kinerja bauran harga yang sudah berjalan dengan baik adalah pemberian rabat/diskon dan pemberian potongan harga khusus. Namun daftar harga yang diberikan belum lengkap dan konsumen tidak bisa melakukan pembayaran dengan cara kredit.
3. Pengaruh kinerja bauran produk dan kinerja bauran harga terhadap minat konsumen adalah sebesar 63,10%, dan pengaruhnya adalah signifikan.

5.2 Saran

Saran yang dapat diberikan adalah

1. Untuk meningkatkan kinerja bauran produk, maka disarankan :
 - a. Memberikan perbedaan pada disain produk, seperti misalnya dengan menggunakan bahan baku yang lebih kuat dibanding sebelumnya, melakukan perubahan pada disain kemasan, dan lain sebagainya.
 - b. Memberikan feature kepada produk, feature yang diberikan tidak harus melekat pada produk, namun bisa berupa pelayanan, seperti pengantaran, atau bantuan disain produk secara cuma-cuma, sehingga mampu memberikan nilai tambah dibanding pesaing dan juga meningkatkan pelayanan yang diberikan.
 - c. Memberikan garansi produk, namun tidak dalam jangka waktu yang lama, tujuannya adalah untuk memberikan rasa aman bagi konsumen yang membeli produk perusahaan.
2. Untuk meningkatkan kinerja bauran produk, maka disarankan :
 - a. Membuat daftar harga, daftar harga ini bisa dibuat berdasarkan pesanan yang telah dibuat, sehingga konsumen bisa memperkirakan biaya dari produk yang mereka pesan.
 - b. Memberikan keringanan jangka waktu pembayaran kepada konsumen yang kredibel, dengan tujuan untuk membangun loyalitas pelanggan, sehingga bisa memberikan keuntungan bagi perusahaan dalam jangka panjang.

