

BAB V

PENUTUP

A. SIMPULAN

Berdasarkan analisis data yang telah dibahas sebelumnya mengenai dampak dari Pengaruh Diferensiasi Produk dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen pada UMKM di Jalan Rimba Dharma Kota Madiun, dapat disimpulkan beberapa hal berikut ini:

1. Diferensiasi produk (X_1) berpengaruh terhadap tingkat pembelian konsumen (Y) pada UMKM di Jalan Rimba Dharma Kota Madiun.

Hal ini membuktikan bahwa peningkatan kualitas diferensiasi produk yang diwujudkan melalui keunikan rasa, variasi sajian, mutu produk, serta desain tampilan yang menarik berbanding lurus dengan tingginya keputusan pembelian konsumen pada sektor UMKM. Hasil penelitian menegaskan bahwa keunggulan karakteristik dan nilai lebih suatu produk menjadi alasan utama konsumen berpaling dari produk pesaing. Oleh sebab itu, strategi diferensiasi produk memegang peranan sangat penting guna mengoptimalkan daya saing UMKM di sepanjang Jalan Rimba Dharma Kota Madiun.

2. Kualitas pelayanan (X_2) berpengaruh terhadap tingkat pembelian konsumen (Y) pada UMKM di Jalan Rimba Dharma Kota Madiun.

Penelitian ini juga mengungkapkan bahwa pelayanan yang cepat, bersahabat, tanggap, memberikan rasa aman, serta didukung oleh fasilitas yang memadai dapat meningkatkan kepercayaan konsumen dalam melakukan pembelian.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kualitas pelayanan tidak hanya berfungsi sebagai pelengkap produk, tetapi juga sebagai elemen utama yang menciptakan pengalaman positif bagi konsumen. Semakin baik pelayanan yang diberikan, maka semakin besar kemungkinan konsumen untuk memilih melakukan pembelian dan Kembali bertransaksi di kemudian hari.

3. Diferensiasi produk (X_1) dan kualitas pelayanan (X_2) berpengaruh terhadap tingkat pembelian konsumen (Y) pada UMKM di Jalan Rimba Dharma Kota Madiun.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa tingkat pembelian konsumen tidak hanya dipengaruhi oleh keistimewaan barang atau kualitas pelayanan secara individual, tetapi juga oleh gabungan keduanya. Penemuan ini menunjukkan bahwa UMKM yang sanggup menyajikan produk yang unik dan menarik dengan dukungan layanan yang memuaskan akan memiliki kesempatan lebih besar untuk unggul dalam persaingan serta mendorong tingkat pembelian dari konsumen. Oleh karena itu, kolaborasi antara diferensiasi produk dan kualitas pelayanan menjadi metode yang ampuh untuk memperbesar daya Tarik serta keberhasilan usaha UMKM di Jalan Rimba Dharma Kota Madiun.

Secara keseluruhan, penelitian ini menunjukkan bahwa tingkat pembelian konsumen pada UMKM di Jalan Rimba Dharma Kota Madiun dapat diperbaiki melalui pengembangan diferensiasi produk yang berkelanjutan serta peningkatan kualitas pelayanan yang konsisten. Kedua aspek tersebut

adalah faktor krusial yang harus diperhatikan oleh pelaku UMKM untuk meningkatkan jumlah volume penjualan dan menjaga kesetiaan konsumen.

B. SARAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilaksanakan peneliti terkait Pengaruh Diferensiasi Produk dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen pada UMKM di Jalan Rimba Dharma Kota Madiun, maka peneliti memberikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Bagi pelaku UMKM di Jalan Rimba Dharma Kota Madiun
 - a. Pelaku UMKM diharapkan untuk terus aktif berinovasi dan tidak sekadar meniru menu 3tingkat3n3. Mengingat persaingan yang sangat ketat, inovasi dapat difokuskan pada pembaruan variasi rasa secara berkala, mempertahankan konsistensi cita rasa khas, serta menggunakan kemasan yang lebih higienis dan menarik secara visual agar produk memiliki nilai tambah (*added value*) di mata konsumen.
 - b. Mengingat kualitas pelayanan memiliki pengaruh yang lebih dominan dalam mendorong pembelian ulang, para pedagang diharapkan dapat mempertahankan dan meningkatkan keramahan, kesopanan, serta kecepatan dalam menyajikan pesanan. Pengkondisian kebersihan area sekitar tempat berjualan juga perlu diperhatikan demi kenyamanan konsumen saat mengonsumsi produk di tempat (*dine-in*).
2. Bagi Dinas Tenaga Kerja, Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah Kota Madiun
Diharapkan hasil penelitian ini dapat menjadi bahan evaluasi untuk memberikan program pembinaan, pelatihan kreativitas produk, serta

standarisasi pelayanan prima (*service excellence*) bagi para pelaku usaha mikro, khususnya di pusat-pusat keramaian kuliner (*street food hub*) seperti koridor Jalan Rimba Dharma, guna mendorong daya saing ekonomi lokal.

3. Bagi Paguyuban UMKM Jalan Rimba Dharma Kota Madiun

Paguyuban UMKM Jalan Rimba Dharma Kota Madiun diharapkan dapat berperan aktif dalam mendorong peningkatan kualitas produk dan pelayanan antaranggota melalui kegiatan berbagi pengalaman, pelatihan 4tingkat, dan kerja sama antar pelaku usaha. Selain itu, paguyuban diharapkan mampu menjadi wadah koordinasi dalam menciptakan inovasi produk yang beragam dan unik sehingga dapat meningkatkan daya 4ingkl 4ingkat UMKM Jalan Rimba Dharma sebagai pusat kuliner dan usaha yang diminati 4ingkat4n4. Dengan adanya sinergi antaranggota paguyuban, diharapkan tercipta peningkatan kualitas usaha yang berkelanjutan serta mampu meningkatkan 4ingkat4n pembelian konsumen.

4. Bagi peneliti selanjutnya

Penelitian ini terbatas pada variabel Diferensiasi Produk dan Kualitas Pelayanan dengan kontribusi pengaruh sebesar 53,4%. Oleh karena itu, peneliti selanjutnya diharapkan dapat memperluas jangkauan riset dengan menambahkan atau mengeksplorasi variabel-variabel pemasaran lain yang relevan dan potensial memengaruhi perilaku konsumen. Selain itu, Penelitian selanjutnya juga dapat dilakukan pada objek penelitian yang berbeda atau dengan jumlah sampel yang lebih besar agar hasil penelitian dapat dibandingkan dan digeneralisasikan secara lebih luas.

