

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **4.1 Kesimpulan**

Berdasarkan pendahuluan, kajian teori, dan pengolahan data serta pembahasan terkait hasil pengolahan data yang telah dikaji pada bab terdahulu, maka dapat ditarik kesimpulan yaitu strategi diferensiasi produk berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan pembelian pada nasabah Logam Mulia PT Pegadaian (Persero) Cabang Terendam Padang. Artinya kenaikan atau penurunan yang terjadi pada diferensiasi produk akan mempengaruhi kenaikan atau penurunan keputusan pembelian produk logam mulia di PT Pegadaian (Persero) Cabang Terendam Padang secara signifikan. Arti dari signifikan adalah strategi diferensiasi produk yang dilakukan oleh PT. Pegadaian sangat berarti bagi nasabah sehingga akan meningkatkan proses pembelian khususnya pada produk logam mulia, karena dengan memiliki banyak fitur pembelian mulai dengan pembelian secara Tunai, Cicilan, Arisan maupun Tabungan Emas Pegadaian dan dengan syarat pembelian yang mudah serta pilihan kepingan emas yang beragam sesuai dengan kebutuhan nasabah.

#### **5.2 Implikasi Penelitian**

Berdasarkan hasil penelitian di atas maka implikasi penelitian yang dapat diperoleh adalah :

1. PT Pegadaian hendaknya mengembangkan strategi produk dalam Fitur (*feature*), mutu kinerja, daya tahan, kehandalan, dan desain yang lebih baik untuk dapat

meningkatkan keputusan pembelian pada produk logam mulia khususnya pada nasabah Cabang Terendam Padang.

2. PT Pegadaian diharapkan dapat mempertahankan serta meningkatkan differensiasi produk karena variabel differensiasi produk mempunyai pengaruh yang signifikan dalam mempengaruhi keputusan pembelian produk logam mulia, diantaranya yaitu dengan meningkatkan mutu produk sehingga keputusan pembelian akan menjadi meningkat.

### **5.3 Keterbatasan Penelitian**

Dalam penyusunan skripsi ini masih banyak keterbatasan yang dimiliki antara lain :

1. Variabel yang digunakan dalam penelitian ini masih terbatas sedangkan masih banyak variabel lain yang dapat berpengaruh terhadap keputusan pembelian, misalnya faktor Harga, Kualitas Produk, dan Promosi.
2. Periode waktu penelitian masih terbatas sehingga jumlah sampel data yang digunakan relatif sedikit.

### **5.4 Saran**

Berdasarkan simpulan hasil penelitian dapat diajukan saran yaitu PT. Pegadaian (Persero) Cabang Terendam Padang diharapkan tetap menjaga dan menerapkan strategi differensiasi produk dalam upaya meningkatkan keputusan pembelian nasabah pada produk logam mulia. Beberapa hal yang diperhatikan oleh PT Pegadaian (Persero) untuk menerapkan strategi differensiasi produk adalah:

- a. PT Pegadaian (Persero) memberikan berbagai fitur pembelian untuk memiliki logam mulia bagi nasabah, misalnya dengan memberikan cicilan tanpa bunga bagi nasabah yang ingin memiliki investasi logam mulia secara kredit.
- b. Model logam mulia yang diluncurkan harus sesuai dengan selera dan permintaan nasabah.
- c. Logam mulia pada PT Pegadaian memiliki desain dan kemasan yang bervariasi, misalnya menghadirkan logam mulia dengan motif batik atau karakter pahlawan nasional.

Bagi peneliti selanjutnya, lebih baik jika menambah variable lain, seperti *brand image*, persepsi konsumen. Peneliti selanjutnya diharapkan juga bisa menambah sampel untuk mendapatkan hasil yang akurat, menambah waktu penelitian dan menambah periode penyebaran kuesioner, misalnya dalam periode 3 sampai dengan 6 bulan, sehingga dapat mengetahui lebih akurat diferensiasi produk yang lebih menarik perhatian nasabah untuk produk logam mulia ini.



