

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan analisis data dan pembahasan hasil penelitian yang telah dikemukakan, dapat disimpulkan hal-hal untuk menjawab permasalahan sebagai berikut :

1. Inovasi Produk dapat memberikan kontribusi terhadap Kinerja Pemasaran, hal ini menunjukkan bahwa semakin meningkat Inovasi Produk maka Kinerja Pemasaran juga semakin meningkat.
2. Keunggulan bersaing dapat memberikan kontribusi terhadap Kinerja Pemasaran, hal ini menunjukkan bahwa semakin meningkat Keunggulan bersaing maka Kinerja Pemasaran juga semakin meningkat.

#### **5.2.Saran**

Sehubungan dengan permasalahan dari hasil analisa data yang telah disajikan dihasil penelitian, maka dapat dikemukakan beberapa saran yang bermanfaat, antara lain :

1. Penelitian ini merekomendasikan agar meneliti masalah masalah yang berpengaruh terhadap keunggulan bersaing. Diantaranya dengan promosi dan saluran distribusi. Sebagai perusahaan yang memproduksi barang maka peranan promosi, dan saluran distribusi sangat menentukan bagi keberhasilan perusahaan dalam menjual produknya. Dengan adanya penelitian tersebut diharapkan sebagai sumber untuk mencapai

keunggulan bersaing perusahaan dan pada akhirnya meningkatkan kinerja perusahaan.

2. Penelitian di masa akan datang perlu mempertimbangkan untuk menggunakan konstruk lain seperti *brand image*, *brand love*, *brand loyalty* dengan pendekatan yang dapat mempengaruhi langsung maupun menjadi mediasi terhadap Keunggulan Bersaing.