

**PENGARUH STRATEGI DIFERENSIASI PRODUK TERHADAP  
KEPUASAN KONSUMEN PADA USAHA KULINER SORE DRINK  
DI KOTA GORONTALO**

**SKRIPSI**

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Sarjana  
Ekonomi Pada Jurusan S1 Manajemen

Oleh

**DICKY FAHRIANSYAH RASYID**

NIM : 931417028



**JURUSAN MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS NEGERI GORONTALO**

**2022**



**PENGARUH STRATEGI DIFERENSIASI PRODUK TERHADAP  
KEPUASAN KONSUMEN PADA USAHA KULINER SORE DRINK  
DI KOTA GORONTALO**

**SKRIPSI**

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Sarjana  
Ekonomi Pada Jurusan S1 Manajemen

Oleh

**DICKY FAHRIANSYAH RASYID**

NIM : 931417028



**JURUSAN MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS NEGERI GORONTALO**

**2022**

## SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Karya tulis ini (skripsi) adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik (sarjana), baik di Universitas Negeri Gorontalo maupun Universitas lain.
2. Karya tulis ini murni gagasan, rumusan, dan penelitian saya tanpa bantuan pihak lain, kecuali arahan dari Tim Pembimbing.
3. Dalam karya tulis ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah dipublikasikan oleh orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah yang disebutkan nama pengarang dalam daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan atau ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh atau sanksi lain sesuai dengan norma/aturan yang berlaku pada FAKULTAS EKONOMI Universitas Negeri Gorontalo.

Gorontalo, 24 Mei 2022



**DICKY FAHRIANSYAH RASYID**  
NIM. 931417028

**PERSETUJUAN PEMBIMBING**

**PENGARUH STRATEGI DIFERENSIASI PRODUK TERHADAP  
KEPUASAN KONSUMEN PADA USAHA KULINER SORE DRINK DI KOTA  
GORONTALO**

**SKRIPSI**

Oleh : Dicky Fahriansyah Rasyid

Telah diperiksa dan disetujui untuk diuji

**Pembimbing I**



Dr. Idris Yanto Niode, S.Pd MM  
NIP. 197810262005011001

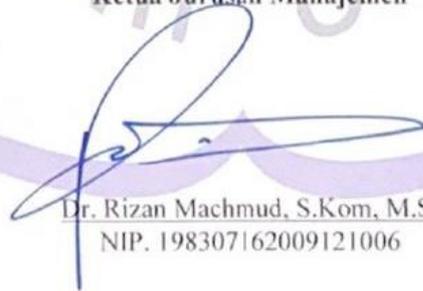
**Pembimbing II**



Ramlan Amir Isa, SE, MM  
NIP. 197508282006041018

**Mengetahui :**

**Ketua Jurusan Manajemen**



Dr. Rizan Machmud, S.Kom, M.Si  
NIP. 198307162009121006

# LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

PENGARUH STRATEGI DIFERENSIASI PRODUK TERHADAP KEPUASAN KONSUMEN PADA  
USAHA KULINER SORE  
DRINK DI KOTA GORONTALO

Oleh  
**DICKY FAHRIANSYAH RASYID**  
NIM. 931417028

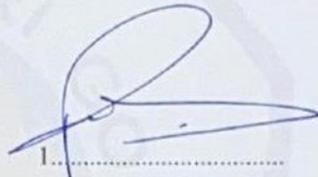
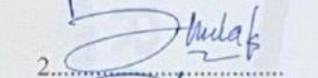
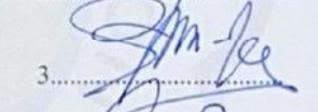
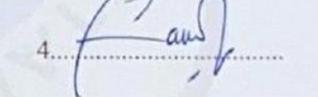
Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji

Hari/Tanggal : Rabu, 18 Mei 2022

Waktu : 10:00:00

Penguji

1. Dr. RIZAN MACHMUD, S.Kom, M.Si  
NIP.198307162009121006
2. YULINDA L ISMAIL, M.Si  
NIP.197607042005012002
3. Dr. IDRIS YANTO NIODE, S.Pd, MM  
NIP.197810262005011001
4. RAMLAN AMIR ISA, SE, MM  
NIP.197508282006041001

1.   
2.   
3.   
4. 

Mengetahui:

Dekan FAKULTAS EKONOMI



Dr. RAFLIN HINELO, S.Pd., M.Si  
NIP. 197306181999031001

## ABSTRAK

Dicky Fahriansyah Rasyid. 2022. *Pengaruh Strategi Diferensiasi Produk Terhadap Kepuasan Kosumen Pada Usaha Kuliner Sore Drink di Kota Gorontalo*. Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Gorontalo. Pembimbing I: Dr. Idris Yanto Niode, S.Pd., MM, Pembimbing II: Ramlan Amir Isa, SE., MM.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Pengaruh Strategi Diferensiasi Produk Terhadap Kepuasan Kosumen. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif dengan pendekatan kuantitatif deskriptif. Data yang digunakan adalah data primer yang diperoleh dari penyebaran kuesioner kepada konsumen yang membeli produk usaha Sore Drink di Kota Gorontalo. Penarikan sampel dalam penelitian ini menggunakan rumus Lemeshow karena jumlah populasi yang tidak diketahui, sehingga jumlah responden berjumlah 96. Analisis data dalam penelitian ini menggunakan analisis regresi linier sederhana dengan bantuan program *SPSS 21*.

Hasil penelitian menunjukkan Diferensiasi Produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan konsumen. Koefisien determinasi yang disesuaikan atau angka *R Square* dalam penelitian ini sebesar 0,597 atau sebesar 59,7%. Nilai ini menunjukkan bahwa sebesar 59,7% variabilitas Kepuasan Konsumen dapat dijelaskan oleh Diferensiasi Produk, sedangkan sisanya sebesar 40,3% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

**Kata Kunci: Diferensiasi Produk, Kepuasan Konsumen**

## ABSTRACT

Dicky Fahriansyah Rasyid. 2022. *The Effect of Product Differentiation Strategy on Consumer Satisfaction in the Sore Drink Culinary Business in Gorontalo City*. Department of Management, Faculty of Economics, State University of Gorontalo. The principal supervisor is Dr. Idris Yanto Niode S.Pd., MM, and the co-supervisor is Ramlan Amir Isa SE., MM.

This study aims to determine the effect of product differentiation on consumer satisfaction in the Sore Drink culinary in Gorontalo City. This study applies a quantitative method with a descriptive approach. The data used are primary data obtained from distributing questionnaires to consumers of Sore Drink in Gorontalo City. Meanwhile, the samples are 96 respondents who are determined by using Lemeshow formula due to the number of populations is unidentified. The data analysis uses simple linear regression with the SPSS 21 program.

The research findings show that the product differentiation has a positive and significant effect on consumer satisfaction. The adjusted coefficient of determination or R Square is 0.597 or 59,7%, which means that the variability of consumer satisfaction can be explained by product differentiation. In the meantime, the rest 40.3% can be explained by other variables that are not studied in this research.

**Keywords: Product Differentiation, Consumer Satisfaction**

