

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

1. Unsur produk mempunyai pengaruh yang positif terhadap keputusan pembelian konsumen. Artinya jika unsur produk ditingkatkan maka akan meningkatkan keputusan pembelian konsumen KUB Pringmas Kabupaten Banyumas.
2. Harga mempunyai pengaruh yang positif terhadap keputusan pembelian konsumen. Artinya jika harga semakin terjangkau maka akan meningkatkan keputusan pembelian konsumen KUB Pringmas Kabupaten Banyumas.
3. Promosi mempunyai pengaruh yang positif terhadap keputusan pembelian konsumen. Artinya jika promosi semakin ditingkatkan maka akan meningkatkan keputusan pembelian konsumen KUB Pringmas Kabupaten Banyumas.
4. Lokasi mempunyai pengaruh yang positif terhadap keputusan pembelian konsumen. Artinya jika lokasi semakin terjangkau oleh konsumen maka akan meningkatkan keputusan pembelian konsumen KUB Pringmas Kabupaten Banyumas.
5. Keputusan pembelian konsumen mempunyai pengaruh yang positif terhadap kepuasan konsumen. Artinya semakin sering konsumen memutuskan untuk maka akan semakin meningkat kepuasan konsumen KUB Pringmas Kabupaten Banyumas.

6. Keputusan pembelian konsumen dapat memediasi pengaruh unsur produk, promosi dan lokasi terhadap kepuasan konsumen. Artinya kepuasan konsumen dapat ditingkatkan secara tidak langsung melalui unsur produk, promosi dan lokasi.

## **B. Saran**

1. Untuk meningkatkan kepuasan konsumen KUB Pringmas Kabupaten Banyumas hal yang perlu diperhatikan adalah keputusan pembelian konsumen, unsur produk, harga, promosi, dan lokasi.
2. Peningkatan unsur produk dapat dicapai dengan meningkatkan tingkat unsur produk batik, hal ini dapat dilakukan dengan memperhatikan kualitas bahan baku baik kain maupun pewarna. Mengurangi jumlah cacat batik, hal ini dapat dilakukan dengan perbaikan proses produksi dan peningkatan kualitas kontrol pada produk. Memperbanyak pilihan warna batik, hal ini dengan melakukan inovasi-inovasi warna. Membuat desain yang berbeda sehingga menjadikan batik sebagai *Specialty Goods* akan kalanya konsumen membeli bukan karena fungsinya saja akan tetapi batik yang dibeli merupakan batik yang spesial walaupun mempunyai harga yang mahal, hal ini dapat dilakukan dengan melibatkan konsultan yang ada di dinas terkait seperti PLUT. Meningkatkan kekuatan batik KUB Pringmas, hal ini dapat dilakukan dengan memperhatikan kualitas bahan baku baik kain maupun pewarnaan.

3. Perbaikan harga dapat dicapai dengan memperhatikan tingkat keterjangkauan harga batik KUB Pringmas, perbandingan harga dengan batik lain, meningkatkan jumlah potongan harga (diskon) di KUB Pringmas pada saat pameran. Kemudahan dalam pembayaran, hal ini dapat dilakukan dengan menggunakan pembayaran digital seperti penggunaan kartu kredit. Menentukan harga yang lebih kompetitif dibandingkan tempat lain, hal ini dapat dilakukan dengan survei harga produk di tempat lain dan pengadaan bahan baku oleh KUB Pringmas sendiri.
4. Perbaikan promosi dapat dicapai dengan memperhatikan kemudahan dalam mengingat iklan batik KUB Pringmas, hal ini dilakukan dengan kerja sama dengan pihak konsultan. Meningkatkan penyelenggaraan pameran batik baik di KUB Pringmas maupun diluar yang diselenggarakan oleh pihak pemerintah dan swasta. Meningkatkan keaktifan dalam pemberitaan pada masyarakat, hal ini dilakukan dengan menggunakan media sosial seperti facebook, instagram maupun youtube. Meningkatkan keterampilan petugas dalam membujuk, hal ini dilakukan dengan mengikutsertakan petugas pada pelatihan-pelatihan yang diadakan oleh dinas terkait. Meningkatkan jumlah produk yang di pasarkan KUB Pringmas, hal ini dilakukan dengan menghasilkan motif-motif baru,

mengemas kain batik menjadi souvenir khas Desa Papringan Banyumas, dan memperluas wilayah pemasaran.

5. Perbaiki lokasi dapat dicapai dengan memperhatikan jarak KUB Pringmas dengan konsumen, hal ini dilakukan dengan membuat stan-stan di tempat yang strategis seperti pada tempat wisata dan hotel. Meningkatkan kemudahan dalam menemukan outlet batik KUB Pringmas, hal ini dilakukan dengan memunculkan pada aplikasi pencarian seperti google map. Meningkatkan sarana dan prasana di KUB Pringmas, hal ini dapat dilakukan dengan pemasangan alat pendingin ruangan, penambahan tempat ibadan dan memperluas tempat parkir di KUB Pringmas..
6. Peningkatan keputusan pembelian konsumen dapat dilakukan dengan memperhatikan tingkat referensi dari orang lain, tingkat informasi tentang produk batik KUB Pringmas dari orang lain dan perbandingan dengan produk batik lain.

### **C. Keterbatasan Penelitian**

Penelitian ini telah diusahakan dan dilaksanakan sesuai dengan prosedur ilmiah, namun demikian masih memiliki keterbatasan yaitu:

1. Faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian dan kepuasan konsumen dalam penelitian ini hanya terdiri dari empat variabel, yaitu unsur produk, harga, promosi dan lokasi, sedangkan masih banyak faktor

lain yang mempengaruhi keputusan pembelian dan kepuasan konsumen.

2. Adanya keterbatasan penelitian dengan menggunakan kuesioner yaitu terkadang ada responden yang tidak mengembalikan kuesioner dan selain itu juga keterbatasan dalam jumlah sampling.
3. Keterbatasan jumlah responden di lokasi penelitian.

