

BAB V

KESIMPULAN DAN IMPLIKASI

A. Kesimpulan

Kesimpulan dari hasil penelitian ini adalah:

1. Faktor-faktor yang mempengaruhi pembelian dari 20 variabel setelah diteliti dihasilkan data hanya 5 faktor yang dominan, yaitu :
 - a. Faktor 1 penampilan yang terdiri dari larut yaitu kecepatan gula larut atau hancur, sertifikat yaitu jaminan sertifikasi dari badan sertifikat yang terpercaya bahwa produk gula tersebut adalah organik dan estetika yaitu tampilan seberapa menariknya gula.
 - b. Faktor 2 kemudahan yang terdiri dari bentuk, yaitu tampilan produk, merek yaitu nama kemasan yang melekat di produk gula, lokasi yaitu jarak yang harus ditempuh dalam membeli gula dan berat yaitu timbangan produk gula.
 - c. Faktor 3 promosi yang terdiri dari label yaitu keterangan masa pakai produk gula, pengawet yaitu apakah ada campuran bahan sebagai pengawet makanan dan iklan yaitu promosi yang dilakukan produsen pada media masa untuk memberitahukan kepada khalayak.
 - d. Faktor 4 daya tarik yang terdiri dari kebersihan yaitu merupakan indikator kualitas dilihat dari ada tidaknya benda-benda lain dalam gula dan diskon yaitu potongan harga yang diberikan penjual kepada pembeli.
 - e. Faktor 5 yang terakhir adalah kesehatan yaitu faktor kandungan yang terdapat dalam produk gula yang membahayakan atau menguntungkan kesehatan ada atau tidak.

Kelima faktor tersebut mempengaruhi pembelian gula baik gula pasir, gula kelapa cetak maupun gula kelapa kristal, konsumen lebih mengutamakan faktor tersebut diatas dalam membeli gula.

2. Analisa pelanggan produk gula dari 8 (delapan) indikator yaitu penampilan, merek, ukuran, lokasi, promosi, kesehatan, diskon dan kesehatan setelah dihitung nilai pelanggan yang paling mendekati kepuasan pelanggan adalah harga gula pasir dikarenakan harga pasar adalah Rp 13.000 sedangkan dihitung nilai pelanggan harganya Rp 16.099, sehingga nilainya di bawah harga harapan pelanggan.

B. Implikasi

1. Bagi produk gula faktor pertimbangan pembelian ada 5 faktor, yaitu faktor 1 penampilan, faktor 2 kemudahan, faktor 3 promosi, faktor 4 daya tarik, dan faktor 5 kesehatan. Maka penting bagi produsen untuk tetap meningkatkan 5 faktor tersebut sebagai kajian utama dalam menghasilkan produk gula.
2. Gula pasir tetap harus meningkatkan kualitasnya sehingga tetap di minati oleh konsumen. Gula kelapa cetak dan gula kelapa kristal harga masih terlalu tinggi di atas harga harapan pelanggan, jika ingin mendapatkan pelanggan harga harus diturunkan dengan kualitas yang sama atau dengan meningkatkan kualitas namun dengan harga tetap sama.

C. Keterbatasan Hasil Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan beberapa keterbatasan dan kelemahan sebagai berikut :

1. Sampel penelitian ini adalah konsumen gula di wilayah Purwokerto dengan menggunakan kuesioner dua tahap, peneliti belum melakukan di area yang lebih luas dan variatif.
2. Alat analisis yang digunakan masih lemah, hanya memberikan kontribusi sebesar 53%. Berarti sangat mungkin masih ada variabel lain yang juga mempengaruhi faktor pembelian gula.

D. Saran Untuk Penelitian Yang Akan Datang

Dari keterbatasan penelitian, selanjutnya direkomendasikan penelitian mengenai faktor yang mempertimbangkan pembelian gula dan analisis pelanggan dengan memperluas area penelitian yaitu meneliti area kabupaten/kota lain. Selain itu, penelitian mengenai faktor yang mempertimbangkan pembelian dan analisis pelanggan juga cocok dilakukan pada produk usaha lain seperti beras, minyak, sabun, mie, dan lain-lain.

