

## BAB 6

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 6.1 Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil pengolahan data yang telah dilakukan, diperoleh kesimpulan sebagai berikut ini :

1. Keunggulan dan kelemahan dari Yoghurt Youjell dibandingkan dengan pesaing terutama *Yoghurt Yoci* adalah :

- ❖ Keunggulan *Yoghurt Youjell*
  - Kelengkapan Variasi pilihan rasa *Yoghurt*
  - Kesegaran *Yoghurt*
  - Kesesuaian ukuran botol dan Isi
  - Kejelasan komposisi *Yoghurt*
  - Kebersihan kemasan *Yogurt*
  - Kesesuaian harga dengan kualitas *Yoghurt*
  - Kewajaran harga *Yoghurt* yang diberikan
  - Kemudahan akses menuju Lokasi (Dekat tempat wisata)
  - Kemudahan akses sarana transportasi angkutan umum
  - Kestrategisan Lokasi berdekatan dengan sekolah/Universitas
  - Banyaknya diskon pada hari-hari raya atau *event* tertentu
  - Banyaknya promosi berupa potongan harga dengan *voucher*
  - Kemenarikan potongan harga menggunakan *voucher*
  - Banyaknya promosi melalui media cetak (Koran, brosur, pamflet)
  - Kemenarikan Iklan di media cetak (Koran, brosur, Pamflet)
  - Kemenarikan iklan di media sosial (Facebook, Instagram)
  - Kerja sama dengan lembaga kesehatan
  - Kerapihan pakaian kurir
  - Kerapihan karyawan dalam berpenampilan

- Kemudahan mencari lahan parkir
- Kebersihan motor yang digunakan kurir
- Kualitas cara pengiriman Yoghurt di sepeda motor
- Ketepatan waktu dalam pengiriman
- Kecepatan respon karyawan dalam menerima pesanan
- Kesesuaian harga yang harus dibayarkan dengan harga yang tertera pada nota
- Kelengkapan alternatif cara pembayaran (*Cash, debit, atau credit*)
- Kemudahan konsumen untuk menyampaikan kritik dan saran
- ❖ Kelemahan *Yoghurt Youjell*
  - Kemenarikan kemasan Yoghurt
  - Kelengkapan Tambahan topping pada Yoghurt
  - Keterjangkauan Harga Yoghurt dibandingkan dengan Yoghurt competitor
  - Kemenarikan promosi menggunakan *banner*
  - Kerja sama dengan tempat *Fitness*
  - Kejelasan karyawan dalam menerangkan manfaat Yoghurt
  - Kebersihan kantor pemasaran
  - Kebersihan toilet
  - Kejelasan bukti pembayaran pada nota pembayaran
  - Kesesuaian harga yang harus dibayarkan dengan harga yang tertera pada nota pembayaran

2. Faktor-Faktor apa saja yang dianggap penting oleh konsumen dalam Membeli Yoghurt adalah :

- Kelengkapan Variasi pilihan rasa *Yoghurt*
- Kemenarikan kemasan Yoghurt
- Kesegaran Yoghurt
- Kesesuain ukuran botol dan Isi
- Kelengkapan Tambahan topping pada Yoghurt
- Kejelasan komposisi Yoghurt

- Kebersihan kemasan Yogurt
- Kesesuaian harga dengan kualitas Yoghurt
- Kewajaran harga Yoghurt yang diberikan
- Keterjangkauan Harga Yoghurt dibandingkan dengan Yoghurt kompetitor
- Kemudahan akses sarana transportasi angkutan umum
- Kestrategisan Lokasi berdekatan dengan sekolah/Universitas
- Banyaknya diskon pada hari-hari raya atau *event* tertentu
- Kemenarikan iklan di media sosial (Facebook, Instagram)
- Kerja sama dengan tempat *Fitness*
- Kerja sama dengan lembaga kesehatan
- Kerja sama dengan lembaga kesehatan
- Kejelasan karyawan dalam menerangkan manfaat Yoghurt
- Kesopanan karyawan dalam melayani konsumen
- Kerapihan pakaian kurir
- Kesigapan karyawan dalam melayani konsumen
- Kerapihan karyawan dalam berpenampilan
- Kemudahan mencari lahan parkir
- Kebersihan motor yang digunakan kurir
- Kebersihan kantor pemasaran
- Kebersihan toilet
- Kualitas cara pengiriman Yoghurt di sepeda motor
- Ketepatan waktu dalam pengiriman
- Kecepatan respon karyawan dalam menerima pesanan
- Kejelasan bukti pembayaran pada nota pembayaran
- Kesesuaian harga yang harus dibayarkan dengan harga yang tertera pada nota pembayaran
- Kelengkapan alternatif cara pembayaran (Cash, debit,)
- Kemudahan konsumen untuk menyampaikan kritik dan saran
- Kemudahan konsumen untuk menyampaikan kritik dan
- Keterbukaan pemilik untuk menerima kritik dan saran

3. Tingkat kepuasan konsumen terhadap *Yoghurt Youjell* dapat dikatakan sudah memuaskan, di mana dapat dilihat berdasarkan dari variabel-variabel yang ditanyakan, banyaknya variabel-variabel yang sudah memuaskan konsumen *Yoghurt Youjell*. Variabel-variabel tersebut dapat dilihat di bawah ini :

❖ Variabel-variabel yang sudah memuaskan

- Kelengkapan Variasi pilihan rasa *Yoghurt*
- Kemenarikan kemasan *Yoghurt*
- Kesegaran *Yoghurt*
- Kebersihan kemasan *Yoghurt*
- Kesesuaian harga dengan kualitas *Yoghurt*
- Keterjangkauan Harga *Yoghurt* dibandingkan dengan *Yoghurt* competitor
- Kemudahan akses menuju Lokasi (Dekat tempat wisata)
- Kemudahan akses sarana transportasi angkutan umum
- Banyaknya promosi berupa potongan harga dengan *voucher*
- Kemenarikan iklan di media sosial (Facebook, Instagram)
- Kemenarikan promosi menggunakan *banner*
- Kesopanan karyawan dalam melayani konsumen
- Kesopanan karyawan dalam melayani konsumen
- Kerapihan pakaian kurir
- Kesigapan karyawan dalam melayani konsumen
- Kerapihan karyawan dalam berpenampilan
- Kemudahan mencari lahan parkir
- Kebersihan motor yang digunakan kurir
- Kebersihan kantor pemasaran
- Kualitas cara pengiriman *Yoghurt* di sepeda motor
- Ketepatan waktu dalam pengiriman
- Kecepatan respon karyawan dalam menerima pesanan
- Kejelasan bukti pembayaran pada nota pembayaran
- Kesesuaian harga yang harus dibayarkan dengan harga yang tertera pada nota pembayaran

- Kelengkapan alternatif cara pembayaran (*Cash, debit, atau credit*)
- Kemudahan konsumen untuk menyampaikan kritik dan saran
- Keterbukaan pemilik untuk menerima kritik dan saran dari konsumen
  - Variabel-variabel yang belum memuaskan
- Kesesuaian ukuran botol dan Isi
- Kejelasan komposisi Yoghurt
- Kestrategisan Lokasi berdekatan dengan sekolah/Universitas
- Banyaknya diskon pada hari-hari raya atau *event* tertentu
- Kelengkapan Tambahan topping pada Yoghurt
- Banyaknya promosi melalui media cetak (Koran, brosur, pamflet)
- Kemenarikan Iklan di media cetak (Koran, brosur, Pamflet)
- Kerja sama dengan tempat *Fitness*
- Kerja sama dengan lembaga kesehatan
- sama dengan lembaga kesehatan
- Kejelasan karyawan dalam menerangkan manfaat Yoghurt
- Kebersihan toilet

4. *Segmentation, Targetting, dan Positioning* dari *Yoghurt Youjell* yang seharusnya dilakukan yaitu sebagai berikut :

❖ *Segmentation*

Segmentasi Yoghurt Youjell yaitu :

- Segmentasi Demografis yaitu usia dan pekerjaan
- Segmentasi Psikografis yaitu informasi Yoghurt
- Segmentasi Psikografis yaitu informasi Yoghurt Youjell
- Segmentasi Perilaku yaitu frekuensi Membeli Yoghurt, jenis rasa yang sering di minum, dan Frekuensi membeli Yoghurt, Media social yang digunakan, Promosi yang diinginkan, dan pembelian yang sering dilakukan

❖ *Targetting*

*Targeting* dari *Yoghurt Youjell* yaitu :

- Jenis Kelamin : Wanita
- Usia : 19-23 tahun
- Status: Mahasiswa
- Uang saku per Bulan:  $\text{Rp } 1.500.000 < \text{Uang saku} \leq \text{Rp } 2.000.000$
- Penghasilan per Bulan :  $\text{Rp } 4.000.000 < \text{Penghasilan} \leq \text{Rp } 5.000.000$
- Tempat tinggal : Cimahi
- Frekuensi pembelian : 3 - 4 Botol
- Frekuensi pembelian : 3 x dalam seminggu
- Kebutuhan membeli : Konsumsi sehari-hari
- Rasa diinginkan : Blueberry
- Topping tambahan : Buble
- Baham Kemasan : Plastik
- Ukuran Botol : 350 ml
- Promosi : Diskon (Pembelian 2 botol yoghurt diskon 10%)
- Mengetahui : Teman
- Media social digunakan : Instagram
- Tempat Fitnes : Warrior Gym
- Lembaga Kesehatan : Rumah sakit
- Pembelian : Deliveri order

➤ *Positioning*

*Positioning* dari *Yoghurt Youjell* yaitu :

*Positioning* adalah tahap setelah melakukan segmentasi dan *targeting*. Tahap *Positioning* dilakukan dengan bersamaan segmentasi dan *Targeting* dimana ini berguna untuk *Market* untuk membuat sebuah citra produk dan hal yang ingin ditawarkan kepada konsumen pada *market* dan berhasil memperoleh posisi dan mengandung arti dalam benak konsumennya. Dari hasil *targeting* yang sudah diusulkan serta melihat keunggulan sendiri dari *Yoghurt Youjell* dibandingkan



dengan pesaingnya *positioning*-nya saat ini yang dilakukan *Yoghurt Youjell* yaitu memiliki keunikan dibandingkan dengan yoghurt lainnya seperti terdapat Jelly sebagai toping.

Dari hasil uji hipotesis, variabel pertama kelengkapan variasi rasa yoghurt mendapatkan hasil terima  $H_0$  ( $Z$  hitung  $>$   $Z$  table =  $-0,518 > -1.645$ ). sehingga terlihat dari hasil uji hipotesis konsumen merasa puas dengan kelengkapan variasi rasa yoghurt yang di tawarkan dengan 8 variasi rasa yaitu Bluberry, Stoberry, Mangga, Lecy, Moca, Greantea, Durian, dan Taro. Berdasarkan dari hasil wawancara dengan pak Ilham bahwa pada saat ini *Yoghurt Youjell* sudah memiliki *tag line* adalah "*Fresh Yoghurt With Jelly*".

Usulan *positioning* dapat dilihat berdasarkan analisis gabungan, yaitu pada variabel kesegaran yoghurt dan variabel kelengkapan variasi rasa yoghurt dimana konsumen merasa puas dengan performa youjell dan variabel-variabel tersebut dinilai unggul dari pesaing oleh konsumen. Sehingga usulan yang dapat diberikan untuk perusahaan *Youjell* adalah memperkuat citra perusahaan dengan menunjukkan kesegaran yoghurt dan variasi rasa Youjell "*Fresh Yoghurt With Jelly*".

5. Upaya dan strategi pemasaran yang dapat diberikan Perusahaan PT.IMB (Insan Muda Berdikari) dapat mengungguli Yoghurt Yoci dan mencapai target penjualan yang diharapkan adalah sebagai berikut :

- Yoghurt Youjell agar segera berkeja sama dengan lembaga kesehatan dan menyediakan yoghurt rumah sakit karna agar konsumen dapat menemukan yoghurt dirumah sakit
- Banner yang dibuat harus selalu di perbaharui dengan promosi-promosi yang ada, contohnya di cantumkan beli 2 botol diskon 10% dan mencantumkan informasi tentang manfaat yoghurt itu sendiri
- memperhatikan kebersihan dan penataan ruangan yang lebih rapi dan menarik dengan selalu memperhatikan penataan yang tepat untuk

fasilitas-fasilitas atau peralatan-peralatan sehingga konsumen yang melihat kantor pemasaran yang tertata dengan benar akan tertarik

- Berinovasi dengan topping Buble dengan lebih mengenyangkan dan rasa berbeda. Hal ini dapat di kombinasikan dengan jelly agar topping yang didapatkan lebih banyak.
- nota pembayaran harus cek dua kali sebelum menyerahkan kepada konsumen, dan perlu adanya penambahan seperti mesin kasir agar nota yang diberikan dapat lebih baik dalam penulisan dan data pembekuan lebih rapi dan aman.
- Adanya modul dan pelatihan kepada karyawan pengetahuan tentang manfaat-manfaat dan kandungan vitamin dan gizi yang bermanfaat untuk tubuh.
- Perlunya standar dan selalu di cek untuk sebelum pengiriman yoghurt dan kemasan yang digunakan juga harus lebih baik dan rapi.
- Perbaikan dan evaluasi untuk harga yang diberikan konsumen karna ini tentu mempengaruhi bran image yoghurt semakin mahal Yoghurt harus berjalan dengan kualitas yang diberikan, serta memperhatikan harga yang di tawarkan oleh kompetitor yang harga nya lebih murah

## 6.2 Saran

Berdasarkan hasil analisis data dan kesimpulan yang diperoleh dalam penelitian ini, penulis memberikan saran yang dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan bagi *Yoghurt Youjell* untuk dapat mencapai target penjualan dan memenangkan persaingan, serta saran untuk mengembangkan penelitian ini. Adapun saran yang diajukan adalah sebagai berikut :

- Mengutamakan perbaikan berdasarkan variabel yang masih dirasakan belum puas oleh konsumen dan yang masih tertinggal dibandingkan dengan pesaingnya.
- Sebaiknya memulai untuk menggunakan pendataan secara digital baik untuk semua penghasilan dan pengeluaran yang dikeluarkan, dan juga untuk data pribadi pelanggan, sehingga pihak *Yoghurt Youjell* dapat dengan mudah untuk mendapatkan informasi.



- Kelemahan penelitian ini dikarenakan penyebaran kuesioner yang hanya disekitar Cisarua strategi yang digunakan harus di cisarua.
- Strategi penjualan diterapkan kepada mahasiswa dan pelajar
- Sebaiknya penyebaran kuesioner perluas lagi untuk distributor Youjell

