

## **BAB 6**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **6.1 Kesimpulan**

Dari hasil pengolahan data dan analisis, maka dapat dibuat kesimpulan yaitu sebagai berikut :

1. Persepsi konsumen akan kualitas keseluruhan atribut yang dimiliki oleh Teh Kotak masih kurang baik dimana diketahui bahwa terdapat 17 atribut yang sudah dapat memuaskan konsumen, namun masih terdapat 9 atribut yang masih belum dapat memuaskan konsumen serta sebagian besar atribut telah mampu melebihi tingkat kepentingannya.
2. Konsumen tidak puas terhadap kinerja kualitas dari 9 atribut Teh Kotak yaitu : 1) kemenarikan tampilan iklan di TV, 2) kemenarikan tampilan iklan di media cetak/ reklame, 3) kemudahan memperoleh produk di tempat-tempat makan, 4) kesesuaian dikonsumsi dengan semua jenis makanan, 5) variasi volume kemasan, 6) kemenarikan desain/ bentuk kemasan luar, 7) kewangian aroma air teh, 8) ketersediaan informasi kegunaan konsumsi, 9) ketersediaan informasi layanan konsumen dengan telepon bebas pulsa.
3. Dibandingkan dengan pesaingnya, Teh Kotak memiliki beberapa atribut yang menjadi keunggulan (mutlak unggul), tertinggal dan berada pada posisi bersaing dengan tingkat kepentingan diatas rata-rata dan dibawah rata-rata, yang dapat dilihat pada tabel 5.15 (Tabel *Importance Performance Analisis* (IPA) Persaingan).
4. Atribut yang perlu mendapatkan prioritas perbaikan adalah atribut-atribut yang terdapat pada kelompok prioritas 1, 2, 3, 4, 5, 6, dan 7 yang dapat dilihat pada tabel 5.17 (tabel Penentuan Target Atribut Teh Kotak).
5. Usulan yang diberikan peneliti kepada PT Ultra Jaya agar dapat memuaskan konsumen dan selalu lebih unggul dari pesaingnya adalah sebagai berikut :
  - ☞ Menampilkan iklan yang menarik di TV dengan adegan artis terkenal diikuti dengan slogan yang unik, menarik dan bermakna jelas.

- ☞ Melakukan kerja sama dengan beberapa tempat makan ternama dan kantin-kantin di sekolah dan kantor sebagai bentuk promosi, dimana apabila memesan menu tertentu atau memesan makanan dengan harga tertentu maka akan mendapatkan gratis Teh Kotak sebagai minumannya.
- ☞ Kemasan luar Teh Kotak sebaiknya di berikan tambahan desain gambar yang mengandung informasi akan kenikmatan dan kesegaran Teh Kotak serta mencantumkan slogannya "Berasaaaa Segarnya".
- ☞ Mempertimbangkan dan mencari tahu kepada para pakar yang ahli dalam memilah dan meracik teh untuk meningkatkan kesegaran dan kewangian aroma Teh Kotak.
- ☞ Ketersediaan informasi nilai gizi pada kemasan dan kadar bahan yang digunakan dicantumkan dengan rapih dan menggunakan warna yang kontras dan lebih menonjol.
- ☞ Mencantumkan informasi batas waktu konsumsi (expired date) pada sisi kemasan bagian atas dengan tulisan yang ukuran hurufnya lebih besar dari tulisan lain yang terletak di sisi yang sama.
- ☞ Mencantumkan kata "BPOM " lalu diikuti dengan kode BPOM pada kemasan.
- ☞ Mempertimbangkan tata letak tulisan yang ada pada kemasan agar terlihat lebih rapih dan tidak terlalu ramai dan mempertahankan proses pengemasan yang sudah ada yang erat kaitannya dengan kebersihan.
- ☞ Mempertimbangkan dengan pihak bagian pemasaran untuk menentukan dan merancang desain iklan yang menarik di media cetak/ reklame dan sebaiknya iklan tersebut di pasang pada media cetak yang paling laris.
- ☞ Memproduksi Teh Kotak dengan variasi volume kemasan yaitu kemasan 300 ml dan kemasan 1 liter.
- ☞ Mencantumkan pada kemasan mengenai informasi kegunaan konsumsi sebagai anti oksidan.
- ☞ Mencantumkan informasi layanan dengan telepon bebas pulsa pada kemasan luar.

- ☞ Memiliki harga yang lebih murah dan isi kemasan lebih banyak dibandingkan pesaing.
- ☞ Mempertahankan proses pengemasan sedotan dalam plastik tertutup dan senantiasa disatukan dengan kemasan.
- ☞ Mempertahankan proses distribusi yang telah berjalan selama ini.

## **6.2 Saran**

### **6.2.1 Saran Bagi Perusahaan**

PT Ultra Jaya sebaiknya mempertimbangkan usulan yang diberikan penulis sebagai salah satu cara untuk memperbaiki dan meningkatkan persepsi kualitas produk Teh Kotak sehingga dapat memuaskan konsumen, selalu lebih unggul dari produk pesaing dan memiliki persepsi yang baik di kalangan masyarakat.

### **6.2.2 Saran Penelitian Lebih Lanjut**

Penulis menyarankan agar dilakukan penelitian lebih lanjut di masa yang akan datang, yaitu :

1. Penelitian mengenai kelayakan realisasi dari usulan yang diberikan oleh penulis.
2. Untuk data yang lebih akurat, sebaiknya juga dilakukan pengukuran terhadap kinerja produk pesaing yang berkaitan dengan penelitian ini, sehingga dapat dibandingkan dengan kualitas kinerja setiap atribut Teh Kotak.