

BAB 6

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Faktor-faktor yang menjadi bahan pertimbangan konsumen dalam memilih produk sirup baik konsumen retailer ataupun konsumen akhir:
 - Banyaknya variasi rasa sirup yang ditawarkan
 - Rasa sirup
 - Kekentalan sirup
 - Kualitas bahan baku
 - Konsistensi volume sirup tiap botol
 - Gambar logo menarik
 - Warna sirup menarik
 - Kebersihan botol
 - Bentuk botol menarik
 - Penampilan kemasan sirup secara keseluruhan
 - Harga yang diberikan sesuai dengan kualitas
 - Harga yang diberikan sesuai dengan kuantitas/isi sirup
 - Lokasi toko mudah dijangkau
 - Kecukupan tempat parkir untuk mobil di toko
 - Layanan pengiriman untuk kuantitas tertentu baik dalam dan ke luar kota Kudus
 - Adanya fasilitas tukar botol kosong
 - Pelayan toko melayani dengan ramah
 - Pelayan toko cepat tanggap jika ada permintaan konsumen
 - Penampilan pelayan toko (adanya seragam)
 - Kebersihan toko
 - Kerapihan toko

- Papan nama yang menarik
- Tersedianya kursi bagi pengunjung yang mengantri
- Adanya WC
- Adanya alternatif pembayaran (cek,giro,transfer)
- Kecepatan dalam pembayaran
- Keamanan di toko
- Kemudahan mendapatkan Sirup Agung di berbagai macam toko

2. Kinerja atau tingkat kepuasan konsumen terhadap Sirup Agung:

Tabel 6.1

Tingkat kepuasan konsumen *retailer* terhadap Sirup Agung

Marketing Mix	No.	Pernyataan	Skor	Tingkat Kepuasan
Product	1	Banyaknya variasi rasa sirup yang ditawarkan	205	P
	2	Rasa sirup	196	P
	3	Kekentalan sirup	197	P
	4	Kualitas bahan baku	202	P
	5	Konsistensi volume sirup tiap botol	205	P
	6	Gambar logo menarik	98	TP
	7	Warna sirup menarik	202	P
	8	Kebersihan botol	201	P
	9	Bentuk botol menarik	99	TP
	10	Penampilan kemasan sirup secara keseluruhan	202	P
Price	11	Harga yang diberikan sesuai dengan kualitas	205	P
	12	Harga yang diberikan sesuai dengan kuantitas/isi sirup	202	P
Place	13	Lokasi toko mudah dijangkau	198	P
	14	Kecukupan tempat parkir untuk mobil di toko	209	P
Promotion	15	Layanan pengiriman untuk kuantitas tertentu baik dalam dan ke luar kota Kudus	150	TP
	16	Adanya fasilitas tukar botol kosong	206	P
People	17	Pelayan toko melayani dengan ramah	197	P
	18	Pelayan toko cepat tanggap jika ada permintaan konsumen	209	P
	19	Penampilan pelayan toko (adanya seragam)	99	TP
Physical Evidence	20	Kebersihan toko	208	P
	21	Kerapihan toko	204	P
	22	Papan nama yang menarik	96	TP
	23	Tersedianya kursi bagi pengunjung yang mengantri	183	P
	24	Adanya WC	93	TP
Process	25	Adanya alternatif pembayaran (cek,giro,transfer)	198	P
	26	Kecepatan dalam pembayaran	207	P
	27	Keamanan di toko	195	P

Tabel 6.2

Tingkat kepuasan konsumen akhir terhadap Sirup Agung

Marketing Mix	No.	Pernyataan	Skor	Tingkat Kepuasan
<i>Product</i>	1	Banyaknya variasi rasa sirup yang ditawarkan	411	P
	2	Rasa sirup	407	P
	3	Kekentalan sirup	411	P
	4	Kualitas bahan baku	392	P
	5	Isi sirup sesuai dengan yang tercantum pada label	392	P
	6	Gambar logo menarik	236	TP
	7	Warna sirup	409	P
	8	Kebersihan botol	407	P
	9	Bentuk botol menarik	320	P
	10	Penampilan kemasan sirup secara keseluruhan	411	P
<i>Price</i>	11	Harga yang diberikan sesuai dengan kualitas	412	P
	12	Harga yang diberikan sesuai dengan kuantitas/isi sirup	396	P
<i>Place</i>	13	Kemudahan mendapatkan Sirup Agung di berbagai macam toko	328	P
<i>Promotion</i>	14	Adanya fasilitas tukar botol kosong	401	P

3. Faktor-faktor yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman bagi *Home Industry* Sirup Agung

➤ **Strengths**

<i>Product</i>	Banyaknya variasi rasa sirup yang ditawarkan
	Rasa sirup
	Kekentalan sirup
	Kualitas bahan baku
	Konsistensi volume sirup tiap botol
	Warna sirup menarik
	Kebersihan botol
	Penampilan kemasan sirup secara keseluruhan
<i>Price</i>	Harga yang diberikan sesuai dengan kualitas
	Harga yang diberikan sesuai dengan kuantitas/isi sirup
<i>Place</i>	Lokasi toko mudah dijangkau
	Kecukupan tempat parkir untuk mobil di toko
<i>Promotion</i>	Adanya fasilitas tukar botol kosong
	Kemudahan mendapatkan Sirup Agung di berbagai macam toko
<i>People</i>	Pelayan toko melayani dengan ramah
	Pelayan toko cepat tanggap jika ada permintaan
<i>Physical Evidence</i>	Kebersihan toko
	Kerapihan toko
	Tersedianya kursi bagi pengunjung yang mengantri
<i>Process</i>	Adanya alternatif pembayaran (cek, giro, transfer)
	Kecepatan dalam pembayaran
	Keamanan di toko

➤ **Weaknesses**

<i>Product</i>	Gambar logo menarik Bentuk botol menarik
<i>Promotion</i>	Layanan pengiriman untuk kuantitas tertentu baik dalam dan ke luar kota Kudus
<i>People</i>	Penampilan pelayan toko (adanya seragam)
<i>Physical</i>	Papan nama yang menarik
<i>Evidence</i>	Adanya WC

➤ **Opportunities:**

Kekuatan tawar menawar pemasok bahan baku
Gaya hidup masyarakat yang semakin konsumtif

➤ **Threats**

Kekuatan tawar-menawar pembeli
Adanya barang substitusi(contoh: minuman bubuk)
Adanya pesaing
Pertumbuhan ekonomi yang tidak stabil
Kenaikan harga bahan baku
Kenaikan harga sirup
Kenaikan harga bahan penunjang (BBM).

4. Kelebihan Sirup Agung dibandingkan dengan pesaing:

- Banyaknya variasi rasa sirup yang ditawarkan
- Rasa sirup
- Kekentalan sirup
- Konsistensi volume sirup tiap botol
- Warna sirup yang menarik
- Harga sesuai dengan kualitas
- Harga sesuai dengan kuantitas
- Lokasi toko mudah dijangkau
- Adanya fasilitas tukar botol kosong
- Pelayan toko melayani dengan ramah

Kelemahan Sirup Agung dibandingkan dengan pesaing:

- Gambar logo
- Bentuk botol
- Penampilan kemasan sirup secara keseluruhan

- Kecukupan tempat parkir untuk mobil
 - Layanan pengiriman untuk kuantitas tertentu baik dalam dan ke luar kota Kudus
 - Pelayan toko cepat tanggap jika ada permintaan konsumen
 - Penampilan pelayan toko
 - Kebersihan toko
 - Kerapihan toko
 - Papan nama yang menarik
 - Tersedianya kursi bagi pengunjung yang mengantri
 - Adanya WC
 - Adanya alternatif pembayaran (cek, giro, transfer)
 - Kecepatan dalam pembayaran
 - Keamanan di toko
 - Kemudahan mendapatkan sirup Agung di berbagai macam toko
5. *Segmentasi, Targeting, Positioning (STP)* yang baik untuk *Home Industry* Sirup Agung:
- *Targeting*:
 - Jenis Kelamin: Pria dan wanita
 - Penghasilan/bulan : > Rp. 1000.000,-
 - *Positioning*:
 - Menjadi *leader* di daerah Kudus
 - Menjangkau daerah di luar Kudus lebih banyak
6. Usulan yang diberikan agar *Home Industry* Sirup Agung dapat meningkatkan jumlah penjualan:
- Menambah jumlah variasi rasa
 - Menjaga kualitas bahan baku karena mempengaruhi juga kekentalan sirup dan warna sirup yang menarik dan agar tidak mengganggu kesehatan mereka.
 - Menjaga kebersihan botol dengan membeli alat *modern* sehingga memudahkan dan mensterilkan botol agar tetap diterima karena tidak mengganggu kesehatan mereka.

- Menginovasi kemasan sirup (bentuk botol, logo, dan segel).
- Memilih *supplier* terbaik untuk menjaga kualitas sirup.
- Menambah karyawan bagian pendistribusian dan berangkat lebih pagi karena kebanyakan konsumen terutama ibu rumah tangga belanja pada pagi hari.
- Menambah lahan parkir untuk konsumen atau mengatur tempat parkir yang ada agar efektif.
- Memberikan seragam khusus untuk seluruh karyawan.
- Memberikan pelatihan kepada karyawan.
- Menambah jumlah pegawai bagian kasir karena dalam hal ini pemilik *home industry* sendiri yang menangani.
- Meningkatkan keamanan dengan memperkerjakan tukang jaga.
- Menambah pegawai kebersihan.
- Mengganti papan nama yang baru agar lebih menarik konsumen.
- Membangun WC khusus untuk konsumen di pojok toko.

6.2 Saran

- Saran untuk Perusahaan:
 - Lebih peka terhadap keinginan konsumen berdasarkan tingkat kepuasan konsumen.
 - Sebaiknya *Home Industry* Sirup Agung mempertimbangkan usulan dari hasil penelitian ini untuk lebih meningkatkan minat konsumennya sehingga dapat meningkatkan penjualan.
- Saran untuk Penelitian Lebih Lanjut:

Sebaiknya pihak *Home Industry* Sirup Agung melakukan kerja sama atau koordinasi yang baik dengan para konsumennya, khususnya konsumen retailer mengenai promosi yang dapat dilakukan.