

BAB 6

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Kesimpulan yang didapat berdasarkan pengolahan data dan analisis yang telah dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Hal-hal yang dipentingkan konsumen ketika membeli produk beras berkualitas sedang

Berdasarkan hasil penyebaran kuesioner penelitian, ternyata konsumen menganggap semua variabel adalah penting. Hal ini ditunjukkan oleh semua tingkat kepentingan yang memiliki nilai lebih dari atau sama dengan 3 (Skala Likert 3 → Penting).

Berikut ini adalah variabel yang tingkat kepentingannya berada di atas rata-rata (rata-rata = 3,2972):

- Kemenarikan warna beras
- Ketahanan beras terhadap waktu dalam hal penyimpanan
- Ketahanan beras setelah dimasak menjadi nasi
- Kepulenan beras setelah dimasak menjadi nasi
- Kualitas (ketahanan) kemasan beras
- Kemudahan mendapatkan beras di setiap penjual grosir beras, warung, dan lainnya
- Kemudahan konsumen untuk memesan langsung ke perusahaan
- Kemudahan mendapatkan *tester* (sampel) beras sebelum membeli

Berikut adalah variabel yang tingkat kepentingannya berada di bawah rata-rata (rata-rata = 3,2972):

- Keutuhan butiran beras
- Kesesuaian berat beras yang dikemas dengan berat sesungguhnya
- Keharuman beras setelah dimasak menjadi nasi
- Kejelasan tanggal kadaluarsa

- Kesesuaian antara harga beras dengan kualitas beras
- Harga jual beras yang bersaing
- Kemenarikan potongan harga untuk sejumlah pembelian tertentu

2. Tingkat performansi beras Ayam Jago menurut konsumen

Berdasarkan hasil penyebaran kuesioner penelitian, diperoleh 2 variabel yang dinilai baik oleh konsumen. Hal ini ditunjukkan oleh nilai masing-masing variabel. Apabila nilai variabelnya di bawah 3 maka performansi variabel tersebut dinilai tidak baik (Skala Likert 3 → Baik).

Berikut ini adalah variabel yang dinilai baik oleh konsumen:

- Kemudahan konsumen untuk memesan langsung ke perusahaan
- Kemudahan mendapatkan *tester* (sampel) beras sebelum membeli

Berdasarkan hasil *Importance Performance Analysis*, tingkat performansi masing-masing variabel dapat dikelompokkan menjadi dua, yaitu tingkat performansi di atas rata-rata dan tingkat performansi di bawah rata-rata (rata-rata = 2,8005).

Variabel-variabel yang memiliki nilai tingkat performansi di atas rata-rata adalah:

- Kemenarikan warna beras
- Kemudahan mendapatkan *tester* (sampel) beras sebelum membeli
- Kemudahan konsumen untuk memesan langsung ke perusahaan
- Keharuman beras setelah dimasak menjadi nasi
- Kesesuaian berat beras yang dikemas dengan berat sesungguhnya
- Kejelasan tanggal kadaluarsa
- Kesesuaian antara harga beras dengan kualitas beras

Variabel-variabel yang memiliki tingkat performansi di atas bawah rata-rata adalah:

- Kemenarikan potongan harga untuk sejumlah pembelian tertentu
- Ketahanan beras setelah dimasak menjadi nasi

- Kualitas (ketahanan) kemasan beras
 - Kemudahan mendapatkan beras di setiap penjual grosir beras, warung, dan lainnya
 - Ketahanan beras terhadap waktu dalam hal penyimpanan
 - Kepulenan beras setelah dimasak menjadi nasi
 - Keutuhan butiran beras
 - Harga jual beras yang bersaing
3. Tingkat kepuasan konsumen terhadap kualitas beras Ayam Jago
- Hasil Uji Hipotesis menunjukkan tingkat kepuasan konsumen untuk setiap atribut.
- Konsumen puas terhadap:
- Kemudahan konsumen untuk memesan langsung ke perusahaan
- Konsumen merasa tidak puas terhadap:
- Kemenarikan warna beras
 - Keutuhan butiran beras
 - Kesesuaian berat beras yang dikemas dengan berat sesungguhnya
 - Ketahanan beras terhadap waktu dalam hal penyimpanan
 - Ketahanan beras setelah dimasak menjadi nasi
 - Kepulenan beras setelah dimasak menjadi nasi
 - Keharuman beras setelah dimasak menjadi nasi
 - Kualitas (ketahanan) kemasan beras
 - Kejelasan tanggal kadaluarsa
 - Kesesuaian antara harga beras dengan kualitas beras
 - Harga jual beras yang bersaing
 - Kemudahan mendapatkan beras di setiap penjual grosir beras, warung, dan lainnya
 - Kemenarikan potongan harga untuk sejumlah pembelian tertentu
 - Kemudahan mendapatkan *tester* (sampel) beras sebelum membeli

4. Kelebihan dan kelemahan produk beras Ayam Jago dibandingkan dengan produk beras kompetitor (Delima) menurut konsumen Berdasarkan hasil pengolahan *Correspondence Analysis* (CA), diperoleh kelebihan dan kelemahan beras Ayam Jago dibandingkan beras Delima.

Kelebihan beras Ayam Jago dibandingkan beras Delima adalah:

- Kesesuaian berat beras yang dikemas dengan berat sesungguhnya
- Ketahanan beras terhadap waktu dalam hal penyimpanan
- Kepulenan beras setelah dimasak menjadi nasi
- Keharuman beras setelah dimasak menjadi nasi
- Kesesuaian antara harga beras dengan kualitas beras
- Harga jual beras yang bersaing
- Kemudahan mendapatkan beras di setiap penjual grosir beras, warung, dan lainnya
- Kemudahan konsumen untuk memesan langsung ke perusahaan

Kelemahan beras Ayam Jago dibandingkan beras Delima:

- Kemenarikan warna beras
- Keutuhan butiran beras
- Ketahanan beras terhadap waktu setelah dimasak
- Kualitas (ketahanan) kemasan beras
- Kejelasan tanggal kadaluarsa beras pada kemasan
- Kemenarikan potongan harga untuk sejumlah pembelian tertentu
- Kemudahan mendapatkan *tester* (sampel) beras sebelum membeli

5. Usulan *segmentation, targeting, dan positioning* CV Cempaka Jaya berdasarkan hasil penelitian

Segmentation dilakukan berdasarkan:

- Pekerjaan:
 - Ibu rumah tangga
 - Penjual makanan

- Karyawan
- Wiraswasta
- Lainnya:
- Penghasilan per bulan:
 - Kurang dari Rp 1.000.000,-
 - Antara Rp 1.000.000,- sampai Rp 3.000.000,-
 - Antara Rp 3.000.001,- sampai Rp 5.000.000,-
 - Lebih dari Rp 5.000.000,-
- Tempat tinggal:
 - Metro Barat (Ganjar Agung, Ganjar Asri, Mulyojati, Mulyosari)
 - Metro Pusat (Imopuro, Metro, Yosomulyo, Hadimulyo Barat, Hadimulyo Timur)
 - Metro Selatan (Mogodadi, Margo Rejo, Sumbersari, Rejomulyo)
 - Metro Timur (Yosodadi, Iringmulyo, Tejo Agung, Yosorejo, Tejo Sari)
 - Metro Utara (Banjar Sari, Purwo Asri, Purwo Sari, Karang Rejo)
 - Lainnya:
- Lokasi membeli beras:
 - Metro Barat (Ganjar Agung, Ganjar Asri, Mulyojati, Mulyosari)
 - Metro Pusat (Imopuro, Metro, Yosomulyo, Hadimulyo Barat, Hadimulyo Timur)
 - Metro Selatan (Mogodadi, Margo Rejo, Sumbersari, Rejomulyo)
 - Metro Timur (Yosodadi, Iringmulyo, Tejo Agung, Yosorejo, Tejo Sari)
 - Metro Utara (Banjar Sari, Purwo Asri, Purwo Sari, Karang Rejo)

- Lainnya:
- Tempat membeli beras:
 - Pedagang grosir
 - Warung
 - Minimarket
 - Supermarket
 - Lainnya:
- Cara mengetahui beras Ayam Jago:
 - Pedagang Grosir
 - Mencoba Sendiri
 - Teman
 - Poster
 - Lainnya:
- Banyaknya pembelian beras setiap belanja bulanan:
 - 1 – 2 karung beras (@ 10 kg)
 - 3 – 5 karung beras (@ 10 kg)
 - 5 – 8 karung beras (@ 10 kg)
 - Lainnya:
- Harga beras yang biasanya dibeli:
 - Kurang dari Rp 7.000,-
 - Rp 7.000,- sampai Rp 8.000,-
 - Rp 8.000,- sampai Rp 9.000,-
 - Lainnya:

Targeting yang sudah ditentukan adalah ibu rumah tangga yang berpenghasilan antara Rp 1.000.000,- sampai Rp 5.000.000,-, bertempat tinggal dan membeli beras di minimarket dan supermarket yang berlokasi di Metro Pusat, Metro Timur, dan Metro Barat. Selain itu, ibu rumah tangga yang menjadi target adalah ibu rumah tangga yang mengetahui dan mencoba beras Ayam Jago berdasarkan keinginan sendiri, dengan pembelian beras berapapun banyaknya pada

saat belanja bulanan dan membeli beras dengan harga antara Rp 8.000,- sampai Rp 9.000,- per kilogram.

Positioning yang akan dilakukan berdasarkan kelebihan beras Ayam Jago daripada beras Delima, yaitu Beras Ayam Jago sebagai “Beras Nikmat, Harga Hemat”.

6. Usulan Strategi Pemasaran yang Baik Bagi CV Cempaka Jaya

Usulan strategi pemasaran yang baik bagi CV Cempaka Jaya berdasarkan prioritas perbaikan adalah sebagai berikut:

- Prioritas Perbaikan 1
 - Perusahaan harus memastikan bahwa proses penjemuran gabah terlaksana dengan benar sampai gabah benar-benar kering.
 - Perusahaan menggunakan kemasan beras dengan bahan yang lebih tebal atau mengganti kemasan dengan bahan karung yang lebih kuat.
- Prioritas Perbaikan 2
 - Perusahaan sebaiknya menggunakan jenis gabah Ciherang (Lampung Tengah).
 - Perusahaan memberikan konsumen sedikit sampel beras untuk menunjukkan kualitas beras.
- Prioritas Perbaikan 3
 - Perusahaan memberikan potongan harga untuk sejumlah pembelian tertentu (misalnya untuk pembelian lebih dari 5 karung beras (@10kg).
 - Perusahaan sebaiknya menggunakan jenis gabah Ciherang (Lampung Tengah).
- Prioritas Perbaikan 4
 - Perusahaan mencantumkan tanggal kadaluarsa beras pada kemasan.

- Prioritas Perbaikan 5
 - Perusahaan melakukan penyebaran (distribusi) penjualan beras ke minimarket dan supermarket yang berlokasi di Metro Pusat, Metro Timur, dan Metro Barat.
 - Perusahaan harus memastikan bahwa proses penjemuran gabah terlaksana dengan baik.
 - Perusahaan menggunakan jenis gabah Ciherang (Lampung Tengah).
- Prioritas Perbaikan 6
 - Perusahaan sebaiknya menentukan Harga Eceran Tertinggi (HET).
- Prioritas Perbaikan 7
 - Perusahaan bisa menggunakan jenis gabah Ciherang (Lampung Tengah) dan menambah aroma, misalnya diberikan aroma pandan sehingga ketika dimasak tercium harum pandan.
 - Perusahaan melakukan pengawasan terhadap proses penimbangan beras sebelum dikemas rapat.
 - Perusahaan menentukan Harga Eceran Tertinggi (HET) beras.
- Prioritas Perbaikan 8
 - Perusahaan tidak perlu meningkatkan performansi atau mengadakan perbaikan karena konsumen sudah merasa puas terhadap atribut ini dan tingkat performansi perusahaan sudah tinggi.

6.2 Saran

Penelitian ini hanya membahas kegiatan pemasaran beras Ayam Jago saja terhadap salah satu kompetitornya. Dengan demikian, diharapkan penelitian selanjutnya dapat melakukan hal-hal berikut:

1. Analisis pengaruh mesin produksi yang digunakan terhadap kualitas beras Ayam Jago untuk meningkatkan penjualan.
2. Analisis pengaruh pasokan gabah terhadap kualitas beras Ayam Jago dalam meningkatkan penjualan.
3. Analisis tentang persaingan beras Ayam Jago dengan kompetitor-kompetitor lainnya.
4. Analisis pengaruh penambahan divisi pemasaran dalam upaya meningkatkan penjualan beras.