

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis faktor mengenai keputusan pembelian konsumen terhadap produk Jahe Merah Instan Ranger pada UMKM KTH Anugerah Alam, maka dapat disimpulkan sebagai berikut.

1. Faktor Strategi Pemasaran merupakan faktor yang paling dominan dalam keputusan pembelian konsumen terhadap Jahe Merah Instan Ranger. Faktor ini terbentuk dari indikator Interactive Marketing, Pemasaran Langsung, Personal Selling, Waktu Promosi, Lokasi Mudah Dijangkau, Event and Experience, Tempat yang Cukup, dan Pesan Promosi.
2. Faktor Nilai Produk merupakan faktor yang berkaitan dengan penilaian konsumen terhadap nilai yang diperoleh dari produk Jahe Merah Instan Ranger. Faktor ini terdiri atas indikator Kesesuaian Harga dengan Manfaat, Harga Sesuai dengan Kualitas Produk, Keterjangkauan Harga, Word of Mouth, dan Estetika Produk..
3. Faktor Identitas Produk merupakan faktor yang menggambarkan karakteristik yang membantu konsumen mengenali dan membedakan Jahe Merah Instan Ranger dari produk sejenis. Faktor ini terdiri atas indikator Nama Merek, Ukuran Produk, Advertising, dan Kesesuaian dengan Spesifikasi.
4. Faktor Karakteristik Produk merupakan faktor yang berkaitan dengan karakteristik yang melekat pada produk Jahe Merah Instan Ranger. Faktor ini terdiri atas indikator Kualitas Produk, Gaya dan Desain Produk, dan Fitur Produk.

5. Faktor Keunggulan Produk merupakan faktor yang menggambarkan keunggulan yang dapat menjadi pertimbangan konsumen dalam membeli Jahe Merah Instan Ranger. Faktor ini terdiri atas indikator Daya Saing Harga dan Ketahanan Produk.
6. Faktor Atribut Produk merupakan faktor yang berkaitan dengan atribut yang dirasakan dan diperhatikan konsumen dari Jahe Merah Instan Ranger. Faktor ini terdiri atas indikator Kinerja Produk dan Kemasan.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah diperoleh, maka saran yang dapat diberikan adalah UMKM KTH Anugerah Alam diharapkan dapat mempertahankan dan meningkatkan kegiatan promosi melalui media sosial, pemasaran langsung kepada konsumen, serta mengikuti pameran atau bazar agar produk Jahe Merah Instan Renger semakin dikenal oleh masyarakat. Selain itu, lokasi penjualan yang mudah dijangkau juga perlu dipertahankan karena menjadi salah satu faktor yang memengaruhi keputusan pembelian konsumen.

Selanjutnya, UMKM KTH Anugerah Alam diharapkan tetap menjaga kualitas produk Jahe Merah Instan Renger, seperti kualitas produk, ketahanan produk, desain, dan kemasan agar konsumen merasa puas terhadap produk yang dibeli. Harga produk juga perlu tetap disesuaikan dengan kualitas dan manfaat yang diberikan sehingga konsumen merasa harga yang dibayarkan sebanding dengan produk yang diterima.

Selain itu, UMKM KTH Anugerah Alam diharapkan terus memperkenalkan produk kepada masyarakat melalui berbagai media promosi serta menjaga nama baik produk agar semakin dipercaya oleh konsumen. Dengan mempertahankan dan meningkatkan faktor-faktor tersebut, diharapkan keputusan

pembelian konsumen terhadap produk Jahe Merah Instan Renger dapat terus meningkat sehingga penjualan produk juga semakin meningkat.