

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Setelah melakukan penelitian selama kurang lebih dua bulan kepada sekitar 100 responden di wilayah Kelurahan Malaka Sari, mengenai sikap dan perilaku konsumen terhadap pembelian dan pemakaian sabun deterjen, maka penulis dapat mengambil kesimpulan bahwa :

1. Tidak adanya pengaruh yang signifikan dalam tingkat pendidikan dalam mempengaruhi konsumen memilih dan membeli produk deterjen yang mereka pakai.
2. Adanya pengaruh yang signifikan dari tingkat pendapatan terhadap keputusan konsumen dalam mengambil keputusan membeli.
3. Adanya faktor lain, seperti faktor kebiasaan yang mempengaruhi sikap dan cara berfikir konsumen.
4. Tidak adanya pengaruh yang begitu besar dari faktor harga dalam mempengaruhi keputusan membeli
5. Dari data yang diperoleh, maka :
 - a. Produk deterjen Attack memiliki harga yang paling tinggi yang dijual di pasar, yaitu rata-rata sekiranya Rp 11.000, sedangkan Rinso pada

urutan kedua yaitu Rata-rata Rp. 10.000 dan deterjen Soklin Rata-rata dijual seharga Rp.9.000

- b. Responden yang memilih dan menggunakan produk deterjen Attack lebih banyak dilakukan oleh responden yang mempunyai tingkat pendapatan tertinggi ($>$ Rp. 1 juta) yaitu sekitar 65,1 % dari seluruh pengguna dan pemakai deterjen Attack yang diteliti diwilayah Kelurahan Malaka Sari.
- c. Deterjen Rinso merupakan produk deterjen yang banyak digunakan yaitu sekitar 41,9 % dari seluruh responden yang diteliti di wilayah Kelurahan Malaka Sari.

Namun demikian, faktor pendapatan dan harga bukanlah hal yang mutlak yang tidak dapat dipisahkan, karena dalam penelitian ini yang menjadi objek penelitian adalah sebuah sabun deterjen, bukanlah barang konsumsi lain. Mengapa penulis katakan demikian, sebab untuk sebuah sabun cuci, tentu yang menjadi harapan dari konsumen atau pemakai adalah daya bersih, dan faktor kepercayaan merupakan modal utama. Jika konsumen telah percaya akan daya bersih, kualitas, manfaat dan hasil yang didapat selama ini setelah pemakaian, tentunya bukan tidak mungkin konsumen akan beralih kembali pada produk yang telah mereka percaya, meskipun mungkin mereka sempat tergoda untuk mencoba produk deterjen merek lain. Mungkin inilah yang terjadi pada produk deterjen Rinso, meskipun kita tahu bahwa Rinso

merupakan produk deterjen pertama yang ada dan dikenal oleh konsumen Indonesia khususnya, namun sampai saat ini Rinso masih menjadi pemain pasar yang memiliki market sharing yang cukup besar dibandingkan dengan pesaing-pesaingnya.

B. Saran-Saran

Dari semua yang telah penulis uraikan dan dari kesimpulan yang telah penulis kemukakan, maka sekiranya penulis dapat memberikan sedikit saran atau masukan, yang mungkin akan berguna baik bagi para pembaca maupun mungkin kepada para produsen yang kebetulan membaca skripsi ini, bahwa :

1. Untuk dapat memahami perilaku konsumen , dibutuhkan adanya konsentrasi / fokus terhadap apa yang menjadi tujuan / sasaran dari kegiatan pemasaran tersebut dan khususnya kepada individu-individunya. Hal ini seperti yang dikutip dalam sebuah buku yang berjudul ECONOMIC : *“Individual Choice and Its Consequences”* (Dillingham.A.E, Neil.T Skeggs dan J Lon Carlson, Illinois State University-USA, 1992, Hal 170)
2. Dalam dunia pemasaran saat ini, kepuasan konsumen menjadi tujuan utama bagi seorang produsen, hal ini disebabkan karena banyaknya bermunculan para pesaing. Oleh karena itu, sebagai seorang produsen atau manajer pemasaran, hal utama yang harus diperhatikan adalah manfaat,

kualitas dan pelayanan dari produk yang dijual, baik sebelum maupun sesudah pembelian (after sales service).

3. Setelah sebuah produk telah mendapatkan kepercayaan dari konsumennya, maka tanggung jawab produsen adalah menjaga, mempertahankan dan meningkatkan kualitas maupun pelayanan dari produk tersebut. Jagalah hubungan baik dengan konsumen.

Dengan kepercayaan yang telah dimiliki, maka sekalipun timbul produk-produk lain yang sejenis yang menjelma sebagai pesaing, sangat kecil kemungkinan bahwa konsumen akan berpindah dan beralih. Sekalipun ada, selama pihak produsen tetap mempertahankan hubungan baik, maka kemungkinan besar konsumen lama akan kembali, sebab tidak bisa dipungkiri juga bahwa adanya sikap mendua yang akan dilakukakan oleh konsumen dan itu semata-mata bersifat alamiah sebagai manusia yang selalu ingin tahu dan ingin mencoba hal-hal baru. Tetapi tidak sedikit pula produk-produk baru yang ingin menjadi pemain dan pelaku pasar namun “tenggelam” dan tidak dapat bertahan, dikarenakan kurangnya pengalaman dan kemampuan dalam menghadapi pasar.

DAFTAR PUSTAKA

- A. Z Nasution, *Konsumen dan Hukum*, Muliasari-Jakarta, 1995.
- Basu Swastha.D, T Hani Handoko, *Manajemen Penjualan*, edisi ke tiga, BPFE-Jogyakarta, 1989.
- : *Manajemen Pemasaran "Analisa Perilaku Konsumen"*, BPFE-Jogyakarta, 1997.
- Dillingham Alan. E, Neil T Skeggs, J Lon Carlson, *Economic "Individual Choice and Its Consequences"*, Illinois State University-USA, 1992.
- Freddy Rangkuti, *Riset Pemasaran*, Gramedia Pustaka Utama-Jakarta, 1997.
- J. Suprianto, *Statistik "teori dan Aplikasi"*, Jilid I, edisi ke lima, Erlangga-Jakarta, 1996.
- Kotler Philip, *Manajemen Pemasaran "Analisis, Perencanaan dan Pengendalian"*, Erlangga-Jakarta, 1994.
- : *Manajemen Pemasaran "Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Kontrol"*, Prehalindo-Jakarta, 1997

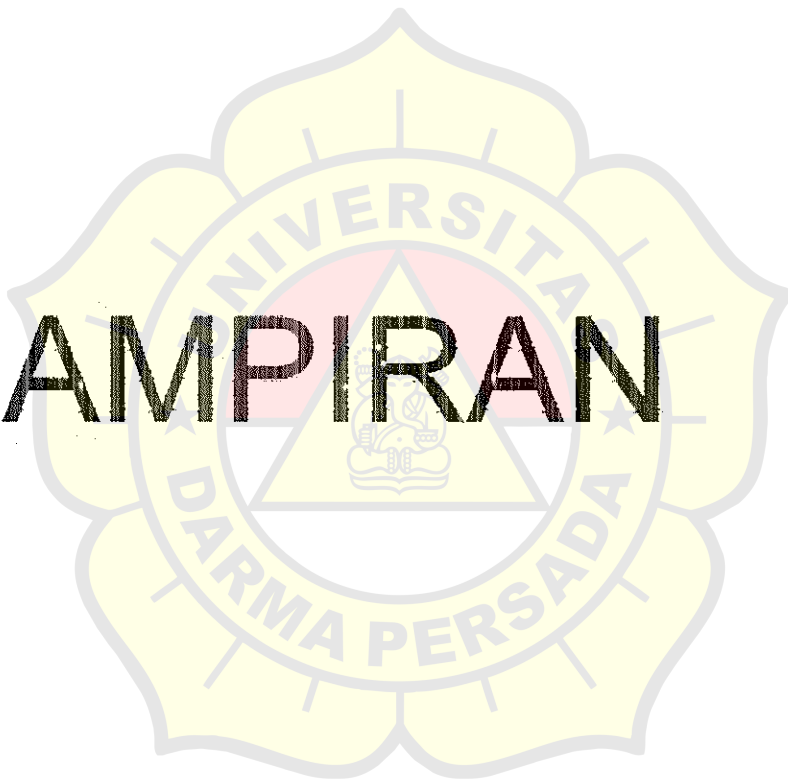
S. Yitnosumarseno, Dasar-Dasar Statistik, Raja Grafindo Persada-Jakarta, 1994.

Sofjan Assauri, manajemen Pemasaran “Dasar, Konsep dan Strategi”, Raja Grafindo Persada-Jakarta, 1996

Teguh Budiarto, Dasar Pemasaran, Gunadarma-Jakarta, 1993.



LAMPIRAN



Hal : Surat Permohonan

Kepada Yth. Ibu / saudara putri

Lamp : 4 (empat) lembar

di tempat

Dengan hormat,

Saya yang berranda tangan di bawah ini :

Nama : Irma Librianti

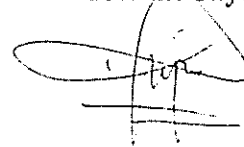
Status : Mahasiswa Universitas Darma Persada

Alamat : Jl. Malaka selatan AL : 46

Pondok kelapa, Jakarta timur.

Bersamaan dengan tugas akhir yang saya emban untuk membuat karya tulis berupa skripsi yang berjudul "ANALISA PERILAKU KONSUMEN TERHADAP PEMBELIAN SABUN DETERJEN" sebagai salah satu syarat kelulusan ujian sarjana, bermaksud untuk mengadakan penelitian dengan membuat suatu pertanyaan yang diharapkan sekiranya dapat di jawab dengan sebenar-benarnya oleh ibu /saudari. Atas perhatian dan bantuannya saya ucapkan banyak terima kasih. Wasalam

Hormat Saya



Irma Librianti

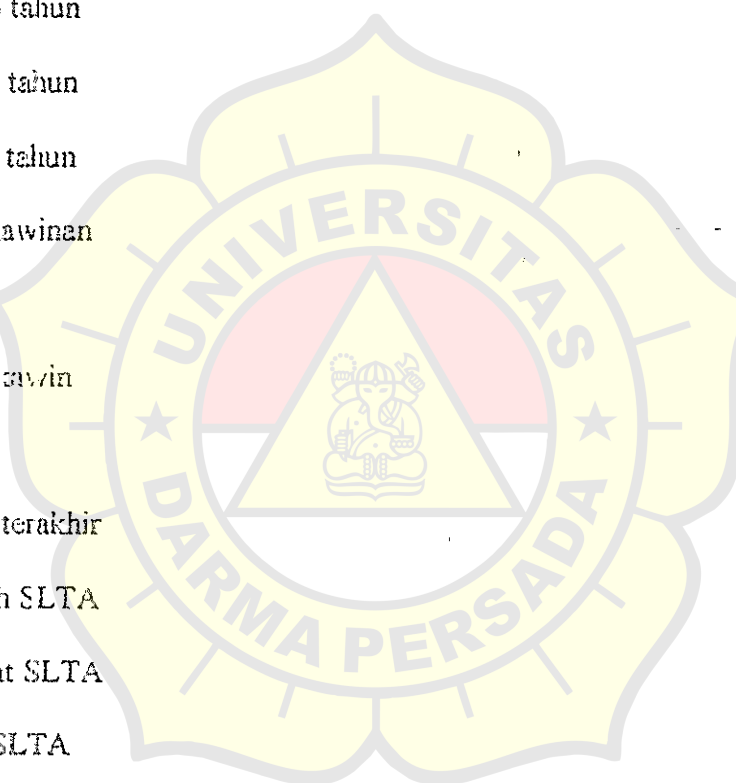
NIM : 97420046

KUISIONER PENELITIAN

NAMA :

* Mohon diisi oleh ibu dan saudari puari

* Buatlah tanda (X) pada jawaban yang anda pilih :

1. Usia
 - a. 15 - 25 tahun
 - b. 26 - 35 tahun
 - c. 36 - 50 tahun
 2. Status perkawinan
 - a. Kawin
 - b. Belum kawin
 - c. Janda
 3. Pendidikan terakhir
 - a. Dibawah SLTA
 - b. Setingkat SLTA
 - c. Di atas SLTA
 4. Pekerjaan
 - a. Ibu rumah tangga
 - b. Pegawai negeri
 - c. wirausaha
 - d. Pegawai swasta
 - e. Pensiunan
 - f. Pelajar / Mahasiswa.
 5. Penghasilan keluarga
 - a. Kurang dari Rp. 500.000
 - b. Rp. 500.000 – Rp. 1000.000
 - c. Di atas Rp. 1000.000
- 

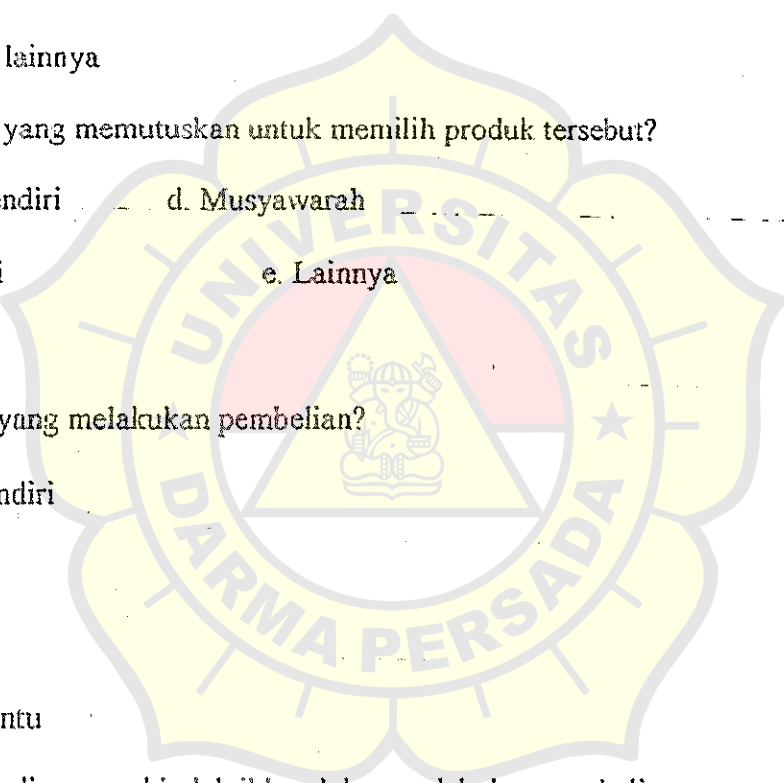
6. Dimanakah anda biasa berbelanja?
 - a. Supermarket
 - b. Warung terdekat
 - c. Pasar terdekat

 7. Sabun deterjen apakah yang biasa anda gunakan?
 - a. Rinso
 - b. So Klin
 - c. Attack
 - d. Yang lainnya

 8. Siapakah yang memutuskan untuk memilih produk tersebut?
 - a. Ibu sendiri
 - b. Suami
 - c. Anak
 - d. Musyawarah
 - e. Lainnya

 9. Siapakah yang melakukan pembelian?
 - a. Ibu sendiri
 - b. Suami
 - c. Anak
 - d. Pembantu

 10. Apakah ibu dipengaruhi oleh iklan dalam melakukan pembelian?
 - a. Ya
 - b. Tidak

 11. Apakah ibu memilih deterjen tersebut karna namanya yang sudah terkenal Dan banyak dipakai orang?
 - a. Ya
 - b. Tidak
- 

12. Seberapa pentingkah faktor-faktor di bawah ini harus dimiliki oleh suatu deterjen?

FAKTOR-FAKTOR	NILAI			
	1	2	3	4
Daya bersihnya				
Wanginya				
Kemasannya				
Harganya				
Anti nodanya				
Penjagaan warnanya				

- Keterangan Nilai :
1. Tidak penting
 2. Kurang penting
 3. Penting
 4. Sangat penting

- Terima kasih atas partisipasinya

PEMERINTAH KOTAMADYA JAKARTA TIMUR
KECAMATAN DUREN SAWIT
KELURAHAN MALAKA SARI
Jl. Raya Malaka No. 122 Telp. 8614774
JAKARTA

or : 42 / 073.554

Jakarta, 26 Februari 2001

piran :

ihal : Surat Keterangan

Kepada

Yth. Dewan Fakultas Ekonomi

Univ. Darma Persada

di

Tempat

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Drs.H. Gamin Nurdjaja MM

Jabatan : Kepala Kelurahan Malaka Sari

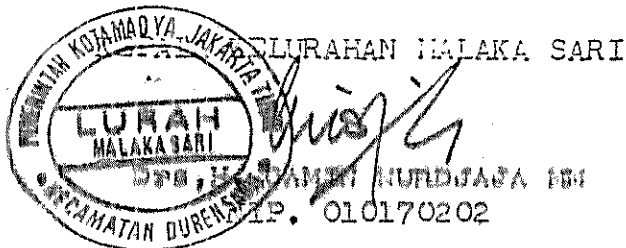
Dengan ini menerangkan :

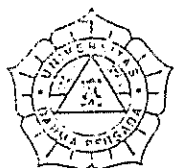
Nama : Irma Librianti

Status : Mahasiswa Universitas Darma Persada

NIM : 97420046

Ehwa Mahasiswa tersebut diatas telah melakukan riset/
pencarian data di wilayah Kelurahan Malaka Sari guna kelangka-
pan data untuk tugas akhir/skripsi, Demikian surat keterangan-
ini kami buat agar yang berkepentingen maklum.





UNIVERSITAS DARMA PERSADA

Jl. Rdin Inisa II (Terusan Casablanca) Pondok Kelapa - Jakarta 13450

Telp. 6649051, 6649053, 6649057 Fax. 6649052

E-mail : unsada@rad.net.id

Nomor : 131 /RISET/FE-UNSDA-III/2001

Jakarta, 21 Februari 2001

Lamp. : -

Perihal : Permohonan Kesempatan

Mengadakan F.I.S.E.T/

Mengumpulkan Data.

Kepada Yth.
Bapak Drs. H. Gamin Nurcaja, MM
Kepala Kelurahan Malaka Sari
Duren Sawit
Jakarta Timur

Dengan hormat,

Kami ingin menggunakan kesempatan ini untuk memohon dengan hormat agar kepada Manas swa Fakultas Ekonomi, Universitas Darma Persada tingkat akhir

Nama : Irma Librianti
N I M : 97420046
Alamat : Jl. Malaka Selatan A/45 Pondok Kelapa
Jakarta Timur ☎ (021) 8648815

dapat diberi kesempatan mengadakan riset/ mengumpulkan data di Kelurahan dan lingkungan RW/ dan RT bawar pimpinan Bapak/ Ibu, sebatas keperluan untuk melengkapi proses penulisan skripsi sebagai salah satu syarat untuk mencapai Gelar Sarjana.

Ju r u s a n : Manajemen Pemasaran
Thema Skripsi : Analisa Perilaku Konsumen Terhadap Pembelian Sabun Deterjen.

Kami sangat menghargai apabila Bapak/ Ibu berkenan petunjuk dalam mengumpulkan data-data yang diperlukan. Perlu kami informasikan bahwa kami sebagai Lembaga Pendidikan akan menjamin kerahasiaan data sesuai dengan Kode Etik Perguruan Tinggi.

Demikian atas perhatian serta bantuan Bapak/ Ibu kami ucapkan terima kasih

Fakultas Ekonomi
Universitas Darma Persada

DEKAN

u.b.

KEMENTERIAN MANAJEMEN

Dra. Endang Tri Pujiastuti

Tersusun Yth

1. Ketua RW 001 (RT 001, RT 003 dan RT 005)
2. Ketua RW 003 (RT 001, RT 003 dan RT 005)
3. Ketua RW 009 (RT 003, RT 005 dan RT 010)
4. Dekan FE (sebagai laporan)
5. Arsip