

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

1. Konsumen bakso jamur goreng “Mr. Jareng terdiri dari segmen pelajar, mahasiswa, dan masyarakat umum. Segmen pelajar dan mahasiswa didominasi oleh konsumen perempuan sedangkan konsumen pada masyarakat umum didominasi oleh laki-laki. Uang saku pelajar sebagian besar berkisar antara Rp. 11.000-Rp 17.000 dan pada segmen mahasiswa uang saku sebagian besar berkisar antara Rp. 30.000-Rp. 35.000. Untuk pendapatan pada segmen masyarakat umum sebagian besar berkisar antara Rp. 1.000.000 – Rp. 1.500.000. Makanan favorit ketiga segmen tersebut adalah gorengan.
2. Atribut yang menjadi motivasi pada segmen pelajar yang memiliki kesamaan pada kedua kondisi penjualan adalah tersebut antara lain: harga, rasa, tekstur, keamanan, dan kebersihan. Atribut motivasi pada kondisi penjualan ramai saja yaitu ikut teman, sedangkan pada kondisi penjualan sepi saja yaitu kemasan, kepraktisan dan keberadaan saos. Untuk segmen mahasiswa motivasi pada kedua kondisi penjualan adalah harga, rasa, tekstur, kepraktisan, keamanan dan keberadaan saos. Untuk kondisi penjualan ramai saja ditambah atribut kebersihan dan kandungan gizi. Motivasi pada segmen masyarakat umum yaitu rasa, tekstur, kepraktisan,

..... Motivasi paling dominan pada

3. Pada segmen pelajar hanya ada tiga atribut yang memiliki korelasi signifikan yaitu rasa, mudah didapat dan kebiasaan. Sementara itu pada segmen mahasiswa terdapat lima atribut yang memiliki korelasi yang signifikan yaitu atribut harga, rasa, tekstur, kepraktisan dan kandungan gizi. Pada segmen masyarakat umum tidak ada atribut motivasi yang memiliki korelasi dengan kondisi penjualan.

B. Saran

1. Kualitas rasa bakso jamur goreng "Mr Jareng" sebaiknya dijaga. Dari penelitian ini rasa menjadi motivasi dominan di ketiga segmen sehingga apabila kualitas rasa tetap terjaga maka motivasi konsumen tidak dimungkinkan akan bertambah.
2. Perlu diberi informasi kandungan gizi atau manfaat dari bakso jamur goreng "Mr. Jareng" terutama pada segmen mahasiswa. Dari hasil korelasi atribut kandungan gizi memiliki korelasi dengan kondisi penjualan, apabila semakin konsumen tahu kandungan gizi bakso jamur goreng "Mr. Jareng" maka penjualan akan meningkat.
3. Sebaiknya produsen lebih fokus penjualan pada segmen pelajar ataupun mahasiswa. Pada segmen masyarakat umum semua atribut motivasi tidak memiliki korelasi dengan kondisi penjualan, sehingga kondisi penjualan