

V. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian bauran pemasaran dan loyalitas konsumen tauco di kota Prabumulih. Maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut.

1. Bauran pemasaran tauco terdiri dari empat alat pemasar yang terdiri dari produk tauco yang didasari preferensi konsumen tentang atribut tauco meliputi rasa, tekstur tauco, aroma tauco, kondisi kemasan, dan kebersihan produk, alat pemasar selanjutnya yaitu harga tauco, kemudahan mendapatkan produk, dan promo penjualan yang menggunakan metode *mouth to mouth*. Berdasarkan hasil analisis marjin pemasaran, margin pemasaran pedagang tauco dibagi kedalam 2 saluran, yaitu saluran pertama margin keuntungan yang diperoleh pedagang besar ialah sebesar 27,24 persen dengan keuntungan sebesar Rp6.810 dan margin keuntungan yang diperoleh oleh pedagang pengecer ialah sebesar 6,89 persen dengan keuntungan yang didapat sebesar Rp1.722,94. Saluran kedua, margin keuntungan yang diperoleh pedagang pengecer ialah sebesar 7,23 persen dengan keuntungan yang didapat dari hasil penjualan sebesar Rp1.590,87.
2. Konsumen tauco rata-rata berumur 40 tahun, pendidikan konsumen yang rata-rata lulusan SMA, jumlah anggota keluarga rata-rata empat orang dan

pekerjaannya sebagai ibu rumah tangga dengan pendapatan keluarga sebesar Rp5.341.666.

3. Atribut tauco dalam penelitian ini meliputi rasa, tekstur tauco, aroma tauco, kondisi kemasan, kebersihan produk, harga tauco, kemudahan mendapatkan produk, dan promo penjualan.
4. Tingkat kepuasan konsumen terhadap tauco berada pada tingkatan “puas” yaitu sebesar 71,2 persen. Loyalitas konsumen terhadap tauco termasuk pada tahap pembeli yang loyal. Berdasarkan piramida loyalitas yang terbentuk, nilai *switcher buyer* hanya sebesar 6,7 persen yang artinya hanya 4 responden yang berkemungkinan untuk berpindah ke produk kedelai yang lain dibuktikan dengan nilai piramida loyalitas yang meningkat ke atas dengan nilai *committed buyer* yang lebih dari 80 persen.

B. Saran

Saran yang dapat diberikan berdasarkan hasil penelitian adalah sebagai berikut.

1. Bagi produsen tauco, sebaiknya dapat memproduksi tauco sesuai dengan selera yang konsumen inginkan, yaitu dengan tetap mempertahankan rasa tauco, membuat aroma tauco semakin menarik perhatian konsumen, tekstur tauco yang sesuai dengan keinginan konsumen, kondisi kemasan sebaiknya dibuat lebih menarik dengan menambahkan merek atau mempercantik bentuk kemasan sehingga konsumen yang datang dari luar daerah puas dengan tauco asli Prabumulih, kebersihan produk yang tetap dijaga, harga tauco yang ditetapkan sesuai dengan ukuran kemasan tauco, dan penempatan akhir

produk yang memudahkan konsumen dalam mendapatkan produk tersebut, serta promo penjualan yang perlu ditingkatkan agar tidak hanya menggunakan metode *mouth to mouth* namun bisa menggunakan media cetak, masa atau media sosial seperti internet agar produk mampu dikenal masyarakat luar, selain itu penggunaan merek pada tauco dapat menunjukkan bahwa tidak hanya tauco yang mendapatkan perhatian dari konsumen namun produsen yang memproduksi tauco juga akan mendapatkan kepercayaan yang lebih dalam meyakinkan konsumennya.

2. Bagi peneliti lain, disarankan untuk melakukan penelitian sejenis dengan menambahkan variabel-variabel lain yang belum diteliti dalam penelitian untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan produk tauco, dan kelayakan finansial produksi tauco.