

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

1. Pola konsumsi santan Sun Kara di Kota Bandar Lampung dilihat dari frekuensi pembelian rata-rata adalah 3-4 kali dan jumlah pembelian berkisar antara 62-200 ml dalam sebulan. Konsumen lebih sering membeli santan Sun Kara di warung karena dekat dengan tempat tinggal. Santan Sun Kara biasanya digunakan untuk bahan masakan seperti opor ayam, nasi uduk, bubur kacang hijau dan kolak pisang. Sebagian besar responden tidak mengetahui akan kandungan gizi yang terdapat di dalam santan. Umumnya mereka mengonsumsi santan Sun Kara karena selera.
2. Hasil uji t menghasilkan variabel harga santan Sun Kara, harga santan Cocomas, harga kelapa bulat, harga kelapa parut peras, harga daging ayam, harga kacang muda, harga cendol, jumlah anggota rumah tangga, dan pekerjaan berpengaruh nyata terhadap permintaan santan Sun Kara. Variabel yang tidak berpengaruh yaitu harga santan Kara, harga kacang hijau, harga gula merah, pendapatan rumah tangga, dan tingkat kesejahteraan rumah tangga.

3. Santan Sun Kara adalah bahan kebutuhan pokok yang digunakan dalam rumah tangga. Hubungan santan Sun Kara dengan Cocomas, daging ayam, nangka muda, dan cendol adalah substitusi atau saling mengganti. Hubungan kelapa bulat dan harga peras terhadap santan Sun Kara adalah komplementer atau saling melengkapi.
4. Hasil perhitungan CSI maka diperoleh secara keseluruhan konsumen santan Sun Kara telah merasa puas setelah mengonsumsi santan Sun Kara.
5. Konsumen yang sensitif terhadap harga (*switcher buyer*) dari keseluruhan responden atau sebanyak 7 orang responden. Konsumen yang membeli santan Sun Kara berdasarkan kebiasaan (*habitual buyer*) sebanyak 33 orang responden. Konsumen *satisfied buyer* sebanyak 53 orang responden. Jumlah responden yang termasuk *liking the brand* adalah sebanyak 44 orang responden. Konsumen yang termasuk *committed buyer* yaitu sebanyak 27 orang responden saja. Artinya bahwa responden secara keseluruhan tidak setuju mereka dinyatakan sebagai *committed buyer*.

B. Saran

Penelitian ini mengkaji tentang pola konsumsi, permintaan, kepuasan dan loyalitas konsumen ibu rumah tangga dalam mengonsumsi santan Sun Kara di Kota Bandar Lampung. Berdasarkan hasil penelitian ini, disarankan agar:

1. Atribut promosi mempunyai skor terendah dan konsumen santan Sun Kara yang loyal masih sedikit jumlahnya. Oleh karena itu disarankan agar produsen lebih meningkatkan promosi sehingga dapat menarik lebih

banyak konsumen dan produsen juga harus terus meningkatkan kualitas produk serta membangun kesadaran merek kepada konsumen santan Sun Kara.

2. Konsumen lebih banyak membeli santan Sun Kara pada warung sehingga disarankan agar pemasar selalu menjaga ketersediaan produk Santan Sun Kara pada warung.
3. Pada penelitian ini perhitungan kepuasan dilakukan secara keseluruhan oleh karena itu disarankan agar peneliti lain dapat melakukan penelitian dengan melakukan perhitungan yang lebih menekankan pada setiap responden sehingga dapat diketahui atribut-atribut yang perlu ditingkatkan pada santan Sun Kara.