

## BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian ini dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Tahu Alami terletak di Jalan Adinegoro No.12 RT/RW 01/02 Kecamatan Lubuk Buaya Kecamatan Koto Tangah Kota Padang, pemiliknya bernama Ummi Habibah dan Muakhir. Usaha ini berdiri dilatar belakang oleh faktor ekonomi, pemilik berusaha untuk membantu perekonomian keluarganya. Satu cetakan Tahu Alami dijual dengan harga Rp.65.000 dengan isi 119 potong tahu. Usaha ini dibangun di rumah pemilik dan semua tenaga kerjanya disediakan tempat tinggal oleh pemilik maka usaha ini dibuka pagi hari mulai dari jam 05.00 sampai 18.00. Usaha Tahu Alami memiliki 8 orang tenaga kerja dan berasal dari tenaga kerja luar keluarga. Untuk pasokan bahan baku yang digunakan dalam proses pembuatan tahu yaitu kedelai yang berasal dari Brazil yang pengecernya berada di Baypass Padang. Jenis kedelai yang digunakan yaitu kedelai NP meral dan kedelai biru bola. Untuk sumber modal biaya berasal dari dana sendiri. Untuk pengaturan keuangan dilakukan langsung oleh pemilik usaha Tahu Alami. Untuk aspek promosi usaha Tahu Alami menggunakan promosi *personal selling*.
2. Berdasarkan persepsi konsumen didapatkan bahwa atribut yang memiliki kepentingan tinggi, namun tingkat kinerjanya belum sesuai dengan keinginan konsumen yaitu atribut daya tahan, izin produksi dan informasi produk. Atribut yang dinilai memiliki tingkat kepentingan tinggi dan kinerja yang bagus yaitu atribut cita rasa, tekstur, warna tahu dan kecepatan penjual dalam melayani pembeli. atribut yang dinilai kurang penting bagi konsumen dan tingkat kinerjanya juga biasa-biasa saja yaitu atribut kemasan tahu. atribut yang dinilai kurang penting bagi konsumen tapi pelaksanaan kinerja perusahaan dinilai sangat baik yaitu atribut lokasi pembelian dan harga tahu.

### B. Saran

Untuk memperbaiki persepsi konsumen tentang kualitas produk pada usaha Tahu Alami dapat dilakukan peningkatan kinerja pada atribut kualitas

produk dengan cara lebih memperhatikan atribut daya tahan, izin produksi dan informasi produk tersebut dengan cara lebih mempromosikan Tahu Alami kepada konsumen agar konsumen lebih mengenal dan mengetahui Tahu Alami. Tahu Alami harus lebih mempromosikan produknya bukan hanya di tempat usahanya saja tapi juga ke pasar-pasar tradisional karna masih banyak konsumen di pasar yang belum mengetahui kenapa Tahu Alami daya tahannya hanya 24 jam saja dan masih memilih tahu dengan merek lain karna tahu tersebut lebih dapat bertahan lama dibandingkan dengan Tahu Alami, masih ada konsumen yang belum mengetahui merek tahu yang mereka beli, dimana pabrik tahu yang mereka beli dan bagaimana pengolahan dari tahu yang mereka beli. Begitu juga dengan izin produksi karna konsumen belum banyak yang mengetahui tentang izin produksi dari Tahu Alami. Pemberian informasi tentang izin produksi dari Tahu Alami ini juga dapat dilakukan dengan menempel kertas yang bertuliskan telah memiliki izin produksi dari Dinas terkait.

Dengan adanya promosi ini diharapkan konsumen lebih mengenal segala sesuatu tentang Tahu Alami sehingga tertarik dalam membeli produk Tahu Alami. Diharapkan dengan konsumen mengetahui letak pabrik Tahu Alami mereka juga tertarik untuk membeli Tahu langsung ke pabriknya karna pabriknya pun juga dekat dengan salah satu pasar tradisional yaitu pasar Lubuk Buaya. Tahu Alami juga harus memperhatikan lagi plastik yang digunakan oleh pedagang pengecer untuk membungkus tahu. Tahu Alami hendaknya memberikan arahan kepada pedagang pengecer mereka untuk mengganti dengan plastik yang lebih aman.

Untuk atribut yang berada pada kuadran IV yaitu atribut harga tahu menjadi atribut yang kinerjanya berlebihan menurut konsumen. Menurut konsumen tahu dengan harga Rp.700 itu murah karna terletak pada kuadran IV. Maka hal ini dapat dijadikan pertimbangan bagi usaha Tahu Alami untuk menaikkan harga produknya jika nantinya terjadi masalah kenaikan bahan baku kedelai.