BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Dalam penelitian ini penulis tidak menganalisis faktor lain yang berhubungan dengan kemasan seperti harga produk setelah menggunakan kemasan, kualitas dan kuantitas kemasan, keuntungan yang didapat Yogya Sunda Dept. Store, dan biaya yang dikeluarkan untuk membuat kemasan.

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang penulis lakukan yang berkaitan dengan pengaruh kemasan terhadap keputusan untuk membeli konsumen, yaitu dengan menggunakan metode statistik dan distribusi frekuensi, maka dalam bab ini penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut :

1 Pelaksanaan kemasan di Yogya Sunda Dept. Store

- Plastik disablon terlebih dahulu
- Penempelan label
- Pengisian makanan
- Pengepresan
- Pengepakan

2 Berdasarkan perhitungan dengan menggunakan metode statistik non parametrik bahwa antara kemasan dan keputusan untuk membeli konsumen terhadap hubungan yang sempurna

3 Berdasarkan perhitungan dengan menggunakan koefisien determinasi r^2 yang menunjukkan besarnya pengaruh variable x terhadap variable y. Ini dapat

dijelaskan bahwa pengaruh kemasan sebesar 0,99% yang dapat mempengaruhi keputusan untuk membeli.

4 Dengan menggunakan perhitungan uji statistik t, dapat t_{hitung} sebesar 69,92 dan t_{tabel} 1,98, dan Hal ini berati $t_{hitung} > t_{table}$ (69,92 > 1,98), maka Ho ditolak dan H_1 diterima. Dan perhitungan uji regresi sebesar Y= 0,67 + 1,02 X_i. Dari kedua perhitungan ini menunjukan bahwa kemasan sangat berperan dalam keputusan pembelian konsumen.

5 Penilaian dan tanggapan konsumen secara keseluruhan terhadap Yogya Sunda Dept. Store dinilai cukup baik oleh konsumen, hal ini terbukti dengan besarnya konsumen yang terpilih sebagai yang menyatakan setuju dan sangat setuju untuk hampir setiap peryataan dalam kuesioner yang penulis sebarkan, begitu juga dengan keputusan untuk membeli konsumen dinilai baik, karena semua peryataan disetujui oleh sebagian besar responden

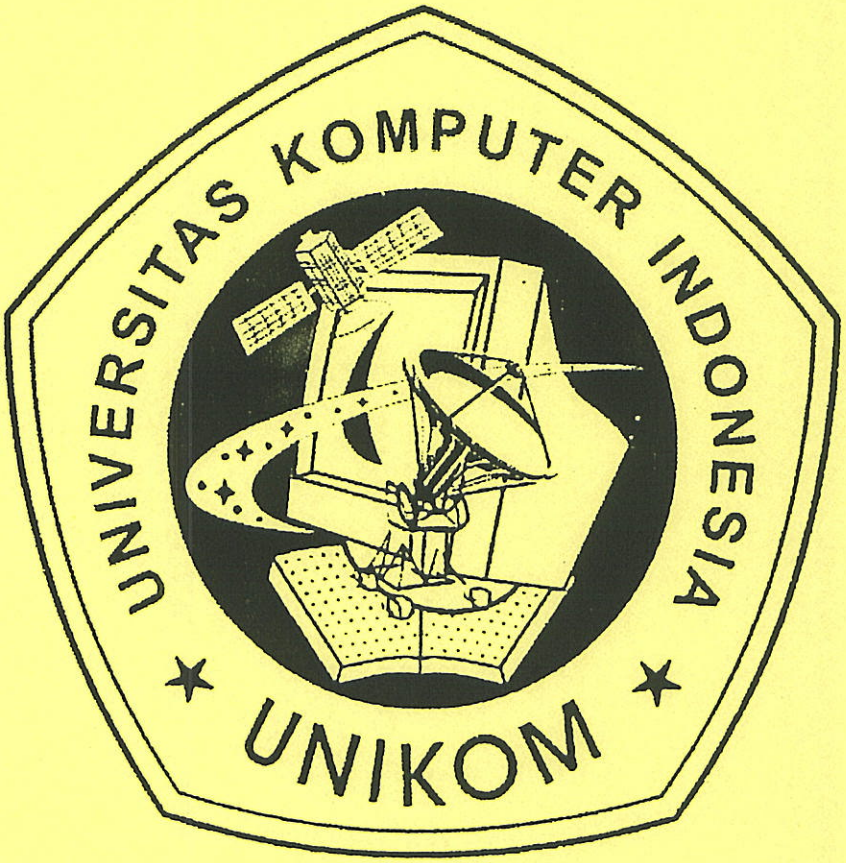
5.2 Saran

Bersadarkan pada kesimpulan diatas analisa hasil penelitian yang penulis sebutkan diatas maka penulis mengajukan beberapa saran sebagai berikut :

1 Meskipun keseluruhan kemasan Yogya Sunda Dept. Store cukup baik akan tetapi akan bisa dikatakan lebih baik lagi jika kemasan tersebut sesuai dengan keinginan dan selera konsumen bahwa kemasan dari Yogya Sunda Dept. Store tersebut benar-benar baik dapat mengerti akan keinginan dari konsumen

2 Perusahaan harus dapat mengikuti perkembangan dari produk pesaing dan alangkah baiknya jika perusahaan dapat menciptakan kemasan yang lebih baik

dan mempunyai kelebihan dari kemasan perusahaan lain, dimana perusahaan tersebu mempunyai variasi tersendiri dan akan memberikan ciri-ciri sehingga konsumen dapat lebih tertarik terhadap produk Yogya Sunda Dept. Store dan konsumen juga dapat mengenal kemasan dari produk yang dikeluarkan oleh perusahaan tersebut.


UNIVERSITAS KOMPUTER INDONESIA
UNIKOM