

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Pengetahuan konsumen mempunyai kategori tinggi sebanyak 69 responden (86,3 %) konsumen dalam dan luar kota Yogyakarta telah mengetahui Bakpiaku melalui informasi yang diperoleh konsumen dari media internet.
2. Sikap konsumen mempunyai kategori sedang sebanyak 56 responden (70,0%) konsumen menyukai produk Bakpiaku ditawarkan hingga pelayanan yang diberikan untuk memuaskan konsumen. Sikap pelayanan yang baik dan ramah menjadi hal utama yang diperhatikan oleh konsumen.
3. Pengaruh pengetahuan konsumen pada penelitian ini membuktikan bahwa pengetahuan konsumen berpengaruh terhadap keputusan pembelian oleh-oleh di Bakpiaku Yogyakarta, hal ini dibuktikan dengan hasil statistik uji t untuk pengetahuan konsumen diperoleh nilai t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} sebesar $5,067 > 0,816$.
4. Pengaruh sikap konsumen pada penelitian ini membuktikan bahwa sikap konsumen berpengaruh terhadap keputusan pembelian oleh-oleh di Bakpiaku Yogyakarta, hal ini dibuktikan dengan hasil statistik uji t

untuk sikap konsumen diperoleh nilai t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} sebesar $5,439 > 0,816$

5. Pengaruh pengetahuan dan sikap konsumen pada penelitian ini membuktikan bahwa pengetahuan dan sikap konsumen berpengaruh terhadap keputusan pembelian oleh-oleh di Bakpiaku Yogyakarta, hal ini dibuktikan dengan nilai F hitung sebesar 30,864 dengan nilai signifikan sebesar 0,000 ($< 0,05$)

B. Saran

Berdasarkan hasil kesimpulan yang telah diuraikan maka dapat diberikan saran-saran, yaitu :

1. Sebagai konsumen, sebaiknya lebih cermat mengetahui informasi tentang oleh-oleh yang akan dibeli meliputi pengetahuan produk, pengetahuan pembelian produk dan pengetahuan pemakaian produk dengan mencari informasi yang akurat melalui media massa atau media cetak sebelum memutuskan membeli, karena semakin banyak informasi yang didapat akan semakin yakin dan tidak ragu untuk membeli oleh-oleh pilihan konsumen.
2. Sebagai konsumen sebaiknya juga menunjukkan sikap menghargai kepada perusahaan seperti bersabar jika saat ingin menanyakan informasi tentang oleh-oleh Bakpiaku kepada pramuniaga toko dan pada saat bertanya mengenai ketersediaan stock oleh-oleh Bakpiaku ditoko, terutama saat kondisi toko sedang ramai.

3. Diharapkan perusahaan mampu meningkatkan pengetahuan konsumen terkait semua informasi oleh-oleh Bakpiaku melalui media cetak dan media internet yang dapat diperbarui secara rutin dan disajikan secara menarik supaya konsumen dapat lebih mengenal dan mengetahui oleh-oleh Bakpiaku.
4. Diharapkan perusahaan untuk tetap berkomitmen mengutamakan sikap melayani konsumen dengan baik dan ramah saat konsumen berkunjung yang dapat memberikan dampak positif bagi perusahaan seperti meningkatnya jumlah konsumen yang melakukan keputusan pembelian oleh-oleh Bakpiaku.
5. Diharapkan di masa mendatang perusahaan dapat lebih menyeimbangkan pengetahuan dan sikap konsumen terhadap keputusan pembelian oleh-oleh Bakpiaku supaya dapat semakin berkembang dan konsumen semakin mengenal dan mengetahui oleh-oleh Bakpiaku.