

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan temuan dari penelitian yang memperhatikan faktor-faktor yang memengaruhi preferensi konsumen terhadap pembelian tahu sutra, seperti harga, kualitas, selera, dan jumlah tanggungan, dapat disimpulkan bahwa:

1. Tingkat preferensi konsumen terhadap atribut – atribut produk tahu sutra tidaklah berpengaruh yang signifikan, karena kebanyakan dari masyarakat Desa Ragajaya tidak terlalu memperhatikan secara detail terhadap atribut – atribut tahu sutra saat memutuskan untuk membeli.
2. Faktor harga, dan kualitas menjadi paling dominan terhadap preferensi konsumen tahu sutra, temuan menunjukkan bahwa konsumen cenderung memberikan perhatian yang signifikan terhadap harga dengan nilai 2.579 dan kualitas produk tahu sutra 2.032 dalam proses pengambilan keputusan pembelian mereka.

Saran

Berdasarkan hasil dari penelitian diatas, ada beberapa saran yang perlu direkomendasikan sebagai pertimbangan untuk penjualan tahu sutra di Desa Ragajaya agar penjualannya lebih maksimal, sebagai berikut:

1. Penjual tahu sutra di Desa Ragajaya perlu mempertimbangkan strategi harga yang dapat menarik konsumen. Hal ini dapat mencakup penyesuaian harga agar tetap kompetitif di pasar namun tetap menghasilkan keuntungan yang memadai.
2. Investasi dalam meningkatkan kualitas produk tahu sutra harus dipertimbangkan sebagai langkah untuk mempertahankan atau meningkatkan preferensi konsumen.
3. Dalam upaya mempengaruhi preferensi konsumen, promosi kualitas dan harga produk tahu sutra dapat menjadi strategi yang efektif. Promosi yang menekankan keunggulan kualitas produk dan keunggulan harga dibandingkan dengan pesaing membantu meningkatkan kesadaran konsumen dan mempengaruhi keputusan pembelian mereka.