

## BAB 7 KESIMPULAN DAN SARAN

### 7.1. Kesimpulan

Kesimpulan yang didapatkan sesuai dengan tujuan awal riset pemasaran yaitu melakukan strategi *bundling* produk yangko yang diminati oleh konsumen.

Kesimpulan yang didapatkan adalah sebagai berikut :

- a. Strategi *bundling* produk yangko yang sesuai minat konsumen yaitu menggabungkan bakpia dan yangko dalam satu kemasan dengan nama Bakpia Yangko
- b. Minat beli konsumen terhadap yangko memiliki persentase awal 49% meningkat menjadi 89% pada produk bakpia yangko yang menggunakan strategi *bundling*.
- c. Sebanyak 79% responden mengetahui makanan tradisional yangko dan 99% responden mengetahui makanan tradisional bakpia dari 342 responden
- d. Responden membeli makanan tradisional dalam sebulan paling banyak didominasi 1 sampai 2 kali dengan persentase 50%
- e. Uang yang dihabiskan konsumen dalam sebulan untuk membeli makanan tradisional yaitu Rp. 50.000 sampai Rp. 100.000 dengan persentase 29%
- f. Faktor yang paling mempengaruhi minat konsumen dalam membeli makanan tradisional yaitu rasa
- g. Rasa yangko yang paling disukai konsumen yaitu rasa original dengan persentase 64% dan rasa yang paling disukai dari bakpia adalah kacang hijau dengan persentase 63,5%
- h. Data yang didapatkan menunjukkan 78 (24,2%) responden adalah penduduk asli Yogyakarta, 91 (28,3%) responden adalah pendatang dari luar Yogyakarta yang menetap di Yogyakarta, dan paling banyak responden yaitu 153 (47,5%) merupakan wisatawan
- i. Jumlah isi bakpia dan yangko dalam satu kemasan yang akan digunakan yaitu isi bakpia 12 dan isi yangko 16 buah dan isi bakpia 10 dan isi yangko 18 buah
- j. Harga bakpia yangko berdasarkan pertimbangan data dan pengambil keputusan ditetapkan sebesar Rp. 25.000/kotak untuk isi bakpia 12 yangko 16 dan Rp. 24.000 untuk isi bakpia 10 yangko 18.

- k. Sebanyak 86% responden tertarik terhadap produk bakpia yangko yang 89% minat membeli bakpia yangko sesuai dengan harga dan isi yang dipilih responden sehingga produk bakpia yangko layak untuk dipasarkan
- l. Promosi dan pemasaran dapat dilakukan melalui media sosial yang paling diminati konsumen yaitu *instagram* dengan persentase pengguna 83,3%
- m. Saran pemasaran dilakukan dengan menitipkan bakpia yangko di gerai makanan tradisional Yogyakarta yang ada dipinggir jalan dan memasarkan melalui *instagram* dengan konten yang menarik.
- n. Berdasarkan komentar konsumen bakpia yangko sangat cocok dijadikan oleh-oleh makanan untuk teman atau keluarga karena lebih menghemat biaya
- o. Analisis tren menunjukkan sebanyak 89% pendatang yang menetap, 84% wisatawan, dan 77% penduduk asli Yogyakarta memiliki alasan membeli makanan tradisional Yogyakarta yaitu untuk oleh-oleh teman/keluarga.

## **7.2. Saran**

Riset pemasaran ini memberikan batasan berfokus pada usulan strategi *bundling* produk yangko yang diminati konsumen dan menganalisis tanggapan responden terhadap produk bakpia yangko. Saran bagi peneliti selanjutnya bisa menganalisis mengenai strategi pemasaran dan penjualan yang cocok untuk bakpia yangko sehingga dapat berfokus pada peningkatan penjualan bakpia yangko pada IKM Yangko Pak Prpto. Selain itu perlu adanya analisis mengenai kemasan bakpia yangko yang diminati konsumen karena pada riset ini desain kemasan tidak didasari oleh metode atau analisis yang berfokus pada kemasan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Agus Nuroso, S. (2012). Studi Pembuatan Yangko. *Teknologi Pangan Faperta UNISI*, 23-37.
- Alfian, D. (2017, September 6). *10 Alasan Kenapa Biskuit Monde Butter Cookies Adalah Biskuit Paling Membingungkan*. Diakses dari [www.inovasee.com](http://www.inovasee.com): <https://www.inovasee.com/biskuit-paling-membingungkan-28933/> pada 28 September 2018.
- Churchill, G. A., & Tom J. Brown. (2004). *Basis Marketing Research*. United States of America: Thomson South-Western.
- Dempspey, P., & D. A. (2002). *Riset Keperawatan Buku Ajar dan Latihan, Edisi 4*. Jakarta: EGC.
- Dinas Perindustrian Perdagangan dan UKM. (2018). *Buku Potensi IKM Tahun 2018*. Yogyakarta: Satker Dinas Perindustrian Perdagangan dan UKM.
- Direktorat Jenderal Kekayaan Intelektual. (2018). *Pangkalan Data Kekayaan Intelektual*. Diakses dari [pdki-indonesia.dgip.go.id](http://pdki-indonesia.dgip.go.id): <https://pdki-indonesia.dgip.go.id/>
- Ditjen Kependudukan Pencatatan Sipil Kemendagri. (2018). *Statistik Penduduk D.I. Yogyakarta*. Diakses dari <http://kependudukan.jogjaprov.go.id>: <http://kependudukan.jogjaprov.go.id/olah.php?module=statistik&periode=10&jenisdata=penduduk&berdasarkan=golonganusia&rentang=5&prop=34&kab=00&kec=00> pada 1 Oktober 2018.
- Doman, D., Dennison, D., & Doman, M. (2002). *Market Research Made Easy*. Canada: Self Counsel Press.
- Heri Setiawan, S. M. (2004). Pengaruh Bundling Strategy terhadap Keunggulan Bersaing. *Jurnal Sains Pemasaran Indonesia*, 111-126.
- Hernawan. (2012, Januari 21). *10 Karakter Unik Konsumen Indonesia*. Diakses dari [Marketing.co.id](http://Marketing.co.id): <https://marketing.co.id/10-karakter-unik-konsumen-indonesia/>
- Ika, A. (2018, Agustus 8). *BI: Pertumbuhan Ekonomi DIY hingga 5,6 Persen di 2018*. Diakses dari [regional.kompas.com](http://regional.kompas.com): <https://regional.kompas.com>

/read/2018/05/08/11093651/bi-pertumbuhan-ekonomi-diy-hingga-56-persen-di-2018 pada 5 Oktober 2018.

J.CO. (2018). *J.CO Delivey*. Diakses dari [www.jcodelivery.com](http://www.jcodelivery.com): <https://www.jcodelivery.com/> pada 20 Oktober 2018.

Kuenya Najmina. (2018, Januari 24). *Kue Nampan*. Diakses dari [www.kuenya-najmina.com](http://www.kuenya-najmina.com): <http://www.kuenya-najmina.com/2018/01/kue-nampan.html> pada 18 Oktober 2018.

Larosa, S. R., & Sugiarto. (2010). Analisis Pengaruh Harga, Kualitas Produk dan Lokasi Terhadap Kepuasan Pembelian. 1-25.

Litbang, K. S. (2017, Desember 14). *10 Oleh-Oleh Makanan Khas Indonesia Paling Populer*. Diakses dari [lifestyle.sindonews.com](http://lifestyle.sindonews.com): <https://lifestyle.sindonews.com/read/1265692/185/10-oleh-oleh-makanan-khas->

Mcdanold. (2018). *Happy Meal Cheeseburger*. Retrieved from [mcdonalds.co.id](http://mcdonalds.co.id): <https://mcdonalds.co.id/menu/item/51?ref=13> pada 28 Oktober 2018.

Malhorta, N. K. (2005). *Riset Pemasaran*. Klaten: PT Indeks.

Malhotra, N. K., & Birks, D. F. (2007). *Marketing Research An Applied Approach*. European: Financial Times Prentice Hall.

McClave, J. T., Bendon, P., & Sincich, T. (2010). *Statistik untuk Bisnis dan Ekonomi*. Jakarta: Erlangga.

Petrescu, M., & Lauer, B. (2017). Qualitative Marketing Research: The State of Journal Publications. *The Qualitative Report*, 2248-2287.

Pizza Hut. (2018). *Pizza Hut Triple Box*. Diakses dari [www.pizzahut.co.id](http://www.pizzahut.co.id): <https://www.pizzahut.co.id/promosi/takeaway/tripple-box> pada 19 Oktober 2018.

Portal Wisata. (2018). *30 Oleh-oleh Khas Jogja Yang Murah, Terkenal dan Unik*. Diakses dari [tempatwisataunik.com](http://tempatwisataunik.com): <https://tempatwisataunik.com/info-wisata/wisata-belanja/oleh-oleh-khas-jogja> pada 11 September 2018.

Putri, A. A., & Wibowo, SE. MSi., S. (2017). Pengaruh Strategi Bundling terhadap Minat Beli Konsumen. *e-Proceeding of Applied Science*, 205-212.

Ramadhan. (2018, Mei 23). *Wafer Khong Guan ini Sering Jadi Rebutan, Padahal Banyak yang Lebih Enak, Ternyata Ada 2 Hal Uniknya*. Diakses dari [style.tribunnews.com](http://style.tribunnews.com): <http://style.tribunnews.com/2018/05/23/wafer-khong>

-guan-ini-sering-jadi-rebutan-padahal-banyak-yang-lebih-enak-ternyata-ada-2-hal-uniknya pada 1 Oktober 2018.

Republik Indonesia. (2013). *Peraturan Kepala Badan Pengawas Obat dan Makanan Republik Indonesia Nomor 36 Tentang Batas Maksimum Tambahan Bahan Pengawet*. Jakarta: Kepala Badan Pengawas Obat dan Makanan Republik Indonesia.

Republik, I. (1999). *Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 69 Tentang Label dan Iklan Pangan*. Jakarta: Sekretariat Negara.

Soesatyo, N., & Rumambi, L. J. (2013). Analisa Credibility Celebrity Endorser Model : Sikap Audience terhadap Iklan dan Merek Serta Pengaruhnya pada Minat Beli "Top Coffee" . *Jurnal Manajemen Pemasaran*, 1-12.

Stremersch, S., & Tellis, G. J. (2002). Strategic Bundling of Products and Prices: A New Synthesis for Marketing. *Journal of Marketing*, 55-72.

Suprijanto. (2009, Agustus 20). *Pendidikan Orang Dewasa*. Jakarta: PT. Bumi Aksara. Diakses dari Pelajarindo.com: <https://pelajarindo.com/pengertian-brainstorming/> pada 23 Oktober 2018.

Sutanto, R. R. (2013). *Manajemen dan Pengembangan Pemasaran pada Usaha PT. Indokharisma Agung Sentosa*. Agora.

Taan, H. (2010). Peran Riset Pemasaran dalam Pengambilan Keputusan Manajemen. *Jurnal Manajemen dan Akuntansi*, 89-97.

## LAMPIRAN



Penyebaran Kuesioner



Gerai Yangko Pak Prapto



**Tempat Produksi Yangko Pak Prapto dan Bakpia 82**



**Proses Brainstorming**



**Proses Evaluasi**

<b>Transkrip Wawancara Awal</b>	
<b>Nama</b>	<b>Pertanyaan/Jawaban</b>
Reyno	Kemarin kan sudah tanya profil dan lain-lain ya Bu. Sekarang bisa dimulai lagi ya Bu?
Ibu Galuh	Iya Mas
Reyno	Bu, sebetulnya untuk kepemilikan Yangko Pak Prpto ini bagaimana ya?
Ibu Galuh	Ya ini milik Pak Prpto mas, Cuma sekarang kan pak prpto sudah berumur 80 an jadi semuanya sudah diserahkan ke kami anak-anaknya
Reyno	Jadi dibagi sendiri-sendiri atau gimana ya Bu? Atau jd usaha bersama gitu?
Ibu Galuh	Jadi bisnis keluarga mas yang memang harus diteruskan, jadi adik saya mas gatot dan mas ganda itu yang memproduksi yangko saya yang memasarkan saja
Reyno	Kalo boleh tau pemasarannya memangnya dimana saja ya Bu?
Ibu Galuh	Pemasaran dijual disini mas, Toko Ngudiroso, Bakpia Kurnia Sari sama sebetulnya tadinya di Bandara juga mas tapi sekarang sudah gak.
Reyno	Kenapa yang di Bandara kok sudah tidak ya Bu?
Ibu Galuh	Saolnya mulai sepi mas peminatnya, sering kadaluarsa kalo disana. Kan sistemnya kami titip.
Reyno	Oh gitu, lalu untuk sehari itu kira kira bisa menjual berapa kotak yangko ya untuk keseluruhan Bu? Satu kotak isinya 30 ya Bu?
Ibu Galuh	Iya 30 Mas, kalo sekarang sekitar 200 an mas. Dulu sih bisa sampe 250 an kotak tapi sekarang sudah turun
Reyno	Dulu tuh kira-kira tahun berapa ya Bu?
Ibu Galuh	Ya sekitar 2016 lalu 2017 itu sudah terasa mulai menurun gara-gara yang dibandara distop.
Reyno	Kenapa ya Bu tidak memperluas makanan dengan nitipin makanan ke yang lain Bu?
Ibu Galuh	Ya sama mas, banyak yang kadaluarsa karna belum laku. Jangankan ditempat lain mas disini saja terkadang orang lebih banyak milih bakpia. Kadang aja tapi mas, apalagi temat lain kan mas.
Reyno	Oh gtu Bu, terus dari 200 yangko itu pasti habis terjual tiap hari Bu?
Ibu Galuh	Ya kadang habis kadang juga gak, tapi kan itu bisa bertahan seminggu jadi bisa dijual besoknya kalo ada yang belum terjual
Reyno	Jadi disini yang paling laku malah bakpia Bu?
Ibu Galuh	Ya tidak juga mas, kadang saja. Terkadang iya
Reyno	Disini udah pernah mengembangkan makanan yangko blm sh Bu?

Ibu Galuh	Ya udah paling variasi rasa saja mas
Reyno	Oh gtu Bu, Bu kalo misalkan saya ada ide mengembangkan makanan yangko gitu misal menggabungkan yangko dengan makanan lain atau ide lainnya gtu disini bolehkah saya merombak makanan yangko Bu?
Ibu Galuh	Boleh saja mas, silahkan kami terbuka saja
Reyno	Baik Bu mungkin saya akan mencari data-data terlebih dahulu dan nanti saya akan kemari lagi Bu
Ibu Galuh	Baik Mas
Reyno	Terimakasih Bu atas waktunya
Ibu Galuh	Sama-sama mas

<b>Transkrip <i>Brainstorming</i> (11 September 2018)</b>	
<b>Nama</b>	<b>Pertanyaan/Jawaban</b>
Reyno	Saya Mulai ya Bu?
Ibu Galuh	Baik Mas
Reyno	Menindaklanjuti ide saya kemarin Bu, saya akan menggabungkan antara bakpia dan yangko ke dalam satu kemasan. Jadi nanti ketika orang beli 1 kemasan sudah dapat bakpia dan yangko
Ibu Galuh	Kenapa sama bakpia mas?
Reyno	Karena waktu itu Ibu bilang disini terkadang bakpia lebih laku. Lalu berdasarkan data yang saya cari bakpia itu merupakan makanan tradisional paling digemari diindonesia Bu
Ibu Galuh	Ya bisa saja sh, unik juga mungkin laku juga. Tapi nanti kemasannya diperhatikan mau gimana mas?
Reyno	Ya kemasan ini kita diskusi sekalian Bu, oh iya kan ini kita juga butuh patner Bu untuk penggabungan ini. Kira-kira ada gak ya Bu penjual bakpia yang bisa diajak kerja sama?
Ibu Galuh	Oh ada, adik saya Pak Ganda juga menjual bakpia selain produksi yangko. Bakpia 82
Reyno	Itu bisnis keluarga juga Bu?
Ibu Galuh	Bukan, itu pribadi milik pak ganda
Reyno	Nah lalu kemasanya nih Bu, kira-kira Ibu ada usul gak ya?
Ibu Galuh	Ya klo desain saya serahkan ke masnya saja, yang penting bentuk dan ukuran kotak disamain aja dengan kemasan sebelumnya biar gak ribet ke suplayernya. Logo jangan lupa
Reyno	Baik bu trimksih masukkannya, ada lagi Bu?
Ibu Galuh	Dalemnya nant mo gmn mas, dikasih pemisah gtu?
Reyno	Iya nant rencana akan diberi pemisah ditengah sini Bu
Ibu Galuh	Oh iya sama warnanya merah atau orange bagus kayanya mas
Reyno	Oh iya bu nanti saya usahakan desain warna itu. Lalu untu nama enaknya disingkat atau gmana ya Bu?

Ibu Galuh	Monggo dari masnya aja
Reyno	Bakpia Yangko gtu aja ya Bu? Karena bakpia kan lebih dikenal berdasarkan data jadi klo orang baca bakpia apa itu bakpia yangko. Gitu bu?
Ibu Galuh	Boleh mas bisa juga itu
Reyno	Bu bahan dasar bakpia apa ya. Ibu tau gak?
Ibu Galuh	Oh ini dikemasannya da komposisi mas, tepung, vanilli, minyak sawit, margarine, gula pasir sama susu.
Reyno	Oh iya ada ya Bu, klo digabung sama bakpia saling mempengaruhi gak ya Bu?
Ibu Galuh	Saya rasa tidak mempengaruhi klo sudah disekat mas, soalnya kami juga menyimpan bakpia dan yangko ditempat yang sama jejer jejer bersentuhan kemasan gak papa. Kalo baunya bisa jadi mas, tapi gak terlalu pengaruh juga karena baunya hampir sama dan pas mau dimakan gitu kan terpisah baunya udah ilang masing-masing mas
Reyno	Oh gtu Bu, terus untuk isi enakya berapa ya Bu? Saya sh mengusulkan 10 bakpia dan 16 yangko biar pas 50%:50% Bu
Ibu Galuh	Ya kalo bisa yangkonya dibanyakin mas, 10 bakpia : 18 yangko gtu atau yangkonya 20 juga gak papa mas
Reyno	Gak kebanyakan Bu? Atau nanti disurvei dlu ke konsumen ya Bu kita buat pilihannya aja?
Ibu Galuh	Ya boleh boleh mas
Reyno	Jumlah Isi : 10 bakpia : 18 yangko, 10 bakpia : 16 yangko, 12 bakpia : 18 yangko, atau 12 bakpia : 16 yangko. Gini Bu?
Ibu Galuh	Bisa mas, diliat aja hasilnya
Reyno	Kalo variasi rasa yang paling diminati dari yangko dan bakpia apaya bu?
Ibu Galuh	Kalo disini yang paling laku yangko rasa original dan bakpia rasa kacang hijau
Reyno	Oh iya harga yang bakpia yangko enakya berapa nih Bu?
Ibu Galuh	22 ribu sampe 30 ribu aja mas. Soalnya nanti kemasanya nambah lag itu
Reyno	Kalo ketahanan bakpia dan yangko sampe berapa lama ya Bu
Ibu Galuh	Bakpia 82 sampe 7 hari klo yangko sampe 8 hari bisa tapi dihari ke 8 itu tekstur udah berubah jad keras jadi ya bisa dibilang 7 hari saja
Reyno	Bakpia sama yangko yang diproduksi Pak Ganda itu pake bahan pengawet gak sih Bu?
Ibu Galuh	Oh tidak mas sama sekali
Reyno	oh baik bu, kira kira klo ditambah bahan pengawet biar tambah awet lama gtu gmn ya Bu?
Ibu Galuh	Tidak usah mas sebetulnya tetapi kalo bisa menjamin keuntungan kenapa tidak

Reyno	Baik Bu terimakasih . Ini sudah selesai bu. Terakhir ada tambahan gak mengenaikm penggabungan ini bu atau konteks kemasan atau lainnya gtu bu
Ibu Galuh	Tekankan saja bakpia yangko adalah gabungan Yangko Pak Prpto dan Bakpia 82 ditambah komposisi makanan, keawetan, rasa, dan tanggal kadaluarsa
Reyno	Bai Bu Terimakasih banyak untuk waktunya
Ibu Galuh	Sama-sama

<b>Transkrip Evaluasi (1 November 2018)</b>	
<b>Nama</b>	<b>Pertanyaan/Jawaban</b>
Reyno	Saya mulai ya bu?
Ibu Galuh	Ya
Reyno	Ini saya kan sudah selesai bu tugas akhirnya, kemasannya jadinya seperti ini. Bisa ibu lihat dlu bu. Eh maaf bu ini ada bekas makanan temen-temen kemarin
Ibu Galuh	Bagus sih mas, tapi kok kertasnya robek gini mas?
Reyno	Iya Bu maaf sebelumnya ini kemasannya udah lama Bu. Udah dipake sekali kaemarin.
Ibu Galuh	Oh ya sudah gak papa mas jadi gimana mas?
Reyno	Ini Bu hasilnya mengenai jumlah bakpia yangkoyang paling diminati 12 bakpia sama 16 yangko, Bakpia nya lebih banyak.
Ibu Galuh	Oh gitu ya udah dibuat 2 versi aja mas. Versi saya sama konsumen. Sayaa maunya 10 bakpia dan 18 yangko. Gtu aja?
Reyno	Bisa bu nanti saya buat sekatnya sekalian. Lalu untuk desain kemasan komentarnya seperti ini Bu, mungkin hanya sdeikit aja sih bu
Ibu Galuh	Ya kalo masalah kemasan saya serahkan ke mas nya yang lebih ngerti desainnya ya
Reyno	Baik Bu, lalu ini untuk harga ini yang paling diminati 27 Ribu sampe 32 ribu Bu dengan persentase 37%. Tapi 34% ingin harga 22 ribu sampai 32 ribu.
Ibu Galuh	Ya udah harga dibawah 27 ribu. 24 ribu atau 25 ribu aja gitu.
Reyno	Baik lah, sama ini ada hasil konsumen Bu buat referensi pemasaran saja. Konsumen banyak membeli makanan tradisional untuk oleh-oleh keluarga/teman, Konsumen banyak membeli makanan tradisional di gerai-gerai pinggir jalan, dan Media sosial yang paling banyak dipakai konsumen instagram
Ibu Galuh	Oh iya makasih mas
Reyno	Ada lagi gak Bu yang mungkin mau ditambahkan gitu?
Ibu Galuh	Ya sudah mungkin mas, ini kemasannya ditinggal kan mas?
Reyno	Iya Bu tapi nanti saya tinggal yang lebih bagus juga.
Ibu Galuh	Ya, sukses buat masnya ya semoga dilancarkan tugasnya
Reyno	Baik Bu terimakasih banyak Bu