

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan Tugas Akhir yang telah dijelaskan, maka diperoleh sebuah kesimpulan sebagai berikut :

1. Total responden adalah 57 orang yang terdiri dari generasi Y, X dan *baby boomer* dimana semuanya memiliki karakter yang hampir sama yakni tidak mau membeli produk benih secara spontan sebelum ada bukti bahwa produk tersebut baik atau bagus.
2. Urutan tingkat kepentingan faktor-faktor dalam pembelian benih timun yang menjadi preferensi petani, mulai dari tingkat sangat penting sekali hingga tingkat penting adalah produktivitas tinggi, daging buah tebal, daya tumbuh, ukuran buah 22-25cm, diameter buah 5 cm, informasi kemasan, keterjangkauan pembelian, merek, buah hijau tua, dan tahan virus.
3. Berdasarkan preferensi konsumen terhadap kualitas produk, maka produk kompetitor dinyatakan lebih baik untuk kriteria daya tumbuh, tahan virus, diameter buah, dan produktivitas, sedangkan benih Monas F1 dinyatakan lebih baik untuk kriteria warna buah, panjang buah dan ketebalan daging buah.
4. Harga pasar produk Monas F1 (Rp70.000,00) lebih tinggi daripada harga yang menjadi WTP responden petani, yakni di harga Rp60.000,00 sampai Rp65.000,00.
5. Terjangkaunya tempat pembelian produk benih Monas F1 dan kompetitor di Kec. Beringin menjadi faktor bagi petani untuk mau menggunakan produk benih timun.
6. Aktivitas promosi yang dilakukan pihak Monas F1 untuk kunjungan tenaga *sales*, pemberian sampel, *farmer meeting*, *display* produk, dan layanan antar pihak *sales* lebih intensif dilakukan dibandingkan kompetitor, namun kriteria mutu yang diharapkan petani mulai dari daya tumbuh, tahan virus, diameter buah, dan produktivitas kurang dapat dipenuhi oleh benih Monas F1.
7. Belum banyak testimoni positif yang dapat dibagikan oleh petani pengguna Monas F1 dibanding kompetitor.
8. Pada tingkat pengenalan merek, benih Monas F1 dapat dikatakan berada di tingkat *brand recognition* dan Monas F1 sendiri masih sering disebut dengan nama Bintang Asia.
9. Penggunaan benih Monas F1 masih sedikit dibanding dengan produk kompetitor, yang mana petani lebih sering menggunakan produk kompetitor sampai tiga kali penanaman.

6.2. Saran

Berdasarkan hasil Tugas Akhir yang diperoleh, maka saran yang dapat diberikan untuk PT Benih Citra Asia sebagai berikut:

1. Agar lebih meningkatkan daya saing, pihak PT Benih Citra Asia dapat meningkatkan kembali kualitas produk Monas F1, terutama untuk kriteria daya tumbuh dan produktivitas.
2. Untuk meningkatkan keuntungan atau omset perusahaan, PT Benih Citra Asia dapat menurunkan harga jual produk, yakni dari Rp70.000,00 menjadi Rp65.000,00 sampai Rp60.000,00.
3. Agar produk lebih dikenal dan petani mau menggunakan produk Monas F1, maka PT Benih Citra Asia dapat memperluas penjualannya di kios-kios yang berdekatan dengan petani timun.
4. Untuk dapat lebih diterima oleh petani, maka pihak PT Benih Citra Asia dapat mengupayakan lebih banyak testimoni positif mengenai produk benih Monas F1 kepada petani agar petani dapat merekomendasikannya kepada petani lainnya.