

V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis yang telah dilakukan, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Karakteristik konsumen buket bunga potong di Toko Bunga Citra *Florist* Surabaya berdasarkan jenis kelamin yang paling banyak membeli buket bunga potong adalah jenis kelamin perempuan dengan persentase 52,5%, berdasarkan tingkat usia sebagian besar konsumen yang membeli buket bunga adalah usia antara 17-24 tahun dengan persentase tertinggi 45,0%, berdasarkan tingkat pendidikan konsumen yang paling banyak membeli yaitu pendidikan sarjana dengan persentase 42,5%, berdasarkan tingkat pekerjaan yang paling banyak membeli buket bunga adalah sebagai pelajar/mahasiswa dengan persentase 35,0%, dan pada tingkat pendapatan yang paling banyak membeli buket bunga adalah pendapatan kurang dari Rp 1.000.000 per bulan dengan persentase 45,0%.
2. Atribut produk buket bunga potong yang paling utama dipertimbangkan konsumen dalam keputusan pembelian buket bunga potong di Toko Bunga Citra *Florist* Surabaya adalah atribut warna bunga yang memiliki nilai sikap konsumen tertinggi. Urutan atribut dari yang paling dipertimbangkan sampai dengan yang kurang dipertimbangkan adalah warna bunga, jenis bunga, ketahanan bunga, ukuran bunga, dan harga buket. Dalam hal ini yang menjadi preferensi konsumen buket bunga potong di Toko Bunga Citra *Florist* Surabaya adalah buket bunga dengan jenis bunga mawar yang berwarna merah, mempunyai bunga kecil yang berukuran 4 cm, dengan ketahanan bunganya selama 5-7 hari dalam keadaan segar, dan dapat dibeli dengan harga yang relatif murah sebesar Rp 200.000 perbuket bunganya.

3. Konsumen membeli buket bunga potong di di Toko Bunga Citra *Florist* Surabaya digunakan sebagai bentuk pemberian hadiah terutama hadiah untuk acara wisuda maupun hadiah ulang tahun. Konsumen dengan mudah mendapatkan informasi terkait buket bunga tersebut dari media sosial yang informasinya sudah tertera dengan lengkap. Buket bunga di toko tersebut sudah terjamin kualitasnya dari buket bunga yang lainnya. Bahkan di toko tersebut menyediakan berbagai macam jenis bunga yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumennya. Sehingga konsumen memutuskan untuk membeli buket di toko tersebut. Karena setiap jenis bunga memiliki arti yang tersendiri. Konsumen pun setelah membeli buket bunga akan merasa puas dan ingin membelinya kembali bahkan bersedia menginformasikan buket bunga di toko tersebut kepada orang lain.

5.2 Saran

Adapun saran yang dapat dilakukan oleh Toko Bunga Citra *Florist* Surabaya untuk meningkatkan preferensi konsumen adalah sebagai berikut :

1. Toko Bunga Citra *Florist* Surabaya sebaiknya lebih mempertahankan dan meningkatkan kualitas warna bunganya karena atribut warna bunga merupakan atribut yang paling dipertimbangkan oleh konsumen dalam membeli buket bunga potong. Selain warna bunga, penyediaan jenis bunga juga harus diperbanyak yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumennya. Mengingat setiap jenis bunga memiliki arti yang tersendiri. Agar sesuai dengan preferensi konsumen dan sesuai dengan segmen pasar yaitu dilihat dari sudut pandang karakteristik konsumen yang meliputi jenis kelamin, usia, pendidikan terakhir, pekerjaan, dan pendapatan.

2. Toko Bunga Citra *Florist* Surabaya sebaiknya lebih memperbanyak penyediaan bunga yang sesuai dengan preferensi konsumen yang memiliki karakteristik atribut seperti warna bunga merah, jenis bunga mawar, ukuran bunga kecil (4 cm), kesegaran bunga tahan selama 5-7 hari, dan harga buket Rp 200.000 perbuket bunganya.
3. Toko Bunga Citra *Florist* Surabaya sebaiknya harus lebih mengetahui perilaku konsumen yaitu tentang bagaimana preferensi konsumen ketika memutuskan membeli buket bunga potong sampai pada evaluasi pasca pembelian, sehingga buket bunga di toko tersebut lebih dikenal dan digemari banyak konsumen secara menyeluruh, misalnya dengan melakukan inovasi terhadap berbagai macam model buket bunga yang terbaru.