

## VI. PENUTUP

### 6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di Desa Gading Kulon, Kecamatan dau, Kabupaten Malang dapat ditarik kesimpulan yaitu:

1. Hasil uji Cochran Q Test pada penelitian ini didapatkan hasil nilai Q hitung sebesar 9,425 dan semua atribut dinyatakan lolos pengujian Cochran Q test. Hasil uji Validitas menghasilkan delapan atribut yang dinyatakan valid dan dari hasil pengujian Reliabilitas menyatakan delapan atribut tersebut sebagai atribut dan variabel lain yang valid atau dipertimbangkan oleh petani. Kedelapan atribut dan variabel lain yang dipertimbangkan petani dalam memilih benih cabai merah adalah atribut merek, kemasan, label, harga, cepat dan mudah berbuah, tahan terhadap penyakit, kemudahan diperoleh dan produksi buah.
2. Persepsi petani cabai merah terhadap *positioning* merek benih cabai Adlantic diposisikan lebih unggul dibandingkan dengan merek benih cabai merah pesaingnya yaitu benih cabai Braja, Fanatic, dan Pilar. Hasil analisis *Multidimensional Scaling* berdasarkan kondisi persaingan menunjukkan bahwa merek benih cabai Adlantic tidak bersaing ketat dengan merek benih cabai yang lain. Hal ini diketahui melalui letak merek benih cabai ini yang berada di kuadran yang berbeda dengan merek benih cabai yang lainnya. Hasil *Correspondence Analysis* menunjukkan bahwa benih cabai merah Adlantic memiliki keunggulan pada atribut merek, kemudahan memperoleh, cepat dan mudah berbuah, dan produksi buahnya dari pada benih cabai pesaingnya yang lain. Penilaian petani yang lebih baik terhadap atribut yang dimiliki, membuat Adlantic menjadi merek yang sangat diminati oleh petani di Desa Gading Kulon. Hal ini menjadikan *positioning* Adlantic mendapatkan kedudukan yang sesuai di benak konsumen.

## 6.2 Saran

### 1. Bagi produsen Benih Cabai

Merek benih cabai Adlantic produksi PT. Primasid Andalan Utama memiliki kekuatan pada atribut kemudahan memperoleh, cepat dan mudah berbuah, merek dan produksi buah yang telah dipersepsikan baik oleh konsumen. Namun keempat atribut ini harus terus dikembangkan untuk menjaga posisinya agar tetap unggul menurut persepsi konsumen. Pada atribut kemasan, label, harga, dan tahan terhadap penyakit dan cuaca masih belum dipersepsikan baik dibanding merek lainnya. Sehingga perusahaan diharapkan dapat memperbaiki atribut-atribut yang masih dipersepsikan negatif.

Atribut kemasan yang masih di persepsikan kurang baik oleh konsumen bisa dikembangkan dengan kemasan yang lebih menarik lagi dengan berbagai warna yang atraktif. Untuk atribut label bisa lebih dilengkapi lagi dan penataannya dibuat lebih simpel namun mudah dibaca sehingga petani konsumen dapat dengan mudah mengetahui tentang produk. Untuk atribut tahan terhadap penyakit dan cuaca perusahaan diharapkan mampu mengembangkan benih cabai merah yang lebih resisten terhadap serangan hama penyakit dan masih mampu tumbuh dengan baik walaupun terjadi perubahan cuaca yang cukup ekstrim. Pada atribut harga yang memiliki penilaian terendah dimata konsumen, PT. Primasid Andalan Utama dapat memberikan harga yang lebih sesuai dengan harapan petani atau dengan menawarkan promosi harga sebagai strategi untuk meningkatkan penilaian konsumen.

### 2. Bagi peneliti selanjutnya

Penelitian berikutnya dapat dilakukan pada populasi penggunaan merek yang lebih bervariasi atau dalam skala lokasi penelitian yang lebih luas. Hal ini akan memperkaya analisis deskriptif pada hasil penelitian, sehingga peneliti dapat semakin jelas mengidentifikasi pengaruh variabel terhadap *positioning* merek menurut persepsi petani.