

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Minat beli konsumen muslim dalam memilih produk sparepart motor imitasi di pasar jember kudus ditemukan pola Konsisten dalam prioritas pemenuhanya dan telah Memperhatikan etika dan norma, hal yang menjadikan konsisten dalam prioritasnya adalah banyaknya konsumen muslim yang langsung membeli barang imitasi tanpa mencoba dulu atau mencari tahu dulu barang original, karena para konsumen muslim memiliki rasa kepuasan tersendiri saat membeli barang imitasi rasa kepuasan itu bisa karena kualitas barang yang dibelinya dan bisa juga dengan harga yang ditawarkannya. Konsumen muslim yang telah membeli sparepart imitasi masuk golongan konsumen yang dalam berperilaku tidak akan berlebih lebihan, sedangkan dalam memperhatikan etika dan norma konsumen muslim memilih membeli barang yang imitasi karena pemilihan harga yang lebih murah dan ini sejalan dengan konsep mengenai kesederhanaan, sehingga jika memang ada yang lebih murah namun fungsinya sama maka lebih baik memilih dengan harga yang murah. Dalam hal minat beli konsumen muslim Keputusan pembelian konsumen di pengaruhi oleh faktor lingkungan konsumen (budaya dan sosial) dan faktor perbedaan individu konsumen (kepribadian dan psikologi). Pemahaman terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan konsumen ini akan memberikan pengetahuan kepada para praktisi pemasaran bagaimana menyusun strategi pemasaran yang unggul dan kompetitif. Faktor yang mendorong adanya keputusan pembelian adalah karena pengaruh individu konsumen, pengaruh lingkungan dan strategi pemasaran. Faktor yang menjadikan konsumen muslim memilih produk sparepart motor imitasi di pasar jember kudus karena pengaruh individu konsumen dalam hal ini konsumen muslim terdorong karena kebutuhan konsumen yakni adanya kerusakan pada sparepart motor yang harus

diganti, karakteristik merk adanya anggapan bahwa membeli barang imitasi akan mendapatkan produk baru dengan harga yang cukup murah. Juga konsumen muslim memilih barang imitasi karena dalam segi penggunaan barang tersebut telah menyerupai fungsinya dengan sparepart yang asli, dalam membeli sparepart imitasi juga karena adanya sikap kearah pilihan yakni dengan membeli barang sparepart imitasi maka konsumen muslim akan selalu menjaga sparepart yang asli agar utuh tidak cepat rusak dan akan dipakai saat memang diperlukan. Factor kedua yakni karena pengaruh lingkungan konsumen muslim yang memilih membeli sparepart imitasi dikarenakan saran para orang – orang dekat salah satunya adalah teman yang mampu mempengaruhi dalam pengambilan keputusan memilih produk imitasi. Factor ketiga yakni adanya strategi pemasaran yang terdiri dari barang, harga dan periklanan. Barang yang dijual , yakni barang yang imitasi akan sedikit kurang pas saat dipasang, sedangkan untuk barang yang asli harganya sangat mahal tetapi kualitasnya dapat dipertanggung jawabkan. Harga barang imitasi jauh cenderung lebih murah dibandingkan barang yang asli, dalam periklanan para konsumen mengetahui adanya penjualan barang imitasi bersumber dari mulut kemulut.

2. Cara pengambilan keputusan dalam memilih suatu produk adalah dengan pengenalan kebutuhan, pencarian informasi, evaluasi berbagai alternative, keputusan pembelian dan perilaku setelah pembelian. Cara pengambilan keputusan konsumen muslim dalam pemilihan produk sparepart motor imitasi di pasar jember kudus adalah : pengenalan kebutuhan yakni konsumen muslim yang memilih membeli sparepart imitasi karena adanya rasa butuh, adanya rasa butuh itu sendiri seperti adanya kerusakan pada sparepart motornya seperti jatuh , rusak dan juga ada juga para konsumen akan menggunakan produk yang imitasi dahulu karena produk yang original akan disimpan agar saat membutuhkan yang original barangnya masih tetap bagus selain itu banyak dari para konsumen muslim yang terdorong untuk memilih produk imitasi karena ingin membuat sepeda

motornya terlihat beda dari yang lain. Selanjutnya pencarian informasi dalam pencarian informasi mayoritas para konsumen muslim yang datang kepasar jember untuk membeli sparepart imitasi datang karena memperoleh saran dan masukan dari para orang – orang yang dekat yakni para teman tetangga sekitar dan ada pula yang dapat saran dari tukang service yang didatangi untuk memperbaiki masalah yang ada pada motornya. Sumber informasi tersebut pasti sangat berpengaruh dalam pemilihan pembelian sparepart imitasi yang ada dipasar jember. Evaluasi berbagai alternative yakni sebelumnya pergi ketempat penjualan sparepart yang ada disekitaran kudus, karena beberapa alasan banyak pula konsumen muslim yang langsung menuju di pasar jember kudus untuk memilih barang yang diinginkan, disamping itu para konsumen muslim yang telah membeli barang sparepart imitasi juga banyak yang mempunyai alasan memilih sparepart imitasi karena dalam segi manfaatnya akan sama seperti manfaat sparepart yang asli, keputusan pembelian yakni dengan langsung memilih imitasi tanpa harus memilih yang asli, karena itu didasari oleh harga yang terjangkau dan pilihan variasinya juga cukup banyak. Perilaku setelah membeli semua konsumen muslim yang telah menggunakan produk imitasi tersebut merasa puas dengan kualitas yang ada pada produk tersebut, disamping itu para konsumen muslim yang telah menggunakan produk imitasi tersebut juga merasakan kekurangan yakni saat melakukan pemasangan produk imitasi agak susah banyak yang tidak pas yang tidak sesuai dengan aslinya, disamping itu juga banyak yang mengeluh dengan warna yang ada pada sparepart imitasi yang mana warna akan cepat memudar beda dengan yang aslinya. Meskipun begitu tujuan utama dari para konsumen muslim pembeli sparepart imitasi sudah terpenuhi

B. Keterbatasan Penelitian

Dalam melakukan penelitian ini penulis mengalami adanya keterbatasan, keterbatasan tersebut adalah sebagai berikut :

1. Banyaknya jenis barang yang sama tetapi berbeda merk yang mengakibatkan pencarian informasi tentang barang tersebut tidak bisa menyeluruh melainkan hanya beberapa yang dijelaskan oleh pedagang.
2. Adanya perbedaan dalam melakukan penetapan harga diantara kios yang satu dengan lainnya.
3. Kurangnya keaktifan pedagang dalam menjelaskan karakteristik produk yang dijual.

C. Saran

Setelah mengadakan penelitian di pasar jember kudus kaitannya dengan penjualan sparepart motor imitasi, maka dalam kesempatan ini penulis ingin menyumbangkan buah pikiran atau saran-saran yang sekiranya bermanfaat. Saran-saran tersebut adalah sebagai berikut:

1. Konsumen yang akan membeli harus selektif dalam memilih barang yang diinginkan.
2. Dalam melakukan pembelian agar membandingkan harga lebih dahulu antara satu kios dengan kios yang lain.
3. Apabila menginginkan barang yang sempurna mintalah wawasan kepada pedagang dan memilih sparepart yang asli dan bergaransi.

D. Penutup

Alhamdulillah segala puji bagi Allah atas rahmat dan karunia-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Analisis Minat Beli Konsumen Muslim Dalam Pengambilan Keputusan Memilih Produk Imitasi (Studi Kasus Penjualan Sparepart Sepeda Motor Di Pasar Jember)”, sebagai salah satu syarat guna menyelesaikan jenjang studi Strata 1 Progam Studi Ekonomi Syariah pada Jurusan Syariah dan ekonomi islam Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Kudus.

Peneliti menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, saran dan kritik yang konstruktif sangat peneliti harapkan sebagai bahan pertimbangan kearah kreatif berikutnya.

Peneliti berharap semoga laporan ini dapat memberikan manfaat bagi peneliti khususnya dan para pembaca pada umumnya. Akhirnya peneliti menyampaikan banyak terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dan memberikan dorongan atau sumbangsuhnya baik pikiran, waktu serta materi dalam menyelesaikan penelitian ini, semoga senantiasa mendapat pahala dan balasan kebaikan yang berlipat ganda dari Allah SWT, *Aamiin Ya Robbal Alaamiin.*

