

V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilaksanakan, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Faktor yang memengaruhi niat beli konsumen terhadap produk teh hijau di PT Mitra Kerinci yang dianalisis menggunakan metode PLS-SEM yaitu manfaat kesehatan, atribut kemasan produk, dan harga melalui persepsi nilai dan persepsi kualitas sebagai variabel penghubung. Hasil dari tujuan 1 dapat dijadikan sebagai input pada metode QFD yaitu persyaratan pelanggan atau *voice of customers*.
2. Model bisnis industri teh hijau di PT Mitra Kerinci yang dipetakan dalam sembilan elemen, dapat diketahui kondisi eksternal dan internal dari industri teh hijau. Hasil dari BMC dijadikan sebagai landasan untuk mengkonstruksi persyaratan teknis dan bagian pada metode QFD serta alternatif strategi untuk metode AHP.
3. Hasil metode QFD didapatkan urutan prioritas perbaikan persyaratan teknis untuk QFD tahap 1 dan prioritas perbaikan persyaratan bagian untuk QFD tahap II. Prioritas perbaikan utama dari 6 persyaratan teknis yaitu teknik pengolahan yang tepat, sedangkan prioritas perbaikan utama dari 11 persyaratan bagian yaitu pemetikan dan sortasi produk. Hasil tujuan 3 tersebut dijadikan sebagai landasan untuk mengkonstruksi alternatif pada strategi peningkatan volume penjualan teh hijau menggunakan metode AHP.
4. Hasil perhitungan menggunakan metode AHP untuk strategi peningkatan volume penjualan teh hijau di PT Mitra Kerinci, kriteria kualitas produk yang menjadi prioritas pertama yaitu kualitas produk dan alternatif yaitu mengusahakan bahan baku dan proses pengolahan yang tepat. Alternatif yang telah distrukturkan dapat dijadikan strategi peningkatan volume penjualan teh hijau Likicha sesuai dengan prioritas yang telah didapatkan dari metode AHP.

5.2. Saran

Penelitian ini menemukan strategi peningkatan volume penjualan teh hijau Likicha. Saran untuk penelitian selanjutnya yaitu membuktikan apakah strategi yang diusulkan tersebut dapat mengembangkan usaha melalui peningkatan volume

penjualan teh hijau Likicha atau tidak. Analisis perkembangan perusahaan dapat digunakan sebagai dasar pembandingan untuk menilai keefektifan strategi yang dirumuskan. Selain itu, dalam penelitian selanjutnya disarankan untuk mengevaluasi strategi yang telah dirumuskan agar dapat menjadi masukan dalam perumusan strategi baru. Penelitian selanjutnya juga dapat dilakukan dengan menerapkan integrasi metode pada penelitian ini pada komoditas pertanian lainnya agar dapat dirumuskan strategi untuk pengembangan produk agroindustri secara umum.

