

## BAB V. PENUTUP

### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dan sesuai dengan rumusan masalah, maka dapat disimpulkan:

1. Proses pengambilan keputusan pembelian konsumen Keripik Singkong Balado 4x7 terdiri dari lima tahapan, yaitu: pengenalan kebutuhan, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan pembelian, dan perilaku pasca pembelian. Konsumen umumnya mengenali kebutuhan membeli keripik balado karena ingin mencoba cita rasa khas atau untuk dijadikan oleh-oleh. Informasi mengenai produk banyak diperoleh melalui media sosial, rekomendasi teman, dan pengalaman pribadi. Evaluasi alternatif dilakukan dengan membandingkan Keripik Balado 4x7 dengan merek lain, terutama dari aspek harga, rasa, dan kemasan.
2. Variabel yang berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian Keripik Singkong Balado 4x7 adalah variabel produk, harga, tempat, orang (people), dan proses. Produk yang berkualitas, harga yang kompetitif, lokasi penjualan yang strategis, pelayanan yang ramah serta proses pembelian yang mudah dan cepat terbukti meningkatkan kecenderungan konsumen untuk membeli. Sementara itu, variabel promosi tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian, sehingga strategi promosi yang digunakan saat ini masih perlu dievaluasi dan diperbaiki agar lebih efektif dalam menarik konsumen.

### B. Saran

1. Berdasarkan hasil penelitian, variabel produk, harga, tempat, orang, dan proses terbukti berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen Keripik Balado 4x7. Oleh karena itu, UMKM Keripik Balado 4x7 disarankan untuk terus berinovasi dalam meningkatkan kualitas produk, menerapkan harga yang kompetitif, memperluas dan memperbaiki aksesibilitas lokasi penjualan, serta meningkatkan mutu pelayanan konsumen. Selain itu, aspek proses seperti kemudahan pemesanan,

kelancaran transaksi, dan kecepatan pelayanan perlu terus dievaluasi agar memberikan pengalaman positif yang berkesan bagi pelanggan

2. UMKM diharapkan melakukan evaluasi rutin terhadap seluruh tahapan tersebut. Upaya ini dapat dilakukan melalui survei kepuasan pelanggan, pemberian layanan purna jual yang responsif, dan penyediaan saluran komunikasi yang efektif, sehingga dapat menjaga kepuasan serta membangun loyalitas konsumen terhadap produk Keripik Balado 4x7.

