

## BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN

### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian konsumen terhadap produk olahan durian pada usaha Arfam's Durian di Kecamatan 2x11 Kayu Tanam, maka dapat dirumuskan kesimpulan sebagai berikut :

1. Karakteristik konsumen Arfam's Durian menunjukkan profil yang beragam namun dengan pola yang jelas. Dari sisi demografi, konsumen didominasi oleh perempuan (64,4%), berusia produktif 17-35 tahun (80%), dengan latar belakang pendidikan SMA/SMK/ke atas (didominasi oleh lulusan SMA/SMK hingga perguruan tinggi). Berdasarkan pekerjaan, segmen terbesar adalah PNS/BUMN (28,9%), Pelajar/Mahasiswa (27,8%), dan Karyawan Swasta (25,6%), dengan tingkat pendapatan terbanyak dengan rentang Rp.1.000.001 hingga Rp.3.000.000 per bulan (48,9%). Dari sisi perilaku pembelian, sebagian besar konsumen melakukan pembelian kurang dari 2 kali per bulan (65,6%), yang menunjukkan bahwa produk olahan durian merupakan produk yang tidak dibeli secara rutin oleh sebagian konsumen. Motivasi utama konsumen adalah menyukai produk olahan durian (64,4%), dengan sumber informasi terbanyak berasal dari teman (37,8%), diikuti informasi dari Instagram (28,9%) dan keluarga (18,9%). Pertimbangan utama dalam membeli adalah kualitas produk yaitu sebesar 65,6% responden.
2. Berdasarkan hasil analisis *Partial Least Square-Structural Equation Modeling* (PLS-SEM) menggunakan SmartPLS 3.0 terhadap 90 responden diperoleh bahwa dari delapan variabel yang diuji, terdapat tiga variabel yang berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen produk olahan durian pada usaha Arfam's Durian, yaitu faktor pribadi ( $X_3$ ), faktor produk ( $X_5$ ), dan faktor harga ( $X_6$ ). Sementara itu, faktor budaya ( $X_1$ ), faktor sosial ( $X_2$ ), faktor psikologi ( $X_4$ ), faktor lokasi ( $X_7$ ), dan faktor promosi ( $X_8$ ) tidak berpengaruh

signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen produk olahan durian di Arfam's Durian.

## B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian terkait faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian konsumen terhadap produk olahan durian di usaha Arfam's Durian di Kecamatan 2x11 Kayu Tanam, maka saran yang dapat diberikan dari hasil penelitian ini adalah sebagai berikut :

### 1. Saran untuk Arfam's Durian

- a) Mempertahankan kualitas produk melalui pengendalian mutu secara konsisten mulai dari pemilihan bahan baku, proses produksi hingga pengemasan. Selain itu, inovasi produk perlu terus dilakukan agar mampu memenuhi kebutuhan konsumen dan meningkatkan keputusan pembelian.
- b) Mempertahankan strategi penetapan harga yang sesuai dengan kualitas produk serta tetap transparan dalam memberikan informasi harga kepada konsumen. Selain itu, Arfam's Durian dapat menyediakan variasi ukuran kemasan dengan rentang harga yang lebih beragam agar mampu menjangkau konsumen dari berbagai tingkat pendapatan. Strategi hemat (*bundling*) juga dapat diterapkan untuk mendorong konsumen melakukan pembelian lebih dari satu jenis produk dalam satu kali transaksi sehingga dapat meningkatkan nilai pembelian konsumen.
- c) Mengembangkan strategi pemasaran yang disesuaikan dengan karakteristik konsumen. Arfam's Durian perlu mempertahankan segmen pasar yang telah ada, yaitu konsumen usia produktif dengan tingkat pendapatan menengah ke atas. Selain itu, Arfam's dapat mengembangkan program loyalitas pelanggan, seperti pemberian poin, *membership*, atau potongan harga khusus bagi pelanggan tetap untuk meningkatkan pembelian ulang dan mempertahankan loyalitas konsumen.
- d) Meskipun promosi tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian, Arfam's Durian tetap perlu memanfaatkan media sosial sebagai sarana penyampaian informasi mengenai produk baru, harga, dan aktivitas usaha agar hubungan dengan konsumen tetap terjaga.

2. Saran bagi penelitian selanjutnya.

- a) Menambah variabel penelitian lain. Nilai  $R^2$  sebesar 0,294 menunjukkan bahwa masih terdapat 0,706 atau 70,6% faktor lain yang mempengaruhi keputusan pembelian namun belum masuk dalam penelitian ini. Penelitian selanjutnya disarankan untuk menambah variabel seperti kualitas pelayanan, suasana toko, kepercayaan terhadap merek, atau kepuasan konsumen agar hasil penelitian menjadi lebih lengkap.
- b) Memperluas ruang lingkup wilayah penelitian. Peneliti selanjutnya diharapkan dapat mengambil objek pada usaha olahan durian lainnya di wilayah Sumatera Barat secara lebih luas. Karena penelitian ini hanya berfokus pada satu tempat usaha di Kecamatan 2x11 Kayu Tanam, maka hasil yang didapat belum tentu sama jika diterapkan di daerah lain. Dengan jangkauan yang lebih luas, akan didapatkan gambaran yang lebih menyeluruh untuk membantu kemajuan bisnis buah-buahan di Sumatera Barat.

