

V. KESIMPULAN DAN SARAN

1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa kelima variabel penelitian yaitu harga, merek, kualitas produk, kemasan, serta kebiasaan dan kebutuhan konsumen secara simultan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian santan kelapa merek Kara.

Koefisien determinasi (R^2) sebesar 0,659 menunjukkan bahwa 65,9 % variasi keputusan pembelian dapat dijelaskan oleh variabel-variabel yang diteliti, sementara sisanya sebesar 34,1 % dipengaruhi oleh faktor-faktor lain di luar model penelitian.

Secara parsial, hanya dua variabel yang berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian santan kelapa merek Kara, yaitu variabel merek dan variabel kebiasaan dan kebutuhan. Variabel merek muncul sebagai faktor yang paling dominan, diikuti oleh kebiasaan dan kebutuhan konsumen. Sementara itu, harga, kualitas produk, dan kemasan tidak memberikan pengaruh yang signifikan secara individu.

Temuan ini mengindikasikan bahwa kekuatan merek yang telah terbangun sejak lama serta integrasi produk ke dalam rutinitas konsumsi masyarakat setempat menjadi pilar utama keputusan pembelian santan Kara di Kecamatan Tembilahan. Konsumen di wilayah ini cenderung mengedepankan kepercayaan terhadap merek lokal dan kesesuaian produk dengan kebutuhan serta kebiasaan sehari-hari, dibandingkan dengan pertimbangan harga atau perubahan kecil pada aspek kualitas dan kemasan.





Penelitian ini juga menegaskan bahwa di daerah penghasil kelapa seperti Tembilahan, konsumen cenderung memilih produk berdasarkan identitas dan kepercayaan jangka panjang daripada sekadar mempertimbangkan faktor ekonomi semata. Hal ini sejalan dengan karakteristik masyarakat multietnis dan pola konsumsi yang sudah mapan di wilayah tersebut.

2. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan di atas, peneliti mengajukan beberapa saran sebagai berikut:

1. Bagi Produsen (Sambu Group)

- Prioritas utama adalah mempertahankan dan memperkuat citra merek Kara, karena variabel merek terbukti paling dominan memengaruhi keputusan pembelian. Perusahaan disarankan untuk meningkatkan kegiatan promosi lokal di Kecamatan Tembilahan dan sekitarnya, misalnya melalui kegiatan sampling, kerja sama dengan pedagang pasar tradisional, serta pemanfaatan media sosial yang dekat dengan masyarakat setempat.
- Meskipun kualitas produk tidak berpengaruh signifikan secara statistik, perusahaan tetap harus menjaga konsistensi kualitas karena persepsi konsumen terhadap kualitas Kara sudah sangat tinggi. Penurunan kualitas dapat berdampak negatif terhadap loyalitas jangka panjang.
- Perusahaan perlu melakukan evaluasi terhadap desain dan fungsi kemasan. Pengaruh negatif kemasan yang ditemukan dalam penelitian ini mengindikasikan adanya ketidaksesuaian antara desain kemasan dengan preferensi sebagian konsumen di daerah semi-urban. Disarankan untuk mempertimbangkan varian kemasan yang lebih praktis, ukuran yang lebih variatif, atau kemasan yang lebih ramah lingkungan.

1. Dilarang memperbanyak atau mendistribusikan dokumen ini untuk tujuan komersial tanpa izin tertulis dari penulis atau pihak berwenang.

2. Penggunaan tanpa izin untuk kepentingan akademik, penelitian, dan pendidikan diperbolehkan dengan mencantumkan sumber.

3. Plagiarisme juga dilarang dan dapat dikenakan sanksi.

3. Universitas hanya berhak menyimpan dan mendistribusikan dokumen ini di repositori akademik, tanpa mengalihkan hak cipta penulis, sesuai dengan peraturan yang berlaku di Indonesia.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang memperbanyak atau mendistribusikan dokumen ini untuk tujuan komersial tanpa izin tertulis dari penulis atau pihak berwenang.

Penggunaan untuk kepentingan akademik, penelitian, dan pendidikan diperbolehkan dengan mencantumkan sumber.

2. Penggunaan tanpa izin untuk kepentingan komersial atau pelanggaran hak cipta dapat dikenakan sanksi sesuai dengan UU Hak Cipta di Indonesia. Plagiarisme juga dilarang dan dapat dikenakan sanksi.

3. Universitas hanya berhak menyimpan dan mendistribusikan dokumen ini di repositori akademik, tanpa mengalihkan hak cipta penulis, sesuai dengan peraturan yang berlaku di Indonesia.

Universitas Islam Indragiri

- Harga produk sebaiknya tetap dijaga dalam kisaran yang kompetitif dan terjangkau bagi masyarakat menengah bawah, mengingat sensitivitas harga masih menjadi pertimbangan meskipun tidak dominan.
2. Bagi Pedagang dan Penjual
- Pedagang di pasar tradisional, toko kelontong, dan minimarket disarankan untuk selalu menyediakan stok santan Kara yang cukup, terutama ukuran kemasan yang paling diminati konsumen. Ketersediaan produk yang konsisten akan mendukung kebiasaan pembelian rutin masyarakat.
 - Pedagang dapat bekerja sama dengan Sambu Group untuk melakukan promosi bersama, seperti pemasangan spanduk atau display produk yang menarik di tempat penjualan.