

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengolahan data dan hasil analisis data yang telah dilakukan oleh peneliti sesuai dengan rumusan masalah, tujuan penelitian, dan hipotesis pada penelitian ini, sehingga dapat ditarik kesimpulan berikut:

1. Kualitas produk pada Lesehan Nasi Pecel Tumpang Bu Tri berada pada kategori cukup baik. Indikator yang terdiri dari kinerja, keandalan, keistimewaan tambahan, kesesuaian, keindahan, dan persepsi kualitas menunjukkan bahwa mayoritas konsumen memberikan tanggapan positif terhadap kualitas makanan yang disajikan, terutama dari segi rasa, kebersihan, dan tampilan.
2. Rekomendasi yang diberikan oleh konsumen juga termasuk dalam kategori cukup baik. Hal ini terlihat dari kebiasaan konsumen yang membicarakan, mempromosikan, hingga meyakinkan orang lain untuk mencoba produk. Rekomendasi yang muncul secara alami dari pengalaman pribadi konsumen menjadi kekuatan tersendiri dalam menarik pelanggan baru.
3. Keputusan pembelian pada konsumen menunjukkan kategori cukup baik. Konsumen menunjukkan kemantapan dalam memilih produk, kebiasaan membeli ulang, memberikan rekomendasi, dan loyalitas yang cukup baik terhadap Lesehan Bu Tri. Meskipun demikian, masih terdapat beberapa indikator yang menunjukkan perlu adanya peningkatan dalam mempertahankan loyalitas.

4. Berdasarkan hasil uji t pada variabel kualitas produk (X1), diperoleh nilai t hitung sebesar 1,969 dan nilai Sig. sebesar 0,050. Karena t hitung (1,969) > t tabel (1,9668) dan nilai signifikansi tepat berada di ambang batas 0,05, maka H_0 ditolak dan H_1 diterima. Artinya, kualitas produk (X1) berpengaruh signifikan secara marginal terhadap keputusan pembelian (Y) pada Lesehan Nasi Pecel Tumpang Bu Tri di Kecamatan Wates Kabupaten Kediri. Dengan kata lain, pengaruhnya signifikan tetapi tidak terlalu kuat.
5. Berdasarkan hasil uji t pada variabel rekomendasi (X2), diperoleh nilai t hitung sebesar 3,657 dan nilai Sig. sebesar 0,000. Karena t hitung > t tabel dan Sig. < 0,05, maka H_0 ditolak dan H_1 diterima. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa rekomendasi (X2) berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian (Y) pada Lesehan Nasi Pecel Tumpang Bu Tri di Kecamatan Wates Kabupaten Kediri.
6. Berdasarkan hasil uji korelasi berganda, diperoleh nilai R sebesar 0,284. Meskipun nilai R tergolong rendah, namun tetap signifikan secara statistik dengan F change sebesar $0,000 < 0,05$, sehingga dapat dikatakan bahwa variabel kualitas produk (X1) dan rekomendasi (X2) secara simultan berpengaruh signifikan terhadap variabel keputusan pembelian (Y) pada Lesehan Nasi Pecel Tumpang Bu Tri di Kecamatan Wates Kabupaten Kediri. Berdasarkan hasil uji regresi linier diketahui bahwa nilai F hitung sebesar 15.147 dengan tingkat signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$, maka model regresi dapat dipakai untuk memprediksi variabel kualitas produk dan rekomendasi atau dengan kata lain ada pengaruh antara variabel kualitas produk (X1) dan rekomendasi (X2) terhadap variabel keputusan

pembelian (Y) pada Lesehan Nasi Pecel Tumpang Bu Tri di Kecamatan Wates Kabupaten Kediri. Berdasarkan hasil uji koefisien determinasi, variabel Kualitas Produk dan Rekomendasi secara simultan hanya mampu menjelaskan 7,1% variasi dalam Keputusan Pembelian, yang berarti masih terdapat 92,9% variabel lain di luar model yang memengaruhi keputusan pembelian. Hal ini menunjukkan bahwa tingkat kontribusi kedua variabel dalam penelitian ini masih rendah, sehingga diperlukan penelitian lanjutan dengan memasukkan variabel lain. Meskipun demikian, kedua variabel tersebut dipilih berdasarkan hasil pra observasi dan tetap relevan dengan kondisi di lapangan. Dengan demikian, penelitian selanjutnya dapat menjadikan variabel-variabel lain seperti harga dan tempat sebagai peluang penelitian lanjutan untuk menjelaskan lebih luas faktor-faktor yang memengaruhi keputusan pembelian.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai pengaruh kualitas produk dan rekomendasi terhadap keputusan pembelian pada Lesehan Nasi Pecel Tumpang Bu Tri di Kecamatan Wates Kabupaten Kediri, maka penulis memberikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Bagi Pelaku Usaha (Lesehan Nasi Pecel Tumpang Bu Tri)

Pelaku usaha disarankan untuk terus menjaga dan meningkatkan kualitas produk, baik dari segi rasa, kebersihan, maupun penyajian, karena terbukti berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen. Selain itu, pelaku usaha juga perlu memperkuat strategi rekomendasi dari pelanggan

seperti ulasan positif, pelayanan yang memuaskan, dan pengalaman makan yang menyenangkan, agar mampu menarik minat pembeli baru dan mendorong konsumen untuk merekomendasikannya kepada orang lain.

2. Bagi Konsumen

Konsumen diharapkan dapat terus memberikan umpan balik yang membangun mengenai kualitas makanan maupun pelayanan. Selain itu, konsumen yang puas bisa menjadi agen promosi alami melalui rekomendasi kepada orang lain, yang secara tidak langsung membantu pelaku usaha dalam meningkatkan daya tarik warung.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini hanya terbatas pada dua variabel, yaitu kualitas produk dan rekomendasi, yang merupakan bagian dari bauran pemasaran. Oleh karena itu, peneliti selanjutnya diharapkan dapat meneliti variabel lain yang juga berpotensi memengaruhi keputusan pembelian, seperti harga dan tempat, atau menambahkan variabel lain di luar 4P agar hasilnya bisa memberikan gambaran yang lebih luas dan bermanfaat. Selain itu, penelitian dapat dilakukan pada objek atau lokasi yang berbeda agar hasilnya bisa dibandingkan dan memperkaya literatur dalam bidang perilaku konsumen.