

BAB V1

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan beberapa hasil pengolahan data dan analisis yang berkaitan dengan rumusal masalah dalam penelitian ini, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Variabel loyalitas pelanggan (X) pada *home industry* tahu di Dusun Bulur Desa Ngreco Kec. Kandat Kab. Kediri berada pada cukup loyal. Hal ini dibuktikan dengan uji yang telah dilaksanakan kepada 349 responden konsumen *Home Industry* tahu Dusun Bulur, Desa Ngreco, Kandat, Kediri, dapat dilihat pada tabel 4.8 menyatakan bahwa nilai Loyalitas Pelanggan memiliki skor minimum yakni 14 dan skor maksimum yakni 40, mean sebesar 31,1203, standar deviasi sebesar 5,23443. Mayoritas pelanggan sangat setuju terhadap seluruh indikator loyalitas pelanggan.
2. Variabel keunggulan berdaya saing (Y) pada *home industry* tahu di Dusun Bulur Desa Ngreco Kec. Kandat Kab. Kediri berada pada cukup bersaing. Berdasarkan penelitian dan uji yang telah dilaksanakan kepada 349 responden konsumen *Home Industry* tahu Dusun Bulur, Desa Ngreco, Kandat, Kediri, dapat dilihat pada tabel 4.8 menyatakan bahwa nilai Keunggulan Berdaya Saing memiliki skor minimum yakni 8 dan skor maksimum yakni 30, mean sebesar 24,2521, standar deviasi sebesar 4,14805. Mayoritas pelanggan sangat setuju terhadap keunggulan

berdaya saing.

3. Dalam penelitian menunjukkan bahwa hasil uji t Menurut tabel 4.13 tersebut dapat diketahui $T_{hitung} = 24,924 > T_{tabel} = 1,966$ yang dapat diartikan bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima.. Serta bisa disimpulkan terdapat pengaruh signifikan diantara variabel Loyalitas Pelanggan terhadap Keunggulan Berdaya Saing *Home Industry* Tahu di Dusun Bulur Desa Ngreco Kandat Kab. Kediri. Hal ini membuktikan bahwa loyalitas bisa memberikan keunggulan daya saing guna melakukan pembelian pada *home industry* tahu di Dusun Bulur Desa Ngreco Kandat Kab. Kediri.

B. Saran

Saran berikut dapat dibuat sehubungan dengan hasil penelitian dan kesimpulan penelitian, sebagai berikut :

1. *Home Industry* Tahu Di Dusun Bulur Desa Ngreco Kandat Kab. Kediri.

Pelaku usaha perlu meningkatkan kualitas produk dan pelayanan secara konsisten untuk mempertahankan kepuasan dan kepercayaan pelanggan, yang merupakan fondasi utama loyalitas pelanggan. Usahawan disarankan membangun komitmen jangka panjang dengan pelanggan melalui pendekatan personal, ramah, dan profesional, sehingga pelanggan merasa nyaman dan membeli ulang secara berkelanjutan.⁴⁹

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Peneliti berikutnya disarankan mengembangkan variabel penelitian dengan menambahkan faktor lain yang mungkin mempengaruhi loyalitas pelanggan, seperti kualitas pelayanan, harga, citra merek, atau *word of mouth*, untuk mendapatkan gambaran lebih komprehensif. Dapat dilakukan penelitian dengan cakupan wilayah lebih luas atau pada jenis *home industry* lain untuk menguji generalisasi temuan bahwa loyalitas pelanggan berpengaruh terhadap keunggulan bersaing.