

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Setelah melakukan penelitian mengenai Pengaruh Persepsi Harga, Kualitas Produk, dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian Konsumen pada Kudapan Tradisional di Kecamatan Karangampel Kabupaten Indramayu, peneliti menarik simpulan sebagai berikut:

1. Persepsi harga terbukti berpengaruh secara signifikan dan positif terhadap keputusan pembelian. Variabel ini terdiri dari indikator harga, daya saing, kesesuaian harga dengan kualitas produk, serta kesesuaian harga dengan manfaat produk. Indikator keterjangkauan harga mendapatkan skor tertinggi, menunjukkan bahwa harga kudapan tradisional masih berada dalam kisaran daya beli konsumen. Meskipun kesesuaian harga dengan manfaat produk memperoleh skor terendah, konsumen tetap menilai manfaat yang diterima sebanding dengan harga yang dibayarkan. Hal ini menguatkan bahwa keterjangkauan harga merupakan faktor dominan yang mendorong konsumen dalam mengambil keputusan pembelian.
2. Kualitas produk juga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Seluruh indikator kualitas produk memperoleh tingkat persetujuan yang sangat tinggi dari responden, dengan ragam pilihan yang menjadi indikator paling diapresiasi. Temuan ini menunjukkan bahwa kualitas produk, baik dari segi rasa, kebersihan, maupun kesesuaian dengan kebutuhan, dinilai sangat baik oleh konsumen. Kualitas produk yang tinggi memberikan kontribusi besar terhadap kepuasan dan loyalitas konsumen terhadap kudapan tradisional.
3. Kualitas pelayanan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Lima indikator yang diukur meliputi bukti fisik, keandalan, daya tangkap, jaminan, dan empati. Jaminan menjadi aspek yang paling diapresiasi oleh konsumen, karena memberikan rasa aman dan keyakinan terhadap penyedia layanan. Sementara itu, aspek keandalan masih memerlukan perhatian karena terdapat keluhan terkait kecepatan pelayanan. Meskipun demikian, secara

keseluruhan kualitas pelayanan berada pada kategori sangat baik dan menjadi faktor penting dalam mendorong keputusan pembelian.

4. Secara simultan, persepsi harga, kualitas produk, dan kualitas pelayanan memberikan pengaruh yang kuat terhadap keputusan pembelian konsumen kudapan tradisional di Kecamatan Karangampel Kabupaten Indramayu. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ketiga variabel tersebut mampu menjelaskan sebagian besar variasi perilaku pembelian, sehingga dapat disimpulkan bahwa kombinasi ketiganya merupakan penentu utama dalam memengaruhi keputusan konsumen.

5.2 Saran

Setelah melakukan penelitian mengenai Pengaruh Persepsi Harga, Kualitas Produk, dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian konsumen pada Kudapan Tradisional di Kecamatan Karangampel Kabupaten Indramayu, peneliti memberikan saran sebagai berikut:

1. Pelaku usaha kudapan tradisional di Kecamatan Karangampel Kabupaten Indramayu disarankan untuk mempertahankan harga yang terjangkau namun tetap memperhatikan kesesuaian harga dengan manfaat yang dirasakan konsumen. Hal ini penting untuk menjaga persepsi harga yang positif di mata konsumen.
2. Kualitas produk perlu dipertahankan dan ditingkatkan, khususnya dalam aspek rasa, kemasan, serta ketahanan produk. Pelaku usaha juga dapat mempertimbangkan inovasi produk agar tetap menarik dan kompetitif di pasar.
3. Kualitas pelayanan perlu ditingkatkan, terutama dalam indikator keandalan. Pelayanan yang cepat dan responsif akan meningkatkan kepuasan konsumen dan memperkuat loyalitas terhadap produk. Pelatihan karyawan dan sistem pemesanan yang lebih efisien dapat menjadi solusi.
4. Penelitian selanjutnya disarankan untuk mengkaji variabel lain seperti promosi, citra merek, atau pengalaman konsumen untuk pemahaman yang lebih komprehensif. Selain itu, indikator rasa perlu ditambahkan pada variabel kualitas produk karena rasa sangat penting dalam memengaruhi keputusan pembelian di sektor kuliner tradisional.