

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Dari pengujian dan analisis yang dilakukan mengenai pengaruh kepercayaan dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian tahu Di Desa Sukajadi Kec. Sungai Rotan Kab. Muara Enim, maka kesimpulan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Dari hasil penelitian dapat ditarik kesimpulan bahwa variabel kepercayaan berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap keputusan pembelian tahu di desa sukajadi. Hal tersebut dapat dilihat dari usaha para pelaku usaha tahu di desa sukajadi yang telah menggunakan strategi pemasaran yang tepat yaitu dengan selalu memperhatikan peluang pasar, target pasar, dan penawaran pasar juga dengan menggunakan marketing mix yang selalu memperhatikan kualitas produk, harga produk, lokasi dan promosi.
2. Dari hasil penelitian dapat ditarik kesimpulan bahwa variabel kualitas pelayanan Berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap keputusan pembelian. Hal tersebut dilihat dari para pelaku usaha tahu di desa sukajadi yang selalu berlomba-lomba dalam memberikan pelayanan yang baik terhadap para konsumen. Ketika kualitas pelayanan meningkat maka keputusan pembelian tahu akan meningkat begitu juga sebaliknya.
3. Variabel kepercayaan dan variabel kualitas pelayanan secara bersama-sama atau simultan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Ketika kepercayaan dan kualitas pelayanan baik maka keputusan pembelian tahu pak puspo di desa sukajadi kec. Sungai rotan kab. Muara enim akan meningkat begitu juga sebaliknya. Jika, kepercayaan dan kualitas pelayanan tidak baik maka keputusan pembelian tahu akan menurun.

5.2 Saran

Dari hasil penelitian yang telah dijelaskan maka saran yang dapat penulis ajukan adalah sebagai berikut:

1. Kepada pembuat tahu yang ada di desa sukajadi untuk dapat mencapai tujuan dari usaha yang dijalankan hendaknya selalu menggunakan strategi pemasaran yang baik dengan selalu mempertimbangkan segmentasi pasar, target pasar, posisi pasar, dan diferensiasi. Selain itu juga harus selalu memperhatikan daya saing dengan usaha serupa dengan selalu memperhatikan lokasi usaha, harga produk, kualitas produk serta untuk selalu meningkatkan kualitas pelayanan agar konsumen selalu memberikan rasa kepercayaan terhadap UMKM tahu pak Puspo
2. Bagi peneliti selanjutnya, apabila akan melakukan penelitian mengenai usaha mikro kecil dan menengah dapat menggunakan teori atau pendekatan lain yang sesuai dengan topik penelitian, pemilihan sampel dapat ditentukan menggunakan bentuk *nonprobability sampling* yaitu pengambilan sampel dimana tidak semua anggota atau elemen populasi berpeluang sama untuk dijadikan sampel.
3. Bagi pihak akademik, diharapkan penelitian ini bisa dijadikan sebagai referensi dan dapat menjadi bahan acuan untuk penelitian yang akan datang.