

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Kesimpulan yang dapat diambil dari penelitian ini adalah:

1. Kualitas produk berpengaruh positif terhadap minat beli getuk goreng di Toko Oleh-Oleh Sawangan No.1. Hal ini dibuktikan dengan nilai t_{hitung} kualitas produk lebih besar dari nilai t_{tabel} ($2,799 > 1,985$).
2. Harga produk berpengaruh positif terhadap minat beli getuk goreng di Toko Oleh-Oleh Sawangan No.1. Hal ini dibuktikan dengan nilai t_{hitung} harga produk lebih besar dari nilai t_{tabel} ($3,533 > 1,985$).
3. *Online customer review* berpengaruh positif terhadap minat beli getuk goreng di Toko Oleh-Oleh Sawangan No.1. Hal ini dibuktikan dengan nilai t_{hitung} *online customer review* lebih besar dari nilai t_{tabel} ($2,201 > 1,985$).
4. *Online customer rating* berpengaruh positif terhadap minat beli getuk goreng di Toko Oleh-Oleh Sawangan No.1. Hal ini dibuktikan dengan nilai t_{hitung} *online customer rating* lebih besar dari t_{tabel} ($4,223 > 1,985$).

5.2. Implikasi

Penelitian yang telah dilakukan ini sekiranya dapat bermanfaat bagi berbagai pihak. Saran untuk Toko Oleh-Oleh Sawangan No1 seperti memunculkan inovasi produk getuk goreng dengan variasi lain, meningkatkan promosi melalui media sosial lain dan memperluas jangkauan dengan mengoptimalkan fitur *adds* atau pengiklan yang ada pada media sosial. Selain ini saran lain adalah terus

meningkatkan pemasaran dan penjualan usaha oleh-oleh untuk variasi getuk goreng dan marketing toko perlu untuk melihat dan membaca peluang untuk terus memasarkan produk getuk goreng.

1. Berdasarkan rata-rata jawaban responden paling rendah pada variabel kualitas produk maka disarankan untuk melakukan riset pasar untuk memahami kebutuhan dan preferensi konsumen, menggunakan data dari survei konsumen untuk mengembangkan produk yang lebih sesuai dengan kebutuhan pasar dan melakukan evaluasi terus-menerus terhadap produk yang ada untuk memastikan bahwa mereka memenuhi standar kualitas dan kebutuhan konsumen.
2. Berdasarkan rata-rata jawaban responden paling rendah pada variabel harga produk maka disarankan untuk memastikan harga produk selalu seimbang dengan kualitas yang ditawarkan, mempertimbangkan penawaran harga spesial atau promosi untuk meningkatkan daya tarik produk dan meninjau ulang biaya produksi dan strategi harga untuk menemukan keseimbangan optimal antara harga dan kualitas.
3. Berdasarkan rata-rata jawaban responden paling rendah pada variabel *online customer review* maka disarankan mendorong pelanggan untuk meninggalkan review positif setelah pembelian dengan memberikan insentif, menggunakan platform media sosial secara efektif untuk mempromosikan ulasan positif, mengembangkan strategi konten media sosial yang menonjolkan review positif dari pelanggan, dan membuat

program loyalitas pelanggan yang memberikan penghargaan bagi pelanggan yang sering memberikan ulasan positif.

4. Berdasarkan rata-rata jawaban responden paling rendah pada variabel *online customer rating* maka disarankan untuk menampilkan rating produk dengan jelas di toko fisik dan online, menganalisis feedback dari rating konsumen untuk mengidentifikasi area yang memerlukan perbaikan, dan melakukan program evaluasi dan peningkatan kualitas secara berkala untuk memastikan produk memenuhi ekspektasi konsumen.

5.3. Keterbatasan Penelitian

Pada penelitian ini terdapat beberapa keterbatasan yang menjadi kelemahan untuk penelitian. Keterbatasan ini dapat berasal dari peneliti sendiri maupun keterbatasan instrument yang ada. Berikut adalah keterbatasan yang ada pada penelitian:

1. Peneliti memiliki keterbatasan dalam mengoperasikan computer dan faktor Kesehatan mata yang menjadi kendala dalam proses penyelesaian tesis ini.
2. Adanya faktor keterbatasan pembagian waktu dikarenakan kegiatan yang cukup padat dari peneliti.
3. Pengalaman pertama membuat tesis menjadi kendala karena harus banyak belajar.

4. Terkendala dengan faktor kesulitan dalam mengumpulkan data *online customer review* getuk goreng dikarenakan mereka cenderung mencari produk yang viral seperti mendoan raksasa.
5. Produk yang terlaris adalah getuk goreng namun produk yang terviral ialah mendoan, sehingga terkendala dalam menganalisis *online customer review* dan *online customer rating* getuk goreng, sementara Penelitian ini tentang produk getuk goreng di Toko Sawangan No1.



