## BAB V PEMBAHASAN

Skripsi ini meneliti tentang pengaruh *endorser* Mamah Dedeh terhadap keputusan konsumen muslim, tempat yang digunakan yaitu di kampung Wonokusumo Jaya Gang Pinggir karena semua warga di kampung tersebut beragama Islam dengan pemahaman agama yang baik, menjunjung tinggi dan menghormati seorang tokoh agama. Warga dikampung ini juga sering melihat ceramah Mamah Dedeh. Selain itu kampung ini 13 toko yang setiap tokonya menjual larutan cap kaki tiga mulai dari berbagai macam rasa dan kemasan daripada obat panas dalam lainnya. Perbulannya setiap toko mampu menjual larutan cap kaki tiga rata-rata hingga 400 kemasan.

Peneliti memilih *endorser* Mamah Dedeh karena mempunyai keterkaitan dengan warga Wonokusumo Jaya Gang Pinggir yang menyukai beliau, utamanya dari segi penyampaiannya yang sangat jelas, singkat dan mudah difahami ketika berceramah. Hasil dari kuesioner yang membuktikan bahwa warga Wonokusumo Jaya Gang Pinggir telah menjawab jujur sesuai dengan keadaan dirinya, sehingga mereka mengkonsumsi larutan cap kaki tiga. Mamah Dedeh merupakan tokoh agama yang mempunyai sifat jujur sesuai dengan quran dan hadist dalam penyampaiannya, selain itu selalu muncul di televisi sebagai pendakwah dan menjadi bintang iklan pada produk larutan dan kue kering, sehingga Mamah Dedeh mempunyai tempat dihati konsumen. Mamah Dedeh dikenal secara luas

dan banyak disukai oleh berbagai kalangan terbukti dengan mempunyai majlis ceramah sendiri yang memiliki banyak jamaah.

Warga setempat juga sering mengaitkan kegiatan sehari-hari dengan tokoh agama, salah satunya mengenai masalah kesehatan, ketika menghadapi musim pancaroba, warga sekitar sering mengalami gangguan kesehatan, diantarnya: panas dalam, sariawan, bibir pecah-pecah, panas dan lain-lain. Warga pun memiliki karakter yang berbeda dalam menyikapi masalah kesehatan, ada yang lansung pergi ke dokter ada pula yang membeli obat larutan cap kaki tiga di toko sekitar.

Warga muslim yang ada di kampung Wonokusumo Jaya Gang Pinggir ini memiliki kualitas keagamaan yang sangat baik. Warga tersebut mempunyai majlis ta'lim sendiri, yaitu: MT Nurul Hidayah (perempuan) dan Majlis Ta'lim laki-laki, mereka melakukan kegiatan rutin pengajian atau dibaan setiap minggunya. Dalam kegiatan tersebut dipimpin seseorang yang faham agama dan menurut warga sekitar cocok dijadikan seorang pemimpin.

Warga kampung ini juga menyukai kebersamaan utamanya dengan orang yang faham agama atau seorang ustadzah/ustad yang bisa dijadikan panutan bagi mereka. Bagi warga Wonokusumo Jaya Gang Pinggir, seorang tokoh agama adalah seseorang yang bisa dijadikan panutan ketika berucap atau memberi ceramah, dalam berprilaku dan bisa memberi solusi pada setiap masalah utamanya dalam hal keagamaan. Mereka menyegani dan sangat menghormati seorang tokoh agama yang ada di kampung tersebut.

Mereka juga mempunyai tingkat solidaritas kemanusiaan yang kuat, setiap ada warga yang sakit mereka selalu menjenguk sambil memberi sedikit uang yang diambil dari kas, hasil dari iuran warga kampung tersebut. Warga dikampung ini tidak membedadakan antara yang kaya dan miskin, mereka mengutamakan keakraban tanpa memandang status sama lain. Sikap dan karakter warga Wonokusumo Jaya Gang Pinggir berbeda-beda tapi mereka bisa menyatukan perbedaan tersebut untuk mencapai tujuan yang baik.

Penjelasan di atas diperkuat dengan hasil dari SPSS v.20. Teknis analisis data yang pertama digunakan dalam menguji kuesioner adalah uji validitas. Pada tabel *correlation* dari hasil SPSS menunjukkan semua nilai dari variabel *endorser* Mamah Dedeh dan variabel keputusan konsumen mempunyai nilai R<sub>hitung</sub> lebih besar dari R<sub>tabel</sub> yaitu 0,443 dengan tingkat kesalahan 0,05 sehingga item pertanyaan dianggap valid dan dapat digunakan dalam penelitian.

Pengujian selanjutnya adalah uji reliabilitas yang digunakan untuk menunjukkan sejauh mana suatu alat pengukuran dapat dipercaya atau dapat diandalkan. Nilai dari variabel *endorser* Mamah Dedeh yaitu 0,810 dan variabel keputusan konsumen yaitu 0,873 dengan *cronbach alpha* 0,6 sehingga masingmasing variabel dinyatakan reliabel atau dapat diandalkan dan dapat digunakan dalam penelitian.

Uji asumsi klasik merupakan uji selanjutnya yang terdiri dari uji normalitas dan uji heteroskedastisitas. Uji normalitas menggunakan One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test menunjukkan nilai sebesar 0,394 pada tabel Asymp.

Sig. (2-tailed). Hasil uji normalitas lebih besar dari 0,05 maka data berdistribusi normal dan model regresi telah memenuhi asumsi normalitas.

Uji ini dilakukan untuk mengetahui ada atau tidak gejala heteroskedastisitas. Hasil dari uji sperman's rho menunjukkan korelasi variabel *endorser* Mamah Dedeh dengan unstandardized residual bernilai 0,673. Hasil uji ini lebih besar dari 0,05 maka model regresi tidak terjadi masalah heteroskedastisitas.

Uji selanjutnya adalah uji hipotesis yang digunakan untuk membuktikan pengaruh variabel *endorser* Mamah Dedeh terhadap variabel keputusan konsumen. Uji hipotesis yang pertama adalah uji F dan hasil F hitung sebesar 262,815 dengan signifikan 0,000 < 0,05 artinya *endorser* Mamah Dedeh mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keputusan konsumen muslim untuk membeli larutan cap kaki tiga.

Hasil dari uji F diperkuat dengan hasil uji t yaitu sebesar 16,212 dengan signifikan 0,000 < 0,05 artinya *endorser* Mamah Dedeh mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keputusan konsumen muslim untuk membeli larutan cap kaki tiga. Sehingga hasil uji hipotesis dari uji F dan uji t sama yaitu berpengaruh positif dan signifikan.

Peneliti mengukur besarnya pengaruh *endorser* Mamah Dedeh pada hasil persamaan regresi linier sederhana yaitu Y = 4,234 + 1,070x + e. Koefisien regresi variabel bebas akan meningkat, jika setiap penampilan *endorser* Mamah Dedeh dalam membawakan iklan dilakukan secara baik dan maksimal maka keputusan konsumen akan meningkat sebesar 1,070. Sebaliknya, apabila

penampilan *endorser* Mamah Dedeh dalam membawakan iklan tidak dilakukan secara baik dan maksimal maka keputusan konsumen akan menurun.

Hasil dari regresi linier sederhana yang memiliki nilai koefisien regresi variabel bebas yang positif, diperkuat dengan hasil uji determinasi pada R *Squere* yaitu 0,678. Nilai uji determinasi tersebut menunjukkan bahwa variabel keputusan konsumen bisa dijelaskan oleh variabel *endorser* Mamah Dedeh sebesar 67,8% dan sisanya 32,2% dipengaruhi faktor lain.

Berdasarkan hasil uji yang telah dilakukan, menunjukkan bahwa hipotesis diterima karena variabel *endorser* Mamah Dedeh (X) berpengaruh signifikan terhadap keputusan konsumen (Y). Apabila konsumen menanggapi adanya *Endorser* dalam sebuah iklan, maka konsumen akan menentukan keputusan pembeliannya pada suatu produk. Jika *endorser* Mamah Dedeh ini dapat mempengaruhi maka akan membuat konsumen atau warga kampung di Jalan Wonokusumo Jaya Gang Pinggir akan tertarik dan membeli larutan cap kaki tiga sebagai obat andalan ketika mengalami sakit panas dalam dan sejenisnya.

Hasil temuan seperti ini konsisten atau sama dengan hasil temuan terdahulu milik Fajarwati Lestari yang membuktikan bahwa terdapat hubungan yang signifikan antara *endorser* Rafi Ahmad terhadap pengmbilan keputusan konsumen untuk membeli kartu perdana xl. Seorang konsumen akan mengambil keputusan untuk membeli produk obat larutan cap kaki tiga jika iklan dalam produk tersebut terdapat *endorser Mamah Dedeh* yang mampu mempengaruhi dan sesuai dengan karakter atau keadaan lingkungan konsumen pada kampung yang terletak di Jalan Wonokusumo Jaya Gang Pinggir. Hal ini yang dinamakan

dengan pengambilan keputusan konsumen muslim di Jalan Wonokusumo Jaya Gang Pinggir untuk membeli larutan cap kaki tiga.

Proses pengambilan keputusan seorang konsumen untuk membeli suatu produk tidak bisa diputuskan secara langsung, ada beberapa faktor yang yang mempengaruhi dan beberapa model tahapan pengambilan keputusan. Seorang konsumen memiliki banyak pengalaman dalam hal mengkonsumsi suatu produk, dengan berbagai macam hasil yang diperoleh. Berdasarkan pengalaman yang sesuai dengan keadaan dirinya dan setelah mengaitkan beberapa tahapan yang ada dalam proses pengambilan keputusan, seorang konsumen akan bisa memutuskan untuk membeli suatu produk atau tidak.