BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai pengaruh kelompok referensi, kualitas produk dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian pada FNL Industri Blitar, maka dapat diambil kesimpulan yaitu sebagai berikut:

1. Hasil temuan mengenai pengaruh kelompok referensi terhadap keputusan pembelian menunjukkan bahwa kelompok referensi secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan konsumen. Oleh karena itu, apabila kelompok referensi sesuai dengan harapan konsumen, maka keputusan membeli akan mengalami peningkatan.
2. Hasil temuan mengenai pengaruh kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian menunjukkan bahwa kualitas pelayanan secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Hal ini berarti jika kualitas pelayanan ditingkatkan, maka keputusan pembelian juga akan meningkat.
3. Hasil temuan mengenai pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian menunjukkan bahwa kualitas produk secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Hal ini berarti jika kualitas produk ditingkatkan, maka keputusan pembelian akan meningkat.
4. Secara bersama-sama kelompok referensi, kualitas pelayanan dan kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan dari hasil penelitian ini maka penulis menyarankan:

1. Bagi FNL Industri Blitar

   Dari hasil analisis dan pembahasan yang telah diuraikan, maka untuk meningkatkan keputusan pembelian FNL Industri Blitar perlu mempertahankan atau bahkan meningkatkan variabel-variabel pemasaran yang sudah dinilai baik. Variabel kelompok referensi sangat mempengaruhi keputusan pembelian oleh karena itu FNL Industri Blitar harus lebih meningkatkan kualitas produk, agar konsumen merasa puas dengan apa yang telah dibayarkan sesuai dengan berbagai macam produk yang tersedia. Selain itu FNL Industri Blitar perlu menambah berbagai macam produk yang dijual agar para konsumen lebih puas lagi untuk membeli di FNL Industri Blitar

2. Bagi IAIN Tulungagung

   Dari penelitian ini dapat dijadikan tambahan wawasan keilmuwan di bidang ekonomi syariah yang berkaitan dengan strategi kelompok referensi, kualitas produk dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian. Selain itu untuk perbendaharaan perpustakaan IAIN Tulungagung, dan juga memberikan sumbangan pemikiran dalam memperkaya wawasan mengenai perilaku konsumen dan manajemen pemasaran khususnya dalam strategi yang dilakukan oleh perusahaan mengenai kelompok referensi, kualitas produk dan kualitas pelayanan sebagai upaya meningkatkan keputusan pembelian.

3. Bagi Penelitian Selanjutnya

Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam penelitian selanjutnya terutama yang berkaitan dengan strategi kelompok referensi, kualitas produk dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian.