

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian mengenai pengaruh kualitas pelayanan, harga, lokasi dan *word of mouth* terhadap kepuasan pembelian konsumen pada Toko Al-Barokah Panjerejo Rejotangan, maka dapat diambil disimpulkan sebagai berikut :

1. Hasil penelitian bahwa kualitas pelayanan secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan pembelian konsumen Toko Al-Barokah Panjerejo Rejotangan Tulungagung.
2. Hasil penelitian bahwa harga secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan pembelian konsumen Toko Al-Barokah Panjerejo Rejotangan Tulungagung.
3. Hasil penelitian bahwa lokasi secara parsial berpengaruh negatif dan signifikan terhadap kepuasan pembelian konsumen Toko Al-Barokah Panjerejo Rejotangan Tulungagung.
4. Hasil penelitian bahwa *word of mouth* secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan pembelian konsumen Toko Al-Barokah Panjerejo Rejotangan Tulungagung.
5. Hasil penelitian bahwa secara stimultan, kualitas pelayanan, harga, lokasi dan *word of mouth* berpengaruh signifikan terhadap kepuasan pembelian konsumen Toko Al-Barokah Panjerejo Rejotangan Tulungagung.

## B. Saran

Berdasarkan kesimpulan dari hasil penelitian dan pembahasan maka peneliti menyarankan beberapa hal sebagai berikut :

### 1. Bagi Akademik

Dari penelitian ini dapat dijadikan referensi, tambahan pengetahuan, wawasan keilmuan bagi pembaca di bidang ekonomi syariah . Selain itu, dapat menambah sumbangsih perbendaharaan perpustakaan di FEBI terkait pengaruh pelayanan, harga, lokasi dan *word of mouth* terhadap kepuasan pembelian konsumen. Untuk pihak kampus juga harus meningkatkan kualitas hasil karya penelitian bagi mahasiswanya.

### 2. Bagi Toko Al-Barokah Panjerejo Rejotangan Tulungagung.

Dari hasil analisis dan pembahasan yang telah terurai, maka untuk meningkatkan kepuasan pembelian konsumen Toko Al-Barokah Panjerejo Rejotangan juga perlu mempertahankan dan meningkatkan variabel pemasaran yang dirasa sudah baik. Di era globalisasi yang semakin canggihnya teknologi maka juga perlu adanya iklan atau promosi dengan menggunakan media sosial supaya dapat menambah dan menarik daya tarik konsumen . Selain itu, penelitian ini dapat diaplikasikan oleh pelaku usaha dalam bisnis ritel terutama dalam memberikan kepuasan konsumen.

### 3. Bagi Peneliti akan datang

Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan referensi, pertimbangan dalam penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan kualitas pelayanan, harga, lokasi dan *word of mouth* terhadap kepuasan pembelian konsumen atau dengan tema yang sama tetapi variabelnya yang berbeda.