

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai pengaruh produk, pelayanan, dan lokasi terhadap saluran distribusi reseller Toko Rahma Grosir Busana Tulungagung, maka pada bagian akhir pada penelitian ini peneliti menarik kesimpulan berdasarkan hipotesis penelitian, sekaligus memberikan saran atau masukan sebagai berikut:

1. Produk Toko Grosir Rahma Tulungagung memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap penjualan *reseller*. Karena produk yang dijual pada Toko Rahma memiliki banyak varian model, ukuran, merek, dan stok produk yang dimiliki dengan jumlah banyak. Sehingga *reseller* memiliki banyak pilihan untuk produk yang akan mereka beli untuk disalurkan kepada konsumen.
2. Pelayanan Toko Grosir Rahma Tulungagung memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap penjualan *reseller*. Karena pelayanan yang diberikan kepada para reseller dari segi fasilitas dan pelayanan langsung sangat memuaskan. Pelayanan yang cepat dan tepat akan membuat *reseller* memilih Toko Rahma sebagai distributornya.
3. Lokasi Toko Grosir Rahma Tulungagung memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap penjualan *reseller*. Karena lokasi yang strategis, mudah dijangkau, akses yang mendukung dapat mempermudah para

reseller untuk mendapatkan produk yang diinginkan, akhirnya bisa melakukan distribusi penjualan.

4. Produk, Pelayanan, dan Lokasi Toko Grosir Rahma Tulungagung secara bersama-sama (simultan) memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap penjualan *reseller*. Karena produk, pelayanan, dan lokasi saling berhubungan satu dengan yang lain. Jadi, ketiga unsur tersebut saling melengkapi.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan kesimpulan di atas, maka diajukan beberapa saran sebagai berikut:

1. Bagi Akademis

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi tambahan keilmuan dibidang ekonomi yang berkaitan dengan saluran distribusi suatu produk. Namun peneliti menyadari masih banyak kekurangan dalam hal kajian maupun teori-teori yang mendukung penelitian, sehingga perlu adanya penelitian lanjutan yang lebih mendalam agar hasil yang diberikan lebih maksimal. Sebagai bahan referensi atau rujukan dan tambahan pustaka pada perpustakaan IAIN Tulungagung.

2. Bagi Toko Grosir Rahma Tulungagung

Dari hasil pembahasan yang telah diuraikan maka untuk meningkatkan jumlah *reseller*. Penelitian ini juga dapat digunakan sebagai masukan bagi pihak Toko Grosir Rahma Tulungagung sehingga mengetahui faktor yang mempengaruhi dalam penjualan.

3. Bagi peneliti selanjutnya

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat dijadikan acuan bagi peneliti selanjutnya khususnya dalam hal penjualan suatu produk. Peneliti menghimbau untuk penelitian selanjutnya agar menggunakan variabel yang lebih banyak dan variatif untuk lebih mengetahui faktor apa saja yang mempengaruhi penjualan *reseller*. Peneliti menyadari dalam penelitian ini masih banyak keterbatasan dan juga kekurangan, sehingga perlu adanya penelitian selanjutnya yang lebih mendalam.