

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pengujian yang telah dilakukan oleh peneliti melalui penyebaran kuesioner dan pengolahan data hasil kuesioner mengenai pengaruh kualitas produk, harga, dan kualitas pelayanan terhadap minat beli konsumen pada PT. Gemilang Logam Tulungagung, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Kualitas produk, harga, dan kualitas pelayanan secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat beli konsumen di PT. Gemilang Logam Tulungagung. Kualitas produk PT. Gemilang Logam Tulungagung mampu memenuhi keinginan pelanggan, harga yang diberikan lebih terjangkau, serta memberikan layanan jaminan pada kecacatan barang dan kekurangan dalam penghitungan jumlah barang.
2. Kualitas produk memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap minat beli konsumen pada PT. Gemilang Logam Tulungagung. Hal tersebut karena kualitas produk PT. Gemilang Logam Tulungagung dapat memenuhi keinginan pelanggan, dan memiliki daya tahan produk yang terjamin.
3. Harga memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap minat beli konsumen pada PT. Gemilang Logam Tulungagung. Hal tersebut karena

harga produk pada PT. Gemilang Logam lebih terjangkau, bervariasi dibandingkan dengan usaha peralatan dapur lainnya.

4. Kualitas pelayanan memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap minat beli konsumen pada PT. Gemilang Logam Tulungagung. Hal tersebut karena karyawan PT. Gemilang Logam Tulungagung memberikan layanan jaminan pada kecacatan barang dan kekurangan dalam penghitungan jumlah barang.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah disajikan, maka selanjutnya peneliti menyampaikan saran yang kiranya dapat memberikan hal yang bermanfaat kepada pihak-pihak yang terlibat atas penelitian ini. Adapun saran-saran yang akan disampaikan oleh peneliti adalah sebagai berikut:

1. Bagi PT. Gemilang Logam Tulungagung

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat untuk PT. Gemilang Logam Tulungagung, serta dapat dijadikan bahan masukan untuk mempertahankan para konsumen lama maupun menarik konsumen baru. Dimana PT. Gemilang Logam Tulungagung harus mampu meningkatkan dan mempertahankan kualitas produk dengan selalu melakukan inovasi-inovasi terhadap produk dan terus meningkatkan kualitas pelayanan saat melayani para konsumen secara ramah, tanggap sesuai dengan kebutuhan dan keluhan konsumen, agar

meningkatkan minat beli konsumen di PT. Gemilang Logam Tulungagung.

2. Bagi Pihak Akademik

Dengan adanya penelitian ini diharapkan bisa sebagai tambahan dalam perpustakaan khususnya di bidang ekonomi syariah, meningkatkan informasi kepada perguruan tinggi dan juga dapat dijadikan bahan bacaan, referensi atau rujukan yang berisi mengenai kualitas produk, harga, dan kualitas pelayanan terhadap minat beli konsumen.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Dengan adanya penelitian ini diharapkan bisa dijadikan sebagai bahan pertimbangan atau bahan acuan untuk mengembangkan penelitian selanjutnya. Oleh karena itu, peneliti menyarankan agar penelitian selanjutnya memperluas objek penelitian, atau bisa menambahkan sampel yang lebih banyak lagi, serta menggunakan variabel lain seperti menurut teori Laurensia Hanjani Putri yakni preferensi merek, *perceived value*, promosi, fasilitas, dan suasana yang berkaitan dengan minat beli konsumen yang belum dipakai dalam penelitian agar penelitian ini semakin berkembang.