

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai Pengaruh Promosi, Kualitas Pelayanan, Persepsi Konsumen Dan Sikap Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Travel Umroh Dan Haji Plus PT. Arofah Mina Kantor Cabang Tulungagung, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Terdapat pengaruh yang signifikan antara promosi dengan keputusan pembelian konsumen pada travel umroh dan haji plus PT. Arofah Mina Kantor Cabang Tulungagung
2. Terdapat pengaruh yang signifikan antara kualitas pelayanan dengan keputusan pembelian konsumen pada travel umroh dan haji plus PT. Arofah Mina Kantor Cabang Tulungagung
3. Terdapat pengaruh yang signifikan antara persepsi konsumen dengan keputusan pembelian konsumen pada travel umroh dan haji plus PT. Arofah Mina Kantor Cabang Tulungagung
4. Terdapat pengaruh yang signifikan antara sikap konsumen dengan keputusan pembelian konsumen pada travel umroh dan haji plus PT. Arofah Mina Kantor Cabang Tulungagung
5. Secara bersama-sama atau simultan, terdapat pengaruh yang signifikan

antara promosi, kualitas pelayanan, persepsi konsumen dan sikap konsumen terhadap keputusan pembelian konsumen pada travel umroh dan haji plus PT. Arofah Mina Kantor Cabang Tulungagung

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan dari hasil penelitian dan pembahasan yang telah disajikan, maka peneliti memberikan saran-saran yang dapat memberikan manfaat kepada pihak terkait. Adapun saran-saran yang dapat disampaikan adalah sebagai berikut :

1. Bagi PT. Arofah Mina Kantor Cabang Tulungagung

Berdasarkan hasil penelitian ini, PT. Arofah Mina Kantor Cabang Tulungagung harus lebih meningkatkan promosi untuk dapat memperoleh konsumen atau jamaah guna memenuhi omzet penjualan. Kemudian, promosi yang dilakukan perusahaan disesuaikan dengan keadaan daerah. Selain itu, perusahaan juga harus meningkatkan kualitas pelayanan yang lebih dari sebelumnya agar konsumen merasa lebih puas atas layanan yang diberikan oleh perusahaan, sehingga konsumen atau jamaah tertarik untuk menggunakan produk dan bahkan dapat menimbulkan loyalitas konsumen atau jamaah. Dengan demikian, dapat muncul persepsi konsumen atau jamaah yang baik dan muncul sikap konsumen untuk menggunakan suatu produk dari PT. Arofah Mina Kantor Cabang Tulungagung.

2. Bagi Akademik

Penelitian dapat dijadikan sebagai tambahan daftar bacaan,

referensi, dan dapat memberikan sumbangan perbendaharaan perpustakaan di Institut Agama Islam Negeri Tulungagung. Selain itu, pihak akademik dapat meningkatkan kualitas, baik dari kualitas layanan, kualitas sumber daya manusia, dan kualitas dari karya ilmiah bagi perusahaan.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini dapat dijadikan masukan dalam penelitian selanjutnya dan menambah pengetahuan yang dapat digunakan sebagai referensi selanjutnya dalam bidang kajian ilmu yang sama. selain itu, peneliti selanjutnya dapat menambah variabel lainnya yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen.