

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil analisis penelitian dan pengolahan data mengenai pengaruh promosi, kualitas produk halal, dan kualitas pelayanan terhadap loyalitas pelanggan pada Refresho Kedai Kopi Kepatihan Tulungagung, maka dapat diambil kesimpulan yairu sebagai berikut:

1. Hasil pengujian promosi memberikan pengaruh signifikan positif terhadap loyalitas pelanggan pada Refresho Kedai Kopi Kepatihan Tulungagung. Hasil ini berarti apabila faktor-faktor pada promosi meningkat, maka akan meningkatkan loyalitas pelanggan Refresho Kedai Kopi Kepatihan Tulungagung.
2. Hasil pengujian kualitas produk halal memberikan pengaruh signifikan positif terhadap loyalitas pelanggan pada Refresho Kedai Kopi Kepatihan Tulungagung. Hasil ini berarti apabila faktor-faktor pada kualitas produk meningkat, maka akan meningkatkan loyalitas pelanggan Refresho Kedai Kopi Kepatihan Tulungagung.
3. Hasil pengujian kualitas pelayanan memberikan pengaruh signifikan positif terhadap loyalitas pelanggan pada Refresho Kedai Kopi Kepatihan Tulungagung. Hasil ini berarti apabila faktor-faktor pada kualitas pelayanan

4. meningkat, maka akan meningkatkan loyalitas pelanggan Refresho Kedai Kopi Kepatihan Tulungagung.
5. Hasil pengujian promosi, kualitas produk, dan kualitas pelayanan memberikan pengaruh signifikan positif terhadap loyalitas pelanggan pada Refresho Kedai Kopi Kepatihan Tulungagung. Hasil ini berarti apabila faktor-faktor pada promosi, kualitas produk halal, dan kualitas pelayanan meningkat, maka akan meningkatkan loyalitas pelanggan Refresho Kedai Kopi Kepatihan Tulungagung.

## **B. Saran**

### **1. Bagi Akademik**

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi tambahan khazanah kelimuan dibidang ekonomi yang berkaitan dengan pemasaran pada 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 bisa sesuai dengan kondisi yang sesungguhnya.

### **2. Bagi perusahaan**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan dalam memberi kontribusi kepada Refresho Kedai Kopi untuk menentukan kebijakan dalam hal pemasaran produk atau jasa. Diharapkan perusahaan mampu meningkatkan dan menjaga promosi, kualitas produk halal, dan kualitas pelayanan sesuai dengan perkembangan zaman dan mampu bersaing dengan kedai kopi lain.

### 3. Bagi Penelitian Selanjutnya

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat dijadikan acuan bagi penelitian selanjutnya khususnya dalam hal pemasaran suatu produk atau jasa. Peneliti menghimbau untuk penelitian selanjutnya agar menggunakan variabel yang lebih banyak dan variatif untuk mengetahui faktor apa saja yang mempengaruhi keputusan pembelian seorang konsumen. Peneliti menyadari dalam penelitian ini masih banyak keterbatasan dan juga kekurangan, sehingga perlu adanya penelitian selanjutnya yang lebih mendalam.