

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai bauran pemasaran dan kualitas pelayanan terhadap loyalitas konsumen muslim Global Futsal Ketanon Tulungagung, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Hasil pengujian hipotesis antara bauran pemasaran terhadap loyalitas konsumen muslim Global Futsal Ketanon Tulungagung bahwa bauran pemasaran berwujud positif dan berpengaruh secara signifikan terhadap loyalitas konsumen pada Global Futsal Ketanon Tulungagung, karena nilai signifikansi sebesar 0,041. Dengan besar pengaruh sebesar 0,288. Hasil ini mendukung hipotesis pertama. Hal ini berarti apabila faktor-faktor pada bauran pemasaran meningkat, maka akan meningkatkan loyalitas konsumen muslim Global Futsal Ketanon Tulungagung.
2. Hasil pengujian hipotesis antara kualitas pelayanan terhadap loyalitas konsumen muslim Global Futsal Ketanon Tulungagung bahwa kualitas pelayanan berwujud positif dan berpengaruh secara signifikan terhadap loyalitas konsumen pada Global Futsal Ketanon Tulungagung, karena nilai signifikansi sebesar 0,000, dengan besar pengaruh sebesar 0,577. Hasil ini mendukung hipotesis kedua, dengan demikian berarti apabila kualitas pelayanan ditingkatkan

maka tingkat loyalitas konsumen muslim Global Futsal Ketanon Tulungagung akan meningkat pula.

3. Hasil pengujian antara bauran pemasaran, dan kualitas pelayanan berpengaruh secara bersama-sama terhadap loyalitas konsumen muslim Global Futsal Ketanon Tulungagung. Dari hasil uji F diperoleh nilai F_{hitung} sebesar 21,759 dengan tingkat signifikansi sebesar 0,000. Oleh karena probabilitas (0,000) lebih kecil dari 0,05 maka model regresi bisa digunakan untuk loyalitas konsumen. Sehingga bauran pemasaran dan kualitas pelayanan berpengaruh terhadap loyalitas konsumen.

B. Saran

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

1. Bagi Akademik

Dari penelitian ini diharapkan dapat dijadikan tambahan keilmuan di bidang ekonomi syariah yang berkaitan dengan bauran pemasaran dan kualitas pelayanan terhadap loyalitas konsumen. Namun bagi pihak akademisi masih banyak kekurangan dalam hal kajian maupun teori-teori yang digunakan untuk mendukung penelitian ini, sehingga

perlu adanya penelitian lanjutan yang lebih mendalam agar hasil yang diberikan dapat sesuai dengan kondisi yang sebenarnya,

2. Bagi Global Futsal Ketanon Tulungagung

Untuk menambah kenyamanan kepada konsumen, pihak global futsal perlu memperhatikan bauran pemasaran yang utama seperti sarana fisik yaitu fasilitas lapangan yang sesuai standart, selain sangat efektif fasilitas utama yaitu lapangan yang sesuai standart dapat menunjukkan kepada konsumen bahwa global futsal memiliki keunggulan utama dibanding dengan tempat persewaan lapangan futsal lainnya. Dan dapat memberikan kepuasan tersendiri bagi para konsumennya sehingga memunculkan atau memupuk rasa loyalitas pada perusahaan tersebut.

Selain itu dengan diketahui sebagian besar member dari Global futsal adalah muslim, maka tidak menutup kemungkinan Global Futsal dapat menjadi persewaan lapangan futsal syariah. sebagaimana telah banyak berkembang bisnis-bisnis lain yang berbasis syariah yang saat ini eksis dan banyak diminati oleh masyarakat Indonesia yang mayoritas penduduknya beragama islam.

2. Bagi peneliti selanjutnya

Dalam penelitian ini tentu saja masih mengalami banyak sekali kekurangan, karena adanya keterbatasan dari peneliti, sehingga

peneliti berikutnya diharapkan perlu menjelaskan secara lebih lengkap dengan menambah teori yang mendukung.

Dalam menentukan variabel terkait penelitian ini, peneliti berikutnya diharapkan untuk menambah variabel lain diluar variabel penelitian yang telah dilakukan. Karena diduga masih banyak variabel lain yang mempengaruhi sifat loyalitas dari konsumen dengan mempertimbangkan kondisi nyata di lapangan.