BAB V
KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis data dari hasil penelitian yang dilakukan di Qila *Boutique* Jamblang yang berjudul "Pengaruh Kualitas Pelayanan, Kepercayaan, dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian" serta pengujian hipotesis yang dilakukan maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian busana muslim pada konsumen Qila *Boutique* Jamblang. Hal tersebut dikarenakan salah satu pertimbangan konsumen pada umumnya ketika menggunakan suatu produk atau jasa adalah melihat kualitas pelayanan. Semakin baik kualitas pelayanan yang diberikan maka akan semakin meningkat keputusan pembelian busana muslim pada Qila *Boutique* Jamblang.

2. Kepercayaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian busana muslim pada konsumen Qila *Boutique* Jamblang. Hal tersebut dikarenakan kepercayaan erat kaitanya dengan proses pengambilan keputusan. Apabila konsumen telah mempercayai Qila *Boutique* Jamblang, maka mereka yakin bahwa produk yang ditawarkan sesuai dengan harapan dalam memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen. Semakin baik tingkat kepercayaan konsumen Qila *Boutique* Jamblang maka akan semakin tinggi mereka melakukan keputusan pembelian.

3. Promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian busana muslim pada konsumen Qila *Boutique* Jamblang. Hal tersebut dikarenakan semakin tinggi dan menariknya promosi yang dilakukan oleh Qila *Boutique* Jamblang, maka akan semakin meningkat keputusan pembelian dan berlangganan terhadap Qila *Boutique* Jamblang.

4. Kualitas pelayanan, kepercayaan, dan promosi berpengaruh positif dan signifikan secara simultan terhadap keputusan pembelian busana muslim pada konsumen Qila *Boutique* Jamblang.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, maka saran yang diberikan sebagai berikut :

1. Bagi Qila *Boutique* Jamblang

   Untuk Qila *Boutique* Jamblang sebaiknya mengadakan pelatihan kepada para karyawan agar lebih memperhatikan kecepatan dalam menanggapi keinginan konsumen, keluhan, penguasaan produk yang ditawarkan, hal ini dapat dilakukan dengan pemberitahuan *produc*t *knowladge* setiap bulanya kepada karyawan sehingga karyawan mengetahui *product knowladge* secara update. Promosi melalui internet dan media sosial lebih ditingkatkan dan diperluas jangkauanya dengan mengoptimalkan *adds* dan media *platfrom* yang ada. Diharapkan hasil penelitian ini, Qila *Boutique* Jamblang dapat memperbaiki kualitas pelayanan dan promosi agar meningkatkan kepercayaan konsumen untuk melakuka pembelian.

2. Untuk penelitian selanjutnya

   Penelitian selanjutnya diharapkan dapat menggunakan atau meneliti variabel yang lain, selain variabel yang digunakan pada penelitian ini agar memperoleh hasil yang bervariatif dan bagus lagi.