

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Simpulan**

Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan terhadap data-data dan informasi yang diperoleh di lapangan sesuai dengan permasalahan yang dipaparkan sebelumnya, maka dapat disimpulkan. Bahwa Harga, Pelayanan, Produksi dan Tempat Pentol lah yang menjadikan persepsi konsumen. Harganya murah sesuai dengan yang diinginkan. Pelayanan ramah tamah, murah senyum dan pemberian harus sesuai dengan antrian yang diberikan produsen. Produksi bermacam-macam yang dijual oleh paman (produsen) seperti Pentol, Daging, Pentol Mini, Tahu, Tahu Goreng, dan Bakwan Mini . Tempat yang strategis dan tepat lewat orang banyak dan tempatnya pun dipinggir jalan raya. Pentol yang lain di Sungai Lulut harganya pun sangat terjangkau bagi konsumen.

Menurut Ekonomi Syariah berdasarkan Q.S Annisa ayat 29 masalah perniagaan telah di jelaskan bagaimana seharusnya seorang produsen dalam hal pemenuhan kebutuhan konsumen. Konsumsi tidak hanya berkenaan dengan makanan, minuman, dan pemenuh kebutuhan materiel lainnya, tetapi juga berkenaan dengan tujuan akhir konsumsi.

## **B. Saran**

1. Bagi produsen Pentol agar mengkaji lebih dalam lagi bagaimana caranya agar persepsi konsumen pembelian Pentol dapat selalu eksis dalam dunia kuliner khususnya di daerah Kelurahan Sungai Lulut, tentunya harus sesuai dengan landasan teori, karena banyak sekali para pesaing yang menggeluti bisnis mikro yang sejenis.
2. Bagi peneliti selanjutnya supaya dapat meneliti bagian lain yang berhubungan dengan Pentol, seperti Manajemen pemasaran, strategi pemasaran,dll.