

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan :

Berdasarkan analisis hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan di Nibra's House Maxi Nganjuk mengenai analisis faktor – faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian produk Nibra's di Nibra's House Nganjuk, maka dapat diambil kesimpulan bahwa:

1. Faktor – faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian produk Nibra's di Nibra's House Maxi Nganjuk ialah seseorang membeli suatu produk tidak hanya bisa dilatarbelaknagi oleh satu atau dua faktor saja, melainkan ada beberapa faktor diantara yaitu adana yang tersedia awal, jadi ketika konsumen ingin membeli suatu produk maka konsumen tersebut jauh lebih baik apabila sudah tau kisaran barang yang ingin mereka beli. Selanjutnya adanya pelayanan Karyawan yang ramah, hal itu juga membuat konsumen untuk akhirnya memutuskan pembelian. Faktor selanjutnya didukung oleh kelengkapan mesin, karena pada dasarnya Nibra's merupakan bisnis pakaian maka proses pembuatannya menggunakan mesin. Bahan baku yang digunakan pun juga berane ragam sesuai denagn kebutuhan konsumen. Bahan bakunya dari tanerang selatan karena pada dasarnya distributor Nibra's ada di tangrang selatan. Nibra's House Maxi Nganjuk sudah menerapkan sistem Manajemen dengan baik dan juga benar. Semenjak pertama kali gabung pada Nibra's House. Nibra's House

Maxi Nganjuk sudah memiliki pasar tersendiri baik via Online maupun Offline.

2. Prose Pembelian Produk Nibra's di Nibra's House Maxi Nganjuk yaitu dengan adanya memperimbngan merek sebagai faktor utamanya. Karena pada zaman sekarang ini mayoritas masyarakatnya lebih memilih merek sebagai proses keputusan pembeliannya. Faktor merek dipengaruhi oleh gaya hidup zaman sekarang ini.
3. Kendala dan solusi dalam keputusan pembelian Produk Nibra's di Nibra's House Maxi Nganjuk yang pertama yaitu kendala kekurangan stock karena sudah banyaknya konsumen yang mencari produk Nibra's, kendala selanjutnya yaitu banyaknya paersaingan produk pakaian baik pakaian muslim maupun non muslim. Banyaknya produk KW atau tiruan yang mengambil foto taua gambar produk nibra's tetapi bukan produk nibra's yang dijaul dan dipasarkan dengan harga yang cukup jauh perbandingannya. Solusi yang dilakukan oleh Pihak Nibra's yaitu dengan menawarkan produk dengan penjelasan bisa return 3 x 24 jam, memberi tahukan bahwa produk yang asli Nibra's memiliki kualiatas yang lebih terjamin. Menawarkan promos – promo pada tempat tertentu.

B. Saran :

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah disajikan maka selanjutnya 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 ini:

1. Bagi Nibra's House Maxi Nganjuk diharapkan hasil penelitian ini digunakan sebagai sambungan saran, pemikiran dan informasi untuk lebih meningkatkan konsumennya.
2. Bagi akademik diharapkan penelitian ini berguna sebagai salah satu wujud nyata dari penerapan tugas dan bermanfaat untuk sumbangan teori, sebagai bahan referensi atau rujukan, tambahan pustaka dan pengembangan ilmu pengetahuan pemasaran khususnya IAIN Tulungagung.
3. Bagi peneliti selanjutnya hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan untuk menambah pengetahuan serta diharapkan dapat mencari penemuan lain yang dapat meningkatkan Pemasaran khususnya Bauran Pemasaran di Nibra's House Maxi Nganjuk.