

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan keseluruhan dari hasil penelitian yang telah dilakukan terkait Analisis Prilaku Produsen dalam Meningkatkan Keputusan Pembelian (Studi Kasus di UKM Gethuk pisang UD Mulya Rasa), dapat ditarik beberapa kesimpulan adalah sebagai berikut:

1. Perilaku Produsen dalam Meningkatkan Keputusan Pembelian di UKM Gethuk Pisang UD Mulya Rasa, produsen melakukan beberapa hal yaitu: a) inovasi kualitas produk, b) penentuan harga, dan 3) distribusi dan pelayanan.
2. Faktor Pendukung dan Penghambat Produsen dalam Meningkatkan Keputusan Pembelian di UKM Gethuk Pisang UD Mulya Rasa. Adapun faktor pendukungnya adalah pada produk, pelayanan, dan harga. Sedangkan faktor penghambat adalah adanya persaingan, produk yang cacat, dan kurangnya melakukan pemasaran dan promosi untuk menarik minat konsumen.

#### **B. Saran**

Berdasarkan hasil serta kesimpulan dari penelitian ini, maka dari itu peneliti dapat memberikan beberapa saran atas penjabaran dari awal hingga akhir penelitian, antara lain:

1. Bagi Akademik

Bagi akademis dapat dijadikan sebagai tambahan keilmuan di bidang ekonomi syariah yang berkaitan dengan perilaku produsen dalam meningkatkan keputusan pembelian. Namun bagi pihak akademisi masih ditemukan banyak kekurangan dalam kajian maupun teori-teori yang digunakan untuk mendukung penelitian ini, sehingga perlu adanya penelitian lanjutan yang lebih mendalam agar hasil yang diberikan bisa sesuai dengan kondisi yang sesungguhnya.

2. Bagi perusahaan

Dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan bahwa perilaku produsen akan memberikan pengaruh bagi peningkatan keputusan pembeli dan pihak perusahaan dapat memperhatikan hal tersebut secara lebih mendalam untuk melihat pengaruhnya.

3. Bagi peneliti selanjutnya

Untuk peneliti yang akan datang dapat dijadikan sebagai salah satu referensi atau sumber informasi dan disarankan untuk melakukan penelitian dengan variabel yang berbeda seperti kepuasan konsumen, kualitas pelayanan dan lain-lain.