

## BAB VI

### PENUTUP

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan menggunakan angket atau kuesioner yang diberikan kepada pengunjung Nibras *Fashion* Muslimah Cabang Munjungan Trenggalek, sehingga hasil dari jawaban angket yang telah diolah menggunakan aplikasi SPSS dapat disimpulkan sebagai berikut:

#### **A. Kesimpulan**

1. Variabel potongan harga berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan pembelian di toko nibras *fashion* muslimah cabang Munjungan Trenggalek. Hal ini menunjukkan bahwa semakin sering produk tersebut menawarkan potongan harga maka akan menarik konsumen dalam melakukan keputusan pembelian.
2. Variabel desain produk berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan pembelian di toko nibras *fashion* muslimah cabang Munjungan Trenggalek. Hal ini menunjukkan bahwa semakin banyaknya desain produk yang ditawarkan maka akan menarik konsumen dalam melakukan keputusan pembelian.
3. variabel citra merek berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan pembelian di toko nibras *fashion* muslimah cabang Munjungan Trenggalek. Hal ini menunjukkan bahwa semakin baik citra merk yang diterima dari para konsumen maka akan menarik konsumen dalam melakukan keputusan pembelian.

4. Variabel potongan harga, desain produk, dan citra merek secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian Di Toko Nibras *fashion* Muslimah Cabang Munjungan Trenggalek.

## **B. Saran**

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

1. Bagi Nibras *fashion* Cabang Munjungan Trenggalek

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi parameter acuan dan bahan pertimbangan dalam menyusun sebuah strategi dagang untuk menaikkan penjualan melalui diskon, desain produk dan citra merek

2. Bagi IAIN Tulungagung

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai referensi dan dokumentasi bagi pihak akademik untuk acuan penelitian yang akan datang. Maka dari itu, guna mendukung penelitian ini diharapkan agar pihak kampus menambah referensi lebih banyak lagi yang berkaitan dengan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian yang dapat mendukung adanya penelitian yang sejenis.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Peneliti selanjutnya disarankan dapat meneliti faktor lain yang dapat mempengaruhi minat menabung seperti bagi hasil, dan pelayanan. Hal ini diharapkan agar dalam penelitian selanjutnya dapat lebih maksimal dan berwawasan lebih luas.