

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Hasil penelitian ini menunjukkan ada pengaruh harga terhadap keputusan pembelian pada UD. Adam Tani. Harga menjadi variabel penting dalam mempengaruhi keputusan atau minat pembelian yang dilaksanakan oleh masyarakat. Besaran harga menjadi sebuah penentu utama dalam memutuskan untuk melakukan pembelian.
2. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian di UD. Adam Tani Kediri. Produk menjadi variabel penting dalam mempengaruhi keputusan atau minat pembelian yang dilaksanakan oleh masyarakat. Kualitas atas produk-produk yang dijual di UD. Adam Tani menjadi sebuah pertimbangan bagi penting bagi masyarakat dalam melaksanakan pembelian.
3. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa promosi berpengaruh terhadap keputusan pembelian di UD. Adam Tani Kediri. Promosi menjadi variabel penting dalam mempengaruhi keputusan atau minat pembelian yang dilaksanakan oleh masyarakat. Cara melakukan promosi dengan menggunakan media yang tepat, dapat menjadikan masyarakat semakin mengenal mengenai sebuah produk yang dijual oleh UD. Adam Tani.
4. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa tempat berpengaruh terhadap keputusan pembelian di UD. Adam Tani Kediri. Tempat menjadi variabel penting dalam mempengaruhi keputusan atau minat pembelian yang

dilaksanakan oleh masyarakat. Tempat yang mudah dijangkau dan strategis maka akan menjadikan sebuah lokasi penjualan mudah dijangkau oleh pembelinya.

5. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kualitas pelayanan berpengaruh terhadap keputusan pembelian di UD. Adam Tani Kediri. Kualitas pelayanan menjadi variabel penting dalam mempengaruhi keputusan atau minat pembelian yang dilaksanakan oleh masyarakat. Dengan adanya kualitas pelayanan maka menjadikan masyarakat merasa nyaman untuk melakukan pembelian di UD. Adam Tani.
6. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh harga, produk, promosi, tempat dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian di UD. Adam Tani Kediri. Penting bagi pihak UD. Adam Tani untuk mampu mengembangkan setiap variabel tersebut, sehingga pihak UD. Adam Tani dapat berupaya maksimal dalam melakukan penjualannya. Variabel dominan dalam penelitian ini yaitu variabel harga. Harga menjadi variabel penting dalam mempengaruhi keputusan atau minat pembelian yang dilaksanakan oleh masyarakat. Besaran harga menjadi sebuah penentu utama dalam memutuskan untuk melakukan pembelian.

B. Saran

Sesuai hasil dalam penelitian ini, maka peneliti memberikan saran dan rekomendasi, kepada pelaku usaha, kalangan akademisi, serta penelitian selanjutnya.

1. Bagi pelaku usaha

Hasil penelitian ini mampu menjadi bahan pertimbangan serta referensi baru dalam mempertahankan konsep penjualan yang dilaksanakan UD. Adam Tani. Dengan mempertahankan kualitas pada harga, produk, promosi, kualitas pelayanan dan tempat yang tersedia.

2. Bagi akademik

Hasil penelitian ini mampu menambah kasanah dan wawasan keilmuan, bagi kalangan akademisi. Sehingga dengan adanya penelitian ini dapat dikembangkan ke dalam pembahasan-pembahasan selanjutnya yang relevan dengan penelitian ini.

3. Bagi peneliti selanjutnya

Sesuai dengan hasil penelitian ini, maka peneliti memberikan rekomendasi bagi penelitian selanjutnya, untuk melakukan studi lanjutan untuk melakukan studi komparasi atau asosiatif, mengenai kualitas pada harga, produk, promosi, kualitas pelayanan dan tempat yang tersedia.