

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian tentang Pengaruh Promosi, Diskon, *Store Layout*, dan Kelengkapan Produk Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Toko SRC Hanik Muslikah Selopuro Kab. Blitar, diperoleh kesimpulan dari hasil penelitian sebagai berikut:

1. Promosi berpengaruh positif yang signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen pada Toko SRC Hanik Muslikah Selopuro Kab. Blitar. Dengan artian semakin tingginya kegiatan promosi yang dilakukan pada Toko SRC Hanik Muslikah Selopuro Kab. Blitar maka akan semakin tinggi pula keputusan pembelian konsumen.
2. Diskon berpengaruh positif yang signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen pada Toko SRC Hanik Muslikah Selopuro Kab. Blitar. Dengan artian semakin tingginya pengadaan diskon yang dilakukan pada Toko SRC Hanik Muslikah Selopuro Kab. Blitar maka akan semakin tinggi pula keputusan pembelian konsumen.
3. *Store Layout* berpengaruh positif yang signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen pada Toko SRC Hanik Muslikah Selopuro Kab. Blitar. Dengan artian semakin bagusnya *store layout* digunakan pada Toko SRC Hanik Muslikah Selopuro Kab. Blitar maka akan semakin tinggi pula keputusan pembelian konsumen.
4. Kelengkapan Produk berpengaruh positif yang signifikan terhadap

keputusan pembelian konsumen pada Toko SRC Hanik Muslikah Selopuro Kab. Blitar. Dengan artian semakin lengkapnya produk yang ditawarkan oleh Toko SRC Hanik Muslikah Selopuro Kab. Blitar maka akan semakin tinggi pula keputusan pembelian konsumen.

5. Promosi, diskon, *store layout*, dan kelengkapan produk secara simultan berpengaruh positif yang signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen. Dengan artian promosi, diskon, *store layout*, dan kelengkapan produk semakin tinggi pula keputusan pembelian konsumen, sehingga tujuan perusahaan akan tercapai.

B. Saran

Setelah melakukan pengolahan data dan mendapatkan kesimpulan dari hasil penelitian, maka saran yang dapat disampaikan oleh penulis sebagai berikut ini:

1. Bagi Akademik

Hasil penelitian ini dapat menjadi tambahan referensi penelitian dan menambah wawasan bagi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, khususnya pada Jurusan Manajemen Bisnis Syariah Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung.

2. Bagi Toko SRC Hanik Muslikah Selopuro Kab. Blitar

Hasil penelitian ini diharapkan bisa bermanfaat bagi pihak lembaga guna meningkatkan keputusan pembelian konsumen dengan memperhatikan dimensi promosi, diskon, *store layout*, dan kelengkapan produk karena secara simultan dapat mempengaruhi keputusan pembelian

konsumen.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai penambah wawasan bagi penelitian selanjutnya. Dan diharapkan peneliti selanjutnya menggunakan alat ukur lainnya dalam mengukur keputusan pembelian konsumen.