

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan mengenai pengaruh harga, minat beli dan keputusan pembelian pada UD. Tiga Putra, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada UD. Tiga Putra. Dengan ini adanya harga yang terjangkau pada produk dapat meningkatkan keputusan pembelian.
2. Minat beli berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada UD. Tiga Putra. Dengan ini produk yang dijual lebih ditingkatkan lagi kualitasnya dan harga yang lebih terjangkau agar menarik minat beli konsumen.
3. Harga dan minat beli berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada UD. Tiga Putra. Dengan ini semakin baik harga dan minat beli akan meningkatkan besarnya pengaruh terhadap keputusan pembelian. Faktor yang paling dominan dalam penelitian ini adalah faktor harga.

#### **B. Saran**

Berdasarkan hasil dari penelitian yang dilakukan. Peneliti menyarankan UD. Tiga Putra agar lebih dapat memberikan produk yang terbaik dan terjangkau agar dapat meningkatkan keputusan pembelian. Selain itu juga dimaksimalkan lagi minat beli konsumen seperti melakukan promosi, memberikan diskon dan menawarkan produk yang menarik perhatian.

Dilihat dari hasil penelitian harga lebih dominan terhadap keputusan pembelian dibandingkan minat beli. Oleh karena itu faktor minat beli lebih ditingkatkan lagi dengan memberikan kualitas produk yang baik untuk dijual. Diharapkan perusahaan dapat mempertahankan keputusan pembelian dari konsumen menjadi lebih baik lagi dan ditemukan faktor-faktor lain yang dapat memberikan pengaruh terhadap keputusan pembelian.