

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan, maka dapat disimpulkan

1. Promosi berpengaruh langsung terhadap keputusan pembelian, berdasarkan analisis data dan pengujian hipotesis yang menunjukkan semakin tinggi promosi maka keputusan pembelian juga akan semakin meningkat. Dapat dijelaskan semakin baik dan menarik dalam mempromosikan produk maka peluang konsumen dalam membeli produk akan semakin besar dan bahkan bisa memunculkan rasa loyalitas di konsumen pada produk yang dijual perusahaan sehingga keputusan pembelian pada UD Mega Grosir Kota Blitar mengalami peningkatan.
2. Penetapan Harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian, berdasarkan dari analisis data dan pengujian hipotesis yang menunjukkan bahwa penetapan harga harus sesuai dengan kualitas produk yang dijual perusahaan sehingga konsumen mengerti dan tertarik untuk membeli produk dan hal itu akan meningkatkan keputusan pembelian pada UD Mega Grosir Kota Blitar.
3. Promosi yang baik serta menarik akan memunculkan minat konsumen untuk membeli produk sehingga dapat meningkatkan keputusan pembelian pada UD.Mega Grosir Kota Blitar.
4. variabel promosi dan variabel harga secara bersamaan berpengaruh terhadap variabel keputusan pembelian. Semakin baik promosi yang dilakukan dan penetapan harga yang sesuai akan menarik minat konsumen untuk membeli

5. produk perusahaan. Dan akan meningkatkan Keputusan Pembelian pada UD Mega Grosir Kota Blitar.

B. Saran

Dari seluruh pembahasan dan hasil analisis data serta berdasarkan kesimpulan yang telah dikemukakan, maka penulis mengemukakan beberapa saran yang sekiranya dapat dijadikan bahan masukan bagi UD.Mega Grosir Kota Blitar sebagai berikut:

1. Dengan adanya hasil penelitian yang telah dilakukan apabila dilihat dari pendapatan yang menurun maka diharapkan perusahaan perlu melihat sisi penurunan pendapatan. Disarankan juga untuk perusahaan supaya meningkatkan promosi agar konsumen mengetahui dan melihat produk dari perusahaan tersebut sehingga perusahaan dapat meningkatkan penjualan
2. Berdasarkan dari hasil penelitian yang menunjukkan promosi memiliki nilai terendah maka diharapkan kepada perusahaan agar sering memberikan pembaharuan dalam melakukan promosi dengan menggunakan *web online* di internet, karena pada era digital seperti sekarang ini yang sudah serba menggunakan internet akan sangat memudahkan untuk melakukan promosi sehingga menarik minat konsumen untuk membeli produk dari perusahaan.