

## **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 penjualan pada UD. Nugraha. Dengan ini adanya harga yang terjangkau pada produk dapat meningkatkan penjualan.
2. Promosi berpengaruh terhadap penjualan pada UD. Nugraha. Dengan ini promosi pada produk yang dijual lebih ditingkatkan lagi agar menarik minat beli konsumen dan meningkatkan laba penjualan.
3. Harga dan promosi berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada UD. Nugraha. Dengan ini semakin baik harga dan promosi akan meningkatkan besarnya pengaruh terhadap penjualan. Faktor yang paling dominan dalam penelitian ini adalah faktor promosi.

#### **B. Saran**

Berdasarkan hasil dari penelitian yang dilakukan. Peneliti menyarankan faktor promosi merupakan faktor yang lebih besar mempengaruhi penjualan. Maka UD. Nugraha perlu memperhatikan kegiatan promosi yang akan dilaksanakan agar konsumen dan calon konsumen mengetahui dan memahami

produk jual beli produk yang ada di UD. Nugraha sehingga dapat meningkatkan penjualan kedepannya. Selain itu dalam faktor harga juga lebih ditingkatkan agar meningkatkan penjualan dengan memberikan diskon dan menawarkan harga yang menarik perhatian konsumen. Karena itu harga pada UD. Nugraha dipertahankan lagi dengan harga yang lebih terjangkau.