

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berlandaskan hasil penelitian serta pembahasan yang telah dijabarkan, maka dapat disimpulkan berikut ini:

1. Ada pengaruh secara parsial dan signifikan pada variabel kualitas produk (X_1) harga (X_2), dan promosi (X_3) terhadap keputusan pembelian mebel pada UD. Kharisma Kabupaten Probolinggo.
2. Ada pengaruh secara simultan dan signifikan variabel produk (X_1), harga (X_2), dan promosi (X_3) terhadap keputusan pembelian mebel pada UD. Kharisma Kabupaten Probolinggo.
3. Variabel harga mempunyai pengaruh yang dominan terhadap keputusan pembelian mebel pada UD. Kharisma Kabupaten Probolinggo.

5.2 Saran

Dari hasil pembahasan dan kesimpulan yang dikemukakan di atas, maka dapat disarankan hal-hal sebagai berikut :

1. Bagi perusahaan diharapkan dapat mengembangkan dan mempertimbangkan informasi atau masukan dalam upaya mencapai tujuan perusahaan untuk meningkatkan keuntungan. Sehingga dapat mengukur faktor-faktor yang bisa mempengaruhi konsumen dalam memutuskan pembelian suatu produk mebel di UD. Kharisma Kabupaten Probolinggo.

2. Untuk menjaga eksistensi pada perusahaan mebel UD. Kharisma Kabupaten Probolinggo maka dalam menentukan harga agar selalu diperhatikan sesuai dengan kualitas produk yang ditawarkan.
3. Bagi pihak akademik diharapkan mampu menjalin hubungan kerjasama yang luas dengan pihak industry/perusahaan sehingga mempermudah mahasiswa–mahasiswi dalam melaksanakan penelitian di perusahaan.