

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dapat diambil beberapa kesimpulan antara lain :

1. Tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara harga (X1) terhadap keputusan pembelian (Y) pada Koprasi Syariah 212 Mart.
2. Terdapat pengaruh signifikan Promosi (X2) terhadap keputusan pembelian (Y) pada Koprasi Syariah 212 Mart.
3. Terdapat pengaruh signifikan kelengkapan produk (X3) terhadap keputusan pembelian (Y) pada Koprasi Syariah 212 Mar.
4. Terdapat pengaruh signifikan secara bersama-sama Harga, Promosi dan Kelengkapan Produk Terhadap Keputusan Pembelian pada 212 mart.

5.2. Saran

Berdasarkan beberapa kesimpulan di atas, maka peneliti memberikan beberapa saran untuk memperbaiki penelitian dimasa yang akan datang sebagai berikut :

1. Peneliti selanjutnya disarankan dapat menggunakan variabel lain yang tidak digunakan dalam penelitian ini ataupun dapat menambah dengan variabel lain yang tidak diteliti pada penelitian ini kualitas produk, citra merek, tempat pendistribusian, inovasi produk.

2. Peneliti selanjutnya diharapkan dapat menambahkan jumlah sampel agar mendapatkan hasil penelitian yang maksimal serta lebih akurat lagi serta dapat melakukan penelitian di perusahaan yang lebih besar dimana jumlah konsumennya lebih banyak lagi, dan dengan menggunakan analisis yang berbeda dengan analisis yang digunakan dalam penelitian ini.
3. Kontribusi teori pada penelitian ini sebaiknya dapat dijadikan referensi pelengkap, sumbangan konseptual penelitian sejenis untuk memperkaya penyempurnaan penelitian.
4. Pihak perusahaan sebaiknya membangun komunikasi yang baik kepada semua konsumennya agar dapat mencapai tujuan organisasi yang lebih maksimal.