

## **BAB V**

### **KESIMPULAN**

#### **A. Simpulan**

Berdasarkan dari hasil analisis yang telah dilakukan, maka dapat diambil kesimpulan bahwa dalam penelitian ini yang diuraikan sebagai berikut:

1. Hasil dari analisis mengenai pengaruh lokasi terhadap Keputusan pembelian dapat disimpulkan bahwa lokasi berpengaruh positif signifikan terhadap Keputusan pembelian Mebel UD. Wahyu Jati Magetan.
2. Mengenai hasil dari analisis mengenai harga terhadap Keputusan pembelian dapat disimpulkan bahwa harga berpengaruh positif signifikan terhadap Keputusan pembelian Mebel UD. Wahyu Jati Magetan.
3. Dari hasil dari analisis mengenai pengaruh kualitas produk terhadap Keputusan pembelian dapat disimpulkan bahwa kualitas produk berpengaruh positif signifikan terhadap Keputusan pembelian Mebel UD. Wahyu Jati Magetan.
4. Hasil dari analisis mengenai pengaruh *word of mouth* (WOM) terhadap Keputusan pembelian dapat disimpulkan bahwa *word of mouth* (WOM) berpengaruh negatif signifikan terhadap Keputusan pembelian Mebel UD. Wahyu Jati Magetan.

## **B. Implikasi dan Saran**

### **1. Implikasi**

Mengenai hasil dari kesimpulan dalam penelitian diatas, maka dapat dilakukan implikasi dalam penelitian ini sebagai berikut:

#### **a. Bagi Mebel UD. Wahyu Jati Magetan**

Sebagai saranan untuk mengedepankan inovasi dalam berbagai macam hal dengan mengutamakan mengikuti perkembangan zaman, dalam mempengaruhi konsumen agar lebih tertarik dalam keputusan pembelian suatu produk Mebel UD. Wahyu Jati Magetan

#### **b. Bagi Masyarakat**

Penelitian ini diharapkan sebagai sarana menambah ilmu pengetahuan dan beberapa hasil pertimbangan yang menyeluruh terhadap keputusan pembelian konsumen terhadap produk dari Mebel UD. Wahyu Jati.

### **2. Saran**

Lokasi yang kurang strategis seharusnya difokuskan untuk proses produksi dan penyimpanan bahan baku dikarenakan lokasi yang kurang strategis bisa menjadi penghambat minat beli konsumen. Seharusnya pemilik memcari tempat yang mudah dijangkau, dekat dengan jalan raya sebagai gudang bahan yang sudah jadi untuk di pajang dan di kenalkan kepada konsumen.

Harga merupakan penentu konsumen untuk membeli atau tidak terhadap suatu produk harga yang bervariasi bisa menjadi opsi supaya konsumen lebih mudah membandingkan jika mebel UD. Wahyu Jati mempunyai pilihan harga yang bermacam-macam dengan harapan konsumen bisa memilih harga yang bervariasi.

Kualitas produk sebaiknya lebih ditingkatkan lagi karena perkembangan zaman yang semakin maju Mebel UD. Wahyu Jati harus mengikuti perkembangan yang terjadi. Seperti konstruksi model lama seharusnya ditingkatkan ke model terbaru supaya bisa mengikuti perkembangan dan tidak memakan banyak waktu di proses produksi tanpa mengurangi kualitas suatu produk tersebut.

Disarankan kepada pemilik dari Mebel UD. Wahyu Jati Magetan lebih menambah berbagai macam bentuk pendapat seseorang konsumen untuk meningkatkan kepercayaan terhadap hasil produk yang diciptakan. Sehingga mempermudah pelanggan mengetahui kualitas produk serta keunggulan yang dimiliki dengan harapan konsumen akan tertarik dengan kelebihan yang dimiliki Mebel UD. Wahyu Jati Magetan.