

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Simpulan**

Dari pembahasan yang telah diuraikan di atas serta berdasarkan data yang penulis peroleh dari penelitian sebagaimana yang telah dibahas dalam skripsi ini, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Variabel bebas dalam penelitian ini yang terdiri dari produk ( $X_1$ ), harga ( $X_2$ ), tempat ( $X_3$ ), dan promosi ( $X_4$ ), secara simultan berpengaruh terhadap keputusan pembelian deterjen bubuk oleh pengusaha *Laundry* di Kecamatan Barabai Kabupaten Hulu Sungai Tengah hal ini dapat dilihat dari hasil uji F dimana nilai F hitung  $>$  F tabel ( $23,950 > 2,78$ ), sedangkan secara parsial variabel produk ( $X_1$ ) dan harga ( $X_2$ ), yang berpengaruh terhadap keputusan pembelian deterjen bubuk oleh pengusaha *Laundry* di Kecamatan Barabai Kabupaten Hulu Sungai Tengah hal ini dapat dilihat dari hasil uji t dimana nilai variabel produk ( $X_1$ ), yang melebihi taraf signifikan 0,05 dengan hasil nilai t hitung ( $4,641 >$  nilai t tabel ( $1,71088$ ), dan hasil uji t dimana nilai variabel harga ( $X_2$ ), yang juga melebihi taraf signifikan 0,05 dengan hasil nilai t hitung ( $4,941 >$  nilai t tabel ( $1,71088$ )).
2. Berdasarkan hasil uji hipotesis yang telah dilakukan dengan uji t maka variabel faktor harga ( $X_2$ ) yang paling berpengaruh terhadap keputusan pembelian deterjen bubuk oleh pengusaha *Laundry* di Kecamatan Barabai Kabupaten

Hulu Sungai Tengah. Hal ini dapat dilihat dari hasil tertinggi *unstandardized coefficients* sebesar 0,308 dan *standardized coefficients* 0,895 serta taraf sig sebesar 0,000. Ini berarti faktor harga ( $X_2$ ) yang paling mempengaruhi perilaku konsumen terhadap keputusan pembelian deterjen bubuk oleh pengusaha *Laundry* di Kecamatan Barabai Kabupaten Hulu Sungai Tengah. Hasil analisis regresi linier berganda menunjukkan bahwa bauran pemasaran (produk, harga, tempat, dan lokasi) mempengaruhi keputusan pembelian deterjen bubuk oleh pengusaha *laundry* di Kecamatan Barabai Kabupaten Hulu Sungai Tengah sebesar 80% yang ditunjukkan oleh R Square.

Islam mengatur bagaimana seorang muslim dalam memberikan informasi kepada pembeli terhadap suatu produk, harga, tempat, dan promosi diharuskan sesuai dengan prinsip syariah yaitu, tidak melebih-lebihkan produk tersebut, tidak memainkan harga, bagi usaha *laundry* agar tidak memotong jalur distribusi antara produsen dan *supplier*, dan dalam promosi harus menyampaikan sesuai keadaan suatu produk. Pada proses jual beli juga harus ada unsur keridhaan antara kedua pihak agar tidak merasa saling dirugikan.

## **B. Saran–Saran**

Berdasarkan kesimpulan-kesimpulan di atas, maka penulis mencoba untuk memberi beberapa saran sebagai berikut:

1. Melihat dari hasil analisis yang menyebutkan bahwa ada empat variabel, yaitu faktor produk, harga, tempat, dan promosi yang ternyata mempengaruhi

perilaku konsumen dalam keputusan pembelian deterjen bubuk oleh pengusaha *Laundry* di Kecamatan Barabai Kabupaten Hulu Sungai Tengah.

Maka diharapkan kepada pihak produsen dan *supplier* deterjen bubuk dapat memberikan perhatian lebih terhadap variabel-variabel yang penulis teliti, terutama pada variabel harga, karena variabel ini tidak hanya berpengaruh positif atau paling tinggi tetapi juga berpengaruh secara signifikan dan dominan terhadap keputusan pembelian deterjen bubuk oleh pengusaha *Laundry* di Kecamatan Barabai Kabupaten Hulu Sungai Tengah.

2. Bagi usaha *laundry* yang pastinya membeli deterjen sebagai bahan utama untuk mencuci, deterjen bubuk adalah deterjen yang paling diminati oleh usaha *laundry*. Dikarenakan deterjen bubuk dianggap sebagai deterjen yang berkualitas bagus dengan harga yang lebih murah dibandingkan dengan deterjen cair yang juga punya keunggulan dibanding deterjen bubuk. Daya cuci deterjen bubuk yang baik dan mudahnya membersihkan kotoran menjadikannya sebagai pilihan utama oleh usaha *laundry* di Kecamatan barabai Kabupaten Hulu sungai Tengah. Jadi, deterjen bubuk dapat menjadi salah satu alternatif pilihan untuk usaha *laundry* yang sebelumnya menggunakan deterjen cair dan bagi masyarakat yang ingin memulai usaha *laundry* apabila ingin membeli deterjen yang berkualitas dengan harga yang lebih murah untuk usahanya.
3. Bagi para peneliti berikutnya. Melihat masih banyaknya kekurangan yang terdapat dalam penelitian ini sekiranya dapat melakukan penelitian lebih mendalam mengenai pengaruh faktor produk, harga, tempat, dan promosi

dalam keputusan pembelian deterjen bubuk oleh pengusaha *Laundry* di Kecamatan Barabai Kabupaten Hulu Sungai Tengah. Selain itu dapat pula dengan mengambil obyek, lokasi lain maupun meneliti faktor faktor lain yang tidak digunakan penulis dalam penelitian ini.