

## BAB V PENUTUP

### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengumpulan data yang telah penulis uraikan pada bab-bab sebelumnya, berkaitan dengan pengaruh citra merek dan harga terhadap keputusan pembelian konsumen serta tinjauannya dalam perspektif ekonomi Islam, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. UD. Seon merupakan usaha yang bergerak dibidang pertukangan dan alat rumah tangga. Berbagai produknya seperti pisau, gergaji, cangkul, celurit, sekop, dan lainnya merupakan alat-alat yang digunakan untuk keperluan rumah tangga, pertukangan, pertanian dan bangunan. Berdasarkan data yang dipaparkan diatas, citra merek memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen.
2. UD. Seon merupakan usaha dagang yang menjual produk eceran dan menerima pesanan dalam jumlah kecil maupun besar. Dalam hal ini, salah satu yang mempengaruhi penjualan adalah harga. Harga yang dipasarkan sesuai dengan harga pasaran pada umumnya, namun konsumen juga dapat meminta negosiasi harga jika membeli dalam jumlah besar. Harga produk yang dipasarkan UD. Seon terbukti mempengaruhi keputusan pembelian konsumen.
3. Citra merek yang dibangun oleh UD. Seon pada aspek produk sesuai dengan ajaran Islam yaitu memproduksi barang dengan *supply chain management* yang halal dan memberikan manfaat bagi umat sehingga mempengaruhi keputusan pembelian konsumen secara Islami juga. Pada transaksi produk gergaji antara UD. Seon dengan agen atau penjual alat-alat pertukangan, negosiasi harga dilakukan oleh pembeli ketika meminta barang yang banyak untuk dijual kembali. Negosiasi ini tidak menghilangkan tujuan utama berbisnis yaitu mendapatkan keuntungan. Negosiasi dan kerja sama untuk menentukan harga tersebut dilakukan secara sadar dan rela sama rela. Dengan demikian, penetapan harga produk UD. Seon sesuai dengan anjuran Islam.

### B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah penulis sajikan, selanjutnya penulis menyampaikan saran yang mungkin dapat memberi manfaat dan inspirasi ide kepada pihak-pihak yang terkait

dengan hasil penelitian ini. Adapun saran yang dapat disampaikan adalah sebagai berikut:

1. Bagi pemilik UD. Seon  
Mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk serta selalu meangalisis tren pasar yang ada seiring berkembangnya gaya hidup masyarakat.
2. Bagi konsumen  
Memberikan masukan yang baik untuk demi perkembangan usaha UD. Seon dan merekomendasikan produk-produknya kepada tema-teman atau saudaranya.

