

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Setelah peneliti melakukan analisis dalam bab-bab sebelumnya maka peneliti dapat memberikan beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Terdapat pengaruh strategi diskriminasi harga terhadap keputusan pembelian konsumen pada produk netbook A-Note Pondok Pesantren Roudlotul Muftadiin Balekambang Jepara. Hal ini terlihat dari nilai t hitung 2,377 dengan nilai t tabel 1,996 dan nilai p value (sig) 0,020 yang berada di bawah 0,05 (tingkat signifikansi), ini berarti t hitung lebih besar dari pada t tabel ($2,377 > 1,996$).
2. Terdapat pengaruh religiusitas konsumen terhadap keputusan pembelian konsumen pada produk netbook A-Note Pondok Pesantren Roudlotul Muftadiin Balekambang Jepara. Hal ini terlihat dari nilai t hitung 6,512 dengan nilai t tabel 1,996 dan nilai p value (sig) 0,000 yang berada di bawah 0,05 (tingkat signifikansi), ini berarti t hitung lebih besar dari pada t tabel ($6,512 > 1,996$).
3. Terdapat pengaruh yang signifikan antara strategi diskriminasi harga dan religiusitas konsumen terhadap keputusan pembelian konsumen pada produk netbook A-Note Pondok Pesantren Roudlotul Muftadiin Balekambang Jepara. Hal ini terlihat dari F hitung lebih besar daripada F tabel ($138,085 > 3,65$) dan nilai p value (Sig.) 0,000 di bawah 0,05 (tingkat signifikansi).

B. Keterbatasan Penelitian

Meskipun telah diupayakan semaksimal mungkin, namun ternyata penelitian ini masih banyak keterbatasan penelitian, meliputi:

1. Penelitian ini hanya memfokuskan pada satu obyek lembaga.
2. Jumlah responden penelitian masih terlalu sedikit untuk mendukung kemampuan mengeneralisasi hasil penelitian.

3. Penelitian ini jumlah variabel masih terlalu sedikit, maka untuk penelitian selanjutnya dapat menambahkan variabel lain yang dapat memberikan kontribusi baik pada penelitian yang akan datang.

C. Saran-Saran

Berdasarkan hasil penelitian di atas, adapun saran yang diberikan untuk penelitian selanjutnya meliputi:

1. Bagi peneliti lain yang akan melakukan penelitian dengan topik yang sama disarankan untuk lebih meluaskan populusi penelitian, tidak hanya konsumen yang berada di wilayah Jepara dan sekitarnya saja tetapi semua konsumen produk netbook A-Note Pondok Pesantren Roudlotul Muhtadiin Balekambang Jepara.
2. Bagi Pondok Pesantren Roudlotul Muhtadiin Balekambang Jepara sekiranya tetap mempertahankan citra positif yang telah di dapat dari konsumen dan lebih meningkat kualitas disegala aspek yang dapat mendukung kemajuan disegala bidang, serta lebih meningkatkan strategi yang selama ini dimiliki Pondok Pesantren Roudlotul Muhtadiin Balekambang Jepara.

D. Penutup

Alhamdulillah penulis panjatkan kehadirat Allah SWT. Yang telah melimpahkan rahmat, taufiq, hidayah serta inayah-Nya dari awal pengerjaan skripsi hingga saat ini sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian skripsi ini yang berjudul “Pengaruh Strategi Diskriminasi Harga Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Produk Netbook A-Note Pondok Pesantren Roudlotul Muhtadiin Balekambang Jepara. Harapan penulis semoga penelitian skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi diri pribadi dan pembaca pada umumnya. Penulis membutuhkan kritik dan saran yang membangun untuk penyempurnaan skripsi ini. Sebagai penutup penulis mohon maaf atas segala kekurangan dan kesalahan selama penulisan ini. Akhir kata “Kesempurnaan hanya milik Allah SWT.”