BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari hasil analisis dan pembahasan maka peneliti dapat menyimpulkan sebagai berikut:

Produk suatu proses yang dikenalkan pada konsumen dan masing-masing barang tersebut memiliki manfaat yang berbeda-beda, sehingga pembeli tidak hanya membeli seperangkat atribut fisik, namun bersedia membeli untuk sesuatu yang harus memuaskan keinginan dan kebutuhan konsumen.

Promosi aktivitas untuk memikat para calon pembeli agar mau melakukan transaksi serta memperkenalkan barang produksi dengan tujuan mendapatkan laba bagi perusahaan.

Harga sejumlah nilai yang ditukarkan dengan manfaat memiliki dan menggunakan produk tersebut dengan jasa nilai yang sudah ditetapkan oleh perusahaan dan satu harga kepada semua pembeli.

Distribusi serangkaian proses pengiriman barang yang dilakukan oleh organisasi atau distributor yang dapat tersalurkan oleh konsumen, baik dengan perantara ataupun tidak.

B. Saran

Dari bahasan kesimpulan yang peneliti terangkan, maka saran peneliti ajukan adalah sebagai berikut:

1. Agar keputusan pembelian dapat meningkat maka untuk produk yang tidak berpengaruh tersebut agar dipertahankan kualitasnya guna bisa bersaig dengan produk-produk seperti BUMN dari negara lain, seperti China.
2. Agar keputusan pembelian dapat meningkat maka promosi yang mempunyai pengaruh harus tetap dievaluasi tiap waktu, guna meningkatkan laba perusahaan.

3. Agar keputusan pembelian meningkat maka untuk variabel harga tetap disesuaikan dengan produk yang dihasilkan, sehingga pembeli tidak ragu akan harganya yang sesuai dengan kualitas produk semen baturaja.
4. Keputusan pembelian dapat meningkat untuk distribusi yang dilakukan perusahaan harus mengetahui cara *stock opname* pada semua barang pendistribusian yang sudah dikirimkan kepada penjual.

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH METRO
UNIT PUBLIKASI ILMIAH
Alamat: Jl. Ki Hajar Dewantara No. 116 Iringmulyo Kota Metro Telp/Fax (0725) 42445 – 42454
E-mail: upi@ummetro.ac.id Website: upi.ummetro.ac.id

FORM PERSETUJUAN UJI KESAMAAN (*SIMILARITY CHECK*)

Nama : **WAWAN RIYANTO**
NPM : **20710012**
Prodi : **MAGISTER MANAJEMEN**
Judul Karya Ilmiah : **PENGARUH BAURAN PEMASARAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK SEMEN PT. SEMEN BATURAJA DI LAMPUNG- INDONESIA**

TAHAP I
Ditandatangani oleh pembimbing ketika skripsi/tesis/tugas akhir sudah di ACC BAB I-V

Tanggal	Nama Pembimbing	Tanda Tangan
	Pembimbing I: Dr. Suharto, S.E. M.M. C.R.B.C.	
	Pembimbing II: Dr. Bambang Suhada, S.E., M. Si.	

TAHAP II
Ditandatangani oleh pembimbing setelah ujian skripsi/tesis/tugas akhir

Tanggal	Nama Pembimbing	Tanda Tangan
05 Maret 2022	Pembimbing I: Dr. Suharto, S.E. M.M. C.R.B.C.	
	Pembimbing II: Dr. Bambang Suhada, S.E., M. Si.	
	Penguji: Dr. Afdal Mazni, S.E., M.M.	

* Form Persetujuan Uji Kesamaan (*Similarity Check*) dibawa ketika akan mengambil Surat Keterangan Uji Kesamaan.