

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan yang diperoleh, maka dapat diambil beberapa kesimpulan :

4. Promosi berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian pada Muhammadiyah *Business Center* (MBC), yang berarti jika Promosi yang tinggi dapat meningkatkan Keputusan Pembelian.
5. Perilaku Konsumen berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian pada Muhammadiyah *Business Center* (MBC), yang berarti jika Perilaku Konsumen yang tinggi dapat meningkatkan Keputusan Pembelian.
6. Promosi dan Perilaku Konsumen berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian pada Muhammadiyah *Business Center* (MBC), yang berarti jika Promosi dan Perilaku Konsumen yang tinggi dapat meningkatkan Keputusan Pembelian di Muhammadiyah *Business Center* (MBC).

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan, maka saran yang dapat diajukan adalah sebagai berikut :

1. Disarankan untuk Promosi pada Muhammadiyah *Business Center* (MBC) sebaiknya lebih ditingkatkan lagi kedepannya agar meningkatkan pendapatannya. Untuk meningkatkan konsumen melalui strategi promosi, maka ada banyak cara yang bisa dilakukan, misalnya, dengan mengikuti perkembangan teknologi dengan video video marketing yang berisi tentang konten konten promosi, mengiklankan usaha dan produk melalui berbagai media pengiklanan, baik itu spanduk, internet, surat kabar, dan lain sebagainya.
2. Untuk perkembangan Muhammadiyah *Business Center* (MBC) dalam meningkatkan penjualan produk perusahaan, keputusan pembelian konsumen sangatlah penting untuk diperhatikan oleh Muhammadiyah *Business Center* (MBC). Oleh karena itu perusahaan harus lebih spesifik dalam memperhatikan konsumen dalam melakukan keputusan pembelian terlebih dalam sisi perilaku konsumen yang tidak mudah untuk kita

pahami karena setiap individu memiliki perilaku konsumen yang berbeda dalam melakukan keputusan pembelian.

3. Disarankan bagi penelitian selanjutnya, penulis menyadari masih terdapat keterbatasan yang muncul dalam pelaksanaan penelitian ini. Oleh karena itu hasil penelitian ini belum dikatakan sempurna. Namun dengan penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi pada penelitian selanjutnya.