

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Pada bab ini, penulis akan membahas kesimpulan penelitian berdasarkan uraian yang telah dikemukakan dan analisa yang telah dilakukan pada pondok makan 69 di Tanara, Serang. Maka penulis menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil perhitungan menggunakan SPSS 22, dapat disimpulkan bahwa variabel citra perusahaan (X) berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen (Y). Setelah pengujian yang dilakukan, diperoleh nilai t hitung sebesar 8.186 dengan menggunakan uji dua pihak dan tingkat signifikansi $\alpha = 5\%$. Diperoleh t_{tabel} dengan rumus: $\alpha/2$; $df = 0.05/2$; $n-k = 0.025$; $97-1 = 0.025$; 96 (lihat nilai t_{tabel}) = 1.988. Jadi, nilai t_{hitung} 8.186 > t_{tabel} 1.988 dapat disimpulkan bahwa H_0 ditolak dan H_1 diterima, artinya citra perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen.

2. Citra Perusahaan dalam ekonomi Islam, dalam pemasaran atau kegiatan bisnisnya harus mencerminkan karakter-karakter yang tidak bertentangan dengan prinsip ekonomi Islam, contohnya ialah prinsip yang dicontohkan oleh Rasulullah SAW dalam berniaga. Prinsip-prinsip tersebut ialah *Customer oriented*, artinya prinsip bisnis yang selalu menjaga kepuasan konsumen dengan cara menerapkan prinsip kejujuran, keadilan, sopan dan santun serta amanah dalam melaksanakan kontrak bisnis dengan pelanggannya. Transparansi artinya keterbukaan dalam berbisnis, melakukan persaingan yang sehat, menerapkan sistem keadilan dan suka sama suka sehingga tidak ada pihak yang merasa dirugikan. Mengambil keputusan untuk membeli suatu produk, konsumen muslim harus memilih produk yang halal, salah satu ayat al-qur'an yang memerintahkan pentingnya memilih produk halal yaitu Q.S. Al-Baqarah ayat 168. Islam juga mengajarkan pola konsumsi yang moderat, tidak berlebihan, tidak juga keterlaluan, lebih lanjut al-qur'an melarang terjadinya perbuatan pemborosan dan mubazir.

B. Saran

Pada bagian ini, penulis bermaksud mengajukan beberapa saran kepada beberapa pihak yang berkaitan dengan pembahasan yang telah dilakukan, adapun saran tersebut antara lain:

1. Bagi pemilik dan karyawan pondok makan 69, diharapkan untuk tetap menjaga keharmonisan hubungan dalam melayani pelanggan, menjaga kualitas produk serta meningkatkan pelayanan dan pemasarannya. Jangan bosan untuk terus berinovasi menciptakan menu-menu baru.
2. Bagi peneliti selanjutnya apabila akan melakukan penelitian sejenis, sebaiknya peneliti menambah jumlah sampel atau menambah dimensi yang akan diteliti mengenai citra perusahaan sehingga hasilnya bisa lebih menjelaskan atau menggambarkan tentang citra suatu perusahaan terhadap keputusan pembelian konsumen. Menambah variabel lain yang mempengaruhi keputusan pembelian konsumen.
3. Bagi konsumen atau pelanggan, diharapkan untuk menjadi konsumen yang cermat dalam membeli yang tidak hanya

mengedepankan harga yang terjangkau dalam proses keputusan pembelian, tetapi juga kualitas produk dan kebutuhan.