

BAB V

KESIMPULAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan pada santriwan dan santriwati di Pondok Pesantren At-Thabraniyyah Serang, dan pembahasan yang telah diuraikan sebelumnya mengenai Potongan Harga, maka dapat diambil kesimpulan:

1. Dari hasil analisis menggunakan *Software* SPSS versi 16.0 diketahui bahwa nilai Koefisien determinasi (R^2) adalah 0,662, atau ini berarti bahwa Potongan Harga mempengaruhi Keputusan Santri di Pondok Pesantren At-Thabraniyyah dalam pembelian produk sebesar 66,2%, sedangkan sisanya dipengaruhi oleh Variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini dan hasil koefisien korelasi sebesar 81,4% yang artinya hubungan potongan harga memiliki hubungan yang sangat kuat terhadap keputusan santri dalam pembelian suatu produk
2. Berdasarkan Ekonomi Islam yang penulis peroleh yaitu bahwa potongan harga diperbolehkan selama berpedoman pada etika bisnis, dimana didalamnya terkandung prinsip-prinsip jual beli dan sumber – sumber menjadi sandarannya serta hal-hal yang dilarang dan selama tidak mengandung gharar. Sedangkan keputusan dalam pembelian setelah adanya potongan harga maka yang perlu diperhatikan konsumen adalah sesuai dengan

kode etik konsumsi. Seorang muslim tidak dibenarkan kikir dan tidak pula bermewah-mewah, berlebih-lebihan dengan memboroskan kekayaan. Islam mengajarkan sikap pertengahan dalam mengeluarkan harta, tidak berlebihan dan tidak pula kikir.

B. Saran

Berdasarkan uraian kesimpulan diatas, penulis berusaha memberikan sedikit saran. Adapun saran-saran tersebut sebagai berikut:

1. Dalam melakukan pembelian, konsumen hendaknya lebih teliti dalam memilih barang yang akan dibeli, mampu membedakan antara kebutuhan dan keinginan, bukan semata-mata lihat keunikan, harganya murah (adanya potongan harga)karena hal ini bertentangan dengan kaidah Islam yang membenci tindakan mubazir.
2. Dalam melakukan potongan harga suatu barang atau produk, seorang penjual hendaknya melihat harga dipasaran untuk mencegah terjadinya permusuhan antar umat manusia. Walaupun harga tersebut sebagai pancingan untuk pembeli barang lebih banyak tapi jangan sampai mematikan harga yang lain, karena dalam berbisnis pada prinsipnya tidak boleh saling menyakiti untuk memperoleh keuntungan duniawi semata.
3. Bagi penulis, diharapkan dapat menambah khasanah ilmu pengetahuan.