

BAB V

KESIMPULAN, IMPLIKASI DAN SARAN

A. Kesimpulan

a. Kelompok Referensi dengan Keputusan Pembelian

Berdasarkan kajian teoretik dan deskripsi hasil penelitian yang telah diuraikan pada bab - bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan yang positif antara kelompok referensi dengan keputusan pembelian *Smartphone* Samsung pada Mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Niaga di Universitas Negeri Jakarta. Persamaan regresi $\hat{Y} = 44,59 + 0,69X_1$ menunjukkan bahwa setiap kenaikan satu skor kelompok referensi (X_1) akan mengakibatkan kenaikan keputusan pembelian (Y) sebesar 0,69 skor pada konstanta 44,59.

Keputusan pembelian ditentukan oleh kelompok referensi sebesar 40,50%, gaya hidup sebesar 48,71% dan sisanya sebesar 10,79% dipengaruhi oleh faktor lain, seperti kualitas produk.

b. Gaya Hidup dengan Keputusan Pembelian

Berdasarkan kajian teoretik dan deskripsi hasil penelitian yang telah diuraikan pada bab - bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan yang positif antara gaya hidup dengan keputusan pembelian *Smartphone* Samsung pada Mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Niaga di Universitas Negeri Jakarta. Persamaan regresi $\hat{Y} = 47,81 +$

$0,65X_2$ menunjukkan bahwa setiap kenaikan satu skor gaya hidup (X_2) akan mengakibatkan kenaikan keputusan pembelian (Y) sebesar 0,65 skor pada konstanta 47,81.

Keputusan pembelian ditentukan oleh kelompok referensi sebesar 40,50%, gaya hidup sebesar 48,71% dan sisanya sebesar 10,79% dipengaruhi oleh faktor lain, seperti kualitas produk.

B. Implikasi

Berdasarkan kesimpulan yang telah dikemukakan bahwa terdapat hubungan yang positif antara kelompok referensi dengan keputusan pembelian dan gaya hidup dengan keputusan pembelian Smartphone Samsung pada Mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Niaga di Universitas Negeri Jakarta. Hal ini membuktikan bahwa kelompok referensi dan gaya hidup merupakan faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian. Dengan demikian, hasil penelitian ini sesuai dengan hipotesis yang diajukan.

Implikasi dari penelitian ini, yaitu bahwa Smartphone Samsung harus dapat meningkatkan kelompok referensi dan gaya hidup untuk meningkatkan keputusan pembelian. Keputusan pembelian yang diakibatkan oleh kelompok referensi dan gaya hidup yang buruk, jika dibiarkan berlarut-larut akan membuat konsumen pergi dan berpaling ke *smartphone* lain.

Berdasarkan dari hasil pengelolaan data penelitian, diketahui bahwa pada variabel keputusan pembelian terlihat bahwa indikator yang memiliki

skor terendah adalah indikator sumber pengalaman dengan pernah menggunakan, rangsangan internal dengan sub indikator diri sendiri memiliki skor sebesar 12,26%, indikator rangsangan eksternal dengan sub indikator pengaruh orang lain memiliki skor sebesar 12,66%, indikator sumber pribadi dengan sub indikator keluarga memiliki skor sebesar 12,30%, indikator sumber pribadi dengan sub indikator teman memiliki skor sebesar 12,52%, indikator sumber komersil dengan sub indikator iklan memiliki skor sebesar 14%, indikator sumber pengalaman dengan sub indikator pernah menggunakan memiliki skor sebesar 11,98%, indikator memilih di antara dua atau alternative *smartphone* lain memiliki skor sebesar 12,18%, selanjutnya indikator membeli *smartphone* yang disukai memiliki skor sebesar 12,22%.

Dari hasil pengolahan data, terlihat bahwa kelompok referensi dan gaya hidup menentukan keputusan pembelian, semakin tinggi kelompok referensi dan gaya hidup akan berdampak pada keputusan pembelian *Smartphone* Samsung yang akan semakin meningkat. Ini memberikan implikasi bahwa perusahaan *Smartphone* Samsung seharusnya menaruh perhatian lebih besar pada semua indikator pada variabel keputusan pembelian.

Sedangkan, untuk kelompok referensi indikator terendahnya adalah indikator teman dekat dan indikator kelompok santai (hobi) yang masing-masing memiliki skor sebesar 33%. Untuk gaya hidup indikator terendahnya adalah hobi yang memiliki skor sebesar 33,15%, yang juga harus diperhatikan

oleh perusahaan Samsung. Perusahaan Samsung tersebut harus berupaya membuat konsumen hobi menggunakan *Smartphone* Samsung. Sehingga, konsumen merasa *Smartphone* Samsung adalah *Smartphone* yang sesuai dengan kelompok referensi dan gaya hidupnya. Untuk indikator dengan skor tertinggi pada ketiga variabel, *Smartphone* Samsung harus dapat mempertahankan dan menerapkannya lebih baik lagi, sehingga keputusan pembelian konsumen semakin meningkat.

D. Saran

Berdasarkan kesimpulan dan implikasi yang dikemukakan di atas, maka peneliti menyampaikan beberapa saran yang mungkin bermanfaat dalam meningkatkan keputusan pembelian *Smartphone* Samsung antara lain:

1. Perusahaan Samsung seharusnya bisa lebih meningkatkan keputusan pembelian *smartphone* Samsung, dengan memperhatikan berbagai hal yang dapat mempengaruhi kelompok referensi, pada indikator terendah pada kelompok referensi yaitu indikator teman dekat. Bagaimana caranya agar konsumen yang menggunakan *Smartphone* Samsung merekomendasikan teman dekatnya agar menggunakan *Smartphone* Samsung, itulah yang harus diperhatikan.
2. Untuk dapat meningkatkan keputusan pembelian *Smartphone* Samsung, sebaiknya perusahaan Samsung mempertimbangkan berbagai hal yang dapat mempengaruhi gaya hidup, terutama indikator terendah pada gaya

hidup yaitu indikator hobi. Perusahaan Samsung seharusnya berinovasi membuat produk yang dapat menunjang hobi konsumennya seperti membuat games yang hanya bisa di download di *Smartphone* Samsung, agar keputusan pembelian *Smartphone* Samsung meningkat.