

## **BAB V**

### **KESIMPULAN, IMPLIKASI DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Penelitian mengenai hubungan antara rekomendasi dengan keputusan pembelian, dengan kesimpulan sebagai berikut :

1. Berdasarkan temuan fakta dan analisis data yang telah diuraikan sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan positif antara rekomendasi dengan keputusan pembelian kartu selular Tri pada siswa SMA Miftahul Jannah. Semakin tinggi intensitas rekomendasi yang disampaikan kepada konsumen makin tinggi pula tingkat keputusan pembelian.
2. Besarnya koefisien determinasi 30,03%, ini berarti keputusan pembelian kartu selular Tri dipengaruhi oleh rekomendasi sebesar 30,03%, dan memperlihatkan bahwa rekomendasi berpengaruh terhadap keputusan pembelian.

## **B. Implikasi**

Hasil yang diperoleh dari penelitian ini membuktikan bahwa ternyata rekomendasi merupakan salah satu variabel yang dapat membentuk keputusan pembelian kartu selular Tri pada siswa SMA Miftahul Jannah. Mengingat rekomendasi mempunyai peranan penting dalam membangkitkan keputusan pembelian maka perusahaan perlu menambah perhatian atas rekomendasi yang terdapat pada produk yang mereka tawarkan ke konsumen .

Implikasi dari hasil penelitian ini adalah bahwa untuk lebih meningkatkan keputusan pembelian dapat dilakukan dengan menanamkan rekomendasi melalui orang terdekat. Dari hasil pengolahan data terlihat bahwa hal penting yang perlu dipertahankan dalam melakukan rekomendasi adalah pengaduan konsumen terhadap produk, serta memberi penghargaan bagi sejumlah konsumen yang senang merekomendasikan produk guna meningkatkan keputusan pembelian kartu selular Tri.

Faktor-faktor lain yang mempengaruhi keputusan pembelian seperti iklan yang persuasif, pengetahuan produk yang baik, kualitas produk yang bermutu disertai pelayanan yang tepat .

### C. Saran

Berdasarkan implikasi penelitian di atas, maka peneliti memberikan beberapa saran yang diharapkan dapat menjadi masukan yang bermanfaat, antara lain :

1. Kartu Selular Tri harus dapat merebut perhatian konsumen melalui identifikasi yang tepat pada kebutuhan konsumen dalam bertelekomunikasi sehingga konsumen menyadari betul pentingnya produk yang ditawarkan terhadap kebutuhan yang dimilikinya. Selain itu Selular Tri juga harus mengetahui faktor – faktor apa yang dapat mendorong konsumen untuk melakukan pembelian pada produk yang mereka tawarkan.
2. Untuk meningkatkan keputusan pembelian, selular Tri juga dapat mengarahkan rekomendasi kepada kelompok konsumen tertentu, bisa melalui tarif telpon yang lebih murah pada waktu tertentu .
3. Selular Tri juga harus terus menjaga kesan baik terhadap produk yang sudah ada dibenak konsumen dengan cara memberikan pelayanan yang terbaik pada konsumen dan menjaga kualitas produk.
4. Kesalahan dan kekurangan yang terdapat pada perusahaan dari segala aspek harus dapat diolah menjadi kekuatan perusahaan .Yaitu dengan memperbaiki pendekatan yang digunakan sebelumnya kepada konsumen serta perbaiki di semua aspek perusahaan termasuk mutu produk.