

## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel faktor pribadi dan psikologis memiliki pengaruh yang positif dan signifikan secara simultan terhadap keputusan pembelian produk *smartphone* Merek Apple pada mahasiswa S1 Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Andalas. Faktor pribadi tersebut terdiri dari : usia dan tahap daur hidup, pekerjaan, keadaan ekonomi, gaya hidup serta kepribadian dan konsep diri. Sedangkan faktor psikologis terdiri dari : motivasi, persepsi, pembelajaran serta keyakinan dan sikap.

Diantara kedua faktor tersebut, ternyata faktor pribadi memiliki pengaruh yang paling besar yaitu 56,4%, sedangkan faktor psikologis hanya sebanyak 39,1% terhadap keputusan pembelian produk *smartphone* Merek Apple. Berdasarkan perhitungan koefisien determinasi nilai  $R^2$  adalah sebesar 0,802 angka ini menjelaskan bahwa sebesar 64,6% keputusan pembelian produk *smartphone* Merek Apple pada mahasiswa S1 Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Andalas dapat dijelaskan oleh variabel pribadi dan psikologis. Proporsidarini ini dapat dikatakan kuat dan sisanya sebesar 35.4% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak dijelaskan dalam penelitian ini.

#### 5.2 Implikasi Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh faktor pribadi dan psikologis terhadap proses keputusan pembelian produk *smartphone* Merek Apple. Iphone adalah *smartphone* buatan Apple yang menggunakan system operasi iOS pada perangkatnya, iOS adalah system operasi perangkat bergerak yang dikembangkan dan didistribusikan oleh perusahaan Apple Inc.

Dari

hasil penelitian produsen dapat mengetahui bahwa faktor pribadi dan psikologi mempengaruhi keputusan pembelian produk *smartphone* Merek Apple secara simultan atau bersama-sama. Melihat hal ini produsen dapat menentukan tindakan selanjutnya untuk meningkatkan kualitas dan memperhatikan faktor pribadi dan psikologi tersebut.

Adapun implikasi dari penelitian ini adalah sbb

Gaya hidup mempengaruhi pilihan seseorang dalam menentukan pilihan produk apa yang akan dibelinya, di sini hendaknya produsen *smartphone* Merek Apple menciptakan *image* yang bagus yang mampu mempengaruhi pilihan seseorang untuk membeli produknya tersebut.

Motivasi terkadang jadi alasan seseorang untuk membeli suatu produk, di sini hendaknya produsen *smartphone* Merek Apple bisa membangkitkan motivasi seseorang untuk melakukan pembelian produk mereka dengan melakukan inovasi yang berkesinambungan.

### 5.3 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang didapat maka penulis memberikan beberapa saran, yaitu :

Bagi perusahaan

Perusahaan selaku produsen perlu mencari segmen umur lain diluar segmen yang sudah ada agar penjualannya meningkat. Selain itu produsen perlu membuat suatu inovasi yang bisa mendukung aktivitas dan pekerjaan para penggunanya agar bisa bertahan. Untuk meningkatkan penjualannya produsen perlu menyesuaikan harga produknya karena saat ini harga produk *smartphone* Merek Apple masih dirasakan cukup mahal.

Produsen perlu selalu melakukan inovasi yang sesuai dengan perkembangan zaman dan mencari tahu kebutuhan dan keinginan, serta harapan untuk kemudian mendesain strategi segmentasi gaya hidup. Selain itu produsen perlu mempertahankan konsumen yang menganggap bahwa produk *smartphone* Merek Apple sudah sesuai dengan kepribadian dan konsep diri mereka dan tidak akan berganti ke merek yang lain.

#### **Keterbatasan Penelitian**

- a) Faktor-faktor yang dibahas dalam penelitian ini hanya menggunakan faktor pribadi dan psikologis. Diharapkan peneliti selanjutnya mencoba mengkaji faktor-faktor lain diluar faktor pribadi dan psikologis.
- b) Jumlah responden yang hanya 100 responden, maka disarankan untuk penelitian yang akan datang untuk menggunakan responden yang lebih banyak, agar hasil yang didapatkan lebih akurat.
- c) Penelitian belum dapat digeneralisasikan atau berlaku secara umum untuk semua konsumen *smartphone* Merek Apple karena studi kasus penelitian ini hanya pada mahasiswa S1 Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Andalas Padang saja, jadi untuk penelitian selanjutnya disarankan untuk meneliti masyarakat secara umum agar hasil yang didapat lebih baik lagi.

