

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Penelitian ini dilakukan sebagai bagian dari studi lapangan dengan menyebarkan kuisioner kepada 100 responden berusia 17 – 34 tahun yang berada di Kabupaten Agam. Penelitian ini bertujuan untuk menguji Pengaruh Kelompok Referensi, Gaya Hidup dan Harga pada Keputusan Pembelian *Smartphone* Generasi Millennial di Kabupaten Agam. Setelah melakukan analisis menggunakan SEM PLS versi 3.3.3, maka diperoleh hasil sebagai berikut:

Kelompok referensi dan gaya hidup berpengaruh positif dan signifikan pada Keputusan pembelian *smartphone* pada generasi millennial di Kabupaten Agam. Hal ini menunjukkan bahwa responden sangat mementingkan informasi dan saran yang diberikan oleh keluarga/teman/lingkungan kerja dan kerabat lainnya dan juga sangat mementingkan gaya hidup dan tren pada saat ini. Ini sama persis dengan kenyataan yang ada bahwa semakin tinggi gaya hidup seseorang maka semakin tinggi juga permintaan pada *smartphone* tertentu, dengan meningkatnya pengguna *smartphone* di Indonesia membuktikan bahwa ada konsumen yang tidak hanya memiliki satu *smartphone* saja, melainkan mereka memiliki lebih dari satu *smartphone*. Selain itu kelompok referensi secara tidak langsung menjadi media yang membantu perusahaan dalam memperkenalkan suatu produk.

5.2 Implikasi Penelitian

Temuan pada penelitian ini mempunyai implikasi penting bagi perusahaan dan masyarakat yang dapat diterapkan untuk kepentingan akademis maupun praktis dalam mengambil sebuah keputusan. Kelompok referensi merupakan suatu media yang secara tidak langsung dapat membantu perusahaan dalam mempromosikan serta memperkenalkan produk mereka. Kelompok referensi memiliki peran yang sangat besar dibalik keputusan pembelian seorang konsumen, karena pengalaman serta pendapat dari keluarga, teman maupun lingkungan membuat konsumen berfikir dan bertindak sesuai dengan informasi yang mereka terima. Hal itulah yang seharusnya diperhatikan oleh perusahaan karena jika pengaruh yang diberikan oleh kelompok referensi itu negatif maka mau tidak mau perusahaan harus bisa menerima risikonya dan otomatis akan mempengaruhi penjualan dan terjadinya penurunan minat terhadap barang tersebut.

Selain itu untuk gaya hidup, perusahaan smartphone disarankan dapat menciptakan smartphone sesuai dengan gaya hidup dan tren anak muda agar smartphone tersebut dapat memberikan kepuasan dan pengalaman serta manfaat yang dibutuhkan oleh generasi millennial.

Karena harga adalah faktor yang tidak mempengaruhi keputusan pembelian, oleh karena itu perusahaan *gadget* harus mampu memberikan dan menyediakan smartphone yang sesuai dengan gaya hidup dan lebih memperhatikan peran dari kelompok referensi, karena pengaruh dari kelompok referensi dan gaya hidup

sangatlah memberikan andil dan dampak yang kuat dalam memengaruhi keputusan pembelian seorang konsumen, karena terbukti konsumen pada saat sekarang ini apalagi generasi millennial tidak mementingkan dan tidak memperhatikan harga dalam memutuskan suatu keputusan pembelian karena jika barang tersebut sesuai dengan gaya hidup yang tengah mereka jalani maka mereka tidak akan takut merogoh kocek biaya yang besar.

5.3 Keterbatasan Penelitian

Masih terdapat beberapa keterbatasan dalam penelitian ini yaitu variable-variabel yang ada dalam penelitian ini masih terbatas dan cakupan geografis yang tidak cukup luas untuk memberikan hasil yang lebih umum mengenai factor-faktor yang diduga mempengaruhi keputusan pembelian.

Pada penelitian selanjutnya perlu dilakukan lagi penelitian lebih lanjut pada variabel-variabel selain kelompok referensi, gaya hidup dan harga. Penelitian ini belum meneliti variabel-variabel selain dari kelompok referensi, gaya hidup dan harga yang berpengaruh untuk melengkapi atau menyempurnakan hasil dari penelitian ini seperti variabel *promotion*, *product quality*, *brand ambassador*, dan lain-lain.

Penelitian dilakukan di masa *pandemic Covid 19* yang menghambat jalannya penelitian ini untuk mengumpulkan dan mengolah data sehingga waktu yang digunakan terbatas.

Untuk penelitian lebih lanjut, disarankan agar dapat meneliti cakupan geografis yang lebih luas untuk memberikan hasil yang lebih umum pada variable yang diyakini mempengaruhi keputusan pembelian. Misalnya diwilayah Indonesia yang memiliki geografis yang lebih luas dari Kabuapten Agam.

5.4 Saran

Berdasarkan hasil dan kesimpulan penelitian maka dapat diajukan saran-saran untuk peneliti selanjutnya:

Karena dalam penelitian ini peneliti mengumpulkan datanya bersifat online dimana kurangnya hubungan timbal balik antara peneliti dengan responden karena terhalang pandemic covid-19, maka disarankan untuk peneliti selanjutnya meneliti secara offline agar dapat memaksimalkan penelitian ini.

Hasil dari penelitian ini bisa dijadikan pedoman atau referensi bagi peneliti selanjutnya, sebagai literature penelitian serta sumber referensi bagi peneliti yang tertarik untuk membahas mengenai kelompok referensi, gaya hidup dan harga pada produk *smartphone*.

