

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Konsumen memilih Set Top Box Matrix Apple berdasarkan kebutuhan, preferensi pribadi, dan rekomendasi dari keluarga maupun lingkungan sosialnya. Perilaku yang terjadi pada mereka dilandaskan oleh kebutuhan untuk memiliki Set Top Box agar dapat kembali menikmati siaran televisi setelah peralihan TV digital yang dituntut oleh pemerintah. Kebutuhan akan memiliki *Set Top Box* ini muncul karena konsumen merasa ingin memenuhi kepentingan akan hiburannya seperti menikmati program TV kesayangannya ataupun untuk mengikuti perkembangan berita yang disiarkan melalui TV.

Kemudahan penggunaan juga menjadi aspek penting dalam menentukan kegunaan optimal, oleh sebab itu dalam memenuhi kebutuhan akan hiburan, konsumen memilih produk Set Top Box yang mudah dioperasikan. Set Top box Matrix Apple dinilai mampu memberi kemudahan dalam pengoperasian agar mengakses siaran TV akan hiburan menjadi lebih optimal. Kemudahan dalam penggunaan ini dapat membantu konsumen dari semua kalangan untuk mengoperasikan siaran TV.

Kualitas yang terjamin dari suatu produk menjadi nilai tambahan bagi konsumen. Kinerja produk yang optimal, menunjukkan kehandalan produk tersebut untuk jangka waktu yang cukup panjang. Set Top Box Matrix Apple dinilai mampu memberikan kelancaran pemutaran program TV tanpa gangguan yang mana hal ini menjadi alasan mengapa produk tersebut mampu memenuhi bahkan melebihi ekspektasi pengguna dalam hal fungsionalitasnya. Pemberian garansi pada produk memberikan kepercayaan serta keyakinan lebih terhadap konsumen bahwa mereka dapat terlindungi apabila terjadi masalah teknis pada produk sehingga mereka dapat yakin akan kualitas yang terjamin pada produk tersebut.

Dibalik kualitas terjamin yang didapat, tentunya konsumen tetap mempertimbangkan pilihan produknya sesuai harga tergantung kemampuan mereka. Hal ini menjadi aspek penting dalam proses menentukan pengambilan keputusan mereka terkait pembelian, dengan menunjukkan bahwa harga yang

sesuai dengan kemampuan finansial memainkan peran penting dalam kepuasan dan keselamatan finansial mereka.

Perilaku konsumen yang terjadi ketika memilih Set Top Box Matrix Apple juga diakibatkan oleh beberapa faktor seperti halnya budaya, sosial, personal, hingga psikologis. Namun tidak selamanya semua faktor tersebut mendorong tindakan perilaku konsumen.

## **5.2 Saran**

### **5.2.1 Saran Akademis**

#### **1. Penelitian Lebih Lanjut tentang Preferensi Konsumen**

Melakukan penelitian yang lebih mendalam terkait preferensi konsumen terhadap teknologi Set Top Box seperti Matrix Apple. Ini dapat meliputi survei, wawancara mendalam, atau analisis data sekunder untuk memahami faktor-faktor yang paling berpengaruh dalam keputusan pembelian.

#### **2. Penerapan Model Perilaku Konsumen**

Menerapkan model-model perilaku konsumen seperti Pavlovian, Input-Process-Output, dan pendekatan sosiologis untuk mengembangkan strategi pemasaran yang lebih terarah. Ini termasuk memahami bagaimana konsumen belajar tentang produk, mengambil keputusan, dan berinteraksi dengan merek.

### **5.2.2 Saran Praktis**

#### **1. Penekanan pada Fitur dan Kualitas**

Memperkuat komunikasi pemasaran yang menyoroti fitur unik dan keunggulan kualitas dari STB Matrix Apple. Ini akan membantu membedakan produk dari pesaing dan memberikan nilai tambah yang signifikan bagi konsumen potensial.

#### **2. Edukasi Konsumen tentang Keunggulan Produk**

Menyediakan informasi yang jelas dan mudah diakses tentang fitur dari Set Top Box Matrix Apple, serta bagaimana produk ini dapat memenuhi kebutuhan konsumen dengan cara yang lebih baik dibandingkan dengan pesaingnya.