

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

V.1. Simpulan

Berdasarkan penelitian yang telah peneliti lakukan menggunakan analisa data dan pembahasan yang telah dilakukan melalui analisis *Partial Least Square* (PLS) mengenai keputusan pembelian iPhone di wilayah Kecamatan Cipayung, maka dapat peneliti tarik suatu kesimpulan diantaranya : untuk kualitas produk, H_0 ditolak maka kualitas produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian iPhone di wilayah kecamatan Cipayung yang berarti konsumen memperhatikan kualitas produk yang ditawarkan iPhone sehingga meyakinkan konsumen untuk melakukan keputusan pembelian iPhone di wilayah Kecamatan Cipayung. Selanjutnya untuk harga, H_0 diterima maka harga tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian iPhone di wilayah kecamatan Cipayung yang berarti konsumen tidak melihat kisaran harga yang ditawarkan melainkan tergantung jenis produk yang ditawarkan sehingga tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian iPhone di wilayah Kecamatan Cipayung. Dan yang terakhir untuk promosi, H_0 ditolak maka promosi berpengaruh terhadap keputusan iPhone di wilayah kecamatan Cipayung artinya promosi yang telah dilakukan dapat meningkatkan keputusan pembelian iPhone di wilayah Kecamatan Cipayung.

V.2. Keterbatasan

Penelitian yang peneliti buat hendaknya telah sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan akan tetapi apabila masih terdapat keterbatasan dalam penelitian ini dikarenakan sulitnya mencari data yang pasti pada setiap wilayah tertentu terutama di Kelurahan Lubang Buaya karena peneliti kekurangan relasi terhadap wilayah tersebut. Kemudian sulitnya mendapatkan jawaban dari responden dikarenakan kuesioner disebar menggunakan *google form*, sehingga peneliti sulit mendapatkan kepastian dalam menerima jawaban dikarenakan waktu yang tidak pasti untuk mengumpulkan jawaban dari responden. Selanjutnya peneliti mendapatkan 114 responden dari hasil penyebaran kuesioner kepada pengguna iPhone di wilayah Kecamatan Cipayung dan peneliti hanya mengambil 80

responden saja karena menyesuaikan dengan kriteria dan karakteristik yang sebelumnya sudah ditentukan oleh peneliti.

V.3. Saran

Berdasarkan uraian yang telah peneliti uraikan diatas maka beberapa saran dari peneliti sebagai berikut :

1. Peneliti atau penulis memberikan saran kepada perusahaan agar dapat dijadikan masukan suatu hari nanti. Perusahaan iPhone diharapkan dapat mempertahankan kualitas produknya dikarenakan konsumen sangat tertarik akan produk yang ditawarkan iPhone tersebut. Kemudian iPhone diharapkan lebih memperhatikan harga yang ditawarkan untuk konsumennya dikarenakan harga sangat mempengaruhi konsumen untuk melakukan keputusan pembeliannya. Lalu iPhone diharapkan memperhatikan promosi yang dilakukan agar dapat terus menciptakan buzer yang positif sehingga konsumen dapat menilai kelebihan produk iPhone tersebut.
2. Adapula saran untuk penelitian yang akan datang diharapkan menambahkan variabel bebas baru yang dapat mempengaruhi lebih dalam keputusan pembelian. Seperti variabel citra merek, motivasi konsumen dan lain-lain.