

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **V.1 Simpulan**

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab-bab sebelumnya mengenai pengaruh Citra Merek, Gaya Hidup dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian iPhone pada Konsumen Renan Store serta pengujian yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Hasil penelitian membuktikan dan menunjukkan bahwa Konsumen Renan Store yang menggunakan iPhone didominasi oleh konsumen berjenis kelamin perempuan yang berprofesi masih sebagai mahasiswa dan juga memiliki pendapatan kurang dari 1 juta karena belum mendapatkan penghasilan tetap. Para mahasiswa lebih mementingkan uang sakunya untuk membeli berbagai macam barang bermerk untuk mengikuti trend terkini dan diakui oleh teman-temannya. Remaja putri merupakan konsumen yang mudah dipengaruhi dan sering dijadikan sasaran promosi suatu produk. Hal tersebut terjadi karena kebanyakan remaja putri tidak mampu mengendalikan dorongan-dorongan untuk membeli. (gumulya and widiastruti 2013)
2. Hasil penelitian membuktikan dan menunjukkan bahwa Citra Merek berpengaruh terhadap keputusan pembelian, dengan nilai koefisien jalur 0,639 artinya bahwa konsumen sangat memperhatikan citra merek saat melakukan pembelian. Apple sebagai produsen memberikan produk iPhone terbaiknya kepada konsumen dari desain kemasan produk iPhone yang membuat citra produk iPhone dinilai baik dan selalu ada di benak konsumen. Hal tersebut yang mendukung konsumen dalam membuat keputusan pembelian iPhone.
3. Hasil Penelitian membuktikan dan menunjukkan bahwa Gaya Hidup berpengaruh negative terhadap keputusan pembelian, dengan nilai koefisien jalur sebesar -0,243 artinya bahwa konsumen tidak selalu membeli iPhone karena gaya hidup yang dimilikinya. Namun ada juga faktor lain yang mendukung misalnya profesi konsumen atau pun uang

yang digunakan untuk membeli iPhone untuk keperluan yang lain .hal ini mendukung konsumen untuk melakukan pembelian iPhone.

4. Hasil Penelitian membuktikan dan menunjukkan bahwa Kualitas Hidup berpengaruh terhadap keputusan pembelian, dengan nilai koefisien jalur 0,353. Artinya bahwa kualitas produk membuat konsumen merasa yakin dengan kinerja system iOS yang sesuai standar sebagai smartphone berkualitas tinggi yang hanya ditawarkan oleh iPhone. Hal tersebut mendukung konsumen untuk melakukan pembelian iPhone.

## V.2 Keterbatasan Penelitian

Dalam penelitian yang telah dilakukan tentunya mempunyai banyak keterbatasan bagi peneliti. Keterbatasan yang membatasi penelitian ini, antara lain:

1. Sampel yang diambil dalam penelitian ini hanya mengambil responden dari konsumen Renan Store yang menggunakan iPhone
2. Penelitian ini menggunakan kuesioner sebanyak 26 butir yang dibagikan kepada 75 responden Konsumen Renan Store di Jakarta mengenai keputusan pembelian iPhone, sehingga kesimpulan yang diperoleh diambil hanya berdasarkan pada data yang dikumpulkan melalui kuesioner tersebut.
3. Penelitian ini hanya meneliti keputusan pembelian dengan menggunakan variabel Citra Merek, Gaya hidup, dan kualitas produk sehingga keterbatasan dalam pengukuran penggunaan variabel memungkinkan belum memperlihatkan secara penuh faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian.

## V.3 Saran

1. Dilihat dari hasil penelitian pada variabel citra merek terhadap keputusan pembelian, peneliti memberikan saran agar perusahaan iPhone dapat mempertahankan citra mereknya yang sekarang sudah mempopulerkan iPhone karena banyak konsumen yang sangat memperhatikan citra merek

produk terlebih dahulu ketika ingin membeli, menggunakan smartphone dan menjaga image iPhone dibenak konsumen.

2. Dilihat dari hasil penelitian pada variabel gaya hidup terhadap keputusan pembelian, peneliti memberikan saran agar perusahaan dapat memberikan dan mempertahankan fitur canggih iPhone yang mendukung aktivitas sehari-hari maupun hobi konsumen, karena banyak konsumen yang memperhatikan fitur smartphone bergengsi terlebih dahulu ketika ingin menggunakan dan membeli smartphone.
3. Dilihat dari hasil penelitian yang menunjukkan pada variabel kualitas produk terhadap keputusan pembelian, peneliti memberikan saran agar perusahaan dapat mempertahankan kualitas iPhone sebagai smartphone berbasis sistem iOS dengan kinerja fitur yang dinilai selalu baik, karena banyak konsumen yang sangat memperhatikan kualitas terlebih dahulu ketika ingin membeli dan menggunakan smartphone.
4. Bagi peneliti selanjutnya yang akan membahas mengenai penelitian yang dibuat oleh peneliti, diharapkan untuk bisa menambahkan beberapa variabel yang tidak dibahas oleh peneliti atau diluar variabel yang telah diambil oleh peneliti, dengan tujuan agar penelitian selanjutnya lebih bervariasi sehingga dapat mengetahui pengaruh-pengaruh terhadap variabel terikat keputusan pembelian secara lebih mendalam dan lebih luas guna menambahkan akurasi serta kesempurnaan dalam penelitian selanjutnya.