

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Hasil penelitian tentang faktor-faktor yang dipertimbangkan konsumen dalam keputusan pembelian *handphone* OPPO di Mall Malang Town Square Kota Malang dapat disimpulkan:

1. Faktor-faktor kemampuan daya beli yang dipertimbangkan konsumen dalam keputusan pembelian *handphone* OPPO di mall Malang Town Square Kota Malang terbentuk menjadi 2 faktor yang pertama adalah faktor pendapatan dengan nilai variance (4,4%), yang terdiri dari 4 indikator yaitu usaha produsen meningkatkan penjualan, jumlah penduduk, tingkat pendapatan per kapita, selera atau kebiasaan, yang kedua adalah faktor harga dengan nilai variance (2,1%), yang terdiri dari 3 indikator yaitu harga barang lain yang terkait, perkiraan harga di masa mendatang, harga barang itu sendiri.
2. faktor-faktor gaya hidup yang dipertimbangkan konsumen dalam keputusan pembelian *handphone* OPPO di Mall Malang Town Square Kota Malang terbentuk menjadi 2 faktor yang pertama adalah faktor aktifitas dengan nilai variance (5,4%) yang terdiri dari 4 indikator yaitu aktifitas pekerjaan sehari-hari, aktifitas sosial, minat terhadap *handphone*, minat membeli *handphone*. Faktor ke 2 adalah faktor opini dengan nilai variance

(1,9%) indikator yang terdiri dari faktor opini yaitu opini perkembangan *handphone* dan opini *handphone* menaikkan gengsi.

3. Penelitian ini faktor yang terbentuk pada variabel kemampuan daya beli yang paling dipertimbangkan konsumen dalam keputusan pembelian *handphone* OPPO di mall Malang Town Square Kota Malang yaitu faktor pendapatan.. Penelitian ini faktor yang terbentuk pada variabel gaya hidup yang paling dipertimbangkan konsumen dalam keputusan pembelian *handphone* OPPO di mall Malang Town Square Kota Malang yaitu faktor aktifitas.

## **B. Saran**

### **1. Bagi Akademik**

Hasil penelitian diharapkan dapat digunakan untuk pemenuhan tugas skripsi dan sebagai referensi kepustakaan mengenai pendalaman materi tentang faktor-faktor kemampuan daya beli dan gaya hidup yang dipertimbangkan konsumen dalam membeli *handphone*.

### **2. Bagi Lembaga Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat member kontribusi yang positif untuk memahami karakteristik pembeli kepada perusahaan yang diteliti sehingga dapat menjadi bahan pertimbangan dalam menentukan strategi perusahaan yang lebih baik melalui pemberian promo dan potongan harga guna meningkatkan pangsa pasar yang sesuai dengan *trend* saat ini, dengan indikator-indikator yang telah dianalisa maka membentuk faktor-faktor yang dapat dijadikan referensi untuk membuat kebijakan bagi perusahaan.

### 3. **Bagi Peneliti Selanjutnya**

Hasil penelitian diharapkan dapat digunakan sebagai bahan referensi untuk melakukan penelitian sejenis yang berkaitan dengan faktor-faktor kemampuan daya beli dan gaya hidup yang dipertimbangkan konsumen dalam keputusan pembelian *handphone*.