

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Keputusan pembelian adalah tindakan yang dilakukan konsumen untuk melakukan pembelian sebuah produk atau jasa. Dalam penelitian ini peneliti melakukan penelitian dengan judul “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Konsumen Untuk Membeli Laptop Di Avi Computer N Cell”.

Hasil yang diperoleh dalam penelitian ini, dari 27 variabel dan lalu dilakukannya proses analisis faktor, diperoleh 8 Faktor baru yang terbentuk mempengaruhi Keputusan Konsumen Dalam Membeli Laptop Di Avi Computer N Cell. Dan 8 faktor tersebut sebagai berikut :

1. Faktor Karakteristik Individu, yang terdiri dari kultur, subkultur, kelas sosial, motivasi, persepsi, pengetahuan dan sikap.
2. Faktor Ekonomi, yang terdiri dari pendapatan, tabungan, kekuatan untuk meminjam dan pendirian terhadap belanja.
3. Faktor Pendukung, yang terdiri dari bergaransi, keluarga, peran dan status.
4. Faktor Keandalan Produk, yang terdiri dari variasi produk, resmi, bergaransi dan diskon.
5. Faktor Promosi, yang terdiri dari dari mulut ke mulut, sales promotion dan brosur.
6. Faktor Harga, yang terdiri dari harga bersaing dan harga terjangkau.
7. Faktor Tempat, yang terdiri dari strategis dan mudah di jangkau.
8. Faktor Media Iklan, yang terdiri dari banner dan iklan media online.

Residual dihitung antara korelasi yang diamati dan direproduksi. Ada 101 (28,0%) residu nonredundant dengan nilai absolut lebih besar dari 0,05 (5%). Dengan nilai *Non Redundant Residuals* sebesar 101 (28,0%) pada tingkat signifikansi 5% dalam analisis faktor yang mempengaruhi keputusan konsumen tersebut.

B. Saran

Berdasarkan dari hasil pembahasan dan kesimpulan mengenai penelitian dengan judul “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Konsumen Untuk Membeli Laptop Di Avi Computer N Cell”, maka penulis dapat memberi saran sebagai berikut :

1. Bagi Avi Computer N Cell

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan informasi dan masukan mengenai faktor yang mempengaruhi keputusan konsumen untuk membeli laptop di Avi Computer N Cell. Diharapkan pula penelitian ini dapat memberikan masukan dan informasi tambahan bagi pihak-pihak terkait. Sebagaimana untuk kualitas produk, promosi, pelayanan dan sebagainya terus dipertahankan atau ditingkatkan lagi mengingat bahwa persaingan di kanca dunia bisnis elektronik saat ini dan masa mendatang akan semakin ketat.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti baru yang akan melakukan penelitian terkait dengan keputusan pembelian, penulis berharap penelitian yang berikutnya dapat memberikan hasil yang lebih baik dan dapat menggali faktor-

faktor baru yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian, karena banyak faktor yang akan muncul dengan berkembangnya era teknologi. karena setiap manusia tidak luput dari kekurangan dalam melakukan suatu hal, oleh sebab itu penulis berharap penelitian selanjutnya bisa menambah informasi yang lebih baik dan luas terkait dengan penelitian ini.