BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

Bab ini merupakan jawaban dari permasalahan yang ada dalam penelitian ini, adapun rumusan-rumusan masalah yang didapat dalam penelitian ini adalah sebagai berikut : Bagaimana Pengaruh Gaya Hidup (Dimensi Activity, Interest dan Opinion) terhadap keputusan pembelian konsumen pada toko Surya Jaya Furniture di kota Palembang sertaVariabel manakah yang paling berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen pada toko Surya Jaya Furniture di kota Palembang. Jawaban- jawaban atas permasalahan didapat berdasarkan hasil analisis , pembahasan yang didasarkan pada teori-teori yang ada. Bab ini sekaligus merupakan bagian penutup dari skripsi ini , dimana akan disusun suatu kesimpulan dari hasil penelitian yang telah dilakukan. Bab ini pun akan memberikan saran-saran yang mungkin bermanfaat bagi kepentingan perusahaan. Dalam hal ini untuk toko Surya Jaya Furniture di kota Palembang.

Kesimpulan merupakan jawaban dari permasalahan yang timbul pada penelitian ini. Peneliti akan menarik kesimpulan dari hasil analisi dan pembahasan yang telah dilakukan pada bab sebelumnya.

A. Simpulan.

Dari hasil analisis data secara deskriptif di bab sebelumnya, diketahui bahwa rata-rata skor jawaban responden berada pada rentang setuju dan sangatsetuju. Diketahui bahwa variabel activity mempunyai pengaruh paling kecil

terhadap keputusan pembelian konusmen, hal ini dikarenakan konsumen dalam menggunakan furniture bukan hanya untuk berkumpul atau santai dengan keluarga, namun bisa saja konsumen membeli furniture untuk kegiatan lainnya misalnya untuk pekerjaan, hobi bahkan untuk hiburan. Dari hasil pembahasan sebelumnya pun diketahui bahwa variabel yang paling berpengaruh adalah variabel dimensi Opinion. Oleh karena itu berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Gaya hidup berpengaruh secara bersama-sama terhadap keputusan pembelian konsumen pada toko Surya Jaya Furniture di kota Palembang. Komponen gaya hidup *activity, interest* dan *opinion* sama-sama berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen.
2. Sedangkan variabel yang paling dominan berpengaruh dalam keputusan pembelian konsumen adalah variabel gaya hidup dimensi *Opinion* diikuti dengan variabel dimensi *Interest* dan *Activity*.

B. Saran

Dari hasil penelitian dan simpulan yang telah dijelaskan sebelumnya ,ada beberapa saran yang peneliti dapat berikan berdasarkan fakta yang ada dilapangan. Adapun saran dari peneliti adalah sebagai berikut:

1. Saran Untuk Perusahaan.

a. Toko Surya Jaya Furniture harus lebih inovatif dalam menciptakan produk/ perabot rumah tangga, hal ini dikarenakan konsumen lebih menyukai produk

yang *uptodate* (trend masa kini) sehingga konsumen akan selalu loyal terhadap perusahaan kita.

b. Toko Surya Jaya furniture harus memantau produk pesaing, hal ini ditujukan agar konsumen tidak berpindah kepenjual lain yang mungkin menjual produk yang lebih beranekaragam.

c. Dari penelitian yang telah dilakukan diketahui bahwa *Opinion* adalah variabel yang paling dominan berpengaruh dalam keputusan pembelian konsumen, artinya toko Surya Jaya Furniture telah dianggap baik oleh konsumennya, oleh karena itu toko Surya Jaya Furniture hendaknya pihak pengelola lebih meningkatkan pelayanan konsumen, mungkin dengan selalu menyediakan stock barang, menghubungi atau memberikan informasi kepada konsumen jika ada produk baru.

d. Dari segi variabel *Activity*, diketahui bahwa *Activity* mempunyai pengaruh yang paling kecil terhadap keputusan pembelian. Dengan ini hendaknya pengelola toko Surya Jaya Furniture tetap mempertahakan atau meningkatkan ketersedian produk-produk yang diperlukan konsumen untuk menunjang pekerjaan, hobi atau untuk liburan konsumen. Hal ini dilakukan agar konsumen senantiasa loyal terhadap toko Surya Jaya Furniture.

2. Saran Untuk Penelitian Selanjutnya.

a. Hendaknya peneliti, melakukan survey terlebih dahulu terhadap perusahaan yang akan diteliti, dan terhadap perusahaan pesaing sehingga peneliti dapat mengetahui apa yang harus diperbaiki oleh perusahaan yang sedang diteliti

agar konsumen senantiasa mendapatkan kepuasaan sehingga konsumen akan selalu loyal terhadap perusahaan yang menjual sebuah produk atau jasa.

b. Bagi peneliti selanjutnya, penulis berharap peneliti dapat melakukan penelitian menggunakan teori gaya hidup value and lifestyle yang dikembangkan oleh standford research institute (SRI) yang didasarkan pada teori motivasi maslow. Tujuannya adalah agar peneliti mendapatkan hasil penelitian lebih variatif.