

## BAB VI

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 1.1 Kesimpulan

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan, adapun kesimpulan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bahwa pengaruh gaya hidup *digital native* dan sikap konsumen secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian produk *smartphone* samsung di kota Jambi.
2. Secara parsial gaya hidup *digital native* berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian produk *smartphone* samsung.
3. Secara parsial sikap konsumen berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian produk *smartphone* samsung.

#### 1.2 Saran

1. Gaya hidup *digital native* berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada pengguna *smartphone* samsung di kota Jambi. Perusahaan samsung disarankan untuk mempertahankan dan meningkatkan peran penting produk *smartphone* samsung mereka guna memenuhi gaya hidup konsumennya. Selain itu era *digital native* seperti sekarang perusahaan dituntut untuk berinovasi seperti menambahkan fitur-fitur terbaru di produknya, serta perusahaan samsung harus lebih memahami aktivitas, minat dan opini dari konsumennya agar dapat menciptakan produk yang dibutuhkan oleh konsumen generasi *digital native*, sehingga konsumen tersebut dapat merekomendasikan kepada teman ataupun keluarganya.
2. Sikap konsumen berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada pengguna *smartphone* samsung di kota Jambi. Berdasarkan hasil distribusi responden menyatakan bahwa kepercayaan mereka terhadap *smartphone* samsung sangat besar sehingga perusahaan samsung harus menjaga kepercayaan tersebut dengan cara mempertahankan kualitas produk sehingga tidak mengecewakan konsumen dan terus melakukan inovasi-inovasi seperti menambahkan fitur yang belum ada di *smartphone* lain. Sehingga konsumen tidak hanya membeli tetapi loyal terhadap *smartphone* samsung. Perusahaan samsung diharapkan perlu memperhatikan *outlet* resmi mereka seperti ketersediaan barang maupun lokasi *outlet* mereka agar dapat memenuhi keinginan konsumen dalam berbelanja produk mereka. Menambah keyakinan

konsumen untuk tetap membeli *smartphone* langsung ke *outlet* dengan memberikan informasi yang jelas mengenai *smartphone* ketika konsumen membeli *smartphone* langsung datang ke *outlet* konsumen akan merasa percaya dan nyaman, serta tertarik untuk datang ke tempat tersebut. Dan konsumen dapat mempertimbangkan bahwa membeli *smartphone* secara langsung lebih dapat memuaskan mereka karena bisa mendapat pelayanan yang baik serta dapat mengetahui informasi yang lebih jelas mengenai *smartphone* khususnya merek samsung.

3. Dari hasil penelitian gaya hidup *digital native* merupakan variabel yang mendapatkan sumbangsih rendah sebesar 30,7%, dimana butir kuesioner yang paling rendah adalah rekomendasi teman, saran dari penulis sebaiknya pihak samsung harus lebih memperhatikan lagi komunitasnya, seperti memperkuat komunitas *smartphone* samsung dengan menyediakan wadah *sharing* antara anggota agar terbentuklah loyalitas pelanggan.
4. Perlu dilakukan penelitian selanjutnya untuk mengetahui faktor lain yang mempengaruhi dan menjadi indikator untuk mengukur keputusan pembelian *smartphone* samsung di kota Jambi. Bagi para peneliti selanjutnya yang akan mengkaji lebih dalam tentang penelitian yang sama, semoga hasil penelitian ini dapat menjadi sumber informasi untuk menyelesaikan penelitian selanjutnya.