

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Setelah dilakukan analisis terhadap hasil penelitian serta pengujian hipotesis penelitian seperti yang telah diuraikan pada bab IV, maka pada bagian ini akan ditarik kesimpulan dari hasil analisis dan pengujian hipotesis tersebut, serta saran-saran yang dipandang perlu untuk dikemukakan pada akhir penelitian ini.

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pengujian hipotesis, dapat ditarik kesimpulan bahwa:

1. Hipotesis nol (H_0) ditolak dan hipotesis analisa (H_a) diterima yaitu adanya hubungan antara gaya hidup dengan minat pembelian.
2. Terdapat hubungan yang cukup kuat dalam bentuk hubungan positif antara variabel gaya hidup dengan minat pembelian TV LCD di Jakarta.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian didapatkan hubungan cukup kuat/ sedang antara hubungan gaya hidup dengan minat pembelian TV LCD, maka manajemen pemasaran di PT. Panasonic Gobel Indonesia di Jl. Dewi Sartika 14 Cawang, menurut penulis perlu memperhatikan dari variabel minat pembelian bahwa diketahui rata-rata responden ingin membeli dan memiliki TV LCD, dan fitur-fitur yang ditawarkan oleh pemasar ketika membeli TV LCD Panasonic. Jadi ada baiknya agar manajemen pemasaran lebih memperhatikan promosi produknya agar konsumen lebih mempunyai niat untuk membeli dan mulai

mencari informasi produk yang dimaksud karena dari pencarian informasi tersebut maka adanya keingintahuan konsumen tentang produk yang dijual pemasar karena dari perhitungan berdasarkan gaya hidup yaitu di salah satu dimensi *activities*, mereka menyatakan akan mencari informasi produk sebelum membelinya, jadi promosi bisa dijadikan sarana sebagai sumber informasi untuk konsumen mencari tahu, sehingga konsumen dapat membandingkan produk sejenis dan akhirnya memutuskan untuk membeli.

