

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, diperoleh suatu gambaran umum mengenai tipe perilaku keputusan membeli terhadap telepon selular berteknologi GSM pada mahasiswa di Fakultas “X” Universitas “Y” Kota Bandung, dengan kesimpulan sebagai berikut :

1. Mahasiswa di Fakultas “X” Universitas “Y” Kota Bandung dengan jumlah paling banyak tergolong tipe perilaku *inertia* terhadap keputusan membeli telepon selular berteknologi GSM, sedangkan jumlah mahasiswa di Fakultas “X” Universitas “Y” Kota Bandung yang paling sedikit tergolong tipe *limited decision making*.
2. Faktor yang cenderung memiliki keterkaitan dengan keputusan membeli pada mahasiswa di Fakultas “X” Universitas “Y” Kota Bandung, sehingga memunculkan tipe perilaku *inertia* dan *limited decision making* diantaranya faktor individual, seperti uang saku dan sumber dana membeli ponsel GSM, serta faktor lingkungan, seperti pihak yang memengaruhi dalam memilih merek ponsel GSM.

## 5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dikemukakan di atas, maka peneliti mengajukan beberapa saran yang dapat dipertimbangkan, diantaranya:

### 5.2.1 Saran Teoritis

Disarankan kepada peneliti selanjutnya untuk menambahkan faktor-faktor yang tidak disertakan, contohnya *household decision making*, mengingat responden masih banyak mahasiswa yang statusnya belum menikah.

### 5.2.2 Saran Praktis

Bagi perusahaan yang memproduksi telepon selular

1. Perusahaan produksi telepon selular yang sudah memiliki *image* positif di masyarakat, agar mempertahankan kualitasnya.
2. Bagi perusahaan produksi telepon selular yang belum memiliki *image* positif di masyarakat, diharapkan memiliki strategi dalam menyediakan fasilitas atau mengembangkan yang sudah ada guna menarik perhatian konsumen. Apabila merek ponsel tergolong masih baru, perlu promosi yang lebih gencar supaya mendapat *image* positif.
3. Bagi konsumen agar membeli ponsel yang sesuai dengan kebutuhan (tidak konsumtif).