

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. SIMPULAN**

Berdasarkan dari latar belakang, rumusan masalah, tujuan, landasan teori, hipotesis, dan hasil pengujian yang dilakukan oleh peneliti, maka dapat disimpulkan bahwa :

1. Hasil dari pengujian hipotesis pertama (H1), menunjukkan bahwa variabel persepsi memiliki pengaruh positif secara signifikan terhadap keputusan pembelian.
2. Hasil dari pengujian hipotesis kedua (H2), menunjukkan bahwa variabel lingkungan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian.
3. Hasil pengujian hipotesis yang ketiga bahwa (H3), juga menunjukkan hasil bahwa variabel gaya hidup berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian.
4. Hasil pengujian hipotesis yang ketiga bahwa (H4), juga menunjukkan hasil bahwa variabel persepsi, lingkungan, dan gaya hidup berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian.

## **B. SARAN**

Berdasarkan hasil yang didapatkan dari penelitian dan kesimpulan diatas yang menunjukkan bahwa persepsi, lingkungan dan gaya hidup berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. penulis memberikan beberapa saran yang mungkin bermanfaat untuk diterapkan antara lain:

1. bagi perusahaan PT. OPPO harus terus berinovasi dan mengembangkan sumber daya manusia agar terciptanya keunggulan bersaingnya agar selalu memberikan yang terbaik untuk konsumen,
2. untuk peneliti selanjutnya alangka baiknya jika ada penambahan variabel baru seperti kepercayaan, kemudahan atau orientasi belanja dapat membuat penelitian menarik dan dapat menjelaskan fenomena tentang keputusan pembelian konsumen.
3. Bagi pembaca penelitian ini untuk tetap mengkaji hasil dari pembahasan penelitian yang telah dilakukan.