

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan data analisis dan hasil pembahasan di bab sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa:

1. Hasil analisis deskriptif memberikan gambaran bahwa sikap dan kontrol perilaku responden terhadap minat pembelian *smartphone* Oppo adalah baik, gambaran norma subyektif responden dari minat pembelian Oppo adalah cukup baik. Jika dibandingkan dengan hipotesis yang diajukan, maka hipotesis pertama ini tidak terbukti.
2. Sikap, norma subyektif, kontrol perilaku secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap Minat Pembelian *smartphone* Oppo pada Mahasiswa Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomika dan Bisnis. Jika dibandingkan dengan hipotesis yang diajukan, maka hipotesis kedua ini terbukti.
3. Sikap, Norma subyektif, dan kontrol perilaku secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Minat Pembelian *smartphone* Oppo pada Mahasiswa Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Katolik Widya Mandira Kupang. Jika dibandingkan dengan hipotesis yang diajukan, maka hipotesis yang ketiga ini terbukti.
4. Koefisien Determinasi sebesar 78,7% yang berarti ketiga variabel ini memberikan kontribusi pengaruh terhadap Minat Pembelian sebesar

78,7%, sedangkan sisanya sebesar 21,3% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam penelitian ini.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, dapat diberikan saran sebagai berikut:

1. Responden belum memiliki keyakinan yang tinggi terhadap *smartphone* oppo, sehingga kurang mampu untuk mempengaruhi orang lain untuk membeli *smartphone* oppo. Perusahaan Oppo perlu untuk melakukan promosi dan inovasi produk, sehingga dapat memenuhi selera dan sikap konsumen, untuk mempengaruhi minat beli.
2. Perusahaan Oppo perlu menciptakan produk *smartphone* yang lebih menarik lagi, agar konsumen merasa tertarik dan suka sehingga mereka yakin bahwa *smartphone* Oppo memiliki kualitas yang bagus dan tak kalah menarik dengan *smartphone* lainnya.
3. Konsumen *smartphone* Oppo belum mengetahui secara keseluruhan tentang *smartphone* Oppo, sehingga perusahaan Oppo perlu melakukan promosi sedetail mungkin tentang spesifikasi dari Oppo, seperti Ram, Internal memori sehingga konsumen memiliki minat beli.
4. Perusahaan Oppo perlu menginovasi produk *smartphone* dengan harga yang terjangkau tetapi memiliki model dan fitur-fitur yang menarik, sehingga bisa dibeli oleh para konsumen yang berpenghasilan rendah.

DAFTAR PUSTAKA

Buku :

- Hendri, Ma'ruf, 2006. *Pemasaran Ritel*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Kotler Philip and Armstrong Garry, 2001. "Principles Of Marketing". New Jersey: Prentice Hall. Edition 12. Damos Sihombing, (penerjemah) 2010 *Prinsip – prinsip Pemasaran*, Jilid 1 dan 2 Edisi 12. Jakarta: Erlangga.
- Kotler Philip and Keller Kevin Lane, 2008. "Marketing Management". New Jersey: Prentice Hall. Edition 13. Bob Sabran (penerjemah) 2010. *Manajemen Pemasaran*. Edisi 13 Jilid 1. Jakarta : Penerbit Erlangga.
- Kotler Philip, 2002. "Marketing Management". New Jersey: Prentice-Hall. The Millenium Edition. Hendra Teguh, Ronny A. Rusli, dan Benyamin Molan (penerjemah) 2002. *Manajemen Pemasaran*, Jilid 1. Edisi Milenium, Jakarta : Prenhallindo.
- Mowen, John C dan Minor, Michael. 2001. *Consumer Behavior*. Kertajaya, Hermawan. 2008. *Perilaku Konsumen*. Jakarta : Penerbit Erlangga
- Priansa D. Juni, 2017. *Perilaku Konsumen Dalam Persaingan Bisnis Kontemporer*. Bandung : Alfabeta.
- Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung : Alfabeta.
- Schiffman, L.G, and L.L. Kanuk, 1994. "Consumer Behavior. Prentice Hall Inc" Edition 8. Englewood, New jersey: Prentice Hall. Notaatmodjo, Soekidjo (Penerjemah) 1994. *Perilaku Konsumen*. Jakarta : PT. Indeks:
- Tjiptono Fandi, 2008. *Strategi Pemasaran*. Edisi III. Yogyakarta : Andi Offset,.

Jurnal dan Skripsi:

- Amaliah. 2007. *Pengaruh Sikap Dan Norma Subyektif Terhadap Minat Mahasiswi Universitas Tadulako Membeli Lipstik La Tulipe*.
- Aryadhe. Trisdayana. Suryani Alit dan Sudika Ida. 2018. *Pengaruh Sikap Dan Norma Subjektif Terhadap Niat Beli Dan Keputusan Pembelian*. Skripsi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Udayana, Bali. <http://doi.org/10.24843/EJMUNUD.2018.v7.i03.p012>

- Eriyanidan Wiyono. 2012. Pengaruh Sikap, Persepsi Kontrol Perilaku, Dan Norma Subjektif Pada Niat Beli Kosmetik Organik: Studi Kasus Pada Mahasiswa Universitas Sebelas Maret Surakarta
- Gustnest. 2016. *Pengaruh Sikap, Norma Subyektif dan Motivasi Terhadap Minat Beli Secara Online Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Di Manado*. Skripsi Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sam Ratulangi Manado. <http://ejournal.unsrat.ac.id/indexs.php/mba/article/view/11607>
- Idris dan Kasmu Arief. 2017. Pengaruh Sikap, Norma Subjektif dan Persepsi Kontrol Perilaku Terhadap Minat Kepemilikan Kartu Kredit. Skripsi Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mercu Buana, Jakarta
- Kapantouw, Christian dan mandey. Silvy L. 2015. Pengaruh Sikap, Norma Subyektif, Dan Gaya Hidup Terhadap Keputusan Pembelian Handphone Asus Di Gamezone Computer Mega Mall Manado. Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis jurusan Manajemen Universitas Sam Ratulangi Manado
- Khaerani, Azisah dan Hasanah, Nurjannatul. 2018. Pengaruh Sikap, Norma Subjektif Dan Kontrol Perilaku Terhadap Niat Beli Produk Pada UMKM Center Kota Tarakan. Skripsi Universitas Tarakan
- Rastini. 2013. *Pengaruh Sikap, Dan Norma Subyektif Masyarakat Kota Denpasar Terhadap Niat Belanja Pada Pasar Tradisional*.
- Sarwoko, Endi dan Churuiyah, Madziatul. 2001. Pengaruh Sikap Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Minuman Merek Aqua Berkaitan Dengan Penerapan Program CSR. Jurnal Ekonomi Modernisasi Fakultas Ekonomi Universitas Kanjuruhan, Malang. <http://e-journal.ukanjuruhan.ac.id>
- Sigit. 2006. *Pengaruh Sikap Dan Norma Subyektif Terhadap Niat Beli Mahasiswa Sebagai Konsumen Potensial Produk Pasta Gigi Close Up*. Skripsi Jurusan Manajemen Universitas Islam Indonesia.
- Yanti Maria. 2013. *Pengaruh Atribut Produk Terhadap Keputusan Pembelian Handphone Blackberry Curve Di Oke Shop Kupang*. Skripsi Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Katolik Widya Mandira Kupang
- Wardhani Maria, 2009. Analisis Pengaruh Sikap Konsumen Terhadap Minat Beli Produk Pemutih Wajah Pond's Flawless White Dalam Iklan Versi *Story*

Line Di Televisi. Skripsi Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma, Yogyakarta

Witriyana. Yuwinda. Faisal Ikhwan Faisal dan Rifani Ahmad. 2019. Pengaruh Sikap , Norma Subyektif, Kontrol Perilaku Terhadap Minat Beli Produk Secara Online Di Shoppe. Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Unlam. <https://ppjp.ulm.ac.id/journals/index.php/jim/article/view/1757>