

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari paparan pembahasan di atas ada beberapa alasan konsumen memilih produk handphone yaitu :

1. Jika perusahaan mengeluarkan iklan dari produk telepon selulernya maka akan dapat mempengaruhi perilaku konsumen, karena iklan adalah pesan yang disampaikan atau informasi tentang sesuatu produk kepada konsumen melalui media cetak dan media elektronik dimana dapat menarik perhatian perilaku konsumen untuk membeli telepon seluler.
2. Toko adalah tempat di mana responden menerima informasi dari karyawan tentang produk telepon seluler dan tempat melakukan transaksi pembelian seluler.
3. Penjualan langsung adalah informasi yang diberikan dari tenaga penjualan (salesman) kepada responden tentang produk seluler.
4. Orang lain adalah responden memperoleh informasi dari teman, sahabat, saudara dan orang tua yang dianggap mengetahui keistimewaan atau kekurangan produk seluler.
5. Pembelian adalah proses keputusan dimana konsumen membeli telepon seluler dengan memperhatikan kriteria :

- a. Merek : responden memperhatikan nama dagang dari produk suatu telepon seluler.
- b. Harga : responden memilih seberapa besar uang yang dikeluarkan untuk pembelian telepon seluler.
- c. Desain : responden memperhatikan bentuk fisik dari telepon seluler.
- d. Mutu: responden memperhatikan ketahanan produk dari telepon seluler.

B. Saran atau Rekomendasi

Sebagai akhir dari penutup ini akan disampaikan saran atau rekomendasi yang ditujukan untuk:

1. Perusahaan

Sebagai pemegang inti dalam produk (Nokia), perusahaan di harapkan dapat memberikan produk yang bisa memenuhi kebutuhan konsumen sehingga mereka bisa merasa menikmati dalam menggunakan sesuai dengan yang diperlukan oleh konsumen.

2. Masyarakat

Masyarakat di harapkan bisa menerima dan memakai produk yang dikeluarkan oleh Nokia sesuai dengan kebutuhannya. Sehingga mereka tidak merasa terbebani oleh nokia dan merupakan kebutuhan bagi mereka.

3. Peneliti Berikutnya