

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai pembentukan minat beli Ceker Brontak melalui kelompok referensi, sikap, dan gaya hidup, maka penulis menarik kesimpulan sebagai berikut :

- A. Kelompok referensi berpengaruh signifikan terhadap minat beli Ceker Brontak. Hal ini menunjukkan bahwa minat beli konsumen pada produk Ceker Brontak dapat terbentuk karena adanya pengaruh dari kelompok referensi.
- B. Sikap berpengaruh signifikan terhadap minat beli Ceker Brontak. Hal ini menunjukkan bahwa sikap konsumen mempengaruhi terbentuknya minat beli konsumen pada produk Ceker Brontak.
- C. Gaya hidup berpengaruh signifikan terhadap minat beli Ceker Brontak . Hal ini menunjukkan bahwa gaya hidup konsumen berpengaruh terhadap minat beli konsumen pada produk Ceker Brontak.
- D. Secara bersama-sama, kelompok referensi, sikap, dan gaya hidup berpengaruh terhadap minat beli produk Ceker Brontak. Ketiga variabel independent tersebut (kelompok referensi, sikap, dan gaya hidup) berpengaruh secara signifikan terhadap variabel dependent (minat beli).

## 5.2.Saran

Beberapa saran dan pertimbangan yang disajikan berdasarkan penelitian ini antara lain :

- A. Adanya pengaruh yang signifikan antara variabel independent (kelompok referensi, sikap, dan gaya hidup) terhadap variabel dependent (minat beli), maka disarankan Ceker Brontak untuk memperhatikan kelompok-kelompok dilingkungan konsumen. Hal tersebut dikarenakan kelompok-kelompok disekitar konsumen menjadi referensi bagi konsumen. Selain itu harus benar-benar memperhatikan sikap konsumen dan gaya hidup yang disesuaikan dengan jaman yang terus berkembang seiring perkembangan teknologi.
- B. Penelitian selanjutnya disarankan untuk bisa menambah variabel penelitian. Penelitian juga dapat dilaksanakan dengan cara kualitatif sehingga dapat menghasilkan data dan hasil yang lebih dalam dan sesuai.