

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan mengenai “Analisis Sikap dan Perilaku Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Laptop” maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Faktor-faktor atau atribut yang mempengaruhi keputusan pembelian laptop oleh Mahasiswa Kota Bogor mulai dari yang paling penting sampai dengan yang kurang penting adalah kinerja prosesor yang cepat, kapasitas RAM yang besar, *storage* yang besar, daya tahan baterai yang lama, harga yang terjangkau, bobot yang ringan, masa garansi 2 tahun, resolusi layar yang bagus, kualitas *audio* yang bagus, kamera yang jernih.
2. Perilaku konsumen dalam pembelian laptop di Kota Bogor termasuk kedalam kategori baik. Hasil analisa perilaku konsumen terhadap pembelian laptop di Kota Bogor mulai dari yang terbesar hingga terkecil yaitu Asus, HP, Lenovo dan Acer.
3. Rekomendasi strategi bersaing sesuai dengan posisi perusahaan. Asus sebagai *market leader* menerapkan strategi *Flanking Defense* dengan melindungi titik-titik lemahnya khususnya pada atribut harga yang terjangkau. Selain menjaga titik terlemahnya, pemimpin pasar juga harus menerapkan strategi memperluas pangsa pasar.

## B. Saran

### 1. Saran untuk perusahaan perusahaan laptop :

#### a. Saran untuk *market leader*

Sebagai *market leader*, Asus harus mampu mempertahankan dan melindungi posisi dengan mempertahankan kualitas atribut yang telah dianggap baik oleh pengguna atau konsumen yaitu kinerja prosesor yang cepat, kapasitas RAM yang besar, *storage* yang besar, daya tahan baterai yang lama, bobot yang ringan masa garansi 2 tahun dan resolusi layar yang bagus. Selain menjaga posisi keseluruhan, Asus sebagai pemimpin pasar juga harus melindungi titik-titik terlemahnya yaitu pada atribut kualitas *audio* yang bagus dan kamera yang jernih. Strategi yang digunakan untuk melindungi titik-titik terlemah adalah strategi Flanking Defense.

#### b. Saran untuk *market challenger*

Sebagai *market challenger* Acer, merupakan penantang pasar bagi laptop Asus. Acer berupaya untuk menemukan kelemahan *market leader* dan kemudian menyerang titik lemahnya. Penantang pasar dapat menyerang *market leader* dengan melakukan perbaikan atau inovasi pada atribut-atribut titik terlemah Asus yaitu kamera yang jernih dan kualitas *audio* yang bagus, penantang pasar perlu menginovasi atribut kinerja prosesor yang cepat, kapasitas RAM yang besar, *storage* yang besar, daya tahan baterai yang lama, bobot

yang ringan masa garansi 2 tahun dan resolusi layar yang bagus.

c. Saran untuk *market follower*

Lenovo sebagai *market follower* mempunyai pondasi untuk menjual laptop dan tetap melakukan inovasi-inovasi untuk perkembangan laptop pada atribut kinerja prosesor yang cepat, kapasitas RAM yang besar, *storage* yang besar, daya tahan baterai yang lama, bobot yang ringan masa garansi 2 tahun, resolusi layar yang bagus, kualitas *audio* yang bagus dan kamera yang jernih, tetapi tidak kompetitif dengan *market leader* dan *market challenger* dengan cara *play it safe* agar tetap mendapatkan *market share* dengan resiko yang sangat kecil.

Mengikuti dari dekat dan berusaha menyamai perusahaan pemimpin pasar sebanyak mungkin pada segmen pasar, mengikuti dari jauh dalam strategi membuat differensiasi, namun tetap mengikuti *market leader* dalam hal bauran pemasaran.

d. Saran untuk *market niche*

HP sebagai *market niche* melakukan inovasi pada atribut atribut kinerja prosesor yang cepat, kapasitas RAM yang besar, *storage* yang besar, daya tahan baterai yang lama, bobot yang ringan masa garansi 2 tahun, resolusi layar yang bagus, kualitas *audio* yang bagus dan kamera yang jernih untuk perkembangan laptop menargetkan pasar yang sempit yang tidak terlalu banyak pesaingnya. Mampu mempertahankan diri dari pesaing besar dengan

*customer good will* yang dipegangnya, menghindari persaingan dengan pesaing yang lebih besar dan melayani pasar yang kecil untuk kelangsungan perusahaan.

2. Saran untuk peneliti selanjutnya

Diharapkan untuk peneliti selanjutnya dapat melanjutkan penelitian ini terkait dengan analisis dan perilaku, maka peneliti menyarankan untuk meneliti segmen yang berbeda pada laptop yaitu kelas *mid range* dan *high range* untuk penelitian selanjutnya yang dapat dikembangkan secara lebih detail dan dapat memberikan manfaat untuk pembaca.