

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan penjelasan dari bab sebelumnya, serta pembahasan yang disertai dengan teori dan konsep yang mendukung mengenai penelitian ini yang berjudul “Pengaruh *Bandwagon Effect*, Gaya Hidup Dan Pendapatan Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Rokok Elektrik Di Anchore Vapestore berupa analisis data dari pembahasan yang telah dilakukan maka didapat kesimpulan sebagai berikut:

1. *Bandwagon Effect* terbukti memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian. Hal ini menunjukkan bahwa semakin kuat pengaruh tren sosial atau kecenderungan untuk mengikuti pilihan mayoritas, maka semakin besar kemungkinan individu untuk melakukan pembelian suatu produk atau layanan.
2. Gaya Hidup terbukti memiliki berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian. Hal ini menunjukkan bahwa semakin selaras gaya hidup konsumen dengan produk atau jasa yang ditawarkan, maka semakin tinggi pula kecenderungan konsumen untuk melakukan pembelian.
3. Pendapatan Konsumen terbukti memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian. Hal ini mengindikasikan bahwa semakin tinggi tingkat pendapatan yang dimiliki konsumen, maka semakin besar pula kemampuannya dalam mengambil keputusan pembelian terhadap produk atau layanan.

B. Saran

Berdasarkan hasil riset yang telah dinyatakan peneliti ingin sedikit menyampaikan saran yang mungkin saja dapat menjadi pertimbangan bagi pihak Anchore Vapestore sebagai berikut :

1. Menurut hasil penelitian pada *Bandwagon Effect* sudah baik terlihat dari kontribusinya yang sudah dapat mempengaruhi keputusan pembelian di Anchore Vapestore. Ketika suatu produk terlihat populer di kalangan masyarakat (misalnya, viral di media sosial atau digunakan oleh banyak tokoh

publik), calon konsumen merasa terdorong untuk ikut membeli agar tidak merasa tertinggal zaman. Konsumen merasa menjadi bagian dari kelompok atau tren tertentu, yang bisa meningkatkan rasa percaya diri atau status sosial mereka. Produk yang banyak digunakan sering kali dianggap lebih bernilai, lebih baik kualitasnya, atau lebih terpercaya meskipun sebenarnya belum tentu demikian.

2. Menurut hasil penelitian pada Gaya hidup sudah baik terlihat dari kontribusinya yang sudah dapat mempengaruhi keputusan pembelian di Anchore Vapestore. Banyak pengguna vape memiliki merek favorit atau jenis liquid tertentu yang sudah sesuai dengan selera mereka, sehingga tidak tertarik untuk mencoba produk baru. Di waktu luang, responden mungkin lebih memilih aktivitas lain, seperti bermain game, bersosialisasi, atau hiburan digital lainnya, bukan mencari produk vape baru. Mencari dan mencoba produk baru bisa dianggap merepotkan atau tidak memberikan manfaat.
3. Menurut hasil penelitian pada Pendapatan Konsumen sudah baik terlihat dari kontribusinya yang sudah dapat mempengaruhi keputusan pembelian di Anchore Vapestore. Oleh karena itu, disarankan agar konsumen dapat mengelola pendapatan dengan lebih bijak melalui perencanaan keuangan yang baik, misalnya dengan membuat anggaran dan menyisihkan sebagian pendapatan untuk tabungan. Pengelolaan keuangan yang sehat tidak hanya membantu konsumen dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari, tetapi juga mendukung terciptanya keputusan pembelian yang lebih terkontrol dan sesuai dengan prioritas.