

## **BAB IV**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil pembahasan yang sudah dilakukan, maka simpulan yang dapat peneliti susun dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Gambaran dari Faktor sosial adalah kondisi masyarakat yang dipengaruhi oleh lingkungan serta nilai- nilai anggotannya baik kelompok acuan, keluarga maupun peran dan status menurut Kotler dan Armstrong (2016) dalam penelitian ini faktor sosial berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Gambaran dari faktor sosial adalah Kepribadian sebagai karakteristik psikologi yang berbeda beda dari diri seorang yang menyebabkan tanggapan yang relative konsisten dan bertahan lama terhadap lingkungannya menurut Kotler dan Armstrong (2016) faktor pribadi berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Gambaran dari Keputusan pembelian konsumen adalah membeli merek yang paling disukai dari berbagai alternatif yang ada, tetapi dua faktor bisa berada antara niat pembelian dan keputusan pembelian menurut Kotler dan Armstrong (2017). Dalam keputusan pembelian faktor pribadi paling berpengaruh diantara farktor sosial

2. Hasil pengujian hipotesis membuktikan bahwa terdapat pengaruh yang positif dan signifikan antara Faktor sosial terhadap keputusan pembelian. Hasil analisis berdasarkan uji t pada variabel faktor sosial menyatakan variabel Faktor sosial memiliki nilai  $t_{hitung}$  yang lebih besar daripada  $t_{tabel}$  yaitu  $3.833 > 1,98$  diterima yang berarti terdapat pengaruh yang signifikan antara Faktor sosial (X1) terhadap Keputusan Pembelian (Y)
3. Hasil pengujian hipotesis membuktikan bahwa terdapat pengaruh yang positif dan signifikan antara faktor pribadi terhadap keputusan pembelian. Hasil analisis berdasarkan uji t dari hasil uji t pada Variabel Faktor pribadi memiliki nilai  $t_{hitung}$  yang lebih besar daripada  $t_{tabel}$  yaitu  $5.157 > 1,98$  diterima yang berarti terdapat pengaruh yang signifikan antara Faktor pribadi (X2) terhadap Keputusan Pembelian (Y).
4. Hasil pengujian hipotesis membuktikan bahwa terdapat pengaruh yang positif dan signifikan antara faktor sosial dan pribadi terhadap keputusan pembelian. Hasil analisis berdasarkan uji F sebesar 0,00 dan yang berarti lebih kecil dari 0,05 ( $0,00 < 0,05$ ) yang berarti secara silmutan faktor sosial dan faktor pribadi memiliki hubungan yang signifikan. memiliki nilai  $F_{hitung}$  sebesar 67.399 lebih besar daripada  $F_{tabel}$  yaitu  $67.399 > 3,09$  maka hipotesis H3 diterima yaitu variable

faktor sosial dan variable faktor pribadi secara simultan berpengaruh terhadap keputusan pembelian pembelian

## **B. Saran**

Adapun saran yang dapat diajukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Diharapkan toko busana muslim zakiya dapat mempertahankan serta meningkatkan pelayanan terhadap konsumen secara pribadi karna faktor pribadi yang memiliki pengaruh yang besar dalam melakukan keputusan pembelian.
2. Mengikat variable bebas dalam penelitian ini merupakan hal yang mempengaruhi keputusan pembelian. Diharapkan penelitain ini dapat dipakai sebagai acuan bagi peneliti selanjutntya.