

# **PENGARUH FAKTOR PRIBADI DAN FAKTOR SOSIAL TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN iPHONE DI BINTARO JAYA TANGERANG SELATAN**

**Bimo Satrio**

## **Abstrak**

Penelitian ini dilakukan untuk melihat hubungan antara perilaku konsumen iPhone yaitu faktor pribadi dan faktor sosial yang mendorong konsumen iPhone untuk melakukan keputusan pembelian iPhone. Faktor pribadi dipengaruhi oleh gaya hidup, kepribadian dan konsep diri. Faktor Sosial dipengaruhi oleh keluarga, peran dan status. Terdapat lima tahap dalam melakukan keputusan pembelian yaitu pengenalan masalah, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan pembelian, dan perilaku pasca pembelian. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh secara parsial dan simultan faktor pribadi dan faktor sosial terhadap keputusan pembelian iPhone. Teknik pengumpulan data menggunakan data primer dengan menyebar kuesioner kepada 100 responden. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah *Non Probability Sampling* dengan metode *Purposive Sampling*. Teknik analisis menggunakan analisis regresi berganda. Hasil penelitian secara parsial dan simultan faktor pribadi dan faktor sosial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian iPhone di Bintaro Jaya Tangerang Selatan.

**Kata Kunci** : Faktor Pribadi, Faktor Sosial, Keputusan Pembelian

# **THE INFLUENCES OF PERSONAL FACTORS AND SOCIAL FACTORS IN THE PURCHASING DECISION iPhone IN BINTARO JAYA SOUTH TANGERANG**

**Bimo Satrio**

## ***Abstract***

*The purpose of this study is to examine the connection between consumer behavior of iPhone that personal factors and social factors that encourage consumers to make purchasing decisions to iPhone. Personal factors are influence by lifestyle, personality and self-concept. Social factors are influence by the family, the role and status. There are five steps in making purchasing decisions, there are recognition issues, searching information, evaluation of alternatives, purchase decision and post-purchase behavior. The purpose of this research is to determine the effect of partial and simultaneous personal factors and social factors on purchase decision. Data collection techniques is using primary data by spreading questionnaires to 100 respondents. That sampling technique in this research is non probability sampling with purposive sampling method. Analysis techniques using multiple regression analysis. Results of this study partially and simultaneously personal factors and social factors is positive effect and significant impact on purchasing decisions iPhone in Bintaro Jaya South Tangerang.*

**Keywords :** *Personal Factors, Social Factors, Purchasing Decisions*