

BAB V

PENUTUP

V.1 Kesimpulan

Setelah melakukan serangkaian penelitian dan pengujian hipotesis di Bintaro Jaya Tangerang Selatan. maka penulis dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut :

- a. pengujian secara parsial faktor pribadi dan faktor sosial berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian iPhone.
- b. Pengujian secara simultan atau bersama-sama menyatakan bahwa faktor pribadi dan faktor sosial secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian iPhone.
- c. Pengujian koefisien determinasi besarnya R^2 adalah $0,446 = 44,6\%$. Artinya bahwa faktor pribadi (X_1) dan faktor sosial (X_2) hanya mampu menjelaskan 44,6% terhadap Keputusan Pembelian (Y), sedangkan sisanya sebesar 55,4% dijelaskan oleh variabel-variabel perilaku konsumen yang tidak diteliti dalam penelitian ini, antara lain faktor psikologis dan faktor budaya.

V.2 Saran

Setelah melakukan serangkaian penelitian pada perilaku konsumen yaitu faktor pribadi dan faktor sosial terhadap keputusan pembelian iPhone di Bintaro Jaya, Tangerang selatan. Maka penulis dapat memberikan saran sebagai berikut:

- a. Pemasar / penjual produk iPhone supaya memperhatikan perilaku konsumen yang berkaitan dengan faktor pribadi dan faktor sosial. Sebaiknya penetapan strategi pemasaran perlu memperhatikan faktor tersebut.
- b. Untuk penelitian selanjutnya, disarankan memasukan faktor perilaku konsumen lain yaitu faktor psikologis dan faktor budaya yang mempengaruhi konsumen dalam keputusan pembelian agar hasilnya lebih maksimal.