

BAB V

PENUTUP

Penelitian ini memiliki tujuan untuk menganalisis faktor-faktor apa yang mempengaruhi seseorang dalam melakukan keputusan pembelian terhadap barang bermerek. Faktor-faktor tersebut terdiri dari variabel psikologis, sosial, dan kebudayaan. Berdasarkan analisis data, maka dapat diperoleh kesimpulan dan saran sebagai berikut:

A. Simpulan

Sesuai dengan rumusan masalah dalam penelitian ini, maka berdasarkan analisis data dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Dari faktor psikologi, sosial, dan kebudayaan maka secara simultan atau bersama-sama terdapat pengaruh terhadap keputusan pembelian barang bermerek dengan $F_{hitung} 11.189 > F_{tabel} 2.14$. Hal ini sesuai dengan hipotesis yang diajukan, Jika $F_{hitung} < F_{tabel}$ maka H_0 diterima dan Jika $F_{hitung} > F_{tabel}$ maka H_a diterima.
 - H_a : Diduga dari faktor psikologis, sosial, dan kebudayaan berpengaruh secara simultan terhadap keputusan pembelian barang bermerek pada mahasiswi IAIN Antasari Banjarmasin.
 - H_0 : Diduga dari faktor psikologis, sosial, dan kebudayaan tidak berpengaruh secara simultan terhadap keputusan pembelian barang bermerek pada mahasiswi IAIN Antasari Banjarmasin.

2. Dari ketiga uji koefisien regresi secara parsial (uji t) diatas, maka dapat disimpulkan bahwa ada satu variabel bebas yang paling dominan memberikan pengaruh terhadap keputusan pembelian barang bermerek yaitu faktor psikologis hal ini dapat dilihat dari $t_{hitung} 4.694 > t_{tabel} 1.660881$, hal ini dapat dilihat dari hasil uji t dari nilai *Standardized Coefficients Beta* terbesar 0.545.

B. Saran-saran

Berdasarkan kesimpulan yang diperoleh dari analisis data, maka penulis memberikan saran-saran sebagai berikut:

1. Untuk para mahasiswa agar memperhatikan antara kebutuhan dan keinginan. Agar nantinya kita tidak terjatuh pada pola konsumtif, dimana biasanya lebih mementingkan keinginan dari pada kebutuhan. Sedangkan yang kita ketahui bahwa mahasiswa tidak seharusnya dengan kehidupan yang bermewah-mewah, lebih banyak kebutuhan yang lain sebagai penunjang bahan perkuliahan. Sebelum melakukan sebuah keputusan pembelian hendaknya terlebih dahulu kita melihat bagaimana keadaan kita yang sekarang dan yang akan datang. Apakah baik keadaan kita sekarang dan keadaan akan datang jika kita sudah melakukan keputusan pembelian.
2. Untuk peneliti berikutnya. Ketika melihat kekurangan yang terdapat dalam penelitian ini, sekiranya dapat melakukan penelitian lebih mendalam mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian dari faktor yang lain karena dari uji regresi linier berganda masih banyak

terdapat faktor lain yang mempengaruhi keputusan pembelian yaitu sebesar 74.1%.