

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh faktor sosial dan faktor pribadi terhadap keputusan pembelian di PHY Shop Kudus. Penelitian yang dilakukan dengan menggunakan responden sebanyak 75 orang (konsumen) yang menunjukkan hasil sebagai berikut:

1. Penelitian ini membuktikan bahwa faktor sosial mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian produk di PHY Shop Kudus. Tingkat Interaksi sosial dapat memiliki pengaruh yang sangat kuat pada pengetahuan dan perasaan konsumen mengenai produk, toko, atau iklan serta pada perilaku konsumen tersebut. Dalam hubungan faktor sosial akan berpengaruh positif terhadap tinggi rendahnya konsumen dalam melakukan proses pembelianya
2. Penelitian ini membuktikan bahwa faktor pribadi mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian produk di PHY Shop kudus. Dimana Kepribadian seorang konsumen akan mempengaruhi tingkat pengambilan keputusan pembelian. Semakin tinggi jabatan seseorang dalam bekerja, ekonomi dan gaya hidup yang semakin meningkat maka, semakin tinggi juga keputusan seseorang dalam mengambil keputusan untuk membeli .
3. Penelitian ini membuktikan bahwa faktor sosial dan faktor pribadi mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Dimana tingkah laku konsumen ketika memilih suatu barang dan memutuskan untuk membeli, merupakan hal yang harus diperhatikan terutama melihat dari faktor-faktor yang menjadi alasan konsumen untuk membeli barang tersebut.

B. Keterbatasan Penelitian

segala upaya yang sudah kami maksimalkan dalam penyusunan penelitian ini, namun setiap manusia memiliki berbagai keterbatasan. Dalam peneltian ini juga memiliki banyak keterbatasan, diantaranya:

1. Dalam melakukan penelitian hanya memfokuskan pada permasalahan yang terdapat dalam PHY Shop Kudus.

2. Kelemahan dari sumber referensi dari literatur sebelumnya, sehingga temuan dalam penelitian ini masih didapati kelemahan data maupun hasil serta bahan untuk menganalisisnya.
3. Penelitian yang dilakukan hanya terbatas dalam segi pembahasannya yang hanya terbatas dalam variabel faktor sosial dan faktor pribadi terhadap keputusan pembelian produk di PHY Shop Kudus.

C. Saran

1. Bagi PHY Shop Kudus
Semoga hasil daripada penelitian ini sendiri memberikan sumbangsih pemikiran dan bahan masukan dan evaluasi kepada PHY Shop Kudus untuk mengoptimalkan pelayanan dan produktivitas itu sendiri.
2. Bagi penelitian selanjutnya
Untuk penelitian yang berkelanjutan diperlukan variabel-variabel bebas lain sebagai pendukung yang menjadi pengaruh keputusan pembelian diluar faktor sosial dan faktor pribadi untuk dilakukan pengembangan dengan temuan-temuan baru.

D. Penutup

Alhamdulillah, Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT memberi kemudahan dalam menyelesaikan pengerjaan skripsi dari awal samapi akhir, sehingga penulis mampu melakukan dan menyelesaikan penelitian skripsi ini yang berjudul: “Pengaruh Faktor Sosial dan Faktor Pribadi Terhadap Keputusan Pembelian Produk di PHY Shop Kudus”. Penulis berharap besar, semoga penilitian skripsi ini dapat memberi manfaat bagi diri sendiri dan pembaca pada umumnya, terutama harapan kami bagi PHY Shop Kudus semoga dengan penulisan sekripsi ini dapat membantu dalam memberikan gambaran mengenai proses pembelian konsumen yang terjadi di PHY Shop Kudus untuk dijadikan bahan evaluasi. Segala kritik dan saran serta masukan-masukan terntunya sangat dibutuhkan bagi Penulis guna memberikan masukan yang bersifat konstruktif terhadap penulisan skripsi ini untuk menyempurnakanya. Permohonan maaf yang sebesar-besarnya penulis sampaikan atas segala kesalahan dan kekurangan dalam penyusunan sekripsi ini.

Sebagai penutup, ucapan terimakasih yang sebesar-besarnya penulis haturkan kepada seluruh pihak yang telah memberikan bantuan baik dari segi tenaga maupun sumbangsih pemikiran pada penyusunan skripsi ini, semoga Allah SWT selalu membalas kebaikan kalian dengan balasan yang tak terhingga.

