

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan

Kesimpulan dari penelitian dengan judul “Pengaruh Faktor Sosial, Iklan dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Pasta Gigi Pepsodent Pada Mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah Angkatan 2016 Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang” sebagai berikut:

1. Variabel faktor sosial secara parsial berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pasta gigi pepsodent pada mahasiswa Program studi ekonomi syariah angkatan 2016. Dengan tingkat signifikan 0,007, yang berarti apabila faktor sosial meningkat maka keputusan pembelian juga ikut meningkat.
2. Variabel iklan secara parsial berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pasta gigi pepsodent pada mahasiswa program studi ekonomi syariah angkatan 2016. Dengan tingkat signifikan 0,000, yang berarti apabila iklan meningkat maka keputusan pembelian pun juga akan mengalami peningkatan.
3. Variabel harga secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pasta gigi pepsodent pada mahasiswa program studi ekonomi syariah angkatan 2016, dengan nilai signifikan sebesar 0,403. Artinya apabila harga yang ditawarkan meningkat maka keputusan pembelian tidak akan meningkat.

4. Variabel faktor sosial, iklan dan harga secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pasta gigi pepsodent pada mahasiswa program studi ekonomi syariah angkatan 2016. hasil bahwa $F_{hitung} 27.151 > F_{tabel} 2,17$ dengan signifikan $0,000 < 0,05$ maka hipotesis diterima. Hal ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif signifikan secara bersama-sama antara variabel bebas terhadap variabel terikat. Dan nilai (*R Square*) sebesar 0,552 atau 55%. Hal ini berarti besarnya pengaruh variabel bebas (faktor sosial, iklan dan harga) terhadap variabel terikat (keputusan pembelian) adalah sebesar 55% sedangkan sisanya ($100\% - 55\% = 45\%$) dijelaskan oleh variabel lain di luar penelitian ini.

B. Saran

Setelah penulis melakukan penelitian, pembahasan dan analisis, selanjutnya dapat diusulkan saran yang diharapkan akan bermanfaat bagi pemasar produk pasta gigi pepsodent yang berkaitan dengan pengaruh variabel faktor sosial, iklan dan harga terhadap keputusan pembelian yaitu sebagai berikut:

1. Perusahaan sebaiknya mendesain ulang beberapa produk yang dirasa tidak disukai oleh konsumen, dapat menambah lagi produk yang diminati oleh konsumen dan juga meningkatkan penjualan.
2. Perusahaan diharapkan menetapkan harga sesuai dengan manfaat, kualitas dan kegunaan dari produk yang dipasarkan agar terjadi keputusan pembelian bagi konsumen yang ingin membeli suatu produk.

3. Bagi peneliti selanjutnya, disarankan agar menambah sampel lebih banyak agar mengetahui seberapa banyak mahasiswa yang berminat dalam keputusan pembelian pasta gigi pepsodent dan mendapatkan hasil yang lebih maksimal.
4. Apabila ingin meneliti faktor sosial, iklan dan harga terhadap keputusan pembelian disarankan menggunakan metode lain dalam meneliti misalnya melalui wawancara mendalam terhadap responden, sehingga informasi yang diperoleh lebih bervariasi dari pada angket yang jawabanya telah tersedia.