

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Berdasarkan hasil penelitian dapat diperoleh bahwa variabel bebas yaitu, faktor psikologi (X1) berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat, yaitu keputusan pembelian (Y) dengan nilai t_{hitung} sebesar $7,049 > t_{tabel}$ $1,97273$ dan taraf signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$. Sehingga dapat disimpulkan bahwa hipotesis pertama diterima.
2. Berdasarkan hasil penelitian dapat diperoleh bahwa variabel bebas yaitu, faktor sosial (X2) berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat, yaitu keputusan pembelian (Y) dengan nilai t_{hitung} sebesar $2,196 > t_{tabel}$ $1,97273$ dan taraf signifikansi sebesar $0,029 < 0,05$. Sehingga dapat disimpulkan bahwa hipotesis kedua diterima.
3. Berdasarkan hasil penelitian dapat diperoleh bahwa variabel bebas yaitu, faktor psikologi (X1) dan faktor sosial (X2) secara simultan berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat, yaitu keputusan pembelian (Y). Hal ini dibuktikan dengan nilai signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$ dan nilai F hitung sebesar $25,505 > F_{tabel}$ $3,04$. Sehingga dapat disimpulkan bahwa hipotesis ketiga diterima.

4. Berdasarkan hasil nilai *R Square*, diperoleh nilai sebesar 0,214 dimana hasil ini menunjukkan bahwa variabel bebas (faktor psikologi dan faktor sosial) berpengaruh 21,4% terhadap variabel terikat (keputusan pembelian) dan sisanya 78,6% dipengaruhi oleh variabel bebas lainnya yang tidak dimasukkan dalam penelitian ini.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka peneliti memberikan saran-saran sebagai berikut:

1. Untuk meningkatkan keputusan pembelian atau keputusan berlangganan yang akan dilakukan pelanggan, PT Mackianos Network perlu memperbaiki dan menyelesaikan hambatan yang sering dialami dalam memberikan layanannya.
2. Untuk menurunkan berbagai pertimbangan psikologi dari pelanggan dalam menentukan keputusannya, PT Mackianos Network harus mampu meningkatkan pandangan psikologi pelanggan terhadap layanan yang diberikan, seperti dalam hal pandangan motivasi dan persepsi yang akan dirasakan pelanggan dalam melakukan langganan dengan cara meningkatkan layanan yang diberikan, seperti dalam hal menambah jumlah siaran, meningkatkan kejernihan gambar, dan memberikan penawaran-penawaran menarik lainnya. Dengan demikian, pandangan sosial yang baik dari para pelanggan akan mulai tumbuh, secara langsung para pelanggan yang ada akan merasa puas dan

merekomendasikannya kepada masyarakat yang lain, sehingga dengan sendirinya langganan yang ada akan semakin loyal dan masyarakat yang belum melakukan langganan akan semakin tertarik untuk melakukan langganan.

3. Dengan adanya pandangan psikologi dan sosial yang baik, para pelanggan dapat menentukan sendiri keputusan pembelian yang akan dilakukannya. Oleh karena itu, melakukan peningkatan dari berbagai segi pemasaran yang lebih baik dari pesaingnya sangat diperlukan PT Mackianos Network.
4. Disarankan bagi peneliti yang ingin melanjutkan penelitian ini, untuk menambahkan faktor lain yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian selain faktor yang telah dijelaskan dalam penelitian ini.