

## BAB V

### KESIMPILAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan analisis pengaruh kebudayaan, sosial, pribadi dan psikologis maka selanjutnya dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Faktor kebudayaan, sosial, pribadi dan psikologis secara bersama-sama berpengaruh terhadap keputusan pembelian beras di Perum Bulog Divre Nusa Tenggara Barat. Hal ini ditunjukkan dengan nilai F hitung lebih besar daripada F tabel ( $4,436 > 2,58$ ). Nilai probabilitasnya sebesar 0,004 (probabilitas  $< 0,005$ ). Dengan demikian hipotesis 1 diterima.
2. Faktor kebudayaan tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian beras di Perum Bulog Divre Nusa Tenggara Barat. Hal ini ditunjukkan dengan nilai t hitung lebih kecil daripada t tabel sebesar ( $1,493 < 2,014$ ) dengan nilai probabilitas lebih besar dari 0,05 yaitu sebesar 0,143. Dengan demikian hipotesis 2 tidak diterima.
3. Faktor sosial tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian beras di Perum Bulog Divre Nusa Tenggara Barat. Hal ini ditunjukkan dengan nilai t hitung lebih kecil dari pada t tabel sebesar ( $1,619 < 2,014$ ) dengan nilai probabilitas lebih besar dari 0,05 yaitu 0,112 dengan demikian hipotesis 3 tidak diterima.

4. Faktor pribadi tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian beras di perum Bulog Divre Nusa Tenggara Barat. Hal ini ditunjukkan dengan nilai lebih kecil daripada t tabel ( $0,660 < 2,014$ ) dan probabilitas lebih besar dari 0,05 yaitu 0,513 dengan demikian hipotesis 4 tidak diterima.
5. Faktor psikologis berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian beras di Perum Bulog Divre Nusa Tenggara Barat. Hal ini ditunjukkan dengan nilai t hitung lebih besar daripada t tabel sebesar ( $2,401 > 2,014$ ) dengan nilai probabilitas lebih kecil dari 0,05 yaitu 0,021 dengan demikian hipotesis 5 diterima.

**a. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang diuraikan maka dapat diberikan beberapa saran sebagai berikut :

1. Bagi Bulog Divre Nusa Tenggara Barat

Bagi Bulog Divre Nusa Tenggara Barat agar tetap memberikan kualitas barang dan harga yang terjangkau kepada konsumen agar senantiasa puas atas kebutuhan yang diinginkan dan selalu memberikan kesan yang positif yang ramah terhadap konsumen yang berbelanja.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Dari besarnya nilai koefisien dterminasi maupun kontribusi yang diberikan oleh faktor perilaku kosumen terhadap keputusan pembelian menunjukkan bahwa masih diperlukan adanya penelitian lanjutan bagi peneliti lain untuk meneliti variabel lain yang tidak dimasukkan dalam penelitian ini, karena

munculnya sebuah perilaku keputusan pembelian konsumen merupakan akibat dari banyak faktor seperti produk, harga, promosi, dan distribusi.



## DAFTAR PUSTAKA

- Assauri, 2016. “Manajemen Operasi Produksi”. PT. Raja Grafindo Persada : Jakarta.
- Ghozali, 2005. Aplikasi analisis Multivariate dengan SPSS. Semarang : Badan Penerbit UNDIP.
- Ghozali, 2012. *Aplikasi analisis Multivariate dengan IBM SPSS*. Yogyakarta: Universitas Diponegoro.
- Hamid, Abdul. 2007 “Teori Belajar Dana Pembelajaran” Jakarta: Rineka. Cipta
- Husodo, 2004. “membangun Kemandirian Pangan : Suatu Kebutuhan Bagi Indonesia, Negara Berpenduduk Banyak Dengan Potensi Pangan Yang Besar, PT Tema Baru, Jakarta.
- Istijanto, 2007. Aplikasi Praktis Riset Pemasaran, Jakarta : Gramedia Pustaka.
- Kotler, 1999. *Manajemen Pemasaran. Jilid II*. Edisi Milenium. Jakarta: PT. Prenhallindo.
- Kotler, 2008. *Prinsip – Prinsip Pemasaran*. Edisi 12, Jilid 1 dan 2. Erlangga, Jakarta.
- Armstrong. 2008 “keputusan pembelian ” Alih bahasa Bob Sabran M.M. Edisi Bahasa Indonesia. Jilid 1 dan 2. Jakarta: Erlangga.
- Mulyadi, 2013. *Sistem Akuntansi*, Jakarta : Salemba Empat.

- Nugroho S (2003) “Perilaku konsumen :konsep dan implikasi untuk strategi dan penelitian pemasaran. Jakarta :Kencana.
- Riduwan, 2013. Rumus dan Data Dalam Analisis Statistika. Bandung : Alfabeta.
- Sedarmayanti dan Syarifudin, 2011. Metodologi Penelitian kuantitatif. Bandung : Mandar maju.
- Siregar dalam Syofian, 2017. Metode Penelitian Kuantitatif, Jakarta : PT Fajar Interpratama Mandiri.
- Sugiyono (2014).*Metode Penelitian Bisnis*. Bandung. Alfabeta.
- Sujoko, 2011.“Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pemakaian jasa warnet dikota Jember”.
- Sumarwan, 2004. Perilaku Konsumen Teori dan Penerapannya dalam Pemasaran. Bogor : Penerbit Ghalia Indonesia.
- Suryani, 2003. Perilaku Konsumen Pada Strategi Pemasaran. Yogyakarta: Graha.
- Swasta dan Handoko, 2006. Manajemen Pemasaran” *Analisa Perilaku Konsumen*”. Edisi Pertama Cetakan Ketiga. BPFE-Yogyakarta, Yogyakarta.
- Syihab, Syehbubakar. 2015. Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Konsumen dalam Keputusan Pembelian Produk Handphone Merk Samsung. Makassar : Universitas Hasanuddin.

Tedjakusuma, Ritawati, dkk. 2014. “Analisis Faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen dalam pembelian air mineral di kota Madya”. Surabaya.

Widayati, Endang Puji. 2012. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Minyak Goreng di Surabaya. Surabaya : Universitas Pembangunan Nasional Veteran.



## UJI VALIDITAS

### X1 (BUDAYA)

#### Correlations

		P1	P2	TOTAL
P1	Pearson Correlation	1	,112	,711**
	Sig. (2-tailed)		,440	,000
	N	50	50	50
P2	Pearson Correlation	,112	1	,778**
	Sig. (2-tailed)	,440		,000
	N	50	50	50
TOTAL	Pearson Correlation	,711**	,778**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	
	N	50	50	50

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

### X2 (SOSIAL)

#### Correlations

		P3	P4	P5	TOTAL
P3	Pearson Correlation	1	,464**	,542**	,827**
	Sig. (2-tailed)		,001	,000	,000
	N	50	50	50	50
P4	Pearson Correlation	,464**	1	,500**	,797**
	Sig. (2-tailed)	,001		,000	,000
	N	50	50	50	50
P5	Pearson Correlation	,542**	,500**	1	,827**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000		,000
	N	50	50	50	50
TOTAL	Pearson Correlation	,827**	,797**	,827**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	
	N	50	50	50	50

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

### X3 (PRIBADI)

#### Correlations

		P6	P7	P8	TOTAL
P6	Pearson Correlation	1	,048	,486**	,808**
	Sig. (2-tailed)		,739	,000	,000
	N	50	50	50	50
P7	Pearson Correlation	,048	1	-,095	,383**
	Sig. (2-tailed)	,739		,513	,006
	N	50	50	50	50
P8	Pearson Correlation	,486**	-,095	1	,766**
	Sig. (2-tailed)	,000	,513		,000
	N	50	50	50	50
TOTAL	Pearson Correlation	,808**	,383**	,766**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,006	,000	
	N	50	50	50	50

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

### X4 (PSIKOLOGIS)

#### Correlations

		P9	P10	P11	P12	TOTAL
P9	Pearson Correlation	1	,300*	,430**	,560**	,829**
	Sig. (2-tailed)		,034	,002	,000	,000
	N	50	50	50	50	50
P10	Pearson Correlation	,300*	1	,319*	,154	,492**
	Sig. (2-tailed)	,034		,024	,285	,000
	N	50	50	50	50	50
P11	Pearson Correlation	,430**	,319*	1	,636**	,794**
	Sig. (2-tailed)	,002	,024		,000	,000
	N	50	50	50	50	50
P12	Pearson Correlation	,560**	,154	,636**	1	,821**
	Sig. (2-tailed)	,000	,285	,000		,000
	N	50	50	50	50	50
TOTAL	Pearson Correlation	,829**	,492**	,794**	,821**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	
	N	50	50	50	50	50

\* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).



Y (KEPUTUSAN PMBELIAN)

Correlations

		P13	P14	P15	P16	P17	TOTAL
P13	Pearson Correlation	1	,144	,169	,249	,380**	,570**
	Sig. (2-tailed)		,317	,240	,081	,006	,000
	N	50	50	50	50	50	50
P14	Pearson Correlation	,144	1	,596**	,117	-,071	,723**
	Sig. (2-tailed)	,317		,000	,419	,622	,000
	N	50	50	50	50	50	50
P15	Pearson Correlation	,169	,596**	1	,088	,053	,752**
	Sig. (2-tailed)	,240	,000		,542	,714	,000
	N	50	50	50	50	50	50
P16	Pearson Correlation	,249	,117	,088	1	,377**	,489**
	Sig. (2-tailed)	,081	,419	,542		,007	,000
	N	50	50	50	50	50	50
P17	Pearson Correlation	,380**	-,071	,053	,377**	1	,423**
	Sig. (2-tailed)	,006	,622	,714	,007		,002
	N	50	50	50	50	50	50
TOTAL	Pearson Correlation	,570**	,723**	,752**	,489**	,423**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,002	
	N	50	50	50	50	50	50

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

## UJI RELIABILITAS

X1 (BUDAYA)

### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,200	2

X2 (SOSIAL)

### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,751	3

X3 (PRIBADI)

### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,385	3

X4 (PSIKOLOGIS)

### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,728	4

Y (KEPUTUSAN PEMBELIAN)

### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,566	5

## REGRESI LINIER BERGANDA

**Model Summary**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,532 <sup>a</sup>	,283	,219	2,097

a. Predictors: (Constant), X4, X2, X3, X1

**ANOVA<sup>a</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	78,053	4	19,513	4,436	,004 <sup>b</sup>
	Residual	197,947	45	4,399		
	Total	276,000	49			

a. Dependent Variable: Y

b. Predictors: (Constant), X4, X2, X3, X1

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	10,292	2,672		3,851	,000
	X1	-,536	,359	-,243	-1,493	,143
	X2	,312	,193	,250	1,619	,112
	X3	,184	,279	,107	,660	,513
	X4	,413	,172	,415	2,401	,021

a. Dependent Variable: Y



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
STATUS TERAKREDITASI "B"

Jalan K. H. Ahmad Dahlan No. 1 Telp. 639180-633723 Mataram

LEMBAR KONSULTASI SKRIPSI

Nama : MUHAMAD HERMAN  
NIM : 21512A0137  
Dosen Pembimbing II : SELVA, S.E, M.Sc  
Judul Proposal Penelitian : Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Konsumen  
Untuk Membeli Beras Di Perum Bulog Divre NTB

No	Hari/Tanggal		Materi Konsultasi	Paraf Pembimbing
	Masuk	Keluar		
1			Penulisan	
2			Pendahuluan	
3			Kesimpulan	
4				
5				

Mengetahui Mataram, 2019

Kaprodi Administrasi Bisnis

(Lalu Hendra Maniza, S.Sos.,MM)  
NIDN. 0828108484

Dosen Pembimbing II

(SELVA, S.E, M.Sc)  
NIDN. 0811118601



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
STATUS TERAKREDITASI "B"

Jalan K. H. Ahmad Dahlan No. 1 Telp. 639180-633723 Mataram

LEMBAR KONSULTASI SKRIPSI

Nama : MUHAMAD HERMAN  
NIM : 21512A0137  
Dosen Pembimbing I : Drs. H. MOHAMAD JUNAIDI, M.M.  
Judul Proposal Penelitian : Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Konsumen Untuk Membeli Beras Di Perum Bulog Divre NTB

No	Hari/Tanggal		Materi Konsultasi	Paraf Pembimbing
	Masuk	Keluar		
1			AGC lanjutkan utk di sidangkan	
2				
3				
4				

Mengetahui Mataram, 2019

Kaprodi Administrasi Bisnis

(Lalu Hendra Maniza, S.Sos.,MM)  
NIDN. 0828108484

Dosen Pembimbing I

(Drs. H. MOHAMAD JUNAIDI, M.M.)  
NIDN. 0804116101



**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM**  
**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK**  
**STATUS TERAKREDITASI**

*Jalan KH. Ahmad Dahlan No.1 Telp. 639180 - 633723 Mataram*

**BERITA - ACARA**

...hari ini Kamis Tanggal Delapan Bulan Agustus Tahun 2019 pukul 10.30 Wita telah diselenggarakan ... Skripsi bertempat di Ruang Ujian Skripsi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram dan dinyatakan LULUS / TIDAK LULUS dengan predikat CUKUP / MEMUASKAN ... NGIAT MEMUASKAN CAM LAUDE, Mahasiswa :

... : **MUHAMMAD HERMAN**  
 ... : 21512A0037  
 ... : Administrasi  
 ... am Studi : Administrasi Bisnis.  
 ... entras : ENTREPRENEUR  
 ... tas : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram  
 ... Skripsi : **"ANALISIS FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN KONSUMEN  
 UNTUK MEMBELI BERAS DI PERUM BULOG DIVRE NTB".**

Rekap Nilai dari masing-masing Team Penguji sebagai berikut :

No	Nama Team Penguji Skripsi	Jabatan	IP Yg Diberikan
1	Drs. H. M. Junaidi, MM NIDN. 0807066201	PU	3.5
2	Selva, S.E., M.Sc NIDN. 0811118601	PP	3.72
3	Dedy Iswanto, S.T., M.M NIDN. 0818087901	PN	3.76
<b>TOTAL</b>			

Jumlah IP 10.98  
 Al IP -----  
 Jmlh Penguji 3 **3.66**  
 Mataram, 08 Agustus 2019

**TEAM PENGUJI SKRIPSI**

Penguji Utama,	Penguji Pendamping,	Penguji Netral,
Drs. H. M. Junaidi, MM	Selva, S.E., M.Sc	Dedy Iswanto, S.T., M.M



**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM**  
**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK**  
**STATUS TERAKREDITASI**

*Jalan KH. Ahmad Dahlan No.1 Telp. 639180 - 633723 Mataram*

**BERITA - ACARA**

Tempat : Berita Acara Ujian Skripsi Sarjana Lengkap Strata Satu Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram.

Nama : **MUHAMMAD HERMAN**  
 NIM : 21512A0037  
 Jurusan : Administrasi  
 Program Studi : Administrasi Bisnis  
 Konsentrasi : ENTREPRENEUR  
 Fakultas : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram  
 Judul Skripsi : **"ANALISIS FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN KONSUME UNTUK MEMBELI BERAS DI PERUM BULOG DIVRE NTB".**

**KOMPONEN – KOMPONEN SKRIPSI YANG DI UJI**

NO	KOMPONEN	BOBOT	NILAI	B X N	KET.
1	Sistematika	2	3	6	
2	Latar Belakang / Alasan	2	3	6	
3	Awasan Pengetahuan	2	4	8	
4	Methodologi	3	4	12	
5	Penyajian Data	3	4	12	
6	Analisa Data	4	4	16	
7	Kesimpulan	2	3	6	
8	Konsistensi Bahasan	3	4	12	
9	Bahasa	2	4	8	
10	Sikap	2	4	8	
<b>Jumlah</b>		<b>25</b>			

TOTAL BN  
 IP  
 TOTAL B

94 (3,76)  
 25  
 Mataram, 08 Agustus 2019  
 Penunji Netral.



**BERITA - ACARA**

lampiran - Berita Acara Ujian Skripsi Sarjana Lengkap Strata Satu Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Pol  
Universitas Muhammadiyah Mataram.

Nama : MUHAMMAD HERMAN  
NIM : 21512A0037  
Jurusan : Administrasi  
Program Studi : Administrasi Bisnis  
Konsentrasi : ENTREPRENEUR  
Fakultas : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram  
Judul Skripsi : "ANALISIS FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN KONSUM.  
UNTUK MEMBELI BERAS DI PERUM BULOG DIVRE NTB".

**KOMPONEN - KOMPONEN SKRIPSI YANG DI UJI**

NO	KOMPONEN	BOBOT	NILAI	B X N	KET.
1	Sistematika	2	4	8	
2	Latar Belakang / Alasan	2	3,5	7	
3	Wawasan Pengetahuan	2	3,5	7	
4	Methodologi	3	3,5	10,5	
5	Penyajian Data	3	3,5	10,5	
6	Analisa Data	4	3,5	14	
7	Kesimpulan	2	4	8	
8	Konsistensi Bahasan	3	4	12	
9	Bahasa	2	4	8	
10	Sikap	2	4	8	
<b>Jumlah</b>		25		93	

TOTAL BN 3,72

IP

TOTAL B

Mataram, 08 Agustus 2019

Penguji Pendamping.

NIDN. 0814410001





**BERITA - ACARA**

Tempat : Berita Acara Ujian Skripsi Sarjana Lengkap Strata Satu Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik  
Universitas Muhammadiyah Mataram,

Nama : **MUHAMMAD HERMAN**  
NIM : 21512A0037  
Jurusan : Administrasi  
Program Studi : Administrasi Bisnis  
Konsentrasi : ENTREPRENEUR  
Fakultas : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram  
Judul Skripsi : **"ANALISIS FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN KONSUMEN  
UNTUK MEMBELI BERAS DI PERUM BULOG DIVRE NTB".**

**KOMPONEN - KOMPONEN SKRIPSI YANG DI UJI**

NO	KOMPONEN	BOBOT	NILAI	B/N	KET.
1	Sistematika	2	3	3,5	
2	Latar Belakang / Alasan	2	3		
3	Wawasan Pengetahuan	2	3		
4	Methodologi	3	4		
5	Penyajian Data	3	4		
6	Analisa Data	4	4		
7	Kesimpulan	2	3		
8	Konsistensi Bahasan	3	3		
9	Bahasa	2	4		
10	Sikap	2	4		
<b>Jumlah</b>		25			

TOTAL BN

IP

TOTAL B

Matarani, 08 Agustus 2019

Penguji Utama,

NIPN. 0307066201