

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian mengenai kelas sosial, gaya hidup dan kepercayaan terhadap keputusan pembelian konsumen, maka diperoleh kesimpulan hasil penelitian sebagai berikut:

1. Kelas sosial secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian di Toko *Fashion* Maheswari Kesamben Blitar.
2. Gaya hidup secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian di Toko *Fashion* Maheswari Kesamben Blitar.
3. Kepercayaan secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian di Toko *Fashion* Maheswari Kesamben Blitar.
4. Secara bersama-sama kelas sosial, gaya hidup, dan kepercayaan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen di Toko *Fashion* Maheswari Kesamben Blitar.

#### **B. Saran**

Berdasarkan kesimpulan diatas hasil penelitian ini. Maka peneliti memberikan saran sebagai berikut:

1. Bagi Toko Maheswari Kesamben Blitar

Dari hasil analisis dan pembahasan yang telah diuraikan, maka untuk keputusan pembelian konsumen di Toko *Fashion* Maheswari Kesamben Blitar perlu mempertahankan atau bahkan meningkatkan

mengenai variabel-variabel pemasaran yang sudah dinilai baik. Variabel kelas sosial sangat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen oleh karena itu pihak Toko *Fashion* Maheswari Kesamben Blitar harus selalu memperhatikan kondisi pelanggannya agar dapat bersaing dengan toko lainnya yang sesuai dengan minat konsumen. Selain itu pemilik Toko *Fashion* Maheswari juga harus tanggap secara cepat terhadap berbagai perkembangan baik dalam hal *fashion* maupun teknologi. Karena hal itu akan sangat berpengaruh terhadap minat konsumen yang mana nanti secara langsung berpengaruh ke keputusan pembelian konsumen. Sehingga dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan referensi dalam mengambil keputusan oleh pihak Toko *Fashion* Maheswari Kesamben Blitar.

## 2. Bagi Akademis

Penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi pengembangan ilmu pengetahuan khususnya dibidang Ekonomi Syariah mengenai tentang kelas sosial, gaya hidup dan kepercayaan terhadap keputusan pembelian konsumen, dan bermanfaat sebagai tambahan sumbangan teori dan bahan rujukan, serta tambahan pustaka pada perpustakaan IAIN Tulungagung.

## 3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini menggunakan variabel kelas sosial, gaya hidup, dan kepercayaan terhadap keputusan pembelian. Dalam penelitian ini masih mengalami banyak sekali kekurangan, karena adanya

keterbatasan dari peneliti, sehingga untuk peneliti selanjutnya diharapkan bisa menambah lagi variabel yang mempengaruhi keputusan pembelian seperti persepsi, motivasi, sikap, kepribadian, keadaan sarana dan prasarana tempat belanja, waktu berbelanja, penggunaan produk, kondisi saat pembelian, keluarga, budaya dan lain sebagainya, karena diduga masih banyak variabel yang lain yang mempengaruhi keputusan pembelian dengan mempertimbangkan kondisi yang nyata di Toko *Fashion* Maheswari Kesamben Blitar.