

## BAB VI

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 6.1 Kesimpulan

Hasil penelitian mengenai *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen Dalam pemasangan Kawat Gigi (Behel) Pada Klinik Kesiana Di Pekanbaru*, dapat dibuat beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Dari hasil penelitian didapat persamaan regresi  $Y = 1,865 + 0,481X_1 + 0,438X_2 + 0,016X_3 + 0,129X_4 + e$ , artinya variabel independen berpengaruh positif terhadap perilaku konsumen.
2. Secara parsial faktor budaya, mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap perilaku konsumen karena  $t_{hitung} (4,194) > t_{tabel} (1,985)$ . Faktor sosial mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap perilaku konsumen karena  $t_{hitung} (3,766) > t_{tabel} (1,985)$ .
3. Secara simultan variabel faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi dan faktor psikologis mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap perilaku konsumen. Hal ini dapat dilihat pada nilai  $F_{hitung} (21,610)$  dengan signifikan 0,000. Sehingga terbukti variabel independen (faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi dan faktor psikologis) secara bersama-sama berpengaruh terhadap variabel dependen (perilaku konsumen).

4. Nilai *adjusted R square* sebesar 0,454 menunjukkan bahwa kemampuan variabel faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi dan faktor psikologis dalam menjelaskan perilaku konsumen pada Klinik Kesiana adalah sebesar 45,4%, sementara sisanya sebesar 45,6% terhadap perilaku konsumen pada Klinik Kesiana di Pekanbaru dijelaskan oleh faktor lain.

### 1.1 Saran

Adapun saran-saran yang dapat penulis berikan sehubungan dengan hasil penelitian ini yaitu sebagai berikut :

1. Berdasarkan pada penelitian diketahui bahwa variabel faktor budaya sangat dominan mempengaruhi perilaku konsumen dalam pemasangan kawat gigi (behel) pada Klinik Kesiana di Pekanbaru. Oleh karena itu diharapkan kepada pihak Klinik untuk memperhatikan setiap pergerakan atau perkembangan budaya yang sedang *ngetren* atau sedang booming-boomingnya model behel seperti apa yang saat ini di senangi oleh para konsumen.
2. Sedangkan untuk faktor sosial, Klinik Kesiana bisa membuat atau mempromosikan produk behel yang terbaru baik kepada teman ataupun keluarga, sehingga konsumen dapat melihat dan mengenal, bahwa klinik kesiana mempunyai inovasi-inovasi baru yang bisa menjadi salah satu alternatif mereka untuk melakukan pemasangan kawat gigi (behel).

3. Untuk para konsumen atau pasien agar dapat membawa teman-teman atau keluarga untuk memasang kawat gigi (behel) di Klinik Kesiana.
4. Untuk peneliti selanjutnya, sebaiknya meneliti variabel lain yang lebih berpengaruh terhadap Perilaku Konsumen.