

## **V. SIMPULAN DAN SARAN**

### **5.1 Simpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah diuraikan, penelitian ini dimaksudkan untuk dapat mengetahui apakah Faktor Budaya, Faktor Sosial, Faktor Pribadi dan Psikologis berpengaruh terhadap Perilaku Konsumen. Setelah peneliti mendapatkan data dari responden dalam bentuk kuesioner, peneliti mengolah data dengan menggunakan SPSS 25, maka hasilnya sebagai berikut:

Berdasarkan hasil Uji F,  $f$  hitung sebesar 8.466 lebih besar dari  $f$  tabel atau  $9.420 > 3,267$  dengan tingkat signifikan 0,000 sehingga dapat dikatakan variabel Faktor Budaya, Faktor Sosial, Faktor Pribadi dan Psikologis secara bersama-sama mampu menunjukan pengaruhnya terhadap Perilaku Konsumen dalam pengambilan keputusan pembelian Cabai rawit merah di Pasar Mangkurawang.

Secara parsial Faktor Budaya (X1), Faktor Sosial (X2), Faktor Pribadi (X3) dan Psikologis (X4) cenderung berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku konsumen (Y) dalam pengambilan keputusan pembelian Cabai rawit merah di Pasar Mangkurawang.

### **5.2 Saran**

Dari hasil penelitian, analisis dan simpulan diatas, berikut beberapa saran yang dapat disampaikan :

Mengingat Cabai Rawit Merah di kalangan Masyarakat sangat mudah didapat dengan harga yang cukup terjangkau hendaknya para pedagang agar dapat memasarkan cabai dengan keadaan segar dengan selalu menjaga kualitas agar tidak terjadi kurangnya minat konsumen dalam membeli cabai rawit merah.