

**PENGARUH FAKTOR PERSONAL DAN FAKTOR SOSIAL TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN
(Suatu Studi pada Konsumen Toserba Gunasalma Kawali)**

Tantri Devi Melinia
Fakultas Ekonomi Univeritas Galuh
Tantridevi09@gmail.com

ABSTRAK

Tantri Devi Milenia, NIM. 3402180561. “Pengaruh Faktor Personal dan Faktor Sosial Terhadap Keputusan Pembelian (Suatu Studi pada Konsumen Toserba Gunasalma Kawali)”. Dibawah bimbingan Mochamad. Aziz Besari, S.Sos., M.M. (Pembimbing I) dan Mukhtar Abdul Kader, S.E., M.M. (Pembimbing II).

Penelitian ini difokuskan pada Faktor Personal dan Faktor Sosial Terhadap Keputusan Pembelian (Suatu Studi pada Konsumen Toserba Gunasalma Kawali). Permasalahan yang dihadapi dalam penelitian ini meliputi (1) Bagaimana pengaruh faktor personal terhadap keputusan konsumen Toserba Gunasalma (2) Bagaimana pengaruh faktor sosial terhadap keputusan konsumen Toserba Gunasalma (3) Bagaimana pengaruh faktor personal dan faktor sosial terhadap keputusan konsumen Toserba Gunasalma. Tujuan penelitian ini adalah (1) Mengetahui pengaruh faktor personal terhadap keputusan konsumen Toserba Gunasalma. (2) Mengetahui pengaruh faktor sosial terhadap keputusan konsumen Toserba Gunasalma (3) Mengetahui pengaruh pengaruh faktor personal dan faktor sosial terhadap keputusan konsumen Toserba Gunasalma. Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah metode survey eksplanatory dengan pendekatan kuantitatif deskriptif. Sedangkan untuk menganalisis data yang diperoleh digunakan Analisis Deskriptif dan Asosiatif meliputi Analisis Koefisien Korelasi Sederhana, Analisis Koefisien Korelasi Berganda, Analisis Regresi Linier Sederhana, Analisis Regresi Linier Berganda, Analisis Koefisien Determinasi, dan Uji Hipotesis menggunakan Uji Signifikansi (Uji t dan Uji F). Hasil dari penelitian dan pengolahan data menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan secara simultan antara faktor personal dan faktor sosial terhadap pembelian pada konsumen di Gunasalma Kawali. Artinya apabila faktor personal dan faktor sosial baik maka keputusan pembelian akan tinggi. Sebaiknya Toserba Gunasalma melengkapi semua merek yang diinginkan konsumen sehingga memilih membeli semua barang atau jasa yang konsumen butuhkan di gunasalma dibanding ditempat lain karena sudah lengkap dan sesuai dengan kebutuhan konsumen.

Kata Kunci: Faktor Personal, Faktor Sosial dan Keputusan Pembelian