

ABSTRAKSI

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui seberapa besar terhadap keputusan faktor budaya, faktor sosial, dan faktor harga terhadap keputusan pembelian pada Toko Praiya Furniture pada konsumen di Toko Praiya Furniture Oesapa Kota Kupang

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif. Peneliti menggunakan metode kuantitatif dengan cara mengamati dan mengumpulkan data dengan kuesioner, sehingga data yang diperoleh penulis memperoleh hasil penelitian dan teknik pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah accidental sampling. Populasi dalam penelitian ini adalah konsumen Toko Praiya Furniture Oesapa Kota Kupang dan mendapat sampel sebanyak 97 responden. Metode analisis dalam penelitian ini adalah analisis koefisien determinasi secara parsial dan simultan, serta pengujian hipotesis dengan program SPSS 21.

Hasil penelitian secara parsial menunjukkan variabel faktor budaya dalam keputusan pembelian sebesar = 0,155, faktor sosial = 0,033, faktor harga = 0,033. Dengan demikian sumbangan pengaruh parsial yang paling besar atau dominan adalah faktor budaya sebesar = 0,155. Pengaruh simultan faktor budaya, faktor sosial, dan faktor harga = sebesar = 0,009%, sedangkan sisahnya di pengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti. Berdasarkan hasil uji hipotesis dengan tingkat signifikan (0,05), diperoleh hasil bahwa secara parsial faktor sosial dan faktor harga mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian di Toko Praiya Furniture Oesapa Kota Kupang, sedangkan faktor budaya mempunyai pengaruh negative yang signifikan terhadap keputusan pembelian pada Toko Praiya Furnitur Oesapa Kota Kupang. Namun secara simultan faktor budaya, sosial, harga mempunyai pengaruh negative yang signifikan terhadap keputusan pembelian pada Toko Praiya Furniture Oesapa Kota Kupang.

Hal ini dibuktikan dengan perolehan hasil pengujian yang didapati dari hasil analisis regresi linier berganda dengan konstanta a sebesar 30,313, sedangkan koefisien regresi $b_1 = 0,155$, b_2 sebesar = 0,033 dan b_3 sebesar = 0,093. Dengan demikian persamaan regresi linier berganda memperlihatkan pengaruh faktor budaya X_1 , faktor sosial X_2 dan faktor harga X_3 terhadap keputusan

pembelian (Y) adalah sebagai berikut : $Y = 30,313 + 0,155X_1 + 0,033X_2 + 0,093 + e$. Selain itu hasil uji hipotesis pertama faktor budaya (X_1) memiliki pengaruh negatif terhadap keputusan pembelian (Y). Diketahui faktor budaya (X_1) ditemukan $t_{hitung} = 0,465$ lebih kecil dari $t_{tabel} = 1,66140$ dan tingkat signifikan = 0,643 oleh karena itu nilai $sig > 0,05$ maka H_0 diterima dan H_1 ditolak yaitu faktor budaya (X_1) memiliki pengaruh negative secara parsial terhadap keputusan pembelian (Y). Berikut uji hipotesis kedua yaitu faktor sosial X_2 terhadap keputusan pembelian (Y) diketahui bahwa faktor sosial (X_2) ditemukan $t_{hitung} = 0,244$ lebih kecil dari nilai $t_{tabel} = 1,66140$ dan tingkat $sig = 0,808$ oleh karena itu $sig > 0,05$ maka H_0 diterima dan H_1 ditolak yaitu faktor sosial (X_2) memiliki pengaruh positif secara parsial terhadap keputusan pembelian (Y). dan yang berikut uji hipotesis ketiga yaitu faktor harga X_3 terhadap keputusan pembelian (Y) diketahui bahwa faktor harga (X_3) ditemukan $t_{hitung} = 0,-813$ lebih kecil dari nilai $t_{tabel} = 1,66140$ dan tingkat $sig = 0,418$ oleh karena itu $sig > 0,05$ maka H_0 diterima dan H_1 ditolak yaitu faktor harga (X_3) memiliki arah pengaruh yang negative secara parsial terhadap keputusan pembelian (Y). Dan terakhir berdasarkan perolehan hasil uji koefisien determinasi adalah 0,009% atau 0,009%. Hal ini berarti besar pengaruhnya faktor budaya, faktor sosial dan faktor harga terhadap keputusan pembelian adalah 0,009%. Sedangkan pengaruh sebesar 91% disebabkan oleh variabel lain yang tidak diteliti.

Kata Kunci : Faktor Budaya, Faktor Sosial Faktor Harga dan Keputusan Pembelian