

## BAB IV

### PENUTUP

#### 4.1 Kesimpulan

Penelitian ini mengenai hubungan tingkat status sosial ekonomi dengan intensitas pembelian pakaian *thrift* di Pasar Putih Kota Bukittinggi. Peneliti menemukan bahwa terdapat hubungan yang signifikan antara tingkat status sosial ekonomi dengan intensitas pembelian pakaian *thrift*.

Agar lebih jelas dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Status sosial ekonomi mengacu pada tingkat pencapaian seseorang yang ditentukan oleh kedudukan mereka dalam masyarakat, yang biasanya berkaitan dengan pekerjaan dan kemampuannya untuk memenuhi kebutuhan. Hal ini juga mencerminkan posisi atau status keluarga dalam masyarakat, yang ditunjukkan oleh kepemilikan materi dan faktor lainnya yang menggambarkan status sosial ekonomi individu.
2. Intensitas pembelian pakaian *thrift* mengacu pada frekuensi dan jumlah pakaian *thrift* yang dibeli seseorang. Ini dapat bervariasi tergantung pada faktor seperti preferensi pribadi, kebutuhan fungsional dan keinginan untuk mengikuti tren atau gaya tertentu. Beberapa orang mungkin lebih intensif dalam pembelian pakaian *thrift*, sementara yang lain mungkin lebih santai. Intensitas pembelian pakaian bekas dapat menjadi faktor penting untuk dipertimbangkan saat membeli pakaian baru atau *thrift* karena dapat mempengaruhi nilai jual pakaian dan kemampuannya untuk dijual kembali.

3. Berdasarkan teori kelas sosial Karl Marx, individu dari kelas sosial yang lebih rendah cenderung menunjukkan intensitas pembelian yang lebih tinggi pada pakaian *thrift* sebagai respons terhadap keterbatasan ekonomi mereka dan dorongan untuk mencapai status sosial yang lebih baik. Ini mencerminkan dinamika kompleks antara kondisi ekonomi, identitas sosial dan perilaku konsumsi dalam masyarakat.
4. Dari hasil penelitian keseluruhan menunjukkan bahwa tingkat status sosial ekonomi seseorang individu memiliki hubungan yang signifikan dengan intensitas pembelian pakaian *thrift*. Hal ini dikarenakan tingkat status sosial ekonomi yang tinggi tidak membeli pakaian *thrift* karena beberapa alasan. Orang dengan status sosial ekonomi tinggi seringkali memiliki akses ke merek dan toko pakaian yang lebih mahal, yang dapat membuat mereka kurang cenderung untuk membeli pakaian *thrift*. Orang dengan status sosial ekonomi tinggi mungkin memiliki preferensi yang berbeda terhadap pakaian *thrift* dan lebih cenderung untuk membeli pakaian baru karena preferensi tersebut. Secara keseluruhan, status sosial ekonomi tinggi tidak membeli pakaian bekas karena kombinasi faktor-faktor ini. Begitu sebaliknya, individu dengan status sosial rendah tidak memiliki akses ke merek dan toko pakaian yang lebih mahal, yang dapat membuat mereka lebih cenderung untuk membeli pakaian *thrift* sebagai alternatif yang lebih terjangkau.

## 4.2 Saran

Penelitian yang dilakukan oleh peneliti tidaklah sempurna, maka diharapkan untuk penelitian selanjutnya bisa lebih menyempurnakan penelitian ini dengan:

1. Diharapkan kepada peneliti selanjutnya untuk menggunakan variabel-variabel lain untuk mengetahui apa saja faktor status sosial ekonomi yang dapat mempengaruhi intensitas pembelian pakaian *thrift*.
2. Diharapkan bagi peneliti selanjutnya, penelitian ini dapat dijadikan sebagai sumber referensi dan sebaiknya melakukan penelitian selanjutnya dengan objek dan ruang lingkup yang lebih luas dan dikaji secara mendalam.
3. Diharapkan kepada penjual pakaian *thrift* di Pasar Putih untuk menjual pakaian berkualitas dengan desain yang unik yang dapat membantu menarik konsumen dengan status sosial tinggi agar membeli pakaian *thrift*.

