

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui variabel mana sajakah yang mempunyai pengaruh pada Pembelian *BlackBerry*. Dalam penelitian ini variabel bebas yang digunakan adalah variabel motivasi (X_1), Persepsi (X_2), pembelajaran (X_3), Keyakinan (X_4) dan Sikap (X_5) sedangkan variabel terikat yang digunakan adalah Struktur Keputusan Pembelian (Y).

Berdasarkan pada penghitungan analisis faktor dan analisis regresi linier berganda, dapat diketahui :

1. Berdasarkan analisis faktor menggunakan rotasi *varimax* dari 20 indikator yang masuk dalam rotasi faktor terdapat 5 faktor utama yaitu persepsi (X_1), Pembelajaran (X_2), Motivasi (X_3), Sikap (X_4) dan Keyakinan (X_5).
2. Pengaruh secara bersama-sama tiap variabel bebas terhadap Pembelian *BlackBerry* dilakukan dengan pengujian F-test. Dari hasil analisis regresi linier berganda diperoleh nilai F_{hitung} sebesar 20,058, sedangkan F_{tabel} pada taraf signifikan 0,05 menunjukkan nilai sebesar 2,309. Hal tersebut berarti F_{hitung} lebih besar dari F_{tabel} sehingga H_0 ditolak yang berarti variabel bebas mempunyai pengaruh yang signifikan secara bersama-sama terhadap Struktur Keputusan Pembelian, sehingga dapat disimpulkan bahwa pengujian terhadap hipotesis yang menyatakan bahwa adanya pengaruh secara bersama-sama variabel bebas terhadap variabel Struktur Keputusan Pembelian dapat diterima.

3. Untuk mengetahui pengaruh secara parsial variabel bebas Persepsi (X_1), Pembelajaran (X_2), Motivasi (X_3), Sikap (X_4), dan Keyakinan (X_5) terhadap Struktur Keputusan Pembelian dilakukan dengan pengujian t-test. Berdasarkan pada hasil uji didapatkan bahwa semua variabel yang mempunyai pengaruh signifikan terhadap Struktur Keputusan Pembelian.
4. Berdasarkan pada hasil uji t didapatkan bahwa variabel Persepsi mempunyai nilai probabilitas t dan koefisien beta yang paling besar, sehingga variabel Persepsi mempunyai pengaruh yang dominan terhadap Struktur Keputusan Pembelian.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan tersebut, dapat dikemukakan beberapa saran yang diharapkan dapat bermanfaat bagi perusahaan maupun bagi pihak-pihak lain. Adapun saran yang diberikan, antara lain:

1. Diharapkan pihak perusahaan dapat mempertahankan serta meningkatkan variabel persepsi, karena variabel Persepsi mempunyai pengaruh yang dominan dalam mempengaruhi Pembelian *BlackBerry*, diantaranya yaitu dengan meningkatkan kualitas produk *BlackBerry* sehingga Pembelian *BlackBerry* akan meningkat.
2. Mengingat variabel bebas dalam penelitian ini merupakan hal yang sangat penting dalam mempengaruhi Struktur Keputusan Pembelian diharapkan hasil penelitian ini dapat dipakai sebagai acuan bagi peneliti selanjutnya untuk mengembangkan penelitian ini dengan mempertimbangkan variabel

lain yang merupakan variabel lain di luar variabel yang sudah masuk dalam penelitian ini.

