

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh komunitas, fitur, dan harga terhadap keputusan pembelian HP *smartphone* 4G di *counter* HP AD *Cellular* desa Jepang Mejobo Kudus. Responden dalam penelitian ini berjumlah 100 orang dengan hasil sebagai berikut:

1. Komunitas berpengaruh signifikan dan positif terhadap keputusan pembelian. Hal ini terlihat dari nilai koefisien beta komunitas sebesar 1,302 dan nilai t hitung 7,200 yang lebih besar dari t tabel 1,984 dengan nilai signifikansi yang kurang dari 0,05 yakni sebesar 0,000. Hal ini menunjukkan semakin tinggi ajakan dari teman sekomunitas maka akan semakin tinggi pula keputusan pembelian. Tingginya tingkat keputusan pembelian disebabkan oleh kebutuhan individu untuk ingin diterima dalam komunitas tertentu sangatlah besar, hal ini menyebabkan seseorang tersebut melakukan perubahan dalam sikap dan perilaku sesuai dengan anggota kelompok teman di dalam komunitas tertentu. Dalam hal ini adalah perubahan sikap dan perilaku seseorang dalam melakukan keputusan pembelian.
2. Fitur berpengaruh signifikan dan positif terhadap keputusan pembelian. Hal ini diketahui dari nilai koefisien regresi fitur sebesar 0,459 memiliki t hitung 2,783 yang lebih dari t tabel 1,984 dengan nilai signifikansi $<0,05$ yakni 0,006 yang menunjukkan jika fitur suatu produk ditingkatkan maka semakin meningkat pula keputusan pembelian. Fitur merupakan komponen yang melekat pada produk sehingga dapat menjamin produk tersebut dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan yang diharapkan oleh pembeli.
3. Harga berpengaruh signifikan dengan arah negatif terhadap keputusan pembelian. Hal ini diketahui dari variabel harga yang mempunyai nilai t hitung sebesar -

0,148 < 1,984 dan nilai koefisien beta harga sebesar -0,033 dan nilai probabilitas (signifikansi) yang lebih dari 0,05 yakni sebesar 0,883. Hasil ini menunjukkan semakin tinggi harga yang ditetapkan maka semakin rendah keputusan pembelian. Rendahnya keputusan pembelian dikarenakan tingkat perekonomian responden yang merupakan kalangan menengah ke bawah sehingga mereka akan berfikir ulang untuk membeli produk dengan harga yang tinggi.

4. Hasil pengujian statistik komunitas, fitur, dan harga secara bersama-sama berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Hal ini dikarenakan ketiga unsur tersebut merupakan faktor utama yang mempengaruhi seseorang untuk membeli produk tersebut. Hal ini menunjukkan nilai F hitung sebesar 48,378 lebih besar dari F tabel dengan signifikansi 0,000 di mana nilai tersebut lebih kecil dari 0,05. Sehingga hipotesis empat (H4) menyatakan terdapat pengaruh komunitas, fitur, dan harga pada *Counter HP AD Cellular Kudus*.

B. Keterbatasan Penelitian

Keterbatasan penelitian ini di antaranya adalah:

1. Variabel bebas yang dimasukkan yaitu komunitas, fitur dan harga hanya mampu mempengaruhi keputusan pembelian sebesar 60,2% sehingga masih ada 39,8% pengaruh variabel lain di luar variabel bebas yang disebutkan.
2. Jumlah sampel yang sedikit belum mampu mempresentasikan seluruh konsumen di tempat penelitian yakni di *Counter HP AD Cellular Jepang Mejubo Kudus*.
3. Faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian dalam penelitian ini hanya terdiri dari tiga variabel yaitu komunitas, fitur, dan harga. Sedangkan masih banyak faktor lain yang mempengaruhi keputusan pembelian. Misalnya saja pelayanan, periklanan, *green marketing*, *store atmosphere*, *word of mouth* dan lain sebagainya.

C. Saran

Berdasarkan hasil penelitian di atas, maka ada beberapa saran yang bisa penulis berikan untuk penelitian selanjutnya diantaranya yaitu:

1. Bagi peneliti lain yang akan melakukan penelitian dengan topik yang sama disarankan untuk menyempurnakan penelitian misalnya menambahkan variabel-variabel di luar penelitian ini. Mengingat kemampuan yang dimiliki dalam menerangkan masih terbatas.
2. Bagi toko-toko yang bergerak di bidang jual beli HP sebaiknya faktor-faktor yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen harus ditangani secara serius agar mampu meningkatkan penjualan yang maksimal, dan mampu memenuhi kebutuhan para pecinta HP *smartphone* terutama yang sudah berlayanan sinyal 4G, sehingga masyarakat akan merasa puas dan perusahaan akan maju.

D. Penutup

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang senantiasa memberikan Rahmat, Taufiq, serta Hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini.

Ungkapan terima kasih penulis sampaikan kepada semua pihak yang telah membantu terselesaikannya skripsi ini. Tidak lupa penulis mohon maaf, apabila dalam penyusunan kalimat maupun bahasanya masih dijumpai banyak kekeliruan. Oleh karena itu kritik maupun saran yang konstruktif sangat penulis harapkan untuk perbaikan di dalam penelitian yang akan datang.

Sebagai akhir kata, terbayang harapan semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca pada umumnya dan khususnya bagi penulis sendiri di masa-masa yang akan datang. *Amin ya Robbal 'alamin.*