

ABSTRAK

Dengan banyaknya sistem operasi telepon genggam yang ada di pasaran akan mendorong perusahaan bersaing mendapatkan calon konsumen melalui berbagai strategi yang tepat. Konsumen dalam melakukan pembelian di pengaruhi oleh berbagai macam faktor. Menurut Kotler (2009:214), pembelian konsumen sangat dipengaruhi oleh karakteristik budaya, sosial, pribadi, dan psikologis. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui apakah variabel pergeseran budaya, sub budaya, kelas sosial, kelompok, keluarga, peran dan status, usia dan tahap siklus hidup, pekerjaan dan keadaan ekonomi, gaya hidup, kepribadian dan konsep diri, motivasi, persepsi, pengetahuan, serta keyakinan dan sikap berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen telepon genggam dengan sistem operasi Android pada mahasiswa Universitas Mercu Buana Jakarta, dan sekaligus untuk mengetahui variabel manakah yang paling dominan dalam mempengaruhi keputusan pembelian konsumen telepon genggam dengan sistem operasi Android pada mahasiswa Universitas Mercu Buana Jakarta.

Hasil penelitian yang didapat dari 170 orang responden (Mahasiswa Universitas Mercu Buana Jakarta) dan diolah dengan menggunakan SEM LISREL 8.7 metode analisis faktor, diketahui bahwa pada penelitian ini variabel pergeseran budaya, sub budaya, kelas sosial, kelompok, keluarga, peran dan status, usia dan tahap siklus hidup, pekerjaan dan keadaan ekonomi, gaya hidup, kepribadian dan konsep diri, motivasi, persepsi, pengetahuan, serta keyakinan dan sikap berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen telepon genggam dengan sistem operasi Android. Dan dari nilai *t-value* didapat bahwa variabel Faktor Budaya dan Faktor Pribadi mempunyai *t-value* 3.54 dan 4.02 merupakan variabel-variabel yang paling dominan dalam mempengaruhi keputusan pembelian konsumen telepon genggam dengan sistem operasi Android. (Mahasiswa Universitas Mercu Buana Jakarta.)

Kata Kunci : Keputusan Pembelian, Sosial, Budaya, Pribadi, Psikologis

ABSTRAK

So many mobile phone operating system in market now, will motivate the company for compete to recruit costumer by various straight strategy. In make a purchase, customer affected by so many factors. According to Kotler and Keller (2009:214), customer's purchase is really influences by characteristic of culture, social, personal, and psychology. This research is aim to know : are variables such as shift culture, sub culture, social grade, group, family, character and status, age and grade of life cycle, job and environment of economic, life style, personality and self concept, motivation, perception, experience, conviction and attitude influences customer's decision purchase of mobile phone with Android operating system and to know, which variable dominantly influences customer's decision purchase of mobile phone with Android operating system (Students of Mercu Buana University Jakarta).

The result of 170 respondents (Students of Mercu Buana University Jakarta) by SEM LISREL 8.7 Factors Analysis Method, known if in this research variables such as shift culture, sub culture, social grade, group, family, character and status, age and grade of life cycle, job and environment of economic, life style, personality and self concept, motivation, perception, experience, conviction, and attitude are influences customer's decision purchase of mobile phone with Android operating system. And know from t-value obtained that variable Cultural Factors and Personal Factors have t-value 3.54 and 4.02 are the most dominant in influencing costumer's decision purchase of mobile phone with Android operating system. (Students of Mercu Buana University Jakarta).

Keywords : *Customer's decision purchase, Culture, Social, Personal, And Psychology*