

# FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN PEMBELIAN ANAK MUDA PADA E-SPORT

Hendeka Putra<sup>1</sup>, Wasiman<sup>2</sup>

Mahasiswa Program Studi Manajemen, Universitas Putera Batam

Dosen Program Studi Manajemen, Universitas Putera Batam

Email: pb180910082@upbatam.ac.id

## ABSTRACT

*E-sport also known as competitive games, is a new sport with many enthusiasts especially among teenagers. The influence of technological and the internet advances on the general public is unavoidable. There are several factors that influence teenagers purchasing decision on e-Sport. This study aims to determine the factors that influence teenagers purchasing decisions on e-sport. The method used in this research is quantitative research and online questionnaire distribution. The population and samples used in this study amounted 104 respondents and 100 samples. The questionnaire contains individual characteristics and 36 statements which are measured using likert scale. This study uses the spss program to process data. Based on the results of data processing in this study, the average number of motivation, skills, and behavior variables included in the scale between  $3,41 < n \leq 4,20$  (agree category). This statement shows that each variable in this study has a significant effect on teenagers purchasing decision on e-sport.*

**Keywords:** Motivation; Skill; Behavior; Purchasing Decision; E-sport.

---

## PENDAHULUAN

Di zaman sekarang ini, Dunia telah bergerak dalam beberapa tahun terakhir dengan teknologi berdasarkan kebutuhan manusia. Olahraga salah satunya domain dipengaruhi oleh kemajuan dan perubahan teknologi. E-Sports telah menjadi sangat populer selama dekade terakhir, tetapi kebanyakan orang dewasa belum pernah mendengar konsep baru ini. E-Sports biasanya berfokus pada permainan kompetitif atau profesional. Orang biasa melihat remaja di jalanan bermain sepak bola, basket, dan olahraga lainnya. Baru-baru ini, permainan olahraga telah berkembang menjadi permainan komputer. Saat ini permainan komputer telah membentuk industri e-Sports.

Industri e-Sport selalu mendorong batas dari apa yang dianggap sebagai hiburan. Beberapa orang mungkin berpikir bahwa e-Sport harus membuktikan diri di bidang ini, sementara kompetisi game telah ada selama beberapa dekade. Namun, e-

Sport telah melewati fase pembuktian konsep dan telah memasuki liga besar (Price Waterhouse Coopers Global, 2016: 11). Pengaruh kemajuan teknologi, seperti munculnya Internet, pada masyarakat umum tidak dapat dihindari. E-sport terbagi menjadi beberapa platform melalui console, hp, dan PC yang dimana pemain dapat berinteraksi maupun bersaing dengan orang lain melalui platform tersebut (Ryan Rogers, 2018: 5).

Motivasi anak muda memberikan hasil yang dapat dipisahkan ketika sesuatu dilakukan secara berbeda. termotivasi karena dia takut sanksi tetapi di sisi lain dia mendapatkan hasil. demikian pula siswa yang melakukan pekerjaan seolah-olah itu berharga secara pribadi untuk karir yang dipilih ini dimotivasi secara ekstrinsik karena itu dilakukan karena nilainya dan bukan karena minat. Niat berkelanjutan didefinisikan sebagai kecenderungan niat individu untuk mencapai tujuan tertentu perilaku, yang mewakili perilaku berkelanjutan dan persepsi seseorang

tentang kemungkinan mereka untuk berpartisipasi dalam perilaku yang berkelanjutan. Pembelian berkelanjutan niat juga penting untuk penyajian perilaku tertentu. Sulit untuk mengatakan bahwa remaja yang menerima impian mereka sebagai pemain e-Sport. Jadi kita dapat mengatakan bahwa beberapa

## KAJIAN TEORI

### 2.1 Motivasi

Motivasi terjadi karena munculnya rasa ingin mencapai sesuatu. Motivasi menurut (Purwanto, 2017: 60) adalah segala sesuatu yang mendorong seseorang untuk melakukan sesuatu. Apa pun yang dilakukan orang, penting atau tidak penting, berbahaya atau berisiko, selalu ada motivasi. Motivasi juga penting dalam e-Sports karena motivasi memungkinkan pemain untuk lebih aktif dalam latihan untuk mencapai hasil yang diinginkan. Indikator-Indikator motivasi menurut (Uno, 2019: 23) ada beberapa indikator motivasi yaitu kerja keras, orientasi masa depan, cita-cita yang tinggi, orientasi sasaran, usaha untuk maju, ketekunan.

### 2.2 Keterampilan

Keterampilan menurut (Karyoto, 2016: 21) dapat digunakan oleh seseorang untuk melakukan suatu kegiatan tertentu dan memberikan hasil yang maksimal. Keterampilan dalam esport akan mengharuskan pemain (atau atlet) untuk bugar, sehat dan cakap bergerak agar dapat tampil pada tingkat persaingan yang setinggi-tingginya, seperti di lingkungan fisik selama Olimpiade. E-sport membutuhkan kepastian pengembangan keterampilan fisik dari pemain sebagai elemen inti e-Sport. Indikator-indikator keterampilan menurut (Ibrahim, 2018: 85) keterampilan dibagi menjadi 4 kategori yaitu, keterampilan dasar (*Basic Literacy Skill*), keterampilan teknis (*Technical Skill*), keterampilan interpersonal (*Interpersonal Skill*), penyelesaian masalah (*Problem Solving*).

### 2.3 Perilaku

Definisi perilaku menurut (Ahmad dan Nuning, 2021: 20) dapat meningkatkan

remaja dapat kecanduan video game mereka karena masa depan yang tak terduga. Remaja dapat menunjukkan perilaku kecanduan untuk penggunaan video game yang berlebihan, jika ia tidak dapat mencapai tujuan profesional di e-Sport (Henry, 2018: 5).

kinerja karena biasanya seseorang membawa sifat-sifat karakteristik individual. Perilaku juga tidak kalah penting, perilaku menjadi salah satu pertimbangan utama jika ingin masuk ke dunia *e-Sport*. Perilaku negatif seperti berkata kasar dan pelecehan dapat menjadi penghalang bagi pemain untuk mencapai performa yang bagus. Menurut (Ni'matuzahroh dan Susanti, 2018: 157) ada bentuk indikator-indikator perilaku yaitu, perilaku verbal dan perilaku non verbal.

### 2.4 Keputusan Pembelian

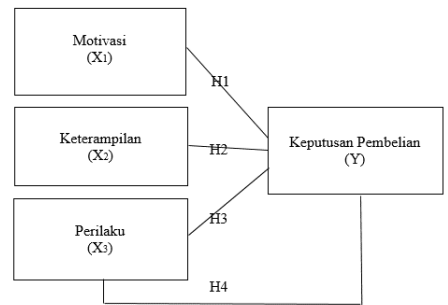
Keputusan pembelian menurut (Tjiptono, 2016: 22) adalah tindakan yang secara langsung terlibat dalam usaha memperoleh, menentukan produk dan jasa, termasuk proses pengambilan keputusan yang mendahului dan mengikuti tindakan tersebut. Setiap orang, keluarga, atau organisasi melalui suatu proses sebelum membuat keputusan pembelian dan tindakan mereka setelah menerima dan mengkonsumsi suatu produk, layanan, atau ide.

Indikator keputusan pembelian (Kotler dan Keller, 2016 : 176) meliputi hal-hal sebagai berikut, kebutuhan dan keinginan akan suatu produk, kesesuaian harga, keinginan mencoba berbagai produk yang bervariasi, kemantapan akan kualitas suatu produk, dan bonus akhir tahun.

### 2.5 Kerangka Pemikiran

Dalam Penelitian ini dapat dilihat pengaruh terhadap pembelian anak muda kedalam *e-Sport* adalah untuk memotivasi anak muda lainnya bahwa *e-Sport* bukan hanya sekedar bermain, tetapi juga bisa menghasilkan uang, dan lain-lain. Perilaku juga tidak kalah penting, perilaku menjadi salah satu

pertimbangan utama jika ingin masuk ke dunia *e-Sport*. Perilaku negatif seperti berkata kasar dan pelecehan dapat menjadi penghalang bagi pemain untuk mencapai performa yang bagus.



**Gambar 1.** Kerangka Pemikiran  
(Sumber : Data Penelitian, 2021)

## METODE PENELITIAN

### 3.1 Jenis Penelitian

Jenis penelitian dalam penelitian ini adalah penelitian kuantitatif. Menurut (Sugiyono, 2017: 11) penelitian kuantitatif adalah metode yang digunakan untuk meneliti sampel atau populasi. Cara pengambilan data menggunakan metode penelitian untuk memandu hipotesis yang telah diterapkan. Penelitian Survey menurut (Sugiyono, 2017: 48) merupakan suatu penelitian kuantitatif yang dapat digunakan untuk mengumpulkan data yang berlangsung pada masa saat ini, perilaku, pendapat, dan hubungan variabel yang teknik pengambilan data (kuesioner) yang tidak meluas dan hasilnya untuk penyamarataan.

### 3.2 Populasi dan Sampel

Populasi penelitian menurut (Sugiyono, 2017: 136) adalah kawasan yang terdiri dari objek/subjek yang memiliki kuantitas yang ditentukan oleh peneliti untuk diteliti dan diambil kesimpulannya. Penentuan besar sampel menurut (Sugiyono, 2017: 81) adalah sebagian dari jumlah populasi yang diteliti. Penelitian ini sampel yang digunakan adalah sebagian dari seluruh responden yang mengisi kuesioner secara online. Sampel dalam penelitian ini adalah 100 sampel. Penelitian ini memakai metode *Simple Random Sampling* yang menurut (Sugiyono, 2017: 82) merupakan pengumpulan sampel yang diadakan secara acak dan tidak memandang tingkatan dalam populasi.

### 3.3 Metode Analisis Data

Penelitian ini dilakukan di Tanjungpinang dan dilakukan pada tanggal 9 December 2021 – 17 December 2021. Penelitian ini memiliki 4 variabel yang diteliti yaitu, motivasi ( $X_1$ ), keterampilan ( $X_2$ ), perilaku ( $X_3$ ) sebagai variabel independen, dan keputusan pembelian ( $Y$ ) sebagai variabel dependen. Sumber data primer dalam penelitian ini diperoleh melalui penyebaran kuesioner secara daring. Sedangkan, sumber data sekunder dalam penelitian ini diperoleh melalui jurnal, skripsi, buku, dan situs di internet.

Metode pengumpulan data menurut (Sugiyono, 2017: 224) metode yang bermakna pada penelitian, karena mengumpulkan data dalam penelitian ini dilakukan tanpa memahami teknik pengumpulan data. Sehingga, data yang dikumpulkan tidak dapat melengkapi standar yang sudah ditetapkan. Metode pengumpulan data dalam penelitian ini adalah dengan dilakukannya penyebaran kuesioner secara daring melalui *discord*, *instagram*, dan *whatsapp*. Penelitian ini menganalisis data menggunakan program SPSS 25. Program SPSS digunakan untuk mengelompokkan data antara variabel independen dan variabel dependen dari seluruh responden untuk menjawab rumusan masalah penelitian.

### 3.4 Hipotesis Penelitian

Hipotesis dijabarkan berdasarkan kerangka berpikir, diantaranya :

1.  $H_1$  = Motivasi berpengaruh terhadap keputusan pembelian anak muda pada *e-Sport*.
2.  $H_2$  = Keterampilan berpengaruh terhadap keputusan pembelian anak muda pada *e-Sport*.

3.  $H_3$  = Perilaku berpengaruh terhadap keputusan pembelian anak muda pada *e-Sport*.

4.  $H_4$  = Motivasi, keterampilan, dan perilaku berpengaruh terhadap keputusan pembelian anak muda pada *e-Sport*.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### 4.1 Analisis Data

#### Hasil Uji Validitas Data

Hasil data dari setiap pernyataan yang diolah tersebut akan dinyatakan

valid apabila  $r$  hitung  $>$   $r$  tabel atau signifikansi  $<$  0,05. Begitu juga sebaliknya, pernyataan dinyatakan tidak valid apabila  $r$  hitung  $<$   $r$  tabel atau signifikansi  $>$  0,05.

**Tabel 1. Hasil Uji Validitas Variabel Motivasi ( $X_1$ )**

Pernyataan	r hitung	r tabel	Keterangan
X1.1	0,869		
X1.2	0,873		
X1.3	0,852		
X1.4	0,859	0,1927	Valid
X1.5	0,904		
X1.6	0,867		

(Sumber : Pengolahan Data SPSS 25, 2021)

Pada tabel 1 diatas, menunjukkan bahwasanya semua pernyataan pada variabel motivasi dinyatakan valid karena  $r$  hitung (*Pearson Correlation*) pada

setiap pernyataan lebih besar ( $>$ ) dari  $r$  tabel (0.1927). Kemudian, signifikansi pada setiap pernyataan lebih kecil dari ( $<$ ) 0,05.

**Tabel 2. Hasil Uji Validitas Variabel Keterampilan ( $X_2$ )**

Pernyataan	r hitung	r tabel	Keterangan
X2.1	0,782		
X2.2	0,814		
X2.3	0,744		
X2.4	0,780	0,1927	Valid
X2.5	0,747		
X2.6	0,718		

(Sumber : Pengolahan Data SPSS 25, 2021)

Pada tabel 2 diatas, menunjukkan bahwasanya semua pernyataan pada variabel motivasi dinyatakan valid karena  $r$  hitung (*Pearson Correlation*) pada

setiap pernyataan lebih besar ( $>$ ) dari  $r$  tabel (0.1927). Kemudian, signifikansi pada setiap pernyataan lebih kecil dari ( $<$ ) 0,05.

**Tabel 3. Hasil Uji Validitas Variabel Perilaku ( $X_3$ )**

Pernyataan	r hitung	r tabel	Keterangan
X3.1	0,829		
X3.2	0,844		
X3.3	0,827		
X3.4	0,336	0,1927	Valid
X3.5	0,760		
X3.6	0,784		

(Sumber : Pengolahan Data SPSS 25, 2021)

Pada tabel 3 diatas, menunjukkan bahwasanya semua pernyataan pada variabel motivasi dinyatakan valid karena

$r$  hitung (*Pearson Correlation*) pada setiap pernyataan lebih besar ( $>$ ) dari  $r$  tabel (0.1927). Kemudian, signifikansi

pada setiap pernyataan lebih kecil dari ( $<$ ) 0,05.

**Tabel 4. Hasil Uji Validitas Variabel Keputusan Pembelian (Y)**

Pernyataan	r hitung	r tabel	Keterangan
Y1.1	0,751		
Y1.2	0,840		
Y1.3	0,777		
Y1.4	0,755	0,1927	Valid
Y1.5	0,728		
Y1.6	0,753		

(Sumber : Pengolahan Data SPSS 25, 2021)

Pada tabel 4 diatas, menunjukkan bahwasanya semua pernyataan pada variabel motivasi dinyatakan valid karena

r hitung (*Pearson Correlation*) pada setiap pernyataan lebih besar ( $>$ ) dari r tabel (0.1927). Kemudian, signifikansi pada setiap pernyataan lebih kecil dari ( $<$ ) 0,05.

#### Hasil Uji Reliabilitas Data

Hasil data dari setiap pernyataan yang diolah tersebut akan dinyatakan

reliabel apabila *Cronbach's Alpha*  $>$  0,600.

**Tabel 5. Hasil Uji Reliabilitas Data**

Variabel	Cronbach's Alpha	Nilai Cronbach's Alpha	Keterangan
Motivasi ( $X_1$ )	0,935		Reliabel
Keterampilan ( $X_2$ )	0,856	0,600	Reliabel
Perilaku ( $X_3$ )	0,807		Reliabel
Keputusan Pembelian (Y)	0,859		Reliabel

(Sumber : Pengolahan Data SPSS 25, 2021)

Pada tabel 5 diatas, menunjukkan bahwa *cronbach alpha* pada variabel motivasi sebesar 0,935, *cronbach alpha* variabel keterampilan sebesar 0,856, *cronbach alpha* variabel perilaku sebesar

0,807, dan *cronbach alpha* keputusan pembelian sebesar 0,859. Dapat disimpulkan bahwa, semua variabel pada penelitian ini dinyatakan reliabel.

#### Hasil Uji Normalitas

Uji normalitas ini menggunakan uji Kolmogorov-Smirnov yang dihitung menggunakan program spss. Jika standar *Monte Carlo* signifikansi  $<$  0,05

dapat disimpulkan bahwa residual tidak berjalan normal. Begitu juga sebaliknya, jika standar *Monte Carlo* signifikansi  $>$  0,05 dapat disimpulkan bahwa residual berjalan normal.

**Tabel 6. Hasil Uji Normalitas Data**

		Unstandardized Residual
N		104
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	4.13769832
	Absolute	.111
Most Extreme Differences	Positive	.081
	Negative	-.111
	Test Statistic	.111
Asymp. Sig. (2-tailed)		.003 <sup>c</sup>
Monte Carlo Sig. (2-tailed)	Sig.	.141 <sup>d</sup>
	99% Confidence Interval	Lower Bound

(Sumber : Pengolahan Data SPSS 25, 2021)

Pada tabel 6 diatas, menunjukkan bahwa nilai signifikansi pada *Monte Carlo* sebesar  $0,141 > 0,05$  maka hasil

uji normalitas pada penelitian ini berjalan secara standar.

### Hasil Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas pada penelitian ini dihitung menggunakan program spss. Jika nilai *tolerance*  $\leq 0,10$  atau nilai *variance inflation factor*  $\geq 10$ , maka data tersebut mengandung multikolinearitas.

Begitu juga sebaliknya, jika nilai *tolerance* berkisar antara  $0,10$  sampai dengan  $1$  atau nilai *variance inflation factor*  $\leq 10$ , maka data tersebut terbebas dari multikolinearitas.

**Tabel 7. Hasil Uji Multikolinearitas Data**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients			Collinearity Statistics	
	B	Std.Error	Beta	t	Sig.	Tolerance	VIF
1 (Constant)	3.302	2.367		1.395	.166		
Motivasi	.215	.073	.282	2.949	.004	.653	1.532
Keterampilan	.272	.110	.257	2.466	.015	.550	1.817
Perilaku	.308	.101	.265	3.035	.003	.787	1.271

(Sumber : Pengolahan Data SPSS 25, 2021)

Pada tabel 7 diatas, menunjukkan bahwasanya nilai *tolerance* pada variabel motivasi ( $X^1$ ) sebesar  $0,653$ , artinya variabel motivasi terbebas dari multikolinearitas karena nilai *tolerance* berada dijangkauan antara  $0,1$  dan  $1$ . Nilai *tolerance* pada variabel keterampilan ( $X^2$ ) sebesar  $0,550$ , artinya

variabel keterampilan terbebas dari multikolinearitas karena nilai *tolerance* berada dijangkauan antara  $0,1$  dan  $1$ . Nilai *tolerance* pada variabel perilaku ( $X^3$ ) sebesar  $0,787$ , artinya variabel perilaku terbebas dari multikolinearitas karena nilai *tolerance* berada dijangkauan antara  $0,1$  dan  $1$ .

### Hasil Uji Heterokedastisitas

Uji heterokedastisitas dalam penelitian ini dihitung menggunakan program spss. Jika nilai signifikansi  $> 0,05$ , maka data tersebut terbebas dari

heterokedastisitas. Begitu juga sebaliknya, apabila nilai signifikansi  $< 0,05$ , maka variabel tersebut mengandung heteroskedastisitas.

**Tabel 8. Hasil Uji Heterokedastisitas Data**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients			Collinearity Statistics	
	B	Std.Error	Beta	t	Sig.	Tolerance	VIF
1 (Constant)	1.362	1.566		.870	.386		
Motivasi	-.063	.048	-.159	-	.194	.653	1.532
Keterampilan	.047	.073	.085	1.306	.521	.550	1.817
Perilaku	.083	.067	.137	1.233	.221	.787	1.271

(Sumber : Pengolahan Data SPSS 25, 2021)

Pada tabel 16 diatas, menunjukkan bahwasanya tingkat signifikansi pada variabel motivasi ( $X^1$ ) sebesar  $0,194 > 0,05$ , artinya variabel motivasi terbebas

dari heterokedastisitas. Tingkat signifikansi pada variabel keterampilan ( $X^2$ ) sebesar  $0,521 > 0,05$ , artinya variabel keterampilan terbebas dari

heterokedastisitas. Tingkat signifikansi pada variabel perilaku ( $X^3$ ) sebesar

### Hasil Uji Regresi Linier Berganda

Uji regresi linier berganda dalam penelitian ini dihitung menggunakan program spss. Uji regresi linier berganda

0,221 > 0,05, artinya variabel perilaku terbebas dari heterokedastisitas.

digunakan untuk memahami dampak motivasi ( $X_1$ ), keterampilan ( $X_2$ ), perilaku ( $X_3$ ), dan keputusan Pembelian ( $Y$ ) pada penelitian ini.

**Tabel 9. Hasil Uji Regresi Linier Berganda Data**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		t	Sig.
	B	Std. Error	Beta			
1 (Constant)	3.302	2.367			1.395	.166
Motivasi	.215	.073	.282		2.949	.004
Keterampilan	.272	.110	.257		2.466	.015
Perilaku	.308	.101	.265		3.035	.003

(Sumber : Pengolahan Data SPSS 25, 2021)

Pada tabel 9 diatas, menunjukkan hasil uji regresi linier berganda yaitu :

$$Y = 3.302 + 0,215 X_1 + 0,272 X_2 + 0,308 X_3 + e$$

Uji regresi linier berganda diatas menunjukkan hubungan antara variabel *independen* dengan variabel *dependen* secara parsial. Dapat disimpulkan bahwa,

1. Nilai *constant* adalah 3,302, artinya apabila variabel motivasi, keterampilan, dan perilaku ( $X_1, X_2, X_3$  adalah 0) maka keputusan pembelian pada e-Sport sebesar 3.302 satuan.
2. Nilai motivasi ( $X_1$ ) adalah 0,215, artinya apabila variabel motivasi meningkat sebesar 1% dengan asumsi variabel keterampilan ( $X_2$ ), perilaku ( $X_3$ ) dan *constant* ( $a$ ) adalah 0, maka motivasi keputusan

pembelian pada e-Sport meningkat sebesar 0,215%.

3. Nilai keterampilan ( $X_2$ ) adalah 0,272, artinya apabila variabel keterampilan meningkat sebesar 1% dengan asumsi variabel motivasi ( $X_1$ ), perilaku ( $X_3$ ) dan *constant* ( $a$ ) adalah 0, maka motivasi keputusan pembelian pada e-Sport meningkat sebesar 0,272%. Dapat dikatakan bahwa nilai keterampilan berdampak positif bagi keputusan pembelian.
4. Nilai perilaku ( $X_3$ ) adalah 0,308, artinya apabila variabel perilaku meningkat sebesar 1% dengan asumsi variabel motivasi ( $X_1$ ), keterampilan ( $X_2$ ) dan *constant* ( $a$ ) adalah 0, maka motivasi keputusan pembelian pada e-Sport meningkat sebesar 0,308%.

### 4.4 Pengujian Hipotesis

#### Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Uji koefisien determinasi menurut (Ghozali, 2016: 95) untuk menilai suatu model regresi dengan menggunakan nilai *Adjusted R<sup>2</sup>*. Nilai pada *Adjusted R<sup>2</sup>* dapat mengalami kenaikan atau

menurun apabila ditambahkan suatu variabel independen kedalam model. Nilai pada *adjusted R<sup>2</sup>* adalah  $R^2$  berada didalam jangkauan antara nol dan 1 ( $0 \leq R^2 \leq 1$ ).

**Tabel 10. Hasil Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ )**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.634 <sup>a</sup>	.402	.384	4.199

(Sumber : Pengolahan Data SPSS 25, 2021)

Dari tabel 10 diatas, menunjukkan bahwa *adjusted r square* sebesar 0,384. Artinya, seluruh variabel independen dalam penelitian ini mampu menjelaskan

hubungan dan pengaruhnya terhadap variabel dependen sebesar 0,384. Sisa 0,616 lainnya dipengaruhi oleh variabel-variabel lain diluar dari model penelitian.

### Uji t

Uji t menurut (Ghozali, 2016: 97) adalah uji pengaruh secara parsial untuk memahami seberapa jauh parsial antara variabel independen dengan variabel

dependen. Variabel dapat dikatakan berpengaruh signifikan apabila nilai signifikansi  $< 0,05$  dan apabila nilai signifikansi  $> 0,05$  maka variabel dikatakan tidak berpengaruh signifikan.

**Tabel 11. Hasil Uji t**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
	B	Std. Error	Beta	t	Sig.
1 (Constant)	3.302	2.367		1.395	.166
Motivasi	.215	.073	.282	2.949	.004
Keterampilan	.272	.110	.257	2.466	.015
Perilaku	.308	.101	.265	3.035	.003

(Sumber : Pengolahan Data SPSS 25, 2021)

Pada tabel 11 diatas, menunjukkan bahwasanya tingkat signifikansi pada variabel motivasi ( $X^1$ ) sebesar  $0,004 < 0,05$  artinya, variabel motivasi berdampak secara relevan kepada variabel keputusan pembelian. Tingkat signifikansi pada variabel keterampilan ( $X^2$ ) sebesar  $0,015 < 0,05$  artinya,

variabel keterampilan berpengaruh secara signifikan terhadap variabel keputusan pembelian. Tingkat signifikansi pada variabel perilaku ( $X^3$ ) sebesar  $0,003 < 0,05$  artinya, variabel perilaku berpengaruh secara signifikan terhadap variabel keputusan pembelian.

### Uji F

Uji F menurut (Ghozali, 2016: 97) digunakan untuk mengetahui kelayakan variabel independen secara simultan memengaruhi variabel dependen. Uji F

dikatakan layak apabila nilai signifikansinya  $< 5\%$  atau  $0,05$ . Begitu juga sebaliknya, dikatakan tidak layak apabila nilai signifikansinya  $> 5\%$  atau  $0,05$ .

**Tabel 12. Hasil Uji F**

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	1186.699	3	395.566	22.432	.000 <sup>b</sup>
Residual	1763.416	100	17.634		
Total	2950.115	103			

(Sumber : Pengolahan Data SPSS 25, 2021)

Pada tabel 12 diatas, menunjukkan bahwasanya tingkat signifikansi sebesar  $0,000 < 0,05$  artinya model penelitian ini

sangat layak karena nilai signifikansi dibawah  $0,05$  atau  $5\%$ .

## Pembahasan

### Pengaruh Motivasi ( $X_1$ ) Terhadap Keputusan Pembelian Anak Muda Pada E- sport

Hasil uji t pada variabel motivasi ( $X_1$ ) menunjukkan bahwa motivasi berpengaruh secara signifikan terhadap variabel keputusan pembelian pada e-Sport, karena tingkat signifikansi pada variabel motivasi ( $X_1$ ) sebesar  $0,004 < 0,05$ . Jumlah skor pada variabel motivasi ( $X_1$ ) sebesar 2155 dan rata-rata sebesar 359,2. Jadi, total rata-rata ini termasuk

kategori pada skala antara  $3,41 < 3,59 \leq 4,20$  (kategori setuju) yang menunjukkan bahwa variabel motivasi berpengaruh signifikan.

### Pengaruh Keterampilan ( $X_2$ ) Terhadap Keputusan Pembelian Anak Muda Pada E-sport

Hasil uji t pada variabel keterampilan ( $X_2$ ) menunjukkan bahwa keterampilan berpengaruh secara signifikan terhadap variabel keputusan pembelian pada e-Sport, karena tingkat signifikansi pada



variabel keterampilan sebesar  $0,015 < 0,05$ . Jumlah skor pada variabel keterampilan ( $X_2$ ) sebesar 2387 dan rata-rata sebesar 379,8. Jadi, total rata-rata ini termasuk kategori pada skala antara  $3,41 < 3,79 \leq 4,20$  (kategori setuju) yang menunjukkan bahwa variabel keterampilan berpengaruh signifikan.

### **Pengaruh Perilaku ( $X_3$ ) Terhadap Keputusan Pembelian Anak Muda Pada E-sport**

#### **SIMPULAN**

Sesudah melakukan penelitian dan telah menjabarkan hasil analisis data pada bab sebelumnya, maka ada beberapa hal yang dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Motivasi berpengaruh sangat signifikan terhadap keputusan pembelian anak muda pada e-Sport.
2. Keterampilan berpengaruh sangat signifikan terhadap keputusan pembelian anak muda pada e-Sport.
3. Perilaku berpengaruh sangat signifikan terhadap keputusan pembelian anak muda pada e-Sport.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Anggi Maulana Sopian. (2017). Pengaruh Lokasi dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian. *Repositori Unpas*, 72–92.
- Dr.Nuning Nurna Dewi, S.E., S.Pd., M. ., & Dr.Achmad Fathoni Rodli, M. P. (2021). *Perilaku Organisasi* (M. . Dr.Nuning Nurna Dewi, S.E., S.Pd. (ed.); Cetakan Pe). Scopindo Media Pustaka.  
[https://www.google.co.id/books/edition/PERILAKU\\_ORGANISASI/hSI-EAAAQBAJ?hl=en&gbpv=1&dq=perilaku+menurut&printsec=frontcover](https://www.google.co.id/books/edition/PERILAKU_ORGANISASI/hSI-EAAAQBAJ?hl=en&gbpv=1&dq=perilaku+menurut&printsec=frontcover)
- Endang Titik Lestari, M. P. (2020). *Cara Praktis Meningkatkan Motivasi Siswa Sekolah Dasar - Google Books*. Deepublish (Grup penerbitan CV Budi Utama).  
<https://books.google.co.id/books?hl=en&lr=&id=5mL2DwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=apa+itu+motivasi&ots=EYe6joXYWf&sig=Keeawzl>
- Hasil uji t pada variabel perilaku ( $X_3$ ) menunjukkan bahwa perilaku berpengaruh secara signifikan terhadap variabel keputusan pembelian pada e-Sport, karena tingkat signifikansi pada variabel perilaku ( $X_3$ ) sebesar  $0,03 < 0,05$ . Jumlah skor pada variabel perilaku ( $X_3$ ) sebesar 2406 dan rata-rata sebesar 401. Jadi, total rata-rata ini termasuk katerori pada skala antara  $3,41 < 4,01 \leq 4,20$  (kategori setuju) yang menunjukkan bahwa variabel motivasi berpengaruh signifikan.  
99umwOoLdU0MyUnzNMGM&redir\_esc=y#v=onepage&q=apa itu motivasi&f=false
- Henry, L. (2018). *Video Game Addiction*. CreateSpace Independent Publishing Platform.  
[https://www.google.co.id/books/edition/Video\\_Game\\_Addiction/37PnDwAAQBAJ?hl=en&gbpv=1&dq=video+game+addiction&printsec=frontcover](https://www.google.co.id/books/edition/Video_Game_Addiction/37PnDwAAQBAJ?hl=en&gbpv=1&dq=video+game+addiction&printsec=frontcover)
- Ingsiyah, H., Haribowo, P., & Nurkhayati, I. (2019). Pengaruh Lingkungan Kerja Terhadap Motivasi Kerja Karyawan Pada Pt. Pupuk Sriwidjaja Palembang, Pusri Pemasaran Daerah (Ppd) Jawa Tengah. *Admisi Dan Bisnis*, 20(1), 83.  
<https://doi.org/10.32497/ab.v20i1.1428>
- Karina, D. (2019). Pengaruh Motivasi Dan Kompensasi Kerja Terhadap Kinerja Pegawai PT.Gading Propertindo Indonesia. *Repositori Buddhidharma*, 43.
- Nurhasanah, N. (2019). Pengaruh Keterampilan Kerja Dan Fasilitas Terhadap Produktivitas Kerja Persatuan Nelayan Kampung Bugis Kota Tanjungpinang. *Jurnal Ilmiah Universitas Raja Ali Haji*, 2(2), 83–93.  
<https://doi.org/10.31629/bi.v2i2.1622>
- Ryan, R. (2019). *Understanding Esports An Introduction To The Global Phenomenon*. Lexington Books.  
[https://www.google.co.id/books/edition/Understanding\\_Esports/k\\_6rDwAAQBAJ?hl=en&gbpv=1&dq=esport&pg=PA76&printsec=frontcover](https://www.google.co.id/books/edition/Understanding_Esports/k_6rDwAAQBAJ?hl=en&gbpv=1&dq=esport&pg=PA76&printsec=frontcover)

- r
- Sari, V. N., Sari, M. W., & Apriyan, J. (2019). Pengaruh Tingkat Pendidikan, Keterampilan Kerja, Dan Sikap Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Pada Perusahaan Daerah Air Minum (Pdam) Kota Padang. *JIM UPB (Jurnal Ilmiah Manajemen Universitas Putera Batam)*, 7(1), 99. <https://doi.org/10.33884/jimupb.v7i1.896>
- Severinus Kurniawan Teso. (2021). Pengaruh budaya, sosial, pribadi, dan psikologis terhadap keputusan pembelian UC. *Repository Universitas Santa Dharma, July*, 1–23. <https://link-springer-com.proxy.libraries.uc.edu/content/pdf/10.1007%2F978-3-642-19199-2.pdf>
- Tjiptono. (2016). Keputusan Pembelian , Manajemen Pemasaran. *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952., 5–24.