

**PENGARUH GAYA HIDUP DAN KELOMPOK REFERENSI
TERHADAP MINAT BELI DAN KEPUTUSAN PEMBELIAN
(SURVEY PADA PENGUNJUNG NIBRAS *FASHION* DI
LAWANG MALANG)**

**SKRIPSI
DIAJUKAN UNTUK MEMENUHI PERSYARATAN
MEMPEROLEH GELAR SARJANA (S1)**



**KHUSNUL INAYAH
2014.69.10.0016**

**PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS
FAKULTAS ILMU SOSIAL ILMU POLITIK
UNIVERSITAS YUDHARTA PASURUAN
2018**

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

Judul : Pengaruh Gaya Hidup (*Life Style*) dan Kelompok Referensi (*Reference Group*) Terhadap Minat Beli dan Keputusan Pembelian pada Pengunjung Nibras *Fashion* di Lawang Malang

Disusun Oleh : Khusnul Inayah

NIM : 2014.69.10.0016

Fakultas : Ilmu Sosial Ilmu Politik

Jurusan : Administrasi Bisnis

Konsentrasi : Pemasaran

Telah diperiksa dan disetujui untuk dipertahankan

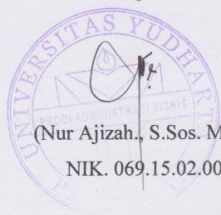
di depan tim penguji

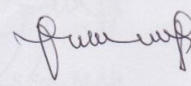
Pasuruan, 02 Agustus 2018

Menyetujui,

Kaprodi,

Pembimbing,


(Nur Ajizah, S.Sos. M.AB)
NIK. 069.15.02.001


(Any Urwatul Wusko., S.Sos. M.AB)
NIK. 069.11.03.037

TANDA PENGESAHAN

TELAH DIPERTAHANKAN DI DEPAN MAJELIS PENGUJI SKRIPSI,
FAKULTAS ILMU SOSIAL ILMU POLITIK UNIVERSITAS YUDHARTA
PASURUAN, PADA :

HARI : Jum'at

TANGGAL : 03 Agustus 2018

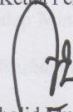
JAM : -

JUDUL : Pengaruh Gaya Hidup dan Kelompok Referensi Terhadap Minat Beli
dan Keputusan Pembelian (*Survey* pada Pengunjung Nibras Fashion di
Lawang Malang)

DINYATAKAN LULUS

MAJELIS PENGUJI

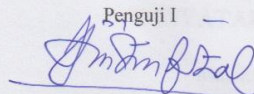
Ketua Penguji,



Dr. Kho'id Murtadlo, M.E

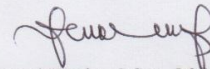
NIP.Y. 069.02.03.006

Penguji I



Drs. Eko Agus Alfianto, M.AB
NIP.Y. 069.04.03.012

Penguji II



Any Urwatul Wusko, S.Sos., M.AB
NIP.Y. 069.11.03.037

Mengesahkan
Dekan Fakultas Ilmu Sosial Ilmu Politik
Universitas Yudharta Pasuruan



Any Urwatul Wusko, S.Sos., M.AB

NIP.Y. 069.11.03.037

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Khusnul Inayah

NIM : 2014.69.10.0016

Fakultas : Ilmu Sosial Ilmu Politik

Program Studi : Administrasi Bisnis

Judul Skripsi : Pengaruh Gaya Hidup (*Life Style*) dan Kelompok Referensi (*Reference Group*) Terhadap Minat Beli dan Keputusan Pembelian pada Pengunjung Nibras *Fashion* di Lawang Malang.

Menyatakan bahwa yang tertulis didalam skripsi ini benar-benar hasil karya saya sendiri, bukan merupakan pengalihan tulisan atau pemikiran orang lain yang saya akui sebagai hasil tulisan atau pemikiran saya sendiri.

Dan apabila dikemudian hari terdapat penuntutan dari pihak lain bukan menjadi tanggung jawab dosen pembimbing maupun pihak fakultas ilmu social ilmu politik Universitas Yudharta Pasuruan, tetapi tanggung jawab penulis sendiri. Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan tanpa paksaan dari siapa pun.

Pasuruan, 30 Juli 2018

Yang membuat pernyataan,


Khusnul Inayah

PERSEMBAHAN

Dengan mengucapkan Alkhamdulillahi Robbil Alamiin, puji syukur atas rahmat dan ridho Allah SWT, karena dengan nikmat dan karunia-Nya ananda dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik dan tepat waktu.

Solawat serta salam kami curahkan kepada baginda Rosul Mukhammad SAW, yang telah menunjukkan cahaya dan jalan terang yakni addinul islam wal iman. Skripsi ini ananda persembahkan kepada orang yang tersayang dan teristimewa yang telah berjasa dalam membantu saya baik secara langsung maupun tidak langsung dalam penyelesaian skripsi ini.

1. Teruntuk Ayah Holik dan Ibu Saimah yang telah memberikan aliran doa dan restu, serta pengorbanan yang amat besar mulai dari ananda masih kecil hingga sekarang yang tak akan pernah bisa dibalas dengan apapun
2. Untuk kakak ku, M. Wahyudi, yang selalu memberikan support dan dukungan agar skripsi ini lekas selesai
3. Untuk seluruh keluarga besar H. Ibrohim, terutama Neng Mus, Cak Mail, Neng Arini, Cak Asyari, Mbak Ing, Mas Jali, dan saudara-saudara saya
4. Sahabatku Siti Nur Aziza yang selalu memberikan semangat, membantuku dan menemaniku selama lebih dari 4 tahun ini di bangku kuliah
5. Untuk M. Saiful Anwar yang juga selalu mensupport dan mendukungku.
6. Untuk teman ku Mahmiya, Ririn, Nurul ndut, Alfi, Mas Ishom, Mas Basyar, Mas Zein dan teman seperjuangan yang lain yang tak bisa ku sebut satu persatu
7. Keluarga besar Administrasi Bisnis 2014, terimakasih untuk keceriaan dan solidaritasnya.

8. Seluruh jajaran Nibras Fashion, terutama bu Mif, dan yang lainnya yang telah memberikan izin untuk melakukan penelitian.
9. Semua pihak yang telah membantu menyelesaikan skripsi ini.

MOTTO

**Sebuah Perjuangan Tak Pernah Lepas
dari yang Namanya Kesusahan. Tapi
Sebuah Kesusahan Akan Kalah dengan
Tanggung Jawab yang Besar Kepada
Keluarga dan yang lainnya. Saat Kau
Mulai Lelah, Ingatlah Orang Tuamu
yang Selalu Berkorban untukmu dan
Menunggu Akan Kesuksesanmu**

"Inna Ma'al Usri Yusra"

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami haturkan kepada Allah S.W.T yang telah memberikan rahmatnya, sehingga terselesaikannya skripsi yang berjudul “Pengaruh Gaya Hidup dan Kelompok Referensi terhadap Minat Beli dan Keputusan Pembelian (*Survey* pada pengunjung Nibras *Fashion* di Lawang Malang) yang penuh dengan perjuangan sehingga berjalan dengan lancar. Solawat dan salam senantiasa tercurahkan kepada Nabi Mukhammad SAW yang telah menuntun manusia dari jalan kegelapan menuju jalan terang.

Dalam penyusunan skripsi ini, tak lepas dari bantuan berbagai pihak, mulai dari awal pelaksanaan hingga tersusunnya SKRIPSI ini, untuk itu kami ucapkan terimakasih kepada :

1. Al Mukarrom Kyai Soleh Bahrudin, selaku pendiri yayasan Darut Taqwa
2. Dr. Saifulloh, M.HI, selaku Rektor Universitas Yudharta Pasuruan
3. Ibu Any Urwatul Wusko, S.Sos, M.AB selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial Ilmu Politik Universitas Yudharta Pasuruan, sekaligus pembimbing penulis dalam penyelesaian skripsi ini.
4. Ibu Nur Azizah, S.Sos, M.AB, selaku Kaprodi Administrasi Bisnis Universitas Yudharta Pasuruan
5. Seluruh jajaran strukturak Nibras *Fashion* Lawang
6. Semua pihak yang membantu dalam penyelesaian skripsi ini,

Kami menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan dan masih banyak kekurangan, baik materi maupun teknik penyajiannya. Oleh karena itu kritik dan saran yang membangun sangat kami harapkan. Akhir kata, semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca, yakni mahasiswa Universitas Yudharta Pasuruan pada umumnya, dan bagi mahasiswa prodi Administrasi Bisnis pada khususnya sebagai referensi dalam penelitian selanjutnya.

Pasuruan, 04 Agustus 2018

Penulis

ABSTRAK

Khusnul Inayah. Program Studi Administrasi Bisnis Universitas Yudharta Pasuruan. 14 Agustus 2018. Pengaruh Gaya Hidup dan Kelompok Referensi terhadap Minat Beli dan Keputusan Pembelian (*Survey* pada pengunjung Nibras *fashion* di Lawang Malang). Pembimbing : Any Urwatul Wusko, S.Sos, M.AB.

Masalah pokok dalam penelitian ini adalah apakah Gaya Hidup dan Kelompok Referensi berpengaruh terhadap Minat Beli dan Keputusan Pembelian. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui sejauh mana pengaruh Gaya Hidup dan Kelompok Referensi terhadap Minat Beli dan Keputusan Pembelian pengunjung Nibras *Fashion* di Lawang Malang.

Populasi dari penelitian ini adalah pengunjung yang membeli produk Nibras di Lawang Malang. Teknik pengambilan sampel dengan *purposive sampling*. Sampel yang digunakan adalah 100 responden. Metode analisis data yang digunakan adalah analisis jalur.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel gaya hidup berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat beli. Variabel kelompok referensi berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat beli. Variabel gaya hidup berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Variabel kelompok referensi berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Variabel minat beli berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian.

Keyword : gaya hidup, kelompok referensi, minat beli dan keputusan pembelian

Abstract

The main problem in this study is whether lifestyle and reference groups influence buying interest and purchasing decisions. The purpose of this study was to determine the extent of the influence of Lifestyle and Reference Groups on Buying Interest and Decision to Purchase Nibras Fashion visitors in Lawang Malang.

The population of this study were visitors who bought Nibras products in Lawang Malang. The sampling technique was purposive sampling. The sample used was 100 respondents. The data analysis method used is path analysis.

Result showed that life style are significant positive effect on buying interest. Reference groups are significant positive effect on buying interest. Life style are significant positive effect on purchase decision. Reference groups are significant effect on purchase decision. Buying interest are significant effect on purchase decision.

Key words: Life Style, Reference Groups, Buying Interest, Purchase Decision.

DAFTAR ISI

Sampul Depan	i
Sampul Dalam.....	ii
Tanda Persetujuan Skripsi.....	iii
Tanda Pengesahan.....	iv
Tanda Keaslian Tulisan.....	v
Persembahan	vi
Motto	vii
Kata Pengantar	viii
Abstrak	x
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR	xvi

Bab I: PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	10
1.3 Tujuan Penelitian	10
1.4 Manfaat Penelitian	11

Bab II: TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu	12
2.2 Kajian Teoritik	19
2.2.1 Pemasaran	19
2.2.2 Pengertian Perilaku Konsumen	19
2.2.3 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen	19
2.2.4 Pengertian Gaya Hidup.....	23
2.2.5 Pengukuran Gaya Hidup.....	26
2.2.6 Penegrtian Kelompok Referensi	26
2.2.7 Jenis Kelompok Referensi	23
2.2.8 Pengaruh Kelompok Referensi	26
2.2.9 Pengertian Minat Beli	27
2.2.10 Indikator Minat Beli	28
2.2.11 Pengertian Keputusan Pembelian	29
2.2.12 Proses Pengambilan Keputusan Pembelian	29
2.3 Hubungan Antar Variabel	31
2.3.1 Hubungan Gaya Hidup Terhadap Minat Beli	31
2.3.2 Hubungan Kelompok Referensi Terhadap Minat Beli	32
2.3.3 Hubungan Gaya Hidup Terhadap Keputusan Pembelian	32
2.3.4 Hubungan Kelompok Referensi Terhadap Keputusan Pembelian	33
2.3.5 Hubungan Minat Beli Terhadap Keputusan Pembelian	34
2.4 Kerangka Konseptual	35
2.5 Hipotesis Penelitian	35

Bab III: METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian.....	37
3.2 Lokasi Penelitian.....	37
3.3 Variabel Penelitian.....	38
3.3.1 Variabel Independen	38
3.3.2 Variabel Dependen	38
3.4 Definisi Operasional Variabel.....	38
3.5 Populasi, Sampel dan Teknik Pengambilan Sampel.....	41
3.5.1 Populasi.....	41
3.5.2 Sampel.....	41
3.5.3 Teknik Pengambilan Sampel.....	43
3.6 Teknik Pengumpulan Data.....	43
3.6.1 Kuisisioner	44
3.6.2 Observasi.....	44
3.7 Sumber Data.....	44
3.7.1 Data Primer	44
3.7.2 Data Sekunder	45
3.8 Instrumen Penelitian	45
3.9 Pengujian Instrumen	46
3.9.1 Uji Validitas	46
3.9.2 Uji Reliabilitas	46
3.10 Uji Asumsi Klasik.....	47
3.10.1 Uji Normalitas.....	47
3.10.2 Uji Linieritas	47
3.11 Metode Analisis Data.....	48
3.11.1 Analisis Statistik Deskriptif	48
3.11.2 Analisis Statistik Inferensial	49
3.11.3 Analisis Jalur.....	49
3.12 Uji Hipotesis	51

Bab IV: HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Perusahaan.....	52
4.2 Karakteristik Responden	54
4.2.1 Distribusi Responden Berdasarkan Usia.....	54
4.2.2 Distribusi Responden Berdasarkan Pekerjaan	55
4.2.3 Distribusi Responden Berdasarkan Frekuensi Berkunjung	56
4.3 Analisis Statistik Deskriptif	57
4.3.1 Variabel Gaya Hidup.....	57
4.3.2 Variabel Kelompok Referensi.....	58
4.3.3 Variabel Minat Beli.....	60
4.3.4 Variabel Keputusan Pembelian	62
4.4 Hasil Pengujian Instrumen	64

4.4.1 Uji Validitas	64
4.4.2 Uji Reliabilitas	65
4.5 Analisis Statistik Inferensial	65
4.6 Uji Asumsi Klasik.....	67
4.6.1 Uji Normalitas.....	67
4.6.2 Uji Linieritas	67
4.7 Analisis Jalur.....	68
4.8 Pengujian Hipotesis	71
4.9 Hasil dan Pembahasan	74
4.10Perbandingan dengan Penelitian Terdahulu.....	80
4.11 Keterbatasan Penelitian.....	83

Bab V: PENUTUP

5.1 Kesimpulan	84
5.2 Saran.....	85

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	13
Tabel 2.2 Perbedaan Penelitian	16
Tabel 3.1 Definisi Operasional Gaya Hidup	39
Tabel 3.2 Definisi Operasional Kelompok Referensi	39
Tabel 3.3 Definisi Operasional Minat Beli	40
Tabel 3.4 Definisi Operasional Keputusan Pembelian	40
Tabel 3.5 Distribusi Jawaban Kuisisioner	45
Tabel 4.1 Distribusi Jawaban Responden Berdasarkan Usia	54
Tabel 4.2 Distribusi Jawaban Responden Berdasarkan Pekerjaan.....	55
Tabel 4.3 Distribusi Jawaban Respon Berdasarkan Frekuensi Berkunjung	56
Tabel 4.4 Distribusi Jawaban Responden Gaya Hidup	57
Tabel 4.8 Distribusi Jawaban Responden Kelompok Referensi	58
Tabel 4.9 Distribusi Jawaban Responden Minat Beli	60
Tabel 4.10 Distribusi Jawaban Responden Keputusan Pembelian	62
Tabel 4.11 Hasil Uji Validitas.....	64
Tabel 4.12 Hasil Uji Reliabilitas	65
Tabel 4.13 Hasil Uji Normalitas	67
Tabel 4.14 Hasil Uji Linieritas	68
Tabel 4.15 Hasil Uji Koefisien Jalur Model 1	69
Tabel 4.16 Hasil Uji Koefisien Jalur Model 2	69
Tabel 4.17 Ringkasan Koefisien Jalur	70

Tabel 4.18 Pengujian Hubungan Langsung dan Tidak Langsung	71
Tabel 4.19 Tabel Perbandingan.....	80

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Proses Pengambilan Keputusan Konsumen	30
Gambar 2.2 Kerangka Konseptual	35
Gambar 4.1 Ukuran Hipotesis.....	72