

**PENGARUH KELOMPOK REFERENSI DAN PROMOSI TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN *IPHONE* PADA MAHASISWA FAKULTAS
EKONOMI DI UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA**

GERRY NAWAWI

8135152557



*Building
Future
Leaders*

**Skripsi Ini Disusun Sebagai Salah Satu Persyaratan untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Pendidikan Pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri
Jakarta**

PROGRAM STUDI PENDIDIKAN BISNIS

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

2019

***INFLUENCE GROUP REFERENCE AND PROMOTION TOWARDS
PURCHASE DECISION IPHONE IN STUDENTS OF ECONOMIC
FACULTY IN JAKARTA STATE UNIVERSITY***

GERRY NAWAWI

8135152557



*Building
Future
Leaders*

***Thisis is Organized As One of The Requirements for Obtaining Bachelor of
Education at Faculty of Economics State University of Jakarta***

STUDY PROGRAM OF BUSINESS EDUCATION

FACULTY OF ECONOMICS

STATE UNIVERSITY OF JAKARTA

2019

ABSTRAK

GERRY NAWAWI, Pengaruh Kelompok Referensi Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Iphone Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Di Universitas Negeri Jakarta

Penelitian ini dilakukan di Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta, selama 5 bulan terhitung sejak Maret sampai dengan Juli 2019. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh kelompok referensi dan promosi terhadap Keputusan Pembelian *iPhone* pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta di Jakarta. Metode penelitian yang peneliti gunakan adalah metode *survey* dengan pendekatan korelasional, populasi yang digunakan adalah seluruh mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah dengan teknik *Purposive sampling* sebanyak 110 orang. Persamaan regresi yang dihasilkan adalah $\hat{Y} = 27,853 + 0,424 X_1 + 0,258 X_2$. Uji persyaratan analisis yaitu uji normalitas dengan uji *Kolmogorov-Smimov* dengan tingkat signifikansi (α) = 5% atau 0,05 dan menghasilkan tingkat signifikan Y bernilai sebesar 0,054. Karena tingkat signifikansi ketiga variabel tersebut > 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa data tersebut berdistribusi normal dan dapat digunakan dalam analisis selanjutnya. Uji linieritas regresi Y atas X_1 dan Y atas X_2 menghasilkan nilai signifikansi pada *Linearity*, yaitu $0,000 < 0,05$, sehingga disimpulkan bahwa memiliki hubungan yang linier. Dari uji keberartian regresi Y atas X_1 dan X_2 menghasilkan $F_{hitung} > F_{tabel}$, yaitu $31,616 > 3,079$, sehingga dapat disimpulkan bahwa persamaan regresi tersebut signifikan. Selanjutnya, dilakukan uji t dan dihasilkan Y atas X_1 $t_{hitung} = 5,850$ $t_{tabel} = 1,65922$, Y atas X_2 $t_{hitung} = 3,452$ dan $t_{tabel} = 1,65922$. Nilai koefisien korelasi antara variabel kelompok referensi (X_1) terhadap keputusan pembelian (Y) sebesar 0,000 dan nilai koefisien korelasi antara variabel promosi (X_2) terhadap keputusan pembelian (Y) sebesar 0,000. Jadi, terdapat hubungan positif dan signifikan antara kelompok referensi dengan keputusan pembelian, serta hubungan positif dan signifikan antara promosi dengan keputusan pembelian. Dengan demikian, dapat disimpulkan terdapat hubungan yang positif dan signifikan antara kelompok referensi dan promosi dengan keputusan pembelian. Koefisien determinasi Y atas X_1 dan X_2 yang diperoleh sebesar 0,371 yang menunjukkan bahwa 37,1 % variabel keputusan pembelian ditentukan oleh kelompok referensi dan promosi. Sementara itu, sisanya 62,9% dipengaruhi oleh faktor lain.

Kata kunci: Keputusan Pembelian, Kelompok Referensi, Promosi

ABSTRACT

GERRY NAWAWI, *Influence Of Reference Group And Promotion Towards Purchase Decision Iphone On Students Of The Faculty Of Economics At The Jakarta State University*

This research was conducted at the Faculty of Economics, State University of Jakarta, for 5 months since March until July 2019. The purpose of this research is to know the influence of reference groups and promotions to the iPhone buying decision in the Faculty of Economics University of Jakarta State College in Jakarta., the research method that researchers use is the method of survey With correlational approaches, the population used is all students of the faculty of Economics University of Jakarta. The sampling technique used was with the Purposive sampling technique as much as 110 people. The resulting regression equation is $\hat{Y} = 27.853 + 0.424 X1 + 0.258 X2$. Test requirement analysis is a test of normality with Kolmogorov-Smimov test of significance (α) = 5% or 0.05 and generates significant levels. Y is worth 0.054. Because of the significance level of the three variables > 0.05 it can be concluded that the data is distribution is normal and can be used in subsequent analysis. The test linierity of the Y regression over the X1 and Y over X2 resulted in a significance value in Linearity, i.e. $0.000 < 0.05$, so it was concluded that it had a linear relationship. From the continuity test of Y regression over the X1 and X2 resulted Ftabel, which is $31.616 > 3.079$, so it can be concluded that the regression equation is significant. Next, done test T and generated y over X1 Thitung = 5.850 this = 1.65922, Y above X2 Thitung = 3.452 and this = 1.65922. The value of the correlation coefficient between the reference group variable (X1) to the purchase decision (Y) of 0.000 and the correlation coefficient value between the promotion variable (X2) against the purchase decision (Y) of 0.000. So, there.. Positive and significant relationship between the reference group and the purchase decision, as well as the positive and significant relationship between the promotion and the purchase decision. Thus, there can be a positive and significant relationship between reference groups and promotions with purchasing decisions. The coefficient of determination of Y over X1 and X2 obtained amounted to 0.371 indicating that 37.1% of the purchase decision variables are determined by the reference and promotion groups. Meanwhile, the remaining 62.9% is influenced by other factors.

Keywords: Purchase Decision, Group Reference, Promotion






LEMBAR PENGESAHAN

Penanggung Jawab

Dekan Fakultas Ekonomi



Prof. Dr. Dedi Purwana ES, M.Bus
NIP. 196712071992031001

Nama	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
1. <u>Dra. Dientje Griandini, M.Pd</u> NIP. 195507221982012001	Ketua Penguji		9 Agustus 2019
2. <u>Dita Puruwita, S.Pd., M.Si</u> NIP. 198209082010122004	Penguji Ahli		9 Agustus 2019
3. <u>Terrylina Arvinta Monoarfa S.E, M.M</u> NIDK. 8854660018	Sekretaris		12 Agustus 2019
4. <u>Dr. Corry Yohana, M.M.</u> NIP. 195909181985032011	Pembimbing I		9 Agustus 2019
5. <u>Ryna Parlyna, MBA</u> NIP. 197701112008122003	Pembimbing II		9 Agustus 2019

Tanggal Lulus: 31 Juli 2019

PERNYATAAN ORISINALITAS

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Skripsi ini merupakan karya asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik sarjana, baik di Universitas Negeri Jakarta maupun di Perguruan Tinggi lain.
2. Skripsi ini belum dipublikasikan, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
3. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di Universitas Negeri Jakarta.

Jakarta, 31 Juli 2018

Yang membuat pernyataan



Gerry Nawawi

NIM. 8135152557

LEMBAR MOTTO DAN PERSEMBAHAN

Motto:

“Sukses adalah saat persiapan dan kesempatan bertemu.”

*“Everyone You Meet is Fighting A Battle You Know Nothing About. So Be Kind,
Always.”*

“It’s Not Who You’re Underneath, It’s What You Do That Defines You”

Skripsi ini saya persembahkan untuk:

Ibu, Bapak dan kakak tercinta yang selalu setia tiada henti menyayangi dengan tulus, mendukung dalam memberikan dukungan selama hidup saya, selalu mendoakan saya, selalu menyemangati dan mempercayai saya untuk dapat meraih mimpi agar menjadi pribadi yang bermanfaat. Saya persembahkan juga skripsi saya ini untuk Bu Corry dan Mam Ryna yang telah banyak berjasa dalam membimbing, sehingga skripsi ini terselesaikan.

Semoga kehidupan kita dipermudah segala urusannya dan selamat di dunia maupun akhirat, serta dapat berkumpul di Surga-Nya dan semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi orang lain.

KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat-Nya dengan memberikan kemudahan dan kelancaran dalam menyelesaikan skripsi dengan judul “Pengaruh Kelompok Referensi Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Iphone Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Di Universitas Negeri Jakarta”.

Skripsi ini disusun sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar sarjana pendidikan pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta. Dalam penyusunan skripsi ini, peneliti menyadari masih terdapat kekurangan dan skripsi ini tidak mungkin terselesaikan tanpa bantuan dari berbagai pihak.

Dalam kesempatan ini peneliti ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Dr. Corry Yohana, M.M. selaku dosen pembimbing I yang telah banyak berjasa dalam memberikan ilmu, motivasi, arahan, saran, dukungan, perhatian dan kesabaran dalam membimbing penulisan skripsi ini.
2. Ryna Parlyna, MBA selaku dosen pembimbing II sekaligus dosen pembimbing akademik yang telah banyak berjasa dalam memberikan bimbingan, ilmu, telah meluangkan waktu, tenaga, pikiran, perhatian, dukungan, saran yang membangun, motivasi dan juga telah banyak mengajarkan kebaikan selama masa perkuliahan saya dan dalam penelitian ini.
3. Seluruh dosen Fakultas Ekonomi, khususnya dosen-dosen Program Studi Pendidikan Bisnis yang telah memberikan ilmu yang berguna.

4. Prof. Dr. Dedi Purwana ES, M.Bus selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
5. Seluruh mahasiswa Fakultas Ekonomi yang telah meluangkan waktunya dalam membantu penelitian ini.
6. Kedua orang tua tercinta yaitu, Ibu Beng Lie dan Bapak Ferry Nawawi, serta kakak saya Arie Nawawi yang selalu setia mendukung, memberikan semangat baik secara materil maupun moril, menemani dan menyayangi dengan tulus.
7. Teman-teman seperjuangan Pendidikan Bisnis 2015 terkhususnya Aryoga Dimas Trianda, Bramantyo Deantama, Muhammad Rafi, Rachmah Vidya Sari, Varian Giovanni dan Wahyu Kuncoro, dan juga teman-teman sebimbingan yang saling membantu sehingga penelitian ini dapat terselesaikan.

Peneliti menyadari sepenuhnya bahwa, dalam menyusun skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Hal ini dikarenakan keterbatasan dan kemampuan peneliti. Oleh karena itu, saran dan kritik dari berbagai pihak sangat peneliti harapkan.

Jakarta, Juli 2019

Gerry Nawawi