

**“PENGARUH KELAS SOSIAL, GAYA HIDUP DAN MOTIVASI
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SMARTPHONE MEREK
SAMSUNG DI SURABAYA BARAT”**

SKRIPSI

**Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Dalam Memperoleh Gelar Sarjana Manajemen
Program Studi Manajemen**



Diajukan oleh :

ANWAR IBRAHIM

NPM :13420121

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS WIJAYA KUSUMA SURABAYA

2018

SURAT PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Anwar Ibrahim

NPM : 13420121

Alamat : JL.Menganti sepat lidah kulon gg. Puri indah no
551

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Ekonomi

dengan ini menyatakan bahwa skripsi dengan judul **“PENGARUH KELAS SOSIAL, GAYA HIDUP DAN MOTIVASI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SMARTPHONE MEREK SAMSUNG DI SURABAYA BARAT”** adalah benar-benar karya saya sendiri dan bebas dari plagiat, dan apabila pernyataan ini terbukti tidak benar maka saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Demikian surat pernyataan ini saya buat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Surabaya, 28 Desember 2018

Yang membuat pernyataan



(Anwar Ibrahim)

NPM : 13420121

SKRIPSI
PENGARUH KELAS SOSIAL, GAYA HIDUP DAN MOTIVASI
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SMARTPHONE
MERKE SAMSUNG DI SURABAYA BARAT

Diajukan oleh :
Anwar Ibrahim
NPM : 13420121

TELAH DISETUJUI DAN DITERIMA DENGAN BAIK OLEH

DOSEN PEMBIMBING



Dwi Indah Mustikorini, SE., MM.

Tanggal, 8 Januari 2018

KETUA PROGRAM STUDI



Dr. Siti Djamilah, SE., M.Si.

Tanggal, 8 Januari 2018

Skripsi
**“PENGARUH KELAS SOSIAL, GAYA HIDUP DAN MOTIVASI
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SMARTPHONE MEREK
SAMSUNG DI SURABAYA BARAT”**

Dipersiapkan dan disusun oleh :

ANWAR IBRAHIM

NPM : 13420121

Susunan dewan penguji

Pembimbing Utama



Dwi Indah Mustikorini, SE.MM

Ketua Tim Penguji



Wiwik Herawati, SE.MM

Anggota Tim Penguji



Evianah, SE.M.Si

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan

Untuk memperoleh gelar sarjana manajemen

Tanggal 21 - Februari - 2018



Dr. Siti Djamilah, SE,M.Si

Ketua Program Studi

KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah SWT, karena dengan kasih sayang-Nya penulisan skripsi dengan judul **“PENGARUH KELAS SOSIAL, GAYA HIDUP DAN MOTIVASI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SMARTPHONE MEREK SAMSUNG DI SURABAYA BARAT”** akhirnya dapat diselesaikan dengan baik. Skripsi ini disusun dan disajikan untuk memenuhi salah satu persyaratan guna meraih gelar Srata I pada Fakultas Ekonomi Universitas Wijaya Kusuma Surabaya.

Peneliti menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini tidak akan terwujud tanpa adanya bantuan dan dorongan dari berbagai pihak. Sehubungan dengan itu, maka pada kesempatan ini peneliti dengan perasaan tulus serta syukur guna menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar – besarnya kepada :

1. Bapak Prof. H. Sri Harmadji, dr., Sp.THT-KL (k), selaku rektor Universitas Wijaya Kusuma Surabaya.
2. Bapak Drs.Ec Iman Karyadi,MM.,Ak.,CA selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Wijaya Kusuma Surabaya.
3. Dr.Siti Djamila.SE.M.Si selaku Ketua Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Wijaya Kusuma Surabaya.
4. Dwi Indah Mustikorini, SE, MM, selaku Dosen Pembimbing dengan sabar dan ikhlas memberikan arahan kepada penulis dalam proses penyusunan skripsi mulai awal hingga akhir.

5. Dosen Wali Maqbullla Arochman, SE, M.AK. yang senantiasa memberikan motivasi guna penyelesaian tugas akhir studi di fakultas ekonomi.
6. Kedua orang tua yang selalu mendukung dan mendoakan saya agar dapat menyelesaikan skripsi ini.
7. Teman – teman komunitas vainglory brainless af dan vesparia yang selalu mensupport untuk menyelesaikan skripsi ini.
8. Peneliti menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, dikarenakan adanya keterbatasan waktu, tenaga dan pikiran dalam menyusun skripsi ini. Dimana kesempurnaan hanya milik Allah SWT semata. Namun demikian dengan segala kerendahan hati peneliti berharap skripsi ini dapat bermanfaat bagi rekan-rekan yang membacanya. Akhir kata, peneliti mengharapkan adanya kritik dan saran-saran yang sifatnya membangun dari rekan-rekan yang lain.

Surabaya, 28 Desember 2017

Anwar Ibrahim

DAFTAR ISI

COVER	i
SURAT PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
LEMBAR PENGESAHAN DEWAN PENGUJI	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
ABSTRAK	xiii
BAB I : PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Tujuan Penelitian	5
1.4 Manfaat Penelitian	6
BAB II : TELAAH PUSTAKA	7
2.1 Landasan Teori	7
2.1.1 Pemasaran	7
2.1.2 Kelas Sosial	9
2.1.3 Gaya Hidup	12
2.1.4 Motivasi	16
2.1.5 Definisi Keputusan Pembelian	16
2.1.6 Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan	

Pembelian.....	18
2.1.7 Proses Keputusan Pembelian	23
2.2 Penelitian Terdahulu	29
2.3 Hipotesis dan Model Analisis	30
2.4 Model Analisi.....	31
BAB III METODE PENELITIAN	32
3.1. Pendekatan Penelitian	32
3.2. Populasi dan Sampel	32
3.3. Variabel Penelitian	33
3.4. Definisi Operasional	34
3.5. Jenis dan Sumber Data	38
3.5.1. Jenis Data	38
3.5.2. Sumber Data	38
3.6. Prosedur Pengumpulan Data	39
3.7. Teknik Analisis	39
3.7.1. Analisis Diskriptif	39
3.7.2. Analisis Regresi Linier Berganda.....	41
3.7.3. Uji Validitas dan Reliabilitas	42
3.7.3.1. Uji Validitas.....	42
3.7.3.2. Uji Realibilitas.....	43
3.7.4. Analisis Koefisien Korelasi (R)	43
3.7.5. Analisis Koefisien Determinasi (R ²)	44
3.7.6. Pengujian Hipotesis.....	45

3.7.6.1. Uji F (Uji Serempak).....	45
3.7.6.2 Uji T (Uji Parsial).....	46
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	47
4.1. Gambaran Umum Subyek Penelitian	47
4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan	47
4.1.2 Gambaran Produk	48
4.2 Hasil Penelitian	49
4.2.1 Pelaksanaan Penelitian.....	49
4.2.2 Deskriptif Responden.....	50
4.2.2.1. Diskriptif Jenis Kelamin Responden.....	50
4.2.2.2 Diskriptif Usia Responden	51
4.2.2.3. Diskriptif Tingkat Pendidikan Responden	52
4.2.2.4. Diskriptif Pekerjaan Responden.....	53
4.2.2.5. Diskriptif Lama Penggunaan Responden.....	54
4.2.3. Tanggapan Responden	55
4.2.3.1. Tanggapan Responden Tentang Kelas Sosial (X1).....	55
4.2.3.2. Tanggapan Responden Tentang Gaya Hidup (X2).....	57
4.2.3.3. Tanggapan Responden Tentang Motivasi (X3).....	59
4.2.3.4. Tanggapan Responden Tentang Keputusan Konsumen (Y)	61
4.3 Uji Validitas dan Relibilitas	62
4.3.1 Uji Validitas	62
4.3.2 Uji Reliabilitas	64

4.4 Uji Asumsi Klasik	65
4.4.1 Uji Multikolinearitas	65
4.4.2 Uji Heteroskedastisitas.....	66
4.4.3 Normalitas.....	68
4.5 Analisis Regresi Linier Berganda	69
4.6 Penujian Hipotesis.....	71
4.6.1 Pengujian Hipotesis Pertama	71
4.6.1.1 Uji F	71
4.6.2 Pengujian Hipotesis Kedua	74
4.6.2.1 Uji t.....	74
4.6.2.2 Kelas Sosial Mempunyai Pengaruh Yang Positif Terhadap Keputusan Pembelian.....	75
4.6.2.3 Gaya Hidup Mempunyai Pengaruh Yang Positif Terhadap Keputusan Pembelian.....	76
4.6.2.4 Motivasi Mempunyai Pengaruh Yang Positif Terhadap Keputusan Pembelian	77
4.6.3 Pengujian Hipotesis Ketiga	78
4.7 Pembahasan.....	79
BAB V SIMPULAN,SARAN,DAN KETERBATASAN	82
5.1 Kesimpulan	82
5.2. Saran	83
DAFTAR PUSTAKA	84
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Table 2.1	Penelitian Terdahulu	29
Tabel 4.1	Diskriptif Responden Menurut Jenis Kelamin	50
Tabel 4.2	Diskriptif Responden Berdasarkan Usia	51
Tabel 4.3	Distribusi Responden menurut Tingkat Pendidikan	52
Tabel 4.4	Diskriptif Jenis Pekerjaan Responden	53
Tabel 4.5	Diskriptif Lama Penggunaan Responden.....	54
Tabel 4.6	Hasil Uji Validitas.....	63
Tabel 4.7	Hasil Uji Reabilitas	64
Tabel 4.8	Hasil Uji Multikolinearitas	65
Tabel 4.9	Ringkasan Hasil Estimasi Regresi	69
Tabel 4.10	Nilai Uji F	71
Tabel 4.11	Koefisien Determinasi	73

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Model Pembelian Lima Tahap	23
Gambar 2.2	Langkah-Langkah Antara Evaluasi Alternatif Dan Keputusan Konsumen	27
Gambar 3.1	Kurva Uji F	45
Gamabr 3.2	Kurva Uji T	46
Gambar 4.1	Pengujian Heteroskedastisitas	67
Gambar 4.2	Pengujian Normalitas	68
Gambar 4.3	Kurva Distribusi F	72
Gambar 4.4	Kurva Distribusi t Kelas Sosial (X_1)	76
Gambar 4.5	Kurva Distribusi t Gaya Hidup (X_2)	77
Gambar 4.6	Kurva Distribusi t Motivasi (X_3)	78

ABSTRACT

This study aims to look at the factor that influence consumer behavior in a person's decision-making process to buy smartphone Samsung . The sampling method used is the method of non-probability purposive sample (purposive sampling) . The samples in this study were 125 customers that use Samsung and then performed an analysis of the data obtained by using the analysis of quantitative and qualitative data . Quantitative analysis includes : validity and reliability , the classic assumption test , multiple regression analysis , hypothesis testing via t test and F test , and the coefficient of determination (R^2) . Qualitative analysis is the interpretation of the data obtained in the study and the results of data processing that has been carried out by members information and explanation .

The data that have met the test of validity , reliability testing and test assumptions classical processed to produce a regression equation as follows :

$$Y = 0.237 + 0.144 X1 + 0.154 X2 + 0,588 X3 + e$$

Customer decisions variable (Y) , Social class (X1) , life style (X2) , and motivation (X3) . Hypothesis testing using t-test showed that the three independent variables studied proved to be significantly partial effect on the dependent variable Customer decisions . Then through the F test can be seen that all three independent variables were examined simultaneously affect the dependent variable Customer decisions . Figures R Square of 0.676 indicates that 68 percent of the variable Customer decisions can be explained by four variabelin dependent in the regression equation . While the remaining 32 percent is explained by other variables outside the three variables used in this study .

Keywords : Social class, Life Style, Motivation, and Customer Decisions

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk melihat faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen dalam proses pengambilan keputusan seseorang untuk membeli smartphone Samsung. Metode pengambilan sampel yang digunakan adalah metode purposive sampling non probability (purposive sampling). Sampel dalam penelitian ini adalah 125 pelanggan yang menggunakan Samsung dan kemudian melakukan analisis terhadap data yang diperoleh dengan menggunakan analisis data kuantitatif dan kualitatif. Analisis kuantitatif meliputi: validitas dan reliabilitas, uji asumsi klasik, analisis regresi berganda, uji hipotesis melalui uji t dan uji F, dan koefisien determinasi (R^2). Analisis kualitatif adalah interpretasi data yang diperoleh dalam penelitian dan hasil pengolahan data yang telah dilakukan oleh anggota informasi dan penjelasan.

Data yang telah memenuhi uji validitas, uji reliabilitas dan uji asumsi klasik diproses untuk menghasilkan persamaan regresi sebagai berikut:

$$Y = 0.237 + 0.144 X_1 + 0.154 X_2 + 0,588 X_3 + e$$

Variabel keputusan pelanggan (Y), kelas sosial (X_1), gaya hidup (X_2), dan motivasi (X_3). Uji hipotesis menggunakan uji t menunjukkan bahwa ketiga variabel bebas yang diteliti terbukti berpengaruh secara parsial terhadap variabel dependen Keputusan pelanggan. Kemudian melalui uji F dapat diketahui bahwa ketiga variabel independen tersebut diteliti secara bersamaan mempengaruhi variabel dependen Keputusan pelanggan. Angka R Square sebesar 0,676 menunjukkan bahwa 68 persen variabel Keputusan pelanggan dapat dijelaskan oleh empat variabel yang bergantung pada persamaan regresi. Sedangkan sisanya 32 persen dijelaskan oleh variabel lain diluar tiga variabel yang digunakan dalam penelitian ini.

Kata kunci: Kelas sosial, Gaya Hidup, Motivasi, dan Keputusan Pelanggan