

SKRIPSI

TRIDA YULITA

**PENGARUH KELOMPOK ACUAN, KELAS SOSIAL DAN GAYA
HIDUP TERHADAP PENGAMBILAN KEPUTUSAN
BEROLAHRAGA PARA ANGGOTA
ATLAS SPORT CLUB**



No. INDUK	0004 / 06
TGL TERIMA	2 Mei 2005
B E L I	FE-M
M A D I H	
N O . B U K U	FE-YUL PS-i
K O P: KF	1 C SATU

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA
S U R A B A Y A**

2004

PENGARUH KELOMPOK ACUAN, KELAS SOSIAL DAN GAYA
HIDUP TERHADAP PENGAMBILAN KEPUTUSAN
BEROLAHHRAGA PARA ANGGOTA *ATLAS SPORT CLUB*

SKRIPSI

Ini diajukan kepada

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA SURABAYA

untuk memenuhi sebagian persyaratan

memperoleh gelar Sarjana Ekonomi

Jurusan Manajemen

OLEH :

TRIDA YULITA

3103000332

JURUSAN MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA

SURABAYA

2004

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh : Trida Yulita NRP. 3103000332

Telah diuji pada tanggal : 08 Juli 2004. Dan dinyatakan LULUS oleh

Ketua Tim Pengaji:

Arini, SE, MM

Mengetahui:

Dekan,

Ketua Jurusan,

Drs. Simon Haryanto, Ak.

Drs. Ec. N. Agus Sunarjanto, MM.

LEMBAR PERSETUJUAN

Skripsi

PENGARUH KELOMPOK ACUAN, KELAS SOSIAL DAN GAYA HIDUP
TERHADAP PENGAMBILAN KEPUTUSAN BEROLAHRAGA PARA ANGGOTA
ATLAS SPORT CLUB

OLEH :
TRIDA YULITA
3103000332

TELAH DISETUJUI DAN DITERIMA UNTUK DIAJUKAN KE TIM PENGUJI



Dosen Pembimbing I, Dra. Ec. Sri Yunan Budiarsi, MS



Dosen Pembimbing II, Aries Heru Prasetyo, SE.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan berkat dan Rahmat-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini sebagai pemenuhan salah satu syarat dalam perolehan gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.

Dalam penyelesaian penulisan skripsi ini, penulis telah berusaha dengan sebaik mungkin. Penulis juga menyadari akan terbatasnya waktu, kemampuan, serta pengalaman yang dimiliki. Oleh karena itu, penulis bersedia menerima kritik dan saran yang sangat bermanfaat dalam penyempurnaan skripsi ini.

Pada kesempatan ini penulis hendak menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Bapak Drs. Simon Hariyanto, Ak, selaku Dekan Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
2. Bapak Drs. Ec. N. Agus Sunaryanto, MM, selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
3. Bapak Dra. Ec. Sri Yunan Budiarsi, MS selaku dosen pembimbing I yang telah banyak meluangkan waktu, tenaga, dan pikirannya untuk membimbing penulisan skripsi ini.
4. Bapak Aries Heru Prasetyo, SE., selaku dosen pembimbing II yang telah banyak meluangkan waktu, tenaga, dan pikirannya untuk membimbing penulisan skripsi ini.

5. Para dosen pendidik semua mata kuliah serta teman-teman yang secara langsung maupun tidak langsung turut memberikan saran dalam penyelesaian skripsi ini.
6. Teman-temanku khususnya Tri, dan Me Fang yang senantiasa memberikan dukungan dalam penyelesaian skripsi ini.
7. Papa, mama, cece ita, vivi, koko uke dan saudaraku yang senantiasa memberikan dukungan dan juga dorongan semangat dalam penyelesaian skripsi ini.

Akhir kata, dengan segala keterbatasan maka kritik dan saran yang membangun dari berbagai pihak sangat diharapkan. Semoga penulisan skripsi ini bermanfaat bagi semua pihak.

Surabaya, Juni 2004

Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	iii
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR	viii
DAFTAR LAMPIRAN	ix
ABSTRAKSI	x
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Permasalahan	1
1.2 Perumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian	5
1.4 Manfaat Penelitian	5
1.4.1 Manfaat Akademis	5
1.4.2 Manfaat Praktis	6
1.5 Sistematika Penulisan Skripsi	6
BAB 2 TINJAUAN KEPUSTAKAAN	8
2.1 Penelitian Terdahulu	8
2.2 Landasan Teori	9
2.2.1 Pengertian Pemasaran	9
2.2.2 Pengertian Manajemen Pemasaran	10
2.2.3 Perilaku Konsumen	11
2.2.3.1 Pengertian Perilaku Konsumen	11

2.2.3.2 Variabel-variable dalam mempelajari	
Perilaku Konsumen	12
2.2.4 Kelompok Acuan	13
2.2.4.1 Definisi Kelompok Acuan	13
2.2.5 Kelas Sosial.....	14
2.2.5.1 Definisi Kelas Sosial	14
2.2.6 Gaya Hidup	15
2.2.6.1 Pengertian Gaya Hidup.....	15
2.2.6.2 Inventarisasi Gaya Hidup Konsumsi	16
2.2.7 Pengambilan Keputusan Konsumen	17
2.2.7.1 Definisi Pengambilan Keputusan Konsumen ..	17
2.2.7.2 Tipe-tipe Pengambilan Keputusan Pembelian.	18
2.2.7.3 Proses Pengambilan Keputusan Pembelian	19
2.2.7.4 Peran Pengambilan Keputusan Pembelian	22
2.2.8 Pengaruh Kelompok Acuan terhadap	
Pengambilan Keputusan	23
2.2.9 Pengaruh Kelas Sosial terhadap	
Pengambilan Keputusan	23
2.2.10 Pengaruh Gaya Hidup terhadap	
Pengambilan Keputusan	24
2.3 Hipotesis.....	25
BAB 3 METODE PENELITIAN	26
3.1 Desain Penelitian	26

3.2	Identifikasi Variabel	26
3.3	Definisi Operasional	26
3.4	Jenis dan Sumber Data	28
3.4.1	Jenis Data	28
3.4.2	Sumber Data	28
3.5	Pengukuran Data	29
3.6	Alat dan Metode Pengumpulan Data	29
3.7	Populasi, Sampel dan Teknik Pengambilan Sampel	30
3.7.1	Populasi	30
3.7.2	Sampel	30
3.7.3	Teknik Pengambilan Sampel	31
3.8	Teknik Pengambilan Data	31
3.9	Teknik Analisis Data	31
3.10	Prosedur Pengujian Hipotesis	34
BAB 4	ANALISIS DAN PEMBAHASAN	37
4.1	Gambaran Umum Perusahaan	37
4.1.1	Sejarah Singkat Atlas Sport Club	37
4.1.2	Struktur Organisasi	40
4.1.3	Kebijakan yang Dijalankan	43
4.2	Deskripsi Hasil Penelitian	48
4.3	Analisis Data	51
4.3.1	Analisis Regresi Linier Berganda	51
4.3.2	Analisis Koefisien Korelasi Berganda	53

4.3.3	Analisis Koefisien Determinasi Berganda.....	54
4.3.4	Analisis Korelasi dan Determinasi secara parsial.....	54
4.4	Prosedur Pengujian Hipotesis	55
4.4.1	Uji F	55
4.4.2.	Uji t.....	57
4.5	Pembahasan.....	59
BAB 5	SIMPULAN DAN SARAN	63
5.1	Simpulan.....	63
5.2	Saran.....	64

DAFTAR KEPUSTAKAAN

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Nomor:	Halaman
4.1. Kelompok Responden Berdasarkan <i>Jenis Kelamin</i>	48
4.2. Kelompok Responden Berdasarkan <i>Status</i>	48
4.3. Kelompok Responden Berdasarkan <i>Usia</i>	49
4.4. Kelompok Responden Berdasarkan <i>Pendidikan</i>	49
4.5. Kelompok Responden Berdasarkan <i>Pekerjaan</i>	50
4.6. Kelompok Responden Berdasarkan <i>Penghasilan</i>	50
4.7. Kesimpulan Karakteristik Responden Atlas Sport Club.....	51
4.8. Hasil Analisis Regresi.....	52

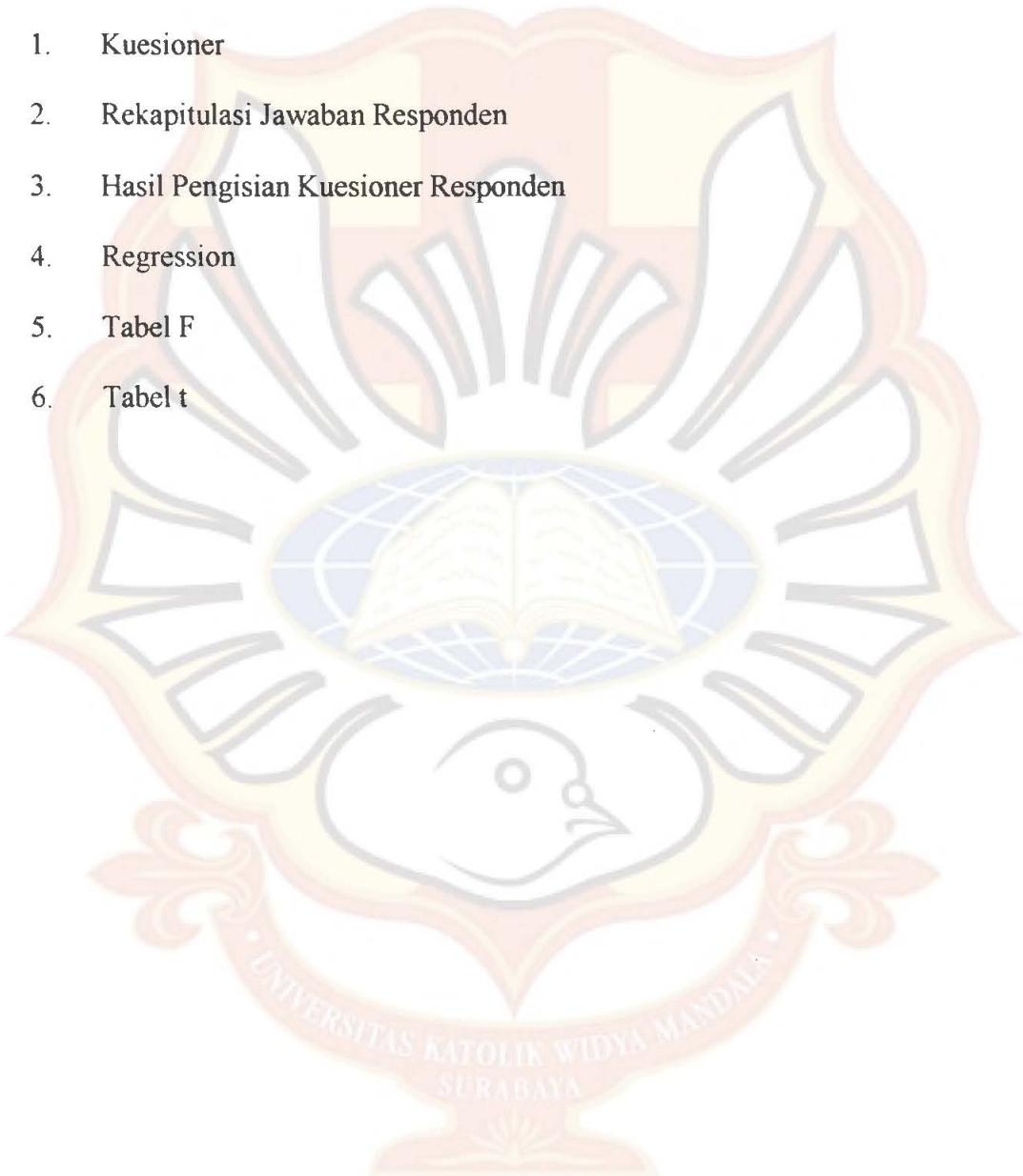
DAFTAR GAMBAR

Nomor		Halaman
2.1.	Proses Pengambilan Keputusan Konsumen Individual.....	20
2.2	Awareness Set	20
4.1	Struktur Organisasi	40
4.2	Distribusi Kriteria Penerimaan dan Penolakan Hipotesis secara Simultan	56
4.3	Kurva uji t	58

DAFTAR LAMPIRAN

Nomor:

1. Kuesioner
2. Rekapitulasi Jawaban Responden
3. Hasil Pengisian Kuesioner Responden
4. Regression
5. Tabel F
6. Tabel t



ABSTRAKSI

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor kelas sosial, kelompok acuan dan gaya hidup secara simultan terhadap pengambilan keputusan *Atlas Sport Club* Surabaya selain itu juga ingin mengetahui faktor kelas sosial, kelompok acuan dan gaya hidup secara parsial terhadap pengambilan keputusan *Atlas Sport Club* Surabaya dan mengetahui faktor yang dominan mempengaruhi pengambilan keputusan *Atlas Sport Club* Surabaya.

Populasi dalam penelitian ini adalah berjumlah 750 orang dan kuesioner yang dibagikan pada responden (sampel) berjumlah 238. Teknik analisis yang dipergunakan yaitu: analisis regresi linier berganda, analisis koefisien determinasi berganda (R^2), analisis koefisien korelasi berganda (R), analisis koefisien korelasi parsial (r), analisis kofisien determinasi parsial (r^2).

Koefisien korelasi berganda (R) menunjukkan nilai 0,856 yang berarti bahwa secara bersama-sama (simultan) variabel bebas kelompok acuan, kelas sosial, dan gaya hidup memiliki pengaruh yang kuat terhadap pengambilan keputusan (Y). Hasil $F_{hitung} = 213,075$ lebih besar dari $F_{tabel} = 2,64$ maka H_0 ditolak yang berarti terdapat pengaruh yang kuat dan signifikan terhadap variabel tidak bebas (pengambilan keputusan). Koefisien determinasi berganda (*R-square*) = 0,732 berarti sebesar 73,2 % perubahan dari variabel pengambilan keputusan dapat dijelaskan oleh variabel-variabel: kelompok acuan (X_1), kelas sosial (X_2), dan gaya hidup (X_3) di dalam model, sedangkan sisanya sebesar 26,8 % adalah dijelaskan diluar model tersebut.

Koefisien korelasi parsial kelompok acuan (rx_1) sebesar 0,437 dan hasil $t_{hitung} = 7,439$ lebih besar dari t tabel (1,970). Koefisien korelasi parsial kelas sosial (rx_2) sebesar 0,495 dan hasil $t_{hitung} = 8,710$ lebih besar dari t tabel (1,970). Dan Koefisien korelasi parsial gaya hidup (rx_3) sebesar 0,634 dan hasil $t_{hitung} = 12,529$ lebih besar dari t tabel (1,970). Dari nilai koefisien korelasi parsial terlihat bahwa nilai koefisien korelasi parsial gaya hidup (rx_3) memiliki nilai terbesar (0,634) dan didukung dengan nilai t hitung (12,529) terbesar dibandingkan dengan variabel bebas yang lain yaitu kelompok acuan dan kelas sosial.