

**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 I I K A D I H	FE-m
No. BUKU	FE-m YUL DS-i
KOP. KF	1 CSATU

**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  
BEROLAHRAGA 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**

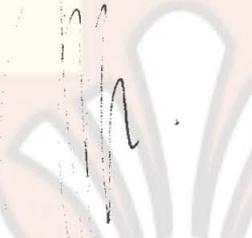
**2004**

## LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh : Trida Yulita NRP. 3103000332

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

Ketua Tim Penguji:

  
Arini, SE, MM

Mengetahui:

Dekan,

Ketua Jurusan,



**Drs. Simon Hariyanto, 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

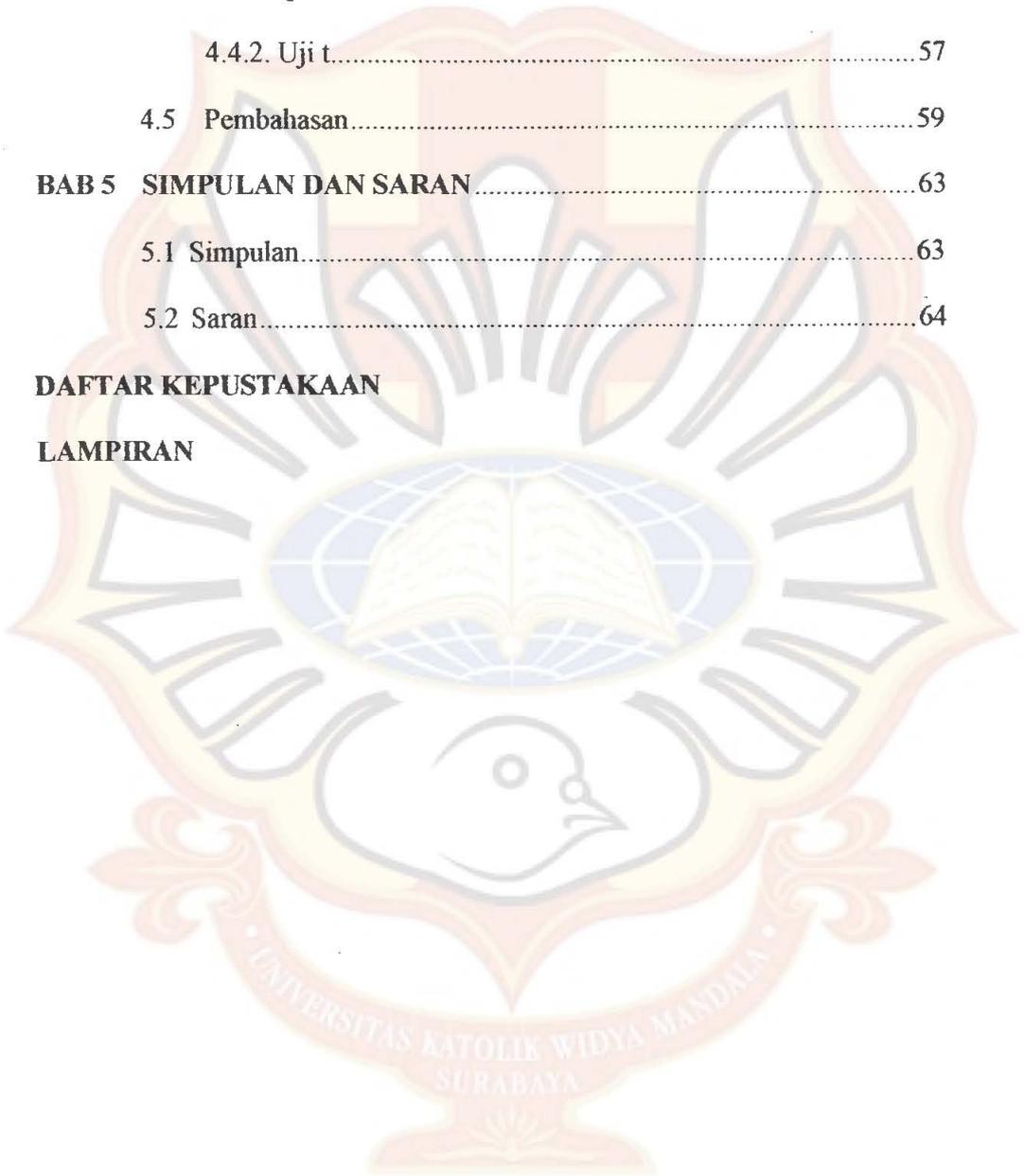
## DAFTAR ISI

<b>KATA PENGANTAR</b> .....	i
<b>DAFTAR ISI</b> .....	iii
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	vii
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	viii
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	ix
<b>ABSTRAKSI</b> .....	x
<b>BAB 1 PENDAHULUAN</b> .....	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
<b>BAB 2 TINJAUAN KEPUSTAKAAN</b> .....	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-variabel 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
<b>BAB 3</b>	<b>METODE PENELITIAN .....</b>	<b>26</b>
3.1	Desain Penelitian .....	26

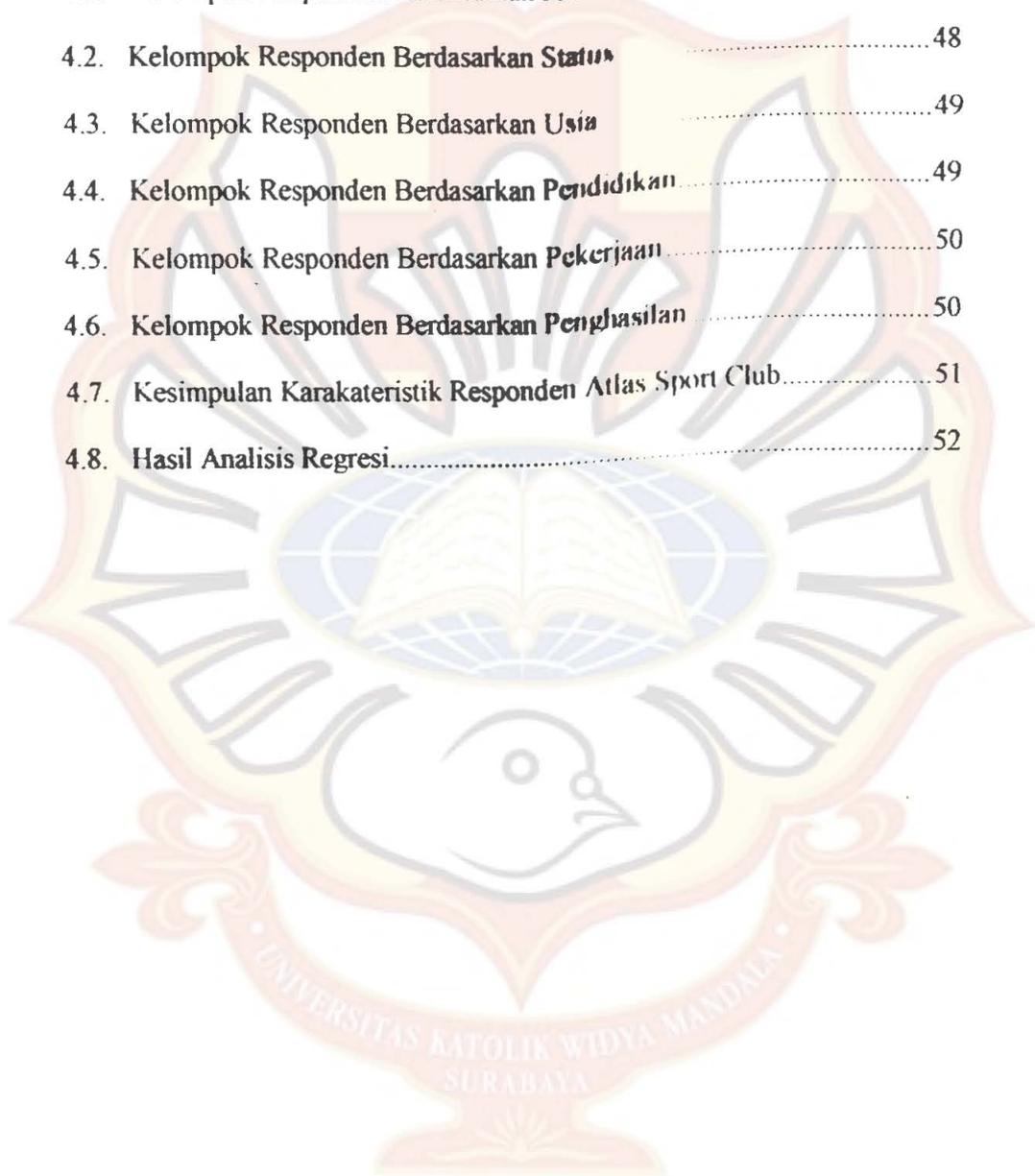
3.2	Identifikasi Variabel.....	26
3.3	Definisi Operasional.....	26
3.4	Jenis dan Sumber Data.....	28
3.4.1	Jenis Data.....	28
3.4.2	Sumber Data.....	28
3.5	Pengukuran Data.....	29
3.6	Alat dan Metode Pengumpulan Data.....	29
3.7	Populasi, Sampel dan Teknik Pengambilan Sampel.....	30
3.7.1	Populasi.....	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
<b>BAB 4</b>	<b>ANALISIS DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>37</b>
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
<b>BAB 5 SIMPULAN DAN SARAN.....</b>	<b>63</b>
5.1 Simpulan.....	63
5.2 Saran.....	64
<b>DAFTAR KEPUSTAKAAN</b>	
<b>LAMPIRAN</b>	



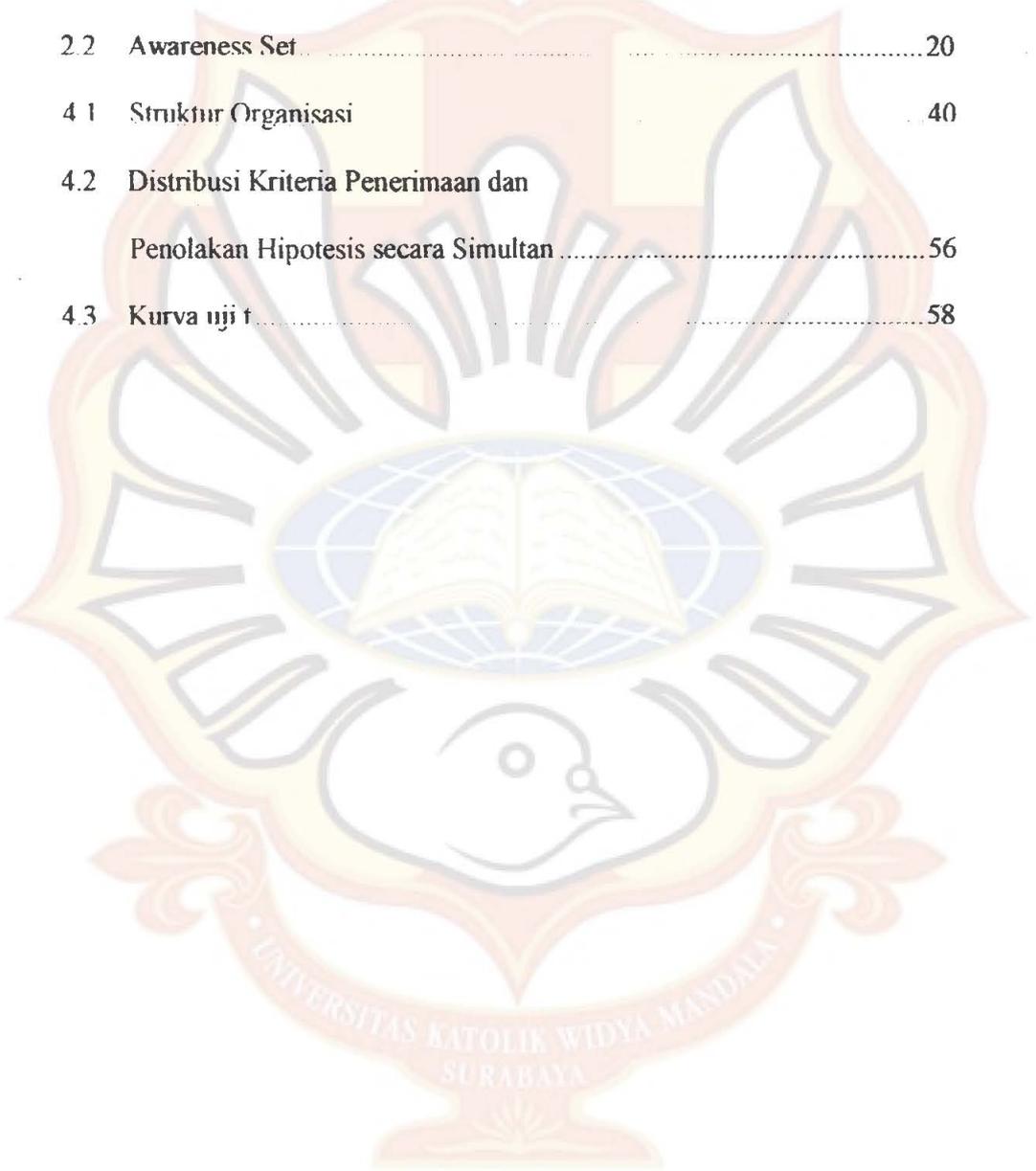
## DAFTAR TABEL

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



## DAFTAR GAMBAR

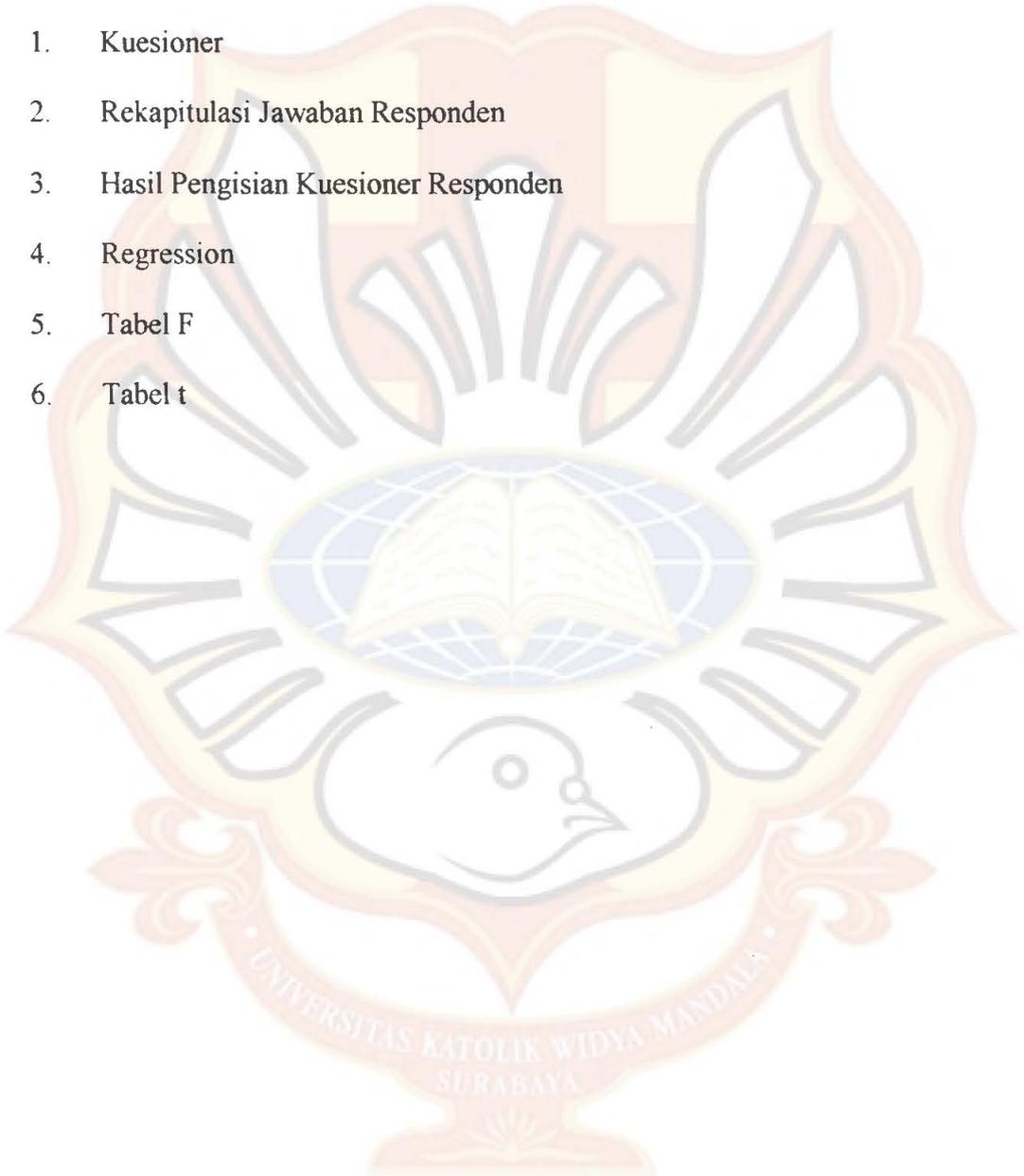
Nomor	Halaman
2.1. Proses Pengambilan Keputusan Konsumen Individual .....	20
2.2 Awareness Set .....	20
4.1 Struktur Organisasi .....	40
4.2 Distribusi Kriteria Penerimaan dan Penolakan Hipotesis secara Simultan .....	56
4.3 Kurva uji t .....	58



## 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 koefisien 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 ( $r_{x_1}$ ) sebesar 0,437 dan hasil  $t_{hitung} = 7,439$  lebih besar dari  $t$  tabel (1,970). Koefisien korelasi parsial kelas sosial ( $r_{x_2}$ ) sebesar 0,495 dan hasil  $t_{hitung} = 8,710$  lebih besar dari  $t$  tabel (1,970). Dan Koefisien korelasi parsial gaya hidup ( $r_{x_3}$ ) 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 ( $r_{x_3}$ ) 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.