

**PENGARUH KELOMPOK REFERENSI TERHADAP KEPUTUSAN
PEMBELIAN MOTOR HONDA BEAT**

(Studi Kasus pada Konsumen Honda Tirto Agung Motor Sidoarjo).

SKRIPSI

Ditulis Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Guna Memperoleh Gelar Sarjana

Ekonomi Syariah (S.E)



Oleh :

ISRUL SALAFIAH

9313.010.16

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARI'AH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI KEDIRI**

2023

HALAMAN PERSETUJUAN

PENGARUH KELOMPOK REFERENSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN MOTOR HONDA BEAT.

(Studi Kasus Konsumen Pada Honda Tirto Agung Motor Sidoarjo).

ISRUL SALAFIAH

NIM. 9.313.010.16

Disetujui Oleh,

Pembimbing I



Dr. Hj. Naning Fatmawatie, SE, MM.

NIP. 19740528 200312 2001

Pembimbing II



Oktaria Ardika Putri, S.Si, MM.

NIP. 19931005 201903 2 017

NOTA DINAS

Nomor :
Lampiran : 4 (empat) berkas
Hal : Bimbingan Skripsi

Kediri, 30 Juni 2023

Kepada
Yth, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Intitut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri
Di
Jalan Sunan Ampel 07 – Negonggo
Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Memenuhi permintaan bapak Dekan untuk membimbing penyusunan Skripsimahasiswa di bawah ini:

Nama : ISRUL SALAFIAH
NIM : 9313.010.16
Judul : Pengaruh Kelompok Referensi Terhadap Keputusan Pembelian Motor Honda Beat (Studi Kasus pada Konsumen Honda Tirto Agung Motor Sidoarjo)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsi tersebut telah memenuhi sayarat sebagai kelengkapan ujian akhir Sarjana Strata Satu (S-1).

Bersama ini kami lampirkan berkas naskah skripsinya, dengan harapan segera diujikan dalam siding Munaqasah.

Demikian Agar dimaklumi dan atas kesediaan Bapak kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Dr. Hj. Naning Fatmawatie, SE, MM.

NIP. 19740528 200312 2001

Pembimbing II



Oktaria Ardika Putri, S.Si MM.

NIP. 19931005 201903 2 017

NOTA PEMBIMBING

Nomor :
Lampiran : 4 (empat) berkas
Hal : Bimbingan Skripsi

Kediri, 17 Juli 2023

Kepada
Yth, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri
Di
Jalan Sunan Ampel 07 – Ngronggo
Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Memenuhi permintaan Bapak Dekan untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa di bawah ini:

Nama : ISRUL SALAFIAH
NIM : 9313.010.16
Judul : PENGARUH KELOMPOK REFERENSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN (Studi Kasus Pada Konsumen Honda Tirto Agung Motor Sidoarjo)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya sesuai dengan beberapa petunjuk dan tuntunan yang telah diberikan dalam Sidang Munaqosah yang dilaksanakan pada tanggal 17 Juli 2023, kami dapat menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

Demikian agar dimaklumi dan atas kesediaan Bapak kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Dr. Hj. Naning Fatmawatie, SE, MM.

NIP. 19740528 200312 2001

Pembimbing II



Oktaria Ardika Putri, S.Si. MM.

NIP. 19931005 201903 2 017

HALAMAN PENGESAHAN

**PENGARUH KELOMPOK REFERENSI TERHADAP KEPUTUSAN
PEMBELIAN**

(Studi Kasus pada Konsumen Honda tirta Agung Motor Sidoarjo)

ISRUL SALAFIAH

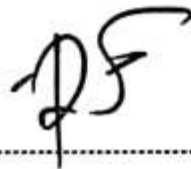
9313.010.16

Telah diujikan di depan Sidang Munaqosah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri
pada tanggal 17 Juli 2023

Tim penguji,

1. Penguji Utama

Arif Zunaidi, S.HI, M.EI.
NIDN. 2007048202

()

2. Penguji I

Dr. Hj. Naning Fatmawatie, SE, MM.
NIP. 19740528 200312 2 001

()

3. Penguji II

Oktaria Ardika Putri, S.Si MM
NIP. 19931005 201903 2 017

()

Kediri, 17 Juli 2023

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. H. Imam Annas Mushlihah, MHI.
NIP. 19750101 199803 1 002

MOTTO

وَوَجَدَكَ ضَالًّا فَهَدَىٰ

“Dan dia mendapatimu sebagai seorang yang bingung, lalu dia memberikan petunjuk”

(QS. Ad Dhuha : 7)

“Bersemangatlah atas hal-hal yang bermanfaat bagimu. Minta tolonglah pada Allah SWT, jangan engkau lemah”

(HR. Muslim)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT. atas segala Rahmat dan karunia-Nya yang telah memberikan kekuatan dan membekali diri ini dengan ilmu serta diberi kemudahan dalam mengerjakan skripsi sehingga dapat terselesaikan. Sholawat dan salam selalu terlimpahkan kepada Rasulullah beserta keluarganya. Semoga kita dapat bertemu langsung dan mendapat syafaatnya di akhirat kelak.

Skripsi ini saya persembahkan kepada:

1. Kedua orang tua saya, Bapak Nurawi dan Ibu Siti Sutriatun tercinta yang tak pernah lelah untuk memberikan semangat serta terus mendoakan anaknya dengan penuh kesabaran.
2. Kedua adik saya yang terus memotivasi saya, serta saudara yang telah memberikan bantuan, semangat dan dukungannya selama mengerjakan skripsi ini.
3. Dosen Pembimbing Ibu Dr. Hj. Naning Fatmawatie, SE, MM. Dan Ibu Oktaria Ardika Putri, S.Si, MM. yang dengan penuh kesabaran membimbing serta memberi masukan dan saran sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini.
4. Para Staf Honda Tirta Agung Motor Sidoarjo yang telah membantu meluangkan waktu demi terselesaikan skripsi ini.
5. Seluruh teman-teman seangkatan Ekonomi Syariah 2016 serta kakak dan adik kelas yang selalu bersedia untuk bertukar pikiran dan memberi motivasi tiada henti.
6. Sahabat-sahabat saya, terimakasih telah memberikan banyak motivasi dan dukungan keras untuk segera menyelesaikan skripsi ini. Semoga Allah senantiasa mengabulkan doa kalian semua..

Tiada kata yang dapat terucap selain ucapan terimakasih sebanyak-banyaknya atas segala bantuan, dukungan dan doa yang kalian panjatkan.

ABSTRAK

Isrul Salafiah, Dosen Pembimbing Dr. Hj. Naning Fatmawatie, SE.MM. dan Oktaria Ardika Putri, MM : Pengaruh Kelompok Referensi terhadap Keputusan Pembelian Motor Honda Beat (Studi Kasus pada Konsumen Honda Tirto Agung Motor Sidoarjo), Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri, 2023.

Kata Kunci: Kelompok Referensi, Keputusan Pembelian, Motor

Kelompok referensi dapat diartikan sebagai kelompok-kelompok yang mempunyai pengaruh langsung atau pengaruh tidak langsung terhadap sikap dan perilaku seseorang.. Keduanya dapat mempengaruhi keputusan pembelian pada suatu produk atau jasa. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Kelompok Referensi, Keputusan Pembelian, pengaruh Kelompok Referensi terhadap Keputusan Pembelian pada Konsumen Honda Tirto Agung Motor.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan populasi tak terhingga dan sampel sebanyak 96 responden. Analisis data dilakukan dengan cara uji validasi, uji reliabilitas, analisis deskriptif, uji normalitas, uji heteroskedastisitas, uji korelasi, uji regresi sederhana, uji t dan uji koefisien determinasi.

Hasil penelitian ini variabel Kelompok Referensi menunjukkan kategori cukup, dan variabel Keputusan Pembelian menunjukkan kategori cukup. Dari hasil perhitungan diketahui bahwa kelompok referensi berpengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian motor Honda Beat. Hal ini diketahui dari nilai t hitung sebesar 3,864 sedangkan t tabel diperoleh sebesar 1,985 dan signifikansi 0,000 yakni t hitung > dari t tabel dan signifikansi < 0,05. Adapun secara simultan kelompok referensi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian motor Honda Beat pada Konsumen Honda Tirto Agung Motor Sidoarjo. Variabel keputusan pembelian dipengaruhi oleh kelompok referensi sebesar 13,7% sedangkan 86,3% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam penelitian ini (tidak diteliti).

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

Alhamdulillah, penulis panjatkan kehadiran Allah SWT atar rahmat dan karunia yang dilimpahkan-Nya, sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Skripsi ini berjudul “Pengaruh Kelompok Referensi Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Kasus pada konsumen Honda Tirta Agung Motor Sidoarjo).

Sholawat dan salam semoga senantiasa tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW yang telah membimbing kita lewat tuntunan sunnahnya menuju jalan yang diridhai-Nya.

Penulis menyampaikan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada berbagai pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini. Ucapan terima kasih penulis sampaikan terutama kepada yang terhormat:

1. Bapak Dr. Wahidul Anam, M.Ag. selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri.
2. Bapak Dr. H. Imam Anas Muslihin, MHI. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Ibu Nuril Hidayati, M. Hum. selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
4. Bapak Yopi Yudha Utama, SE, MSA. selaku Sekretaris Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
5. Ibu Dr. Hj. Naning Fatmawatie, MM. dan Oktaria Ardika Putri, MM. selaku dosen pembimbing yang dengan sabar dan tidak pernah lelah memberikan bimbingan, arahan serta motivasi yang berarti dalam penyelesaian skripsi ini.

6. Seluruh Bapak/Ibu dosen IAIN Kediri dan Bapak/Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) yang telah memberikan ilmu pengetahuan selama di bangku perkuliahan. Serta seluruh jajaran staff IAIN Kediri yang telah turut membantu dalam penyelesaian skripsi ini.
7. Seluruh staff dealer Honda Tirta Agung Motor Sidoarjo yang telah memberikan izin dan membantu kelancaran dalam penelitian ini.
8. Bapak, Ibu dan adik serta saudara-saudara saya yang selalu mendorong dan memberikan do'a untuk kelancaran skripsi ini.
9. Sahabat-sahabatku dan teman-teman seperjuangan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri serta pihak-pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu yang telah membantu dan mendo'akan akan penyelesaian penyusunan skripsi ini.

Semoga amal kebaikan dari berbagai pihak tersebut mendapat pahala yang berlipat ganda dari Allah SWT, dan semoga karya ilmiah ini bermanfaat bagi siapa saja yang membacanya. *Aamiin*.

Kediri, 19 Juni 2021

Penulis

Isrul Salafiah

9313.010.16

HALAMAN PERSETUJUAN	II
NOTA DINAS	III
NOTA PEMBIMBING	IV
HALAMAN PENGESAHAN	V
MOTTO	VI
HALAMAN PERSEMBAHAN	VII
ABSTRAK	VIII
KATA PENGANTAR	IX
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian	4
D. Kegunaan Penelitian	5
E. Hipotesis Penelitian	5
F. Telaah Pustaka	6
BAB II	10
LANDASAN TEORI	10
A. Perilaku Konsumen	10
1. Pengertian Perilaku Konsumen	10
2. Karakteristik Pengaruh Perilaku Konsumen	10
B. Kelompok Referensi	14
1. Pengertian Kelompok Referensi	14

2.	Cara Dasar Pengaruh Kelompok Referensi.....	14
3.	Dimensi Kelompok Referensi.	15
4.	Tipe Kelompok Referensi	16
C.	Keputusan Pembelian	17
1.	Pengertian Keputusan Pembelian.....	17
2.	Peranan Dalam Pengambilan Keputusan Pembelian	18
3.	Proses Pengambilan Keputusan Pembelian Konsumen	19
4.	Keputusan Pembelian dalam Konsep Islam	20
D.	Hubungan Kelompok Referensi dengan Keputusan Pembelian	21
BAB III.....		23
METODE PENELITIAN		23
A.	Pendekatan dan Jenis Peneliatian.....	23
1.	Pendekatan Penelitian	23
2.	Jenis Penelitian.....	23
B.	Populasi dan Sampel.....	24
1.	Populasi Penelitian	24
2.	Sampel penelitian	24
C.	Lokasi Penelitian.....	25
D.	Definisi Operasional Variabel.....	26
E.	Data dan Sumber Data	28
F.	Teknik Pengumpulan Data	29
1.	Kuisisioner / Angket	29
2.	Dokumentasi.....	29
G.	Instrumen Penelitian	30
H.	Analisis Data.....	30
BAB V		53

PEMBAHASAN.....	53
A. Kelompok Referensi Konsumen Motor Honda Beat pada Honda Tirto Agung. 53	
B. Keputusan Pembelian Konsumen pada Motor Honda Beat di Dealer Honda Tirto Agung	54
C. Pengaruh Kelompok Referensi Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Motor Honda Beat di Dealer Honda Tirto Agung	56
BAB VI	58
PENUTUP	58
A. Kesimpulan	58
B. Saran	59