

**PENGARUH KELOMPOK REFERENSI TERHADAP KEPUTUSAN
PEMBELIAN *COUPLE SESSION* DI *SELF PHOTO STUDIO*
(Studi Pada “Potrait Room” Kediri)**

SKRIPSI

Ditulis Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Guna Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)



Oleh:

FRANSISKA NOVIA LARASATI

20401047

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI KEDIRI**

2024

**PENGARUH KELOMPOK REFERENSI TERHADAP KEPUTUSAN
PEMBELIAN *COUPLE SESSION* DI *SELF PHOTO STUDIO*
(Studi Pada “Potrait Room” Kediri)**

SKRIPSI

Diajukan kepada
Institut Agama Islam Negeri Kediri
untuk memenuhi salah satu persyaratan
dalam menyelesaikan program Sarjana

Oleh:

**FRANSISKA NOVIA LARASATI
20401047**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI KEDIRI
2024**

HALAMAN PERSETUJUAN

**PENGARUH KELOMPOK REFERENSI TERHADAP KEPUTUSAN
PEMBELIAN *COUPLE SESSION* DI *SELF PHOTO STUDIO*
(Studi Pada “Potrait Room” Kediri)**

Oleh:

FRANSISKA NOVIA LARASATI

20401047

Disetujui Oleh:

Pembimbing I



Dr. Sri Anugrah Natalina, S.E., M.M.
NIP. 19771225 200901 2 006

Pembimbing II



Suprihantosa Sugiarto, S.EI., M.H.
NIP. 19911228 201903 1 003

NOTA DINAS

Kediri, 5 Agustus 2024

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

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

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

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

Nama : FRANSISKA NOVIA LARASATI
NIM : 20401047
Judul : PENGARUH KELOMPOK REFERENSI TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN *COUPLE SESSION* DI *SELF
PHOTO STUDIO* (Studi Pada "Potrait Room" Kediri)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat
bahwa skripsinya telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian
akhir Sarjana Strata Satu (S1).

Bersama ini kami lampirkan berkas skripsinya, dengan harapan
dapat segera diujikan dalam Sidang Munaqasah.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak kami ucapkan
terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Dr. Sri Anugrah Natalina, S.E., M.M.
NIP. 19771225 200901 2 006

Pembimbing II



Suprihantosa Sugiarto, S.EI., M.H.
NIP. 19911228 201903 1 003

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 16 Agustus 2024

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

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

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

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

Nama : FRANSISKA NOVIA LARASATI
NIM : 20401047
Judul : PENGARUH KELOMPOK REFERENSI TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN *COUPLE SESSION* DI *SELF
PHOTO STUDIO* (Studi Pada "Potrait Room" Kediri)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya sesuai dengan
beberapa petunjuk dan tuntunan yang telah diberikan dalam Sidang
Munaqasah yang dilaksanakan pada tanggal 16 Agustus 2024, kami
dapat menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Dr. Sri Anugrah Natalina, S.E., M.M.
NIP. 19771225 200901 2 006

Pembimbing II



Suprihantosa Sugiarto, S.EI., M.H.
NIP. 19911228 201903 1 003

HALAMAN PENGESAHAN

**PENGARUH KELOMPOK REFERENSI TERHADAP KEPUTUSAN
PEMBELIAN *COUPLE SESSION* DI *SELF PHOTO STUDIO*
(Studi Pada “Potrait Room” Kediri)**

FRANSISKA NOVIA LARASATI

20401047

Telah diujikan di depan Sidang Munaqasah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri pada tanggal 16 Agustus 2024

Tim Penguji,

1. Penguji Utama

Dr. Yuliani, M.M.

NIP. 19840710 201903 2 009


(.....)

2. Penguji I

Dr. Sri Anugrah Natalina, S.E., M.M.

NIP. 19771225 200901 2 006


(.....)

3. Penguji II

Suprihantosa Sugiarto, S.EI., M.H.

NIP. 19911228 201903 1 003


(.....)

Kediri, 22 Agustus 2024

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. H. Imam Annas Mushlihin, M.H.I.

NIP. 19750101 199803 1 002

MOTTO

“Maka sesungguhnya beserta kesulitan ada kemudahan.

Sesungguhnya beserta kesulitan ada kemudahan.

(QS. Al-Insyirah: 5-6)

“Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kemampuannya”

(QS. Al-Baqarah: 286)

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Fransiska Novia Larasati

NIM : 20401047

Program Studi : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang saya tulis ini benar-benar tulisan saya, dan bukan merupakan plagiasi baik sebagian atau seluruhnya.

Apabila di kemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan bahwa skripsi ini hasil dari plagiasi, baik sebagian atau seluruhnya, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Kediri, 5 Agustus 2024

Yang membuat pernyataan

Fransiska Novia Larasati

NIM. 20401047

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, puji syukur kehadiran Allah SWT atas kelimpahan rahmat dan hidayah-Nya sehingga skripsi ini dapat penulis selesaikan dengan baik. Dengan rasa bangga skripsi ini penulis persembahkan kepada:

1. Cinta pertama dan panutanku, Alm. Bapak Siswandi tercinta. Bapak memang tidak sempat menemani saya dalam perjalanan selama menempuh pendidikan. *Alhamdulillah* saya sudah sampai di tahap ini. Banyak masa sulit yang saya lalui tanpa sosok Bapak, namun tidak mengurangi rasa bangga dan terima kasih atas kehidupan yang Bapak berikan. Perhatian, kasih sayang dan cinta paling besar untuk anak perempuanmu ini. Terima kasih Pak, seluruh dunia harus tau bahwa Bapak adalah Bapak terbaik dan terhebat.
2. Pintu surgaku, Ibuku tercinta Ibu Siti Adkah. Ibuk adalah perempuan hebat yang sudah membesarkan dan berhasil mendidik saya hingga mendapatkan gelar Sarjana. Terima kasih sudah melahirkan, merawat dan membesarkan saya dengan penuh cinta, selalu berjuang untuk kehidupan saya hingga akhirnya saya bisa sampai berada di posisi saat ini. Terima kasih untuk semua do'a dan dukungan yang selalu Ibuk berikan. Ibuk harus selalu ada di setiap perjalanan dan pencapaian hidup saya.
3. Kakak dan adikku, Mas Rico dan Kiki, yang selalu memberikan motivasi untuk terus berusaha, menjadi teman bertukar pikiran, tempat berkeluh kesah, dan menjadi *support system* terbaik. Terima kasih atas do'a, dukungan, dan seluruh hal baik yang diberikan selama ini.

4. Sahabat-sahabat seperjuangan saya, Hesti Dwi Lestari, Febri Zulia Kurnia Jaya dan Kenia Zulqi Martin yang telah banyak membantu dan kebersamaan proses saya dari awal perkuliahan. Jika saya ceritakan semua kebaikan kalian akan menghabiskan berjuta-juta episode. Singkat saja, terima kasih telah hadir dan membawa tawa juga bahagia. Terima kasih atas semua bantuan, support dan segala sesuatu yang baik dalam keadaan apapun.
5. Seluruh teman-teman mahasiswa Ekonomi Syariah angkatan 2020 yang banyak memberikan pengalaman dan pembelajaran selama di bangku perkuliahan.
6. *Last but not least*, kepada Fransiska Novia Larasati. Terima kasih telah bertahan sejauh ini. Terima kasih tetap memilih berusaha, walau sering kali merasa putus asa atas apa yang diusahakan belum berhasil, namun terima kasih tetap menjadi seseorang yang selalu berusaha dan tidak lelah mencoba. Terima kasih karena tidak menyerah sesulit apapun proses penyusunan skripsi ini dan telah menyelesaikannya dengan baik. Berbahagialah selalu di manapun berada dan selalu menjadi orang baik. Apapun kurang dan lebihmu mari merayakan diri sendiri.

ABSTRAK

LARASATI, FRANSISKA NOVIA. Dosen Pembimbing Dr. Sri Anugrah Natalina, S.E., M.M. dan Suprihantosa Sugiarto, S.EI., M.H. *Pengaruh Kelompok Referensi Terhadap Keputusan Pembelian Couple Session di Self Photo Studio (Studi Pada "Potrait Room" Kediri)*. Skripsi, Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Kediri. 2024.

Kata Kunci: Kelompok Referensi, Keputusan Pembelian, Potrait Room Kediri

Self photo studio adalah bisnis fotografi yang bergerak di bidang jasa. Setiap produk dari *self photo studio* harus memperhatikan apa yang menjadi faktor dalam pengambilan keputusan pembelian agar dapat bertahan dalam persaingan. Salah satu faktor yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen yaitu faktor kelompok referensi. Kelompok referensi yaitu sekelompok orang ataupun seorang individu yang memberi pengaruh dengan nyata terhadap perilaku seseorang. Kelompok referensi memiliki kegunaan sebagai referensi untuk seseorang dalam melakukan keputusan pembelian. Konsumen akan mencari informasi mengenai produk dan menyeleksi yang paling baik, kemudian melakukan keputusan pembelian sesuai dengan kebutuhan dan keinginannya. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kelompok referensi dan keputusan pembelian konsumen *couple session* di *self photo studio* Potrait Room Kediri serta pengaruh kelompok referensi terhadap keputusan pembelian konsumen *couple session* di *self photo studio* Potrait Room Kediri.

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif, instrumen penelitian berupa kuesioner yang diberikan kepada responden. Populasi dalam penelitian ini yakni konsumen *couple session* di Potrait Room Kediri. Teknik sampling yang digunakan yakni *probability sampling* dengan jenis *simple random sampling*. Pengambilan sampel menggunakan metode *Isaac dan Michael* sehingga diperoleh jumlah sampel sebanyak 297 responden. Pengolahan data menggunakan uji instrumen, analisis deskriptif, uji asumsi klasik, dan uji hipotesis. Hasil penelitian menunjukkan bahwa persamaan regresi yang terbentuk yakni $Y = 20,810 + 0,556X$. Berdasarkan hasil uji t diketahui nilai t hitung $14,734 > t$ tabel 1,968 sehingga H_0 ditolak dan H_a diterima. Hal ini berarti kelompok referensi (X) memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian (Y). Adapun hasil uji koefisien determinasi menunjukkan nilai R yakni 0,651 yang berarti kelompok referensi memiliki hubungan yang kuat terhadap keputusan pembelian. Kemudian nilai *R Square* sebesar 0,424 yang berarti besarnya pengaruh variabel kelompok referensi terhadap keputusan pembelian sebesar 42,4%. Sementara 57,6% sisanya dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini, seperti budaya, subbudaya, kelas sosial, keluarga, peran dan status, usia dan tahap siklus hidup, pekerjaan dan keadaan ekonomi, kepribadian dan konsep diri, gaya hidup dan nilai, motivasi, persepsi, pembelajaran, serta memori.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah penulis panjatkan puji syukur kehadiran Allah SWT atas kelimpahan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan dengan baik skripsi yang berjudul “Pengaruh Kelompok Referensi Terhadap Keputusan Pembelian *Couple Session* di *Self Photo Studio* (Studi Pada “Potrait Room” Kediri)”. Penulis ucapkan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada berbagai pihak yang telah memberikan motivasi dan membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Ucapan terima kasih penulis sampaikan terutama kepada yang terhormat:

1. Bapak Dr. H. Wahidul Anam, M.Ag. selaku rektor IAIN Kediri.
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Mushlihin, M.H.I. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri.
3. Ibu Dr. Nuril Hidayati, S.Fil.I., M.Hum. selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah IAIN Kediri.
4. Ibu Dr. Sri Anugrah Natalina, S.E., M.M. dan Bapak Suprihantosa Sugiarto, S.El., M.H. selaku Dosen Pembimbing I dan II yang telah bersedia meluangkan waktu, pikiran dan tenaga untuk memberikan bimbingan, arahan serta motivasi dalam penyusunan skripsi ini sehingga dapat terselesaikan dengan baik.
5. Bapak dan Ibu Dosen serta seluruh staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri. Terutama Bapak dan Ibu Dosen Program Studi Ekonomi Syariah yang telah memberikan ilmu pengetahuan, mendidik dan membimbing penulis selama perkuliahan.

6. Owner dan Crew Potrait Room Kediri yang telah memberi izin untuk melakukan penelitian serta bersedia membantu dan meluangkan waktu demi terselesaikannya skripsi ini.
7. Keluargaku tercinta, ibuk, kakak, adik yang selalu memberikan semangat, motivasi, dukungan dan do'a yang tiada henti.
8. Teman-teman mahasiswa Ekonomi Syariah angkatan 2020 dan seluruh pihak yang turut membantu memberikan dukungan dan do'a baik secara langsung maupun tidak langsung yang tidak dapat peneliti sebutkan satu persatu.
9. Almamaterku tercinta IAIN Kediri yang penulis banggakan.

Semoga Allah SWT memberi balasan atas ketulusan hati dan kebaikan yang telah diberikan kepada penulis. Semoga karya ilmiah ini bermanfaat bagi penulis dan pembaca. Aamiin.

Kediri, 5 Agustus 2024

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
NOTA DINAS	iv
NOTA PEMBIMBING	v
HALAMAN PENGESAHAN.....	vi
HALAMAN MOTTO	vii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN	viii
HALAMAN PERSEMBAHAN	ix
ABSTRAK	xi
KATA PENGANTAR	xii
DAFTAR ISI.....	xiv
DAFTAR TABEL.....	xvii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xix
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	11
C. Tujuan Penelitian	12
D. Manfaat Penelitian	12
E. Telaah Pustaka	13
F. Hipotesis Penelitian.....	17
BAB II LANDASAN TEORI	18
A. Keputusan Pembelian.....	18
1. Pengertian Keputusan Pembelian	18
2. Faktor-faktor yang Berpengaruh Terhadap Keputusan Pembelian	18
3. Indikator Keputusan Pembelian.....	21
4. Keputusan Pembelian Dalam Perspektif Islam	23
B. Kelompok Referensi.....	23
1. Pengertian Kelompok Referensi	23
2. Jenis-jenis Kelompok Referensi	24

3. Indikator Kelompok Referensi	25
4. Kelompok Referensi yang Terkait dengan Konsumen.....	26
C. Pengaruh Kelompok Referensi Terhadap Keputusan Pembelian	28
BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....	30
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	30
B. Populasi dan Sampel	30
C. Definisi Operasional Variabel.....	32
D. Lokasi Penelitian.....	34
E. Jenis Data dan Sumber Data	34
F. Metode Pengumpulan Data	34
G. Instrumen Penelitian.....	34
H. Analisis Data	35
BAB IV HASIL PENELITIAN	45
A. Gambaran Umum Objek Penelitian	45
B. Deskripsi Identitas Responden.....	46
C. Uji Instrumen	49
1. Uji Validitas.....	49
2. Uji Reliabilitas.....	50
D. Analisis Deskriptif	51
E. Uji Asumsi Klasik.....	53
1. Uji Normalitas	53
2. Uji Heteroskedastisitas	55
3. Uji Autokorelasi	55
F. Uji Korelasi	56
G. Uji Regresi Linier Sederhana.....	57
H. Uji Hipotesis	58
1. Uji t.....	58
2. Koefisien Determinasi	59
BAB V PEMBAHASAN	61
A. Kelompok Referensi Konsumen <i>Couple Session</i> di <i>Self Photo Studio</i> <i>Potrait Room Kediri</i>	61

B. Keputusan Pembelian Konsumen <i>Couple Session</i> di <i>Self Photo Studio</i> Potrait Room Kediri	66
C. Pengaruh Kelompok Referensi Terhadap Keputusan Pembelian <i>Couple</i> <i>Session</i> di <i>Self Photo Studio</i> Potrait Room Kediri	70
BAB VI PENUTUP	73
A. Kesimpulan	73
B. Saran	74
DAFTAR PUSTAKA.....	75
LAMPIRAN.....	78

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data <i>Self Photo Studio</i> di Kecamatan Kota, Kota Kediri	3
Tabel 1.2 Data Perbedaan antara Potrait Room Kediri, Holoselfbox dan Kuy Studio Kediri	4
Tabel 1.3 Produk yang Paling Banyak Dibeli Konsumen Potrait Room Kediri	7
Tabel 1.4 Karakteristik Responden (Konsumen) di Potrait Room Kediri	8
Tabel 1.5 Faktor-faktor yang mempengaruhi Keputusan Pembelian Produk <i>Couple Session</i> di Potrait Room Kediri	10
Tabel 3.1 Definisi Operasional Variabel Kelompok Referensi (X).....	32
Tabel 3.2 Definisi Operasional Variabel Keputusan Pembelian (Y)	33
Tabel 4.1 Distribusi Frekuensi Jenis Kelamin Responden.....	46
Tabel 4.2 Distribusi Frekuensi Usia Responden	47
Tabel 4.3 Distribusi Frekuensi Pekerjaan Responden.....	47
Tabel 4.4 Hasil Uji Validitas Instrumen Variabel Kelompok Referensi (X).....	49
Tabel 4.5 Hasil Uji Validitas Instrumen Variabel Keputusan Pembelian (Y)	50
Tabel 4.6 Hasil Uji Reliabilitas Instrumen Kelompok Referensi (X).....	51
Tabel 4.7 Hasil Uji Reliabilitas Instrumen Keputusan Pembelian (Y)	51
Tabel 4.8 Deskripsi Variabel Kelompok Referensi dan Keputusan Pembelian.....	51
Tabel 4.9 Kategorisasi Variabel X (Kelompok Referensi)	52
Tabel 4.10 Kategorisasi Variabel Y (Keputusan Pembelian)	53
Tabel 4.11 Hasil Uji Normalitas	54
Tabel 4.12 Hasil Uji Heteroskedastisitas	55
Tabel 4.13 Hasil Uji Autokorelasi	56
Tabel 4.14 Hasil Uji Korelasi.....	57
Tabel 4.15 Hasil Uji Regresi Linier Sederhana	57
Tabel 4.16 Hasil uji t.....	59
Tabel 4.17 Koefisien Determinasi.....	59
Tabel 5.1 Kategorisasi Indikator Informasi Terkait Produk dan Pengalaman Menggunakan Produk	62
Tabel 5.2 Kategorisasi Indikator Kredibilitas, Daya Tarik Serta Kekuatan Kelompok Referensi.....	63

Tabel 5.3 Kategorisasi Indikator Sifat Produk yang Menonjol.....	64
Tabel 5.4 Kategorisasi Indikator Dampak Kelompok Referensi Terhadap Pilihan Merek dan Produk.....	64
Tabel 5.5 Kategorisasi Indikator Besar Kecilnya Risiko yang Konsumen Persepsi Apabila Menggunakan Produk.....	65
Tabel 5.6 Kategorisasi Indikator Pengenalan Kebutuhan.....	67
Tabel 5.7 Kategorisasi Indikator Pencarian Informasi.....	67
Tabel 5.8 Kategorisasi Indikator Evaluasi Alternatif.....	68
Tabel 5.9 Kategorisasi Indikator Keputusan Pembelian.....	69
Tabel 5.10 Kategorisasi Indikator Perilaku Pasca Pembelian.....	70

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Penentuan Jumlah Sampel <i>Isaac</i> Dan <i>Michael</i>	78
Lampiran 2 Kuesioner Penelitian.....	79
Lampiran 3 Tabulasi Data Skor Responden	83
Lampiran 4 Output SPSS 25	98
Lampiran 5 Surat Izin Penelitian.....	104
Lampiran 6 Daftar Konsultasi Skripsi.....	105
Lampiran 7 Dokumentasi Penelitian	107
Lampiran 8 Daftar Riwayat Hidup.....	108