

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Industri menjadi salah satu dari banyaknya faktor dalam pembangunan ekonomi yang membantu kemajuan suatu negara. Industri perlu dikembangkan dengan melibatkan peran masyarakat secara aktif dalam memanfaatkan sumber daya yang ada. Perkembangan industri menjadi salah satu unsur pembangunan ekonomi jangka panjang dimana digunakan untuk mencapai struktur ekonomi seimbang. Kondisi tersebut menyebabkan banyak pelaku industri yang melakukan produksi dengan tujuan untuk memenuhi segala kebutuhan masyarakat.

Industri merupakan perusahaan yang beroperasi dalam bidang ekonomi yang termasuk ke dalam jenis sektor sekunder. Kegiatan industri dapat terdiri dari pabrik perakitan mobil, pabrik pembuat minuman maupun makanan ringan, dan pabrik tekstil. Industri tidak hanya menghasilkan barang, namun juga jasa. Jasa pada industri merupakan kegiatan yang memberikan pelayanan atas keperluan orang lain.¹ Menurut Amir Machmud, industri adalah sebuah sektor dalam ekonomi yang melakukan produktivitas dengan tujuan mengolah bahan dasar atau mentah menjadi barang setengah jadi atau barang jadi. Hal ini sering disebut juga industri pembangunan.²

Industri juga termasuk bagian penting sebagai upaya pemenuhan kebutuhan meliputi makanan, minuman, pakaian, peralatan rumah tangga, serta hobi masyarakat. Selain itu, industri yang menghasilkan produk sebagai pemenuhan

¹ Sadono Sukirno, *Mikro Ekonomi Teori Pengantar* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2014), 194.

² Amir Machmud, *Perekonomian Indonesia*, (Jakarta : Erlangga, 2016), 198.

ekonomi melalui lapangan pekerjaan yang disediakan. Industri memerlukan berbagai sumber daya dalam produksi yang dilakukan sehingga mampu memberikan manfaat bagi sekitarnya. Banyaknya tenaga kerja yang dibutuhkan oleh perusahaan dipengaruhi oleh banyaknya jumlah barang yang dihasilkan oleh tenaga kerja itu sendiri. Sedangkan banyaknya permintaan barang yang telah diproduksi tergantung pada tinggi rendahnya permintaan konsumen. Semakin banyak permintaan yang dilakukan oleh konsumen maka semakin besar jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan sebuah perusahaan.³

Wilayah Kabupaten Kediri memiliki potensi yang dapat dikembangkan sebagai sektor industri sehingga mampu meningkatkan pendapatan daerah. Perkembangan industri yang semakin pesat ditunjukkan dengan banyaknya kemunculan industri yang semakin bervariasi. Industri yang bermunculan terdiri dari industri besar hingga industri kecil. Tersebar pada wilayah yang termasuk lingkup Kabupaten Kediri, seperti industri pertanian, industri peternakan, industri perikanan, industri wisata, serta industri senjata. Industri yang bervariasi memudahkan para investor menanamkan modal yang sekaligus dapat dijadikan kesempatan bagus dalam mengembangkan daerah. Salah satunya adalah Kecamatan Pare.

Pare adalah satu diantara banyaknya kecamatan yang termasuk wilayah Kabupaten Kediri. Termasuk ke dalam provinsi di Jawa Timur, memiliki luas sebesar 4.721 ha dengan kepadatan penduduk sebanyak 2.085 jiwa/km². Pare merupakan kecamatan yang sempat dijadikan sebagai calon Ibukota Kabupaten Kediri saat ini, namun harus tergeser posisinya yang kemudian dimenangkan oleh

³ Agnesia, D., Ekwarso, H., & Utami, B. C. PENGARUH PERTUMBUHAN PENDUDUK, KESEMPATAN KERJA, DAN INVESTASI TERHADAP TINGKAT PENGANGGURAN DI KOTA PEKANBARU. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 3 2023, 48.

Kecamatan Ngasem. Pare juga memiliki banyak potensi sebagai destinasi wisata. Beberapa destinasi wisata yang ada di Pare adalah Kampung Inggris, Kampung Madu, Candi, dan Masjid Agung An-Nur.

Selain memiliki beberapa destinasi wisata, Pare juga memiliki potensi bisnis sehingga seringkali dijadikan sebagai tujuan dalam mendirikan bisnis baru. Adanya destinasi wisata yang berawal dari sebuah produsen membuat bisnis ini melahirkan sebuah koperasi produsen yang menjadi perlindungan hukum bagi anggota di dalamnya. Daftar koperasi dalam Kementrian Koperasi dan UKM Republik Indonesia terbagi menjadi beberapa jenis diantaranya koperasi produsen, koperasi pemasaran, koperasi konsumen, koperasi jasa, dan koperasi simpan pinjam. Dengan adanya beberapa bisnis yang ada di Kecamatan Pare menyebabkan koperasi produsen termasuk di dalamnya. Kecamatan Pare memiliki 4 koperasi produsen. Hal ini dibuktikan dengan berdirinya beberapa koperasi di Pare yang terdaftar dalam Kementrian Koperasi dan UKM Republik Indonesia, sebagai berikut:

Tabel 1.1
Daftar Koperasi Produsen di Kecamatan Pare

Nama Koperasi	Tahun Badan Hukum	Alamat
Koperasi Produsen Pengrajin Senapan Angin Logam Jaya Bersama	12/10/2021	Jalan Slamet No. 33, Pare
Koperasi Produsen Berkah Sari Kelud	13/05/2020	Desa Pelem, Kecamatan Pare, Kabupaten Kediri

Koperasi Produsen Peternak Unggas Kediri	11/12/2023	Jalan Banda nomor 10
Koperasi Unit Desa Sri Jaya	20/12/1980	Desa Tulungrejo, Pare

Sumber: Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia

Beberapa bisnis yang didirikan di Pare merupakan salah satu bentuk pemenuhan kebutuhan bagi masyarakat sekitar. Banyaknya pelaku usaha yang melakukan produksi sendiri memberikan ciri khas pada masing – masing industri. Oleh karena itu, dari tabel koperasi produsen yang ada pada tabel 1.1 peneliti mengambil data melalui perbandingan dari tiga koperasi yang telah dipilih berdasarkan perbedaan tahun badan hukum tiap koperasi serta legalitas perizinan pada masing-masing koperasi, diantaranya yaitu Koperasi Produsen Pengrajin Senapan Angin Logam Jaya Bersama, Koperasi Produsen Berkah Sari Kelud, dan Koperasi Produsen Peternak Unggas Kediri.

Dari hasil observasi yang peneliti lakukan melalui aspek pemasaran dengan menerapkan teori menurut Kotler dan Armstrong yang berbunyi keputusan pembelian adalah sebuah proses keputusan yang terjadi pada konsumen dalam memilih produk atau merek yang ingin konsumen beli ditandai dengan bauran pemasaran 4P meliputi faktor produk, faktor harga, faktor promosi, dan faktor lokasi⁴, maka diperoleh perbandingan data dari tiga koperasi produsen sebagai berikut:

⁴ Ardhea Putri, “Pengaruh Kelompok Referensi Terhadap Keputusan Pembelian Produk Tas (Studi Kasus Member Sophie Paris Sub Business center Titien R. Ngadiluwih)”, (Skripsi Sarjana, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri, 2019), 27

Tabel 1.2
Perbandingan Koperasi Produsen Pengrajin Senapan Angin Logam Jaya Bersama, Koperasi Produsen Berkah Sari Kelud, dan Koperasi Produsen Peternak Unggas Kediri Di Pare

Keterangan	Koperasi Produsen Pengrajin Senapan Angin Logam Jaya Bersama	Koperasi Produsen Berkah Sari Kelud	Koperasi Produsen Peternak Unggas Kediri
Produk	<ul style="list-style-type: none"> • Senapan Uklik • Senapan PCP (<i>Pre Charged Pneumatics</i>) 	<ul style="list-style-type: none"> • Beras • Telur ayam • Minyak goreng 	<ul style="list-style-type: none"> • Telur • Ayam potong
Harga	<ul style="list-style-type: none"> • Rp. 700.000,00 – Rp. 1.000.000,00 • Rp. 1.000.000,00 – Rp. 2.500.000 ,00 	<ul style="list-style-type: none"> Rp. 14.000,00/kg Rp. 28.000,00/kg Rp. 17.000,00/L 	<ul style="list-style-type: none"> • Rp. 24.000,00 • Rp. 30.000,00
Promosi	<ul style="list-style-type: none"> • Penjualan <i>Offline</i> melalui toko • <i>Online</i> melalui <i>e-commerce</i> • Loyalitas Pelanggan 	Media sosial (status whatsapp)	<ul style="list-style-type: none"> • Distribusi kepada pelaku usaha (pengepul, penjual, dan pelaku usaha kuliner)
Lokasi	Jalan Slamet No. 33, Pare.	Desa Pelem, Kecamatan Pare,	Jalan Banda No. 10, Pare

		Kabupaten Kediri.	
--	--	----------------------	--

Sumber: Data Hasil Observasi 28 Juni 2024

Pada Tabel 1.2 dapat diketahui perbandingan dari setiap koperasi. Koperasi pengrajin senapan angin menjadi koperasi produsen yang menjadi simbol ciri khas tersendiri yang dimiliki Pare. Koperasi produsen ini juga menjadi satu-satunya koperasi yang bergerak di bidang industri senapan angin yang ada di Kecamatan Pare. Produk yang dijual memiliki kepercayaan tersendiri bagi para konsumen baik sebagai pemenuhan hobi maupun kesenangan koleksi. Harga yang disajikan juga mampu bersaing dengan produsen lain di daerah yang berbeda. Promosi yang dilakukan juga berhasil hingga mampu melakukan pengiriman ke luar pulau Jawa dan telah menggunakan *e-commerce*. Lokasi bisnis senapan angin yang mudah dijangkau sehingga mampu memberikan banyak kontribusi lapangan pekerjaan bagi warga sekitar.

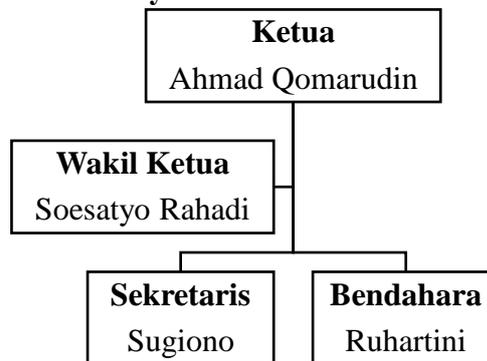
Senapan angin merupakan senjata yang dikembangkan Amerika Serikat saat mengalami perang kemerdekaan melawan penjajahan Inggris. Bisnis senapan angin yang ada di Pare mulai muncul di Indonesia pada tahun 1974. Pada tahun tersebut, perusahaan pertama yang berdiri bernama Bramasta yang telah bertahan selama 24 tahun. Pare juga dikenal sebagai tempat pusat senapan angin yang cukup terkenal. Bahkan industri ini sempat menjadi industri terbesar yang ada di Indonesia. Bisnis senapan angin ini memiliki banyak peminat. Hal ini dilihat dari omset yang bisa diperoleh hingga menyentuh 120 juta. Para pengrajin pada dasarnya adalah seorang karyawan sebelumnya, setelah merasa memiliki cukup keahlian, mereka tertarik untuk mendirikan bisnis senapan angin sendiri.

Pada setiap industri terdiri dari beberapa pengrajin senapan angin yang sekaligus menjual hasil produksi pada toko yang mereka miliki. Oleh karena itu terdapat para pelaku industri senapan angin yang menjadi pengrajin sekaligus penjual senapan angin tersebut. Namun tidak semua pengrajin tersebut menjadi seorang penjual yang memiliki kios senapan angin. Terdapat pelaku industri yang hanya menjadi seorang produsen saja tanpa sekaligus menjadi distributor. Begitu juga dengan adanya penjual senapan angin yang hanya mengambil barang produksi dari para pengrajin saja.

Kemunculan industri senapan angin memberikan manfaat bagi masyarakat sekitar dengan adanya lapangan pekerjaan yang tersedia. Pengrajin membutuhkan tenaga kerja yang bertugas untuk melakukan produksi. Sehingga perekrutan tenaga kerja dilakukan di lingkungan sekitar industri. Tenaga kerja yang diambil merupakan kepala keluarga sehingga membantu perekonomian keluarga yang ada di daerah tersebut.

Jumlah industri senapan angin yang berdiri tidak lagi berjumlah sedikit. Hal ini memberikan keinginan para pengrajin untuk membentuk suatu organisasi sehingga dibentuknya sebuah Koperasi Senapan Angin yang bertugas melindungi para anggota dalam melakukan kegiatan industri. Para anggota tidak hanya terbatas bagi para pengrajin saja namun sekaligus penjual maupun keduanya. Struktur organisasi mulai disusun, terdiri dari ketua koperasi, wakil ketua koperasi, sekretaris, dan bendahara yang dapat dilihat sebagai berikut.

Gambar 1.1
Struktur Kepemimpinan Koperasi Pengrajin Senapan Angin Logam
Jaya Bersama



Para pimpinan ini menjadi kelompok referensi utama yang terus mengingatkan dan membangun kepercayaan kepada para pengrajin untuk bergabung sebagai anggota koperasi agar terlindungi secara hukum dan legal sekaligus menjadi inovasi dalam mengembangkan usaha para pengrajin dengan melibatkan menjadi anggota didalamnya. Dalam kegiatan yang diadakan sebagai aktivitas koperasi, anggota wajib berkontribusi di beberapa acara, meliputi pertemuan membahas pemasaran senapan angin, kesulitan yang dihadapi anggota, bakti sosial di bulan Ramadhan, kerja sama dengan lembaga pendidikan untuk memperkenalkan olahraga senapan angin. Beberapa anggota yang merupakan generasi lanjutan dari orang tua mereka untuk meneruskan bisnis senapan tersebut dengan demikian bisnis tetap berjalan.

Terdapat faktor yang mempengaruhi anggota untuk bergabung ke dalam koperasi pengrajin senapan ini yaitu perilaku konsumen yang merupakan ilmu yang mempelajari individu, cara sebuah kelompok, maupun organisasi melakukan pemilihan, pemakaian, hingga pembelian yang bertujuan untuk memanfaatkan barang atau jasa atau memuaskan kebutuhan mereka⁵. Oleh karena itu, para anggota

⁵ Kotler & Keller dalam *Perilaku Konsumen Di Era Modern*, Edwin Zusrony (Semarang : Yayasan Prima Agus Teknik, 2021) 25

dianggap sebagai konsumen yang memiliki faktor – faktor yang mempengaruhi dalam bergabung ke dalam koperasi.

Berdasarkan teori diatas dan observasi awal yang telah dilakukan bahwa perilaku konsumen dipengaruhi oleh beberapa faktor dalam memuaskan kebutuhan mereka, peneliti melakukan studi awal pada bulan Mei kepada 35 responden yang merupakan perwakilan anggota Koperasi Pengrajin Senapan Angin Logam Jaya Bersama dengan hasil data yang didapatkan sebagai berikut:

Tabel 1.3
Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen

No.	Faktor	Sub Faktor	Responden
1.	Budaya	Budaya	0
		Sub – Budaya	1
		Kelas Sosial	0
2.	Sosial	Kelompok Referensi	28
		Keluarga	0
		Peran dan Status	2
3.	Pribadi	Usia dan Tahap Siklus Hidup	0
		Pekerjaan dan Lingkungan Ekonomi	3
		Gaya Hidup	0
		Kepribadian dan Konsep Diri	1
4.	Psikologis	Motivasi	0
		Persepsi	0
		Pengetahuan	0

		Keyakinan dan Sikap	0
	Total		35

Sumber: Hasil Observasi melalui Kuesioner Peneliti 9 Juni 2024

Pada tabel 1.3, peneliti berhasil mendapatkan 35 responden yang merupakan anggota Koperasi Pengrajin Senapan Angin Logam Jaya Bersama yang sudah tergabung sebagai perwakilan dalam mengisi kuesioner responden. Terdapat perbedaan alasan antar anggota dalam menjawab pertanyaan kuesioner tersebut. Dari hasil observasi peneliti, faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen yang terbanyak adalah faktor sosial yaitu kelompok referensi dibuktikan dengan hasil penyebaran angket sebesar 28 responden.

Kelompok referensi menurut Kotler dan Keller adalah individu sebuah kelompok yang mempengaruhi perilaku seseorang baik secara langsung maupun tidak langsung. Pada penelitian ini, yang menjadi kelompok referensi adalah para pemimpin koperasi pengrajin senapan angin logam jaya bersama yaitu Ketua, Wakil Ketua, Sekretaris, dan Bendahara serta anggota lama yang tergabung pada tahun 2021. Para pengrajin ini bergerak di bidang yang sama yaitu memproduksi senapan angin baik secara modifikasi atau dalam model senapan yang sudah ada. Namun, sebelum adanya koperasi, para pengrajin menemui masalah yang serius akibat dari keterbatasan dalam perlindungan hukum serta praktik produksi yang melebihi batas ukuran yang telah ditentukan.

Tugas koperasi adalah melindungi para anggota dengan kekuatan hukum yang dibangun koperasi bersama dengan MABES POLRI atau Markas Besar Kepolisian Republik Indonesia. Kekuatan hukum ini memberikan keleluasaan bagi pengrajin

untuk memproduksi senapan dengan jumlah berapapun tanpa batasan. Namun ukuran senapan yang dapat diproduksi merupakan ukuran yang memiliki batas maksimal yang tidak boleh dilanggar. Ukuran senapan hanya digunakan untuk keamanan seperti memberantas hama, mengasah keterampilan seperti hobi, dan memburu satwa tertentu. Pertumbuhan anggota koperasi sejak tahun 2021 juga menunjukkan pertumbuhan yang signifikan sebagai berikut:

Tabel 1.4
Pertumbuhan Jumlah Anggota Koperasi Pengrajin Senapan Angin Logam Jaya Bersama

Tahun	Jumlah Anggota	Keterangan
2021	20	Jumlah anggota awal yang tergabung setelah terbentuknya koperasi
2022	98	Penambahan anggota koperasi atas rekomendasi dari anggota yang telah tergabung sebelumnya
2023	112	Penambahan anggota dari pengrajin yang baru bergabung
2024	139	Jumlah anggota terakhir yang telah tergabung pada Koperasi Pengrajin Senapan Angin Logam Jaya Bersama.

Sumber: Hasil Wawancara Peneliti, 14 Januari 2025

Selain itu, terdapat penelitian yang digunakan sebagai perbandingan peneliti diantaranya penelitian yang dilakukan Ardhea Putri mengkaji pengaruh kelompok referensi terhadap keputusan pembelian produk tas pada member sophie paris Ngadiluwih. Variabel kelompok referensi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian.⁶ Penelitian dengan hasil yang juga berpengaruh yang

⁶ Putri, A. “Pengaruh Kelompok Referensi Terhadap Keputusan Pembelian Produk Tas (Studi Kasus Member Sophie Paris Sub Bussines Center Titien R. Ngadiluwih)” (Skripsi Sarjana, IAIN Kediri), 2019, 9

dilakukan Vivin dengan judul pengaruh kelompok referensi terhadap keputusan pembelian produk songkok al-zamzami di desa bojoasri kec kalitengah kab lamongan. Dimana terdapat pengaruh kelompok referensi terhadap keputusan pembelian⁷.

Namun berbeda pada penelitian Hera Citra Delinda dan Agus Budi Santoso. Dari penelitian yang menguji pengaruh *lifestyle*, prestise, dan kelompok referensi terhadap keputusan pembelian pada superindo Kota Semarang, ditemukan terdapat pengaruh positif dan signifikan terhadap variabel *lifestyle* pada keputusan pembelian. Sedangkan untuk variabel prestise dan kelompok referensi tidak berpengaruh secara signifikan.⁸ Penelitian lain yang dilakukan Melia Anggraini dan Vicky F. Sanjaya juga menunjukkan perbedaan dimana penelitian tentang pengaruh kelompok referensi, media sosial, *word of mouth* terhadap keputusan pembelian pada generasi milenial memiliki pengaruh positif pada variabel media sosial sedangkan variabel kelompok referensi dan *word of mouth* tidak berpengaruh secara signifikan.⁹

Berdasarkan pemaparan latar belakang di atas, peneliti melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Kelompok Referensi Terhadap Keputusan Menjadi Anggota (Studi Kasus Pada Koperasi Pengrajin Senapan Angin Logam Jaya Bersama Kecamatan Pare Kabupaten Kediri)”**

⁷ Alfianita, V. “Pengaruh Kelompok Referensi Terhadap Keputusan Pembelian Produk Songkok Al-Zamzami Di Desa Bojoasri Kec Kalitengah Kab Lamongan” (Skripsi Sarjana, IAIN Kediri), 2023, 9

⁸ Delinda, H. C., & Santoso, A. B. Pengaruh Lifestyle, Prestise, dan Kelompok Referensi terhadap Keputusan Pembelian pada Superindo Kota Semarang. *Ekonomis: Journal of Economics and Business*, 7, 2023, 329

⁹ Anggraini, M., Fitriani, dan Vicky F. Pengaruh Kelompok Referensi, Media Sosial, Word of Mouth terhadap Keputusan Pembelian pada Generasi Milenial. *Jurnal Ekonomak*, 2021.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan pemaparan latar belakang sebelumnya, peneliti merumuskan masalah penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana Kelompok Referensi pada Koperasi Pengrajin Senapan Angin Logam Jaya Bersama?
2. Bagaimana Keputusan Menjadi Anggota di Koperasi Pengrajin Senapan Angin Logam Jaya Bersama?
3. Bagaimana Pengaruh Kelompok Referensi Terhadap Keputusan Menjadi Anggota Pada Koperasi Pengrajin Senapan Angin Logam Jaya Bersama?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang sudah dijelaskan sebelumnya, tujuan dari penelitian ini sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui kelompok referensi anggota Koperasi Pengrajin Senapan Angin Logam Jaya Bersama
2. Untuk mengetahui perilaku anggota di Koperasi Pengrajin Senapan Angin Logam Jaya Bersama
3. Untuk mengetahui pengaruh kelompok referensi terhadap keputusan menjadi anggota pada Koperasi Pengrajin Senapan Angin Logam Jaya Bersama

D. Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini diantaranya sebagai berikut:

- a. Bagi Penulis

Diharapkan karya ilmiah ini mampu menambah ilmu pengetahuan bagi penulis berkaitan dengan pengaruh kelompok referensi terhadap keputusan menjadi anggota pada suatu organisasi

b. Bagi Koperasi

Diharapkan dapat digunakan sebagai pertimbangan bagi Koperasi Pengrajin Senapan Angin Logam Jaya Bersama untuk meningkatkan kinerja kelompok dalam meningkatkan kepuasan anggota

c. Bagi Pembaca

Diharapkan hasil karya ilmiah ini dapat menambah literatur bagi pembaca untuk penelitian selanjutnya sekaligus mempelajari lebih dalam tentang pengaruh kelompok referensi terhadap keputusan menjadi anggota pada suatu organisasi.

E. Hipotesis Penelitian

Hipotesis merupakan dugaan sementara yang selanjutnya diuji kebenarannya sesuai dengan model dan analisis yang cocok. Dirumuskan atas dasar kerangka pikiran yang merupakan jawaban sementara atas masalah yang dirumuskan. Hipotesis pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Hipotesis Alternatif (H_a)

Adanya pengaruh kelompok referensi terhadap keputusan menjadi anggota Koperasi Pengrajin Senapan Angin Logam Jaya Bersama

2. Hipotesis Nol (H_0)

Tidak adanya pengaruh antara kelompok referensi terhadap keputusan menjadi anggota Koperasi Pengrajin Senapan Angin Logam Jaya Bersama

F. Telaah Pustaka

1. *“Pengaruh Kelompok Referensi Terhadap Keputusan Pembelian Produk Tas (Studi Kasus Member Sophie Paris Sub Business Center Titien R. Ngadiluwih)”*, oleh Ardhea Putri (2019), mahasiswa IAIN Kediri. Tujuan karya ilmiah ini untuk mengetahui seberapa besar pengaruh kelompok referensi terhadap keputusan pembelian produk tas (studi kasus member sophie paris sub business center titien r. ngadiluwih. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif. Hasil penelitian ini diperoleh koefisien determinansi R Square 0,557 artinya variabel X mampu mempengaruhi variabel Y sebesar 55,7% sedangkan sisanya 44,3% dipengaruhi faktor lain. Kesimpulan dari penelitian ini yaitu Ha diterima artinya, terdapat pengaruh kelompok referensi terhadap keputusan pembelian produk tas (Studi Kasus Member Sophie Paris Sub Bussines Center Titien R. Ngadiluwih).
Persamaan penelitian Ardhea dengan penelitian ini adalah membahas tentang kelompok referensi yang mempengaruhi keputusan pembelian. Sedangkan perbedaannya terletak pada lokasi penelitian yaitu pembelian tas pada member sophie paris sub business center Titien R. Ngadiluwih.
2. *“Pengaruh Produk dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Senapan Angin Pada Serdadu Rifle Kecamatan Pare Kabupaten Kediri”*, oleh Eki Putri Prastiwi (2023), mahasiswa IAIN Kediri. Tujuan karya ilmiah ini untuk mengetahui seberapa besar pengaruh produk dan harga terhadap keputusan pembelian senapan angin pada serdadu rifle

kecamatan pare kabupaten kediri. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa antara variabel produk (X_1) dan harga (X_2) mampu mempengaruhi variabel Y sebesar 54,1% sedangkan sisanya 45,9% dipengaruhi oleh faktor lain yaitu faktor promosi, lokasi, orang, proses, dan fasilitas pendukung. Persamaan penelitian Eki dengan penelitian ini adalah objek penelitian yaitu usaha senapan angin. Sedangkan perbedaannya terletak pada teori yang digunakan.

3. “*Pengaruh Kelompok Referensi Terhadap Keputusan Pembelian Pada Shampoo Pantene (Studi pada Siswi SMKN 2 Kediri Kelas XI)*”, oleh Mohammad Wildan Reza (2022), mahasiswa IAIN Kediri. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui pengaruh kelompok referensi terhadap keputusan pembelian Siswi SMKN 2 Kediri Kelas XI pada Merek Shampoo Pantene. Penelitian ini termasuk penelitian kuantitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel kelompok referensi (X) termasuk dalam kategori cukup dan variabel keputusan pembelian (Y) termasuk dalam kategori cukup dimana kelompok referensi menyumbang pengaruh sebesar 28,7% terhadap keputusan pembelian, sedangkan 71,3% sisanya dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak menjadi bahasan dalam penelitian ini. Persamaan penelitian Reza dengan penelitian ini adalah variabel yang digunakan sama yaitu kelompok referensi. Sedangkan perbedaannya terletak pada objek penelitiannya.

4. *“PENGARUH PERILAKU KONSUMEN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA UD. ANISA KECAMATAN TELUKDALAM KABUPATEN NIAS SELATAN”*, oleh Menitulo Gohae, Paskalis Dakhi, dan Timotius Duha (2022), Jurnal Ilmiah Mahasiswa Nias Selatan. Tujuan karya ilmiah ini adalah untuk mengetahui pengaruh perilaku konsumen terhadap keputusan pembelian pada UD. Anisa Kecamatan Telukdalam Kabupaten Nias Selatan. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perilaku konsumen mempengaruhi secara positif dan signifikan keputusan pembelian pada UD. Anisa Kecamatan Telukdalam Kabupaten Nias Selatan dengan nilai $t_{hitung}(8.221) > t_{tabel}(1,674)$ dengan tingkat signifikansi $0,000 < 0,05$, maka H_a diterima dan H_0 ditolak, artinya variabel perilaku konsumen berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada UD. Anisa Kecamatan Telukdalam Kabupaten Nias Selatan. Persamaan penelitian Menitulo Gohae, dkk. dengan penelitian ini adalah variabel yang digunakan yaitu perilaku konsumen. Sedangkan perbedaannya terletak pada objek penelitiannya.
5. *“Pengaruh Kelompok Referensi dan Budaya Terhadap Keputusan Menjadi Anggota Sanggar Tari”*, oleh Elvira Pradipta Sutiana, Risha Fatika Sari, dan Ajat Sudrajat (2021), Jurnal E-Qien Ekonomi dan Bisnis. Tujuan karya ilmiah ini adalah untuk mengetahui pengaruh kelompok referensi dan budaya terhadap keputusan menjadi anggota sanggar tari. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kelompok referensi dan budaya berpengaruh signifikan terhadap keputusan

menjadi anggota sanggar tari dengan nilai F sebesar 19,714 dengan taraf signifikansi yang menunjukkan nilai $0,000 < 0,05$, maka dapat disimpulkan bahwa X1 dan X2 secara bersama-sama berpengaruh terhadap Keputusan Y. Persamaan dengan penelitian ini adalah variabel yang digunakan yaitu kelompok referensi. Sedangkan perbedaan terletak pada objek penelitiannya yang merupakan anggota sanggar tari.