

**PENGARUH KELOMPOK REFERENSI TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN DI TOSERBA SUNAN DRAJAT
CABANG PALANG TUBAN**

SKRIPSI



OLEH :

HAMID MUHAJMIN SHOLEH

NIM. 21403179

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SYEKH WASIL KEDIRI
2025**

**PENGARUH KELOMPOK REFERENSI TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN DI TOSERBA SUNAN DRAJAT
CABANG PALANG TUBAN**

SKRIPSI

Diajukan kepada

Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri

Untuk memenuhi salah satu persyaratan
dalam menyelesaikan program Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh

HAMID MUHAJMIN SHOLEH

NIM. 21403179

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SYEKH WASIL KEDIRI
2025**

HALAMAN PERSETUJUAN

**PENGARUH KELOMPOK REFERENSI TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN DI TOSERBA SUNAN DRAJAT
CABANG PALANG TUBAN**

HAMID MUHAJIMIN SHOLEH

NIM. 21403179

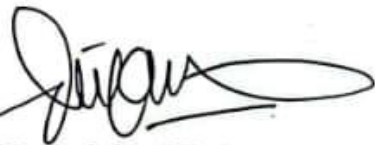
Disetujui Oleh:

Pembimbing I



Ning Purnama Sariati, ME.I.
NIP. 198712282020122011

Pembimbing II



Dijan Novia Saka, SE., M.M.
NIP. 197012142023212004

NOTA DINAS

Kediri, 17 November 2025

Lampiran : 4 (empat) berkas
Hal : Penyerahan Skripsi

Kepada
Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri
Di
Jl. Sunan Ampel No. 07 – Ngronggo
Kediri

Assalamu 'alaikum Wr. Wb

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

Nama : Hamid Muhaimin Sholeh

NIM : 21403179

Judul : Pengaruh Kelompok Referensi Terhadap Keputusan Pembelian
Konsumen di Toserba Sunan Drajat Cabang Palang Tuban

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

Bersama ini kami lampirkan berkas naskah skripsinya, dengan harapan dapat segera diujikan dalam sidang Munaqosah.

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

Wassalamu 'alaikum Wr. Wb

Pembimbing I



Ning Purnama Sariati, ME.I.
NIP. 198712282020122011

Pembimbing II



Dijan Novia Saka, SE., M.M.
NIP. 197012142023212004

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 24 Desember 2025

Lampiran : 4 (empat) berkas
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada
Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri
Di
Jl. Sunan Ampel No. 07 – Ngronggo
Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb

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

Nama : Hamid Muhaimin Sholeh

NIM : 21403179

Judul : Pengaruh Kelompok Referensi Terhadap Keputusan Pembelian
Konsumen di Toserba Sunan Drajat Cabang Palang Tuban

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai petunjuk dan tuntutan yang telah diberikan dalam sidang munaqosah yang dilaksanakan pada tanggal 11 Desember 2025 kami menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

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

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Pembimbing I



Ning Purnama Sariati, ME.I.
NIP. 198712282020122011

Pembimbing II



Dijan Novia Saka, SE., M.M.
NIP. 197012142023212004

HALAMAN PENGESAHAN

PENGARUH KELOMPOK REFERENSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN DI TOSERBA SUNAN DRAJAT CABANG PALANG TUBAN

HAMID MUHAJMIN SHOLEH

NIM. 21403179

Telah diujikan di depan Sidang Munaqosah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri
pada tanggal 11 Desember 2025

Tim Penguji,

1. Penguji Utama
Achmad Munif, S.E., M.M.
NIP. 196910252003121001

(.....)

2. Penguji I
Ning Purnama Sariati, ME.I.
NIP. 198712282020122011

(.....)

3. Penguji II
Dijan Novia Saka, SE., M.M.
NIP. 197012142023212004

(.....)

Kediri, 24 Desember 2025

Dean Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri



Dr. H. Annas Mushlih, M.H.I.
NIP. 197501011998031002

HALAMAN PERSEMBAHAN

Segala puji Syukur bagi Allah SWT atas limpahan Rahmat, Taufiq dan hidayah-Nya kepada peneliti sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik dan tepat waktu. Dengan rasa bangga, sebuah karya yang akan abadi ini penulis persembahkan kepada :

1. Ibuku tercinta, Sriyati, sumber kelembutan dan keteguhan hati. Doa-doa beliau menjelma menjadi payung yang menaungi setiap langkahku, membuatku sanggup berdiri ketika runtuh, dan berjalan ketika ragu. Hingga pada akhirnya, di bawah ridha dan restunya, tugas akhir ini dapat kuselesaikan dengan baik.
2. Ayahku yang paling gagah, Khusen, sosok yang tak pernah meminta mahkota namun selalu layak menyandanginya. Ketekunan dan kerja keras beliau menjadi pilar tegak yang menopang studiku, memberikan arah ketika jalanku kabur, dan memastikan aku tidak goyah hingga tujuan tercapai.
3. Kakakku tersabar, Fitri Ziadatun Nikmah, bersama kakak iparku, Syahroni Yahya, yang selalu menghadirkan keteduhan dan kekuatan dalam setiap langkahku. Juga kepada kakak sepupuku, Mbak Yuyun beserta keluarga, serta kedua ponakanku, Iban dan Awa, yang melalui tawa, perhatian, dan kepolosan mereka telah menjadi sumber semangat dan penghibur di tengah perjalanan. Kehadiran kalian semua menjadikan langkah ini lebih ringan, lebih berwarna, dan lebih penuh alasan untuk terus maju.
4. Seluruh keluarga besar Bani Syarkawi dan Bani Royom, tempat di mana aku tumbuh, belajar, dan kembali pulang. Kekompakan, doa, serta dukungan kalian adalah kekuatan yang tak terlihat namun sangat terasa dalam setiap perjuanganku.
5. Keluarga besar Pondok Pesantren Darussalam, terkhusus KH. Muhammad Salim beserta keluarga ndalem, yang menjadi taman tempatku memupuk ilmu dan adab. Pengalaman hidup, ketenangan suasana, serta keteladanan para sesepuh pondok menjadi bekal berharga yang tak dapat tergantikan dalam perjalanan intelektual maupun spiritual penulis.
6. Teman-teman Pondok Darussalam, Omah Kulon, dan Mahasiswa Tuek, yang selalu hadir dengan tawa, guyonan, diskusi mendalam, hingga obrolan ringan

yang menyegarkan pikiran. Kebersamaan kalian serupa tinta yang mengisi halaman-halaman perjalananku, menciptakan cerita yang akan selalu kuingat, kapan pun waktu memanggil untuk kembali mengenang.

7. Dan pada akhirnya, persembahkan ini kuhadiahkan untuk diriku sendiri, Hamid Muhaimin Sholeh. Terima kasih kepada jiwa yang bertahan di tengah lelah, kepada langkah yang tidak berhenti sekalipun perlahan, dan kepada tekad yang tetap menyala ketika semangat nyaris padam. Karya ini bukan sekadar penyelesaian tugas, tetapi bukti bahwa setiap jatuh dan bangkit telah membawaku sampai di titik ini.

MOTTO

يُنَبِّئُ أَقِمِ الصَّلَاةَ وَآمُرْ بِالْمَعْرُوفِ وَانْهَ عَنِ الْمُنْكَرِ وَأَصْبِرْ عَلَى مَا أَصَابَكَ إِنَّ ذَلِكَ مِنْ عَزْمِ الْأُمُورِ ١٧ وَلَا تُصَعِّرْ خَدَّكَ لِلنَّاسِ وَلَا تَمْشِ فِي الْأَرْضِ مَرَحًا إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ كُلَّ مُخْتَالٍ فَخُورٍ ١٨ وَأَقْصِدْ فِي مَشْيِكَ وَأَغْضُضْ مِنْ صَوْتِكَ إِنَّ أَنْكَرَ الْأَصْوَاتِ لَصَوْتُ الْحَمِيرِ ١٩

Wahai anakku, tegakkanlah salat dan suruhlah (manusia) berbuat yang makruf dan cegahlah (mereka) dari yang mungkar serta bersabarlah terhadap apa yang menimpamu. Sesungguhnya yang demikian itu termasuk urusan yang (harus) diutamakan.(17) Janganlah memalingkan wajahmu dari manusia (karena sombong) dan janganlah berjalan di bumi ini dengan angkuh. Sesungguhnya Allah tidak menyukai setiap orang yang sombong lagi sangat membanggakan diri.(18) Berlakulah wajar dalam berjalanan lembutkanlah suaramu.

Sesungguhnya seburuk-buruk suara ialah suara keledai.” Ketika berjalan, janganlah terlampau cepat dan jangan pula terlalu lambat.

(QS. Luqman [31]: 17-19)

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Hamid Muhaimin Sholeh
NIM : 21403179
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul : Pengaruh Kelompok Referensi Terhadap Keputusan Pembelian
Konsumen di Toserba Sunan Drajat Cabang Palang Tuban

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang saya tulis ini benar-benar tulisan saya dan bukan merupakan plagiasi. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa skripsi ini hasil plagiasi, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sungguh tanpa paksaan dari pihak manapun.

Kediri, 17 November 2025
Yang membuat pernyataan,



Hamid Muhaimin Sholeh

ABSTRAK

Hamid Muhaimin Sholeh, Dosen Pembimbing: Ibu Ning Purnama Sariati, ME.I. dan Ibu Dijan Novia Saka, S.E., M.M. Pengaruh Kelompok Referensi terhadap Keputusan Pembelian Konsumen pada Toserba Sunan Drajat Cabang Palang Tuban, Skripsi, Program Studi Manajemen Bisnis Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri, 2025.

Kata Kunci: Kelompok Referensi, Keputusan Pembelian, Toserba Sunan Drajat

Perilaku konsumen dalam melakukan pembelian tidak hanya dipengaruhi oleh faktor internal, tetapi juga oleh faktor eksternal, salah satunya adalah kelompok referensi yang berperan dalam memberikan dorongan sosial terhadap keputusan pembelian. Kelompok referensi, seperti teman, keluarga, dan lingkungan sosial, sering kali menjadi acuan bagi konsumen dalam menentukan pilihan produk. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh kelompok referensi terhadap keputusan pembelian konsumen pada Toserba Sunan Drajat Cabang Palang Tuban.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan jenis penelitian asosiatif yang bertujuan untuk menguji hubungan dan pengaruh antara variabel kelompok referensi dan keputusan pembelian. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh konsumen Toserba Sunan Drajat Cabang Palang Tuban, dengan jumlah sampel sebanyak 349 responden yang ditentukan menggunakan teknik *simple random sampling*. Pengumpulan data dilakukan melalui penyebaran kuesioner berbasis skala Likert yang disusun berdasarkan indikator masing-masing variabel serta telah melalui uji validitas dan reliabilitas. Data yang diperoleh kemudian dianalisis menggunakan bantuan program *Statistical Package for the Social Sciences* (SPSS) versi 25 melalui analisis deskriptif, uji korelasi Pearson, analisis regresi linier sederhana, serta uji hipotesis untuk memperoleh kesimpulan yang objektif dan terukur.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel kelompok referensi dan variabel keputusan pembelian berada dalam kategori tinggi. Uji korelasi Pearson menghasilkan nilai sebesar 0,741 dengan tingkat signifikansi $0,000 < 0,05$, yang menunjukkan adanya hubungan yang kuat dan signifikan antara kelompok referensi dan keputusan pembelian. Analisis regresi linier sederhana menghasilkan persamaan $Y = 14,746 + 0,782X$, dengan nilai t hitung sebesar 20,529 lebih besar dari t tabel 1,679 serta tingkat signifikansi $0,000 < 0,05$. Nilai koefisien determinasi (R^2) sebesar 0,548 menunjukkan bahwa kelompok referensi berpengaruh sebesar 54,8% terhadap keputusan pembelian, sedangkan 45,2% sisanya dipengaruhi oleh faktor lain di luar penelitian, seperti harga, promosi, dan kualitas produk. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa kelompok referensi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen pada Toserba Sunan Drajat Cabang Palang Tuban.

KATA PENGANTAR

Puji Syukur ke hadirat Allah SWT atas semua limpahan rahmat, taufiq dan hidayah-Nya. Shalawat serta salam semoga tetap tercurahkan kepada junjungan Nabi Agung Nabi Muhammad SAW yang telah memberikan petunjuk ke jalan yang lurus dan diridhai Allah SWT. Alhamdulillah penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan baik, semoga Allah SWT senantiasa memberikan perlindungan dan memberikan ilmu yang bermanfaat kepada penulis baik untuk diri penulis maupun untuk lingkungan penulis.

Penulis menyampaikan terimakasih yang sebanyak-banyaknya kepada seluruh pihak yang telah membantu dalam proses penyelesaian skripsi. Adapun ucapan terimakasih penulis sampaikan kepada yang terhormat :

1. Bapak Prof. Dr. H. Wahidul Anam, M.Ag. selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Syekh Wasil Kediri.
2. Bapak Dr. H. Imam Anas Muslih, MHI. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Syekh Wasil Kediri.
3. Ibu Nilna Fauzah M.HI. selaku Ketua Program Studi Manajemen Bisnis Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Syekh Wasil Kediri.
4. Ibu Ning Purnama Sariati, ME.I. dan Ibu Dijan Novia Saka, S.E., M.M. selaku dosen pembimbing yang selalu memberi arahan kepada penulis sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik dan tepat waktu.
5. Bapak Fahmi selaku Manajer usaha Toserba Sunan Drajat Cabang Palang Tuban yang telah memberikan izin, fasilitas dan informasi yang membantu penulis menyelesaikan tugas akhir dengan lancar.

6. Seluruh dosen dan staff Universitas Islam Negeri (UIN) Syekh Wasil Kediri terkhusus Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) atas bimbingan, didikan dan semua pelayanannya.
7. Teman-teman seperjuangan Manajemen Bisnis Syariah Angkatan 2021. Semoga senantiasa dalam lindungan Allah SWT dan semoga Allah sennatiasa memberikan pahala berlipat ganda atas semua kebaikan yang diberikan kepada penulis dan semoga karya ilmiah yang penulis tulis dengan penuh perjuangan mampu memberikan manfaat bagi siapapun yang membutuhkannya.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih sangat banyak kekurangan, oleh karena itu segala bentuk kritik dan saran yang membangun senantiasa penulis harapkan untuk perbaikan skripsi.

Kediri, 17 November 2025

Penulis



Hamid Muhaimin Sholeh

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
NOTA DINAS	iii
NOTA PEMBIMBING	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
MOTTO	viii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN	ix
ABSTRAK	x
KATA PENGANTAR	xi
DAFTAR ISI.....	xiii
DAFTAR TABEL	xvi
DAFTAR GAMBAR	xvii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xviii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah.....	9
C. Tujuan Penelitian	9
D. Manfaat Penelitian	9
E. Telaah Pustaka	11
BAB II LANDASAN TEORI	17
A. Kelompok Referensi	17
1. Pengertian Kelompok Referensi.....	17
2. Jenis - Jenis Kelompok Referensi	18
3. Indikator Kelompok Referensi	20
B. Keputusan Pembelian.....	21
1. Pengertian Keputusan Pembelian.....	21
2. Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian	23
3. Indikator Keputusan Pembelian	25
C. Hubungan Kelompok Referensi dengan Keputusan Pembelian	27

BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....	28
A. Rancangan Dan Jenis Penelitian	28
B. Lokasi Penelitian.....	28
C. Populasi dan Sampel	29
1. Populasi	29
2. Sampel.....	29
D. Definisi Operasional Variabel.....	31
1. Kelompok Referensi (Variabel Bebas)	31
2. Keputusan Pembelian (Variabel Terikat).....	32
E. Teknik Pengumpulan Data.....	32
F. Instrumen Penelitian	33
G. Prosedur Pengolahan Data	33
1. <i>Editing</i> (Pemeriksaan Data)	33
2. <i>Coding</i> (Kode).....	33
3. <i>Scoring</i> (Skor)	33
4. <i>Tabulating</i>	34
5. <i>Processing</i>	34
H. Teknik Analisis Data.....	34
1. Uji Instrumen.....	34
2. Uji Asumsi Klasik	36
3. Uji Korelasi	37
4. Analisis Regresi Linier Sederhana	37
5. Uji Hipotesis.....	38
BAB IV HASIL PENELITIAN	39
A. Gambaran Umum Objek Penelitian	39
1. Profil Usaha.....	39
2. Sejarah Berdirinya Toserba Sunan Drajat	39
3. Struktur Organisasi dan Manajemen Toserba Sunan Drajat	40
4. Visi dan Misi Toserba Sunan Drajat	41
B. Deskripsi Karakteristik Responden.....	42
1. Jenis Kelamin Responden	42
2. Usia Responden.....	43

3. Frekuensi Belanja.....	44
C. Deskripsi Data.....	45
1. Uji Instrumen.....	45
2. Uji Asumsi Klasik	49
3. Uji Korelasi	52
4. Analisis Regresi Linier Sederhana	53
5. Uji Hipotesis.....	54
BAB V PEMBAHASAN	57
A. Kelompok Referensi pada Toserba Sunan Drajat Cabang Palang Tuban	57
B. Keputusan Pembelian pada Toserba Sunan Drajat Cabang Palang Tuban	60
C. Pengaruh Kelompok Referensi Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen pada Toserba Sunan Drajat Cabang Palang Tuban	63
BAB VI PENUTUP	67
A. Kesimpulan	67
B. Saran	68
DAFTAR PUSTAKA	71
LAMPIRAN	74

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Data Toko Ritel Modern di Kecamatan Palang	4
	Kabupaten Tuban Tahun 2025	4
Tabel 1.2	Faktor Keputusan Pembelian Toserba Sunan Drajat.....	7
	Cabang Palang Tuban Tahun 2025	7
Tabel 3.1	Indikator Variabel Kelompok Referensi	31
Tabel 3.2	Indikator Keputusan Pembelian	32
Tabel 4.1	Distribusi Frekuensi Jenis Kelamin Responden.....	42
Tabel 4.2	Distribusi Frekuensi Usia Responden	43
Tabel 4.3	Distribusi Frekuensi Belanja Responden	44
Tabel 4.4	Hasil Uji Validitas Kelompok Referensi (X)	46
Tabel 4.5	Uji Validitas Keputusan Pembelian (Y).....	47
Tabel 4.6	Uji Reliabilitas Kelompok Referensi (X).....	48
Tabel 4.7	Uji Reliabilitas Keputusan Pembelian (Y).....	48
Tabel 4.8	Hasil Uji Normalitas.....	51
Tabel 4.9	Hasil Uji Korelasi.....	53
Tabel 4.10	Hasil Analisis Regresi Linier Sederhana.....	54
Tabel 4.11	Hasil Uji T	55
Tabel 4.12	Hasil Koefisien Determinasi	56

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1	Tabel Issac dan Michael	30
Gambar 4.1	Struktur Organisasi dan Manajemen Toserba Sunan Drajat.....	40
Gambar 4.2	Normal Probability Plot	50
Gambar 4.3	Hasil Uji Heteroskedastisitas <i>Scatterplot</i>	52

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Lampiran Angket	74
Lampiran 2	Lampiran Hasil Angket	78
Lampiran 3	Lampiran Uji Validitas	81
Lampiran 4	Lampiran Surat Observasi	83
Lampiran 5	Lampiran Surat Izin Riset / Penelitian	84
Lampiran 6	Lampiran Surat Balasan Riset / Penelitian	85
Lampiran 7	Lampiran Dokumentasi	86
Lampiran 8	Lampiran Biodata Penulis	87