

**PENGARUH KELOMPOK PERTEMANAN TERHADAP  
KEPUTUSAN PEMBELIAN *SMARTPHONE* ANDROID**

**(Studi Kasus pada Mahasiswa STAIN Kediri Prodi Ekonomi Syariah  
Angkatan 2012 Pengguna *Smartphone* Android)**

**SKRIPSI**

Ditulis untuk memenuhi persyaratan guna memperoleh  
gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.EI)



Disusun oleh :

**Lia Mayasari (931308111)**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARI'AH  
JURUSAN SYARI'AH  
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI  
(STAIN) KEDIRI  
2015**

**Halaman Persetujuan**

**PENGARUH KELOMPOK PERTEMANAN TERHADAP KEPUTUSAN**

**PEMBELIAN *SMARTPHONE* ANDROID**

**(Studi Kasus Pada Mahasiswa STAIN Kediri Prodi Ekonomi Syariah  
Angkatan 2012 Pengguna *Smartphone* Android)**

LIA MAYASARI

NIM. 9.313.081.11

Disetujui oleh:

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Andriani, SE. MM  
NIP. 19730113 200312 2 001

Sri Anugrah Natalina, SE. MM  
NIP. 19771225 200901 2 006

Kediri, 21 September 2015

**NOTA DINAS**

Nomor :  
Lampiran : 4 (Empat) Berkas  
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada Yth,  
Bapak Ketua STAIN Kediri  
Di Jl. Sunan Ampel 07 Ngronggo  
Kediri

*Assalamualaikum Wr. Wb.*

Memenuhi permintaan Bapak Ketua untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa tersebut dibawah ini:

Nama : LIA MAYASARI  
NIM : 9313 081 11  
Judul : PENGARUH KELOMPOK PERTEMANAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN *SMARTPHONE* ANDROID (Studi Kasus Pada Mahasiswa STAIN Kediri Prodi Ekonomi Syariah Angkatan 2012 Pengguna *Smartphone* Android)

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

Bersama ini terlampir satu berkas naskah skripsi, dengan harapan dalam waktu yang telah ditentukan dapat diajukan dalam sidang Munaqosah.

Demikian harap maklum dan atas kesediaan Bapak kami ucapkan terimakasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Andriani, SE. MM  
NIP: 19730113 200312 2 001

Sri Anugrah Natalina, SE. MM  
NIP. 19771225 200901 2 006

**Halaman Pengesahan**

**PENGARUH KELOMPOK PERTEMANAN TERHADAP KEPUTUSAN  
PEMBELIAN *SMARTPHONE* ANDROID**

**(Studi Kasus Pada Mahasiswa STAIN Kediri Prodi Ekonomi Syariah  
Angkatan 2012 Pengguna *Smartphone* Android)**

LIA MAYASARI

NIM. 9.313.081.11

Telah diujikan di depan sidang Munaqasah Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri

(STAIN) Kediri pada tanggal 09 Oktober 2015.

Tim Penguji,

1. Penguji Utama  
Muhammad Muhaimin M. Ag ( ..... )  
NIP. 19740401 200312 1 005
2. Penguji I  
Dr. Andriani S.E, M.M ( ..... )  
NIP. 19730113 200312 2 001
3. Penguji II  
Sri Anugrah Natalina S.E, M.M ( ..... )  
NIP. 19771225 200901 2 006

Kediri, 12 Oktober 2015  
Ketua STAIN Kediri

Dr. Nur Chamid, MM.  
NIP. 19680714 199703 1 002

## MOTTO

وَلَا تَجْعَلْ يَدَكَ مَغْلُولَةً إِلَىٰ عُنُقِكَ وَلَا تَبْسُطْهَا كُلَّ  
الْبَسْطِ فَتَقْعُدَ مَلُومًا مَّحْسُورًا

*Dan janganlah kamu jadikan tanganmu terbelenggu pada lehermu dan janganlah  
kamu terlalu mengulurkannya karena itu kamu menjadi tercela dan menyesal.*

*(QS. Al-Isra':29)*

## **PERSEMBAHAN**

*Dengan Menghaturkan Puja dan Puji Syukur Kehadirat ALLAH SWT.*

*Penulis hadirkan Skripsi ini dengan hormat, tulus dan ikhlas teruntuk*

*Bapak tercinta **Darmaji***

*Mamak tercinta **Poniyem***

*Yang selalu mengamini do'aku*

*Senantiasa mendo'akanku*

*Saudara-saudaraku, mbak **Puryanti***

*Adek **Rizka dan Rizki***

*Yang selalu memotivasi penulis untuk menjadi pribadi yang lebih baik*

## ABSTRAK

LIA MAYASARI, Dosen Pembimbing Dr. Andriani, SE. MM dan Sri Anugrah Natalina, SE. MM: Pengaruh Kelompok Pertemanan Terhadap Keputusan Pembelian *Smartphone* Android (Studi Kasus Pada Mahasiswa STAIN Kediri Prodi Ekonomi Syariah Angkatan 2012 Pengguna *Smartphone* Android), Ekonomi Syariah, Syariah STAIN Kediri 2015

Kata Kunci: Kelompok Pertemanan, Keputusan Pembelian, *Smartphone* Android

Kelompok pertemanan memiliki peran yang spesial sebagai kelompok acuan dan bahkan menggantikan peran keluarga dalam pengambilan keputusan dan perilaku konsumsi. Pengaruh kelompok paling kuat ketika penggunaan produk atau merek terlihat oleh kelompok. Seorang mungkin memiliki motivasi kuat untuk mengikuti perilaku kelompok acuannya karena adanya keinginan untuk masuk dan diterima oleh kelompok acuan tersebut, begitu pula dalam pembelian *smartphone* android. Kelompok pertemanan bisa menjadi motivasi bagi konsumen untuk melakukan pembelian *smartphone* android ketika kelompok pertemanan konsumen telah banyak yang menggunakan *smartphone* android. Seorang konsumen yang mulai timbul minatnya akan terdorong untuk mencari informasi mengenai produk. Kelompok pertemanan dalam hal ini merupakan sarana pencarian informasi yang paling dekat dengan konsumen. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh kelompok pertemanan terhadap keputusan pembelian *smartphone* android oleh mahasiswa STAIN Kediri Prodi Ekonomi Syariah angkatan 2012.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kuantitatif. Data dalam penelitian ini dibagi menjadi dua yaitu primer diperoleh dari jawaban responden melalui angket, dan data sekunder diperoleh dari dokumentasi yang telah ada. Populasi dalam penelitian ini adalah mahasiswa STAIN Kediri Prodi Ekonomi Syariah angkatan 2012 yang menggunakan *smartphone* android sebanyak 78 mahasiswa. Sampel ditentukan berdasarkan teori *Isaac* dan *Michael*, dengan taraf kesalahan 5%. Berdasarkan teori tersebut yang paling mendekati angka  $N=78$  adalah  $N=80$ , maka diperoleh jumlah sampel ( $s$ ) sebesar 65. Metode analisis yang digunakan adalah analisis kuantitatif yaitu meliputi: uji validitas dan reliabilitas instrumen, analisis regresi sederhana, pengujian hipotesis melalui analisis korelasi, serta analisis koefisien determinasi ( $R^2$ ).

Hasil penelitian menunjukkan nilai korelasi antara kelompok pertemanan dengan keputusan pembelian *smartphone* android oleh mahasiswa STAIN Kediri Prodi Ekonomi Syariah angkatan 2012 sebesar 0,615 mempunyai makna bahwa hubungan antara kelompok pertemanan terhadap keputusan pembelian termasuk dalam kriteria kuat, signifikan, dan searah. Analisis regresi menunjukkan hasil  $Y = 10,427 + 0,747 X + e$ , yang berarti jika variabel kelompok pertemanan naik satu satuan maka tingkat keputusan pembelian akan naik sebesar 0,747. Nilai R Square adalah 0,378, R Square dapat disebut koefisien determinasi yang dalam hal ini berarti 37,8% keputusan pembelian dipengaruhi oleh kelompok pertemanan dan sisanya 62,2% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak dibahas dalam penelitian ini, diantaranya: kepribadian, gaya hidup, pekerjaan dan lingkungan ekonomi.

## KATA PENGANTAR

### *Bismillaahirrahmaanirrahiim*

Alhamdulillah penulis panjatkan kehadiran Allah SWT atas rahmat dan karunia yang dilimpahkan-Nya. Begitu juga shalawat serta salam semoga tetap tercurahkan kehadiran Nabi Muhammad SAW dengan untaian kata syukur akhirnya penulis mampu menyelesaikan skripsi ini dengan baik.

Penulis menyampaikan rasa terimakasih sedalam-dalamnya kepada berbagai pihak yang telah memberikan bantuan berupa arahan dan dorongan selama penulisan skripsi ini dilakukan. Penulis sampaikan terimakasih dan penghargaan kepada yang terhormat:

1. Ketua STAIN Kediri dan Ketua Jurusan Syariah STAIN Kediri beserta staf, atas segala kebijaksanaan, perhatian dan dorongan sehingga penulis dapat menyelesaikan studi.
2. Dr. Andriani, SE. MM dan Sri Anugrah Natalina, SE. MM selaku dosen pembimbing yang telah memberikan bimbingan, arahan dan motivasi sehingga penyusunan skripsi ini bisa terselesaikan.
3. Bapak, Mamak, serta saudara-saudaraku yang selalu mendo'akan dan memotivasi penulis.
4. Teman-teman mahasiswa STAIN Kediri dan berbagai pihak yang tidak dapat penulis sebut satu persatu. Semoga Allah mengabulkan do'a dan cita-cita kita. Amin.



## DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PERSETUJUAN .....	ii
HALAMAN NOTA DINAS .....	iii
HALAMAN PENGESAHAN .....	iv
HALAMAN MOTTO .....	v
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	vi
ABSTRAK .....	vii
KATA PENGANTAR .....	viii
DAFTAR ISI .....	ix
DAFTAR TABEL .....	xii
DAFTAR LAMPIRAN .....	xiii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah .....	7
C. Tujuan Penelitian .....	7
D. Manfaat Penelitian .....	8
E. Hipotesis Penelitian .....	8

## BAB II LANDASAN TEORI

A. Kelompok Acuan .....	9
1. Pengertian Strategi Kelompok Acuan .....	9
2. Jenis-jenis Kelompok Acuan .....	10
3. Pengaruh Kelompok Acuan .....	12
4. Kelompok Acuan Yang Terkait Dengan Konsumen .....	14
B. Kelompok Pertemanan .....	16
C. Keputusan Pembelian .....	18
1. Pengertian Keputusan Pembelian .....	18
2. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian .....	18
3. Proses Keputusan Pembelian .....	25

## BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian .....	29
B. Lokasi Penelitian .....	29
C. Populasi dan Sampel .....	29
D. Data dan Sumber Data .....	30
E. Instrumen Penelitian .....	31
F. Analisis Data .....	32

## BAB IV HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian .....	37
B. Uji Validitas dan Reliabilitas .....	41
C. Deskripsi Data .....	45

D. Analisis Deskriptif Variabel Penelitian .....	46
E. Uji Normalitas .....	47
F. Uji Hipotesis .....	51
1. Analisis Korelasi .....	51
2. Analisis Regresi .....	52
 BAB V PEMBAHASAN	
A. Uji Validitas dan Reliabilitas Instrumen .....	56
B. Variabel Kelompok Pertemanan .....	57
C. Variabel Keputusan Pembelian .....	58
D. Pengaruh Kelompok Pertemanan Terhadap Keputusan Pembelian .....	59
E. Faktor Lain Yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian <i>Smartphone</i> Android .....	61
 BAB VI PENUTUP	
A. Kesimpulan .....	63
B. Saran .....	64
DAFTAR PUSTAKA .....	65
 LAMPIRAN-LAMPIRAN	
 DAFTAR RIWAYAT HIDUP	

## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1 : Uji Validitas Variabel Kelompok Pertemanan .....	42
Tabel 2 : Uji Validitas Variabel Keputusan Pembelian .....	43
Tabel 3 : Uji Reliabilitas Variabel Kelompok Pertemanan .....	44
Tabel 4 : Uji Reliabilitas Variabel Keputusan Pembelian .....	44
Tabel 5 : Rekapitulasi Total Skor Jawaban Responden .....	45
Tabel 6 : Tanggapan Resonden Tentang Kelompok Pertemanan .....	46
Tabel 7 : Tanggapan Responden Tentang Keputusan Pembelian .....	47
Tabel 8 : Uji Normalitas Data .....	48
Tabel 9 : Uji Statistik Data .....	49
Tabel 10 : Konversi Variabel Kelompok Pertemanan .....	50
Tabel 11 : Konversi Variabel Keputusan Pembelian .....	50
Tabel 12 : Analisis Korelasi .....	52
Tabel 13 : Analisis Regresi Sederehana .....	53

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran I	: Kuesioner Penelitian
Lampiran II	: Daftar Nama Responden
Lampiran III	: Tabulasi Hasil Penelitian
Lampiran IV	: Tabel Sampling
Lampiran V	: Tabel r <i>product moment pearson</i>
Lampiran VI	: Surat Ijin Penelitian
Lampiran VII	: Daftar Konsultasi Penyelesaian Skripsi
Lampiran VIII	: Daftar Riwayat Hidup