

**PENGARUH WORD OF MOUTH DAN KELOMPOK
REFERENSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN ITEM
GUIDE HERO**

(Studi Pada User Game Dota 2)

**EFFECT OF WORD OF MOUTH AND GROUP REFERENCE GUIDE TO THE
DECISION TO PURCHASE ITEMS HERO**

(Study on User Game Dota 2)



M HATTA AJI P

20110410044

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH
YOGYAKARTA
2015**

**PENGARUH WORD OF MOUTH DAN KELOMPOK
REFERENSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN ITEM
GUIDE HERO
(Studi Pada User Game Dota 2)**

SKRIPSI

Diajukan Guna Memenuhi Persyaratan untuk Memperoleh Gelar Sarjana pada
Fakultas Ekonomi Program Studi Manajemen Universitas Muhammadiyah
Yogyakarta



Disusun Oleh :
M HATTA AJI P
20110410044

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH
YOGYAKARTA
2015**

SKRIPSI

**PENGARUH WORD OF MOUTH DAN KELOMPOK
REFERENSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN ITEM
GUIDE HERO
(Studi Pada User Game Dota 2)**

EFFECT OF WORD OF MOUTH AND GROUP REFERENCE GUIDE TO THE
DECISION TO PURCHASE ITEMS HERO
(Study on User Game Dota 2)

Diajukanoleh:

M HATTA AJI P

20110410044

Telah Disetujui Oleh :

Telah disetujui Dosen Pembimbing
Pembimbing

Tanggal, 29 juli 2015

Drs. Asnawi Asdinardju, M.Si

NIK. 19590706198611001

SKRIPSI

**PENGARUH WORD OF MOUTH DAN KELOMPOK
REFERENSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN ITEM
GUIDE HERO**

(Studi Pada User Game Dota 2)

**EFFECT OF WORD OF MOUTH AND GROUP REFERENCE GUIDE TO THE
DECISION TO PURCHASE ITEMS HERO**


(Study on User Game Dota 2)


Diajukan Oleh
M HATTA AJIP
20110410044


Skripsi ini telah dipertahankan dan disahkan di depan
Dewan Penguji Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

Tanggal, 22 Agustus 2015

Yang terdiri dari


Dr Indah Fajmawati, M.Si.
Ketua Tim Penguji


Drs. Asnawi Asdinardju, M.Si
Anggota Tim Penguji


Dr. Susanto, MS
Anggota Tim Penguji

Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

Dr. Nano Prawoto
NIK. 143 016

PERNYATAAN

Dengan ini saya,

Nama : M Hatta Aji Prasetya

Nomor Mahasiswa : 20110410044

Menyatakan bahwa skripsi ini dengan judul: “**PENGARUH WORD OF MOUTH DAN KELOMPOK REFERENSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN ITEM GUIDE HERO (Studi Pada User Game Dota 2)**” tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu Perguruan Tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah saya ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam Daftar Pustaka. Apabila ternyata dalam skripsi ini diketahui terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain maka saya bersedia karya tersebut dibatalkan.

Yogyakarta, 20 juni2015
yang membuat Pernyataan

M Hatta Aji P

MOTTO

Orang yang mempunyai ilmu mendapat kehormatan di sisi Allah dan Rasul-NYA. Banyak ayat Al-Qur'an yang mengarah agar umat-NYA mau menuntut ilmu,

seperti yang terdapat dalam Qs Al Mujadalahayat 11:

يَرْفَعُ اللَّهُ الَّذِينَ ءَامَنُوا مِنكُمْ وَالَّذِينَ أُوتُوا الْعِلْمَ دَرَجَاتٍ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ خَبِيرٌ

Artinya :

Allah akan meninggikan orang-orang yang beriman di antaramu dan orang-orang yang diberi ilmu pengetahuan beberapa derajat (Q.s. al-Mujadalah : 11)

”Jangan pernah puas dengan ilmu, beri makan otakmu dengan membaca dan berimakan pemikiranmu dengan belajar sampai akhirh ayatmu”

“Muliakan kedua orang tuamu, Pahami orang lain, kenali dirimu sendiri dan jangan lupa konsep padi.”

(M HattaAji P)

PERSEMBAHAN

Untuk Ibu dan Ayah yang tak pernah lelah berdoa dalam sujud demi kesuksesan anaknya.

Untuk Keluargaku tercinta yang selalu mendukung dan memotivasi.

Untuk Dia yang tak bisaku sebutkan namanya yang selalu menjadi gelombang Kejut ketika semangat menciut

Untuk para teman seperjuangan yang terlalu banyak tuk kusebutkan namanya, cukup Hati dan Raga ini yang mengenang Perjuangan dan Semangat kita yang semoga tak pernah hilang dimakan zaman.

Untukpara Gamers Di seluruh Indonesia Yang jadi inspirasiku.

Dan teruntuk diriku sendiri yang semoga tidak pernah lupa dengan pemikiran yang terbaru

INTISARI

Dota 2 sendiri adalah sebuah permainan *multiplayer online battle arena*. Dota 2 dimainkan oleh 2 tim yang beranggotakan 5 orang pemain dimana setiap pemain memiliki markas yang berada di pojok peta. Setiap team berusaha menghancurkan markas musuh guna mendapatkan kemenangan. Setiap pemainnya mengontrol satu karakter “hero” yang berfokus pada menaikan level, mengumpulkan gold, membeli item dan melawan team lawan atau hero musuh untuk menang

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisa Pengaruh *word of mouth* dan kelompok referensi terhadap keputusan pembelian *item hero* pada *game* “Dota 2” di Yogyakarta. Subjek dalam penelitian ini adalah para *gamers* “Dota 2”. Dalam penelitian ini sampel yang digunakan berjumlah 100 responden yang dipilih dengan menggunakan *purposive sampling*. Alat analisis yang digunakan adalah Regresi Linier Berganda, Uji F dan Uji t.

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan diperoleh hasil bahwa *word of mouth* dan kelompok referensi berpengaruh signifikan secara bersama-sama terhadap Keputusan pembelian *item hero* pada *game* “Dota 2” di Yogyakarta. *Word of mouth* berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian *item hero* pada *game* “Dota 2” di Yogyakarta dengan signifikansi sebesar 0.550. Kelompok referensi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian *item hero* pada *game* “Dota 2 di Yogyakarta dengan signifikansi sebesar 0,336.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan diperoleh kesimpulan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan dari *word of mouth* dan kelompok referesnsi terhadap keputusan pembelian *item hero* pada *game* Dota 2

Kata kunci :Word of mouth, kelompok referensi dan keputusan pembelian.

ABSTRAK

Dota 2 is a multiplayer online battle arena. Dota 2 is played by 2 teams of 5 people consisting of players where each player has a headquarters located at the corner of the map. Each team trying to destroy enemy headquarters to get the victory. Every players control one character "hero" which focuses on raising the level, collecting gold, buy items, and fight the enemy hero opponent or team to win

The research aims to analyze the influence of *word of mouth* and references to purchasing decision *item hero* in game "Dota 2" in Yogyakarta. The subject in this study is the *gamers* "Dota 2". The sample in this study used amounted to 100 respondents were selected using a *purposive sampling*. Analysis tools are used Multiple Linear Regression is test F dan Uji t.

Based on the analysis of the obtained results has done that *word of mouth* and the reference group effect significant together against a purchasing decision *on game hero item* "Dota 2" in Yogyakarta. *Word of mouth* is positive and significant effect against the decision of the purchase *item on game hero* "Dota 2" in Yogyakarta with the significance of 0.550. A group of influential positive and significant references against the decision of the purchase *item on game hero* "Dota 2" in Yogyakarta with the significance of 0,336.

Based on the results of the research that has been done, there is a conclusion that gained significant influence from *word of mouth* and referesnsi against the decision of the purchase *items the hero* in game Dota 2

Keywords: Word of mouth, the reference group and purchasing decisions

KATA PENGANTAR

Asslamu'alikum wr. wb.

Alhamdulillahirobil'alamin, segala puji hanya kepada ALLAH S.W.T. atas segala limpahan rahmad dan kemudahan-NYA sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“PENGARUH WORD OF MOUTH DAN KELOMPOK REFERENSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN ITEM GUIDE HERO” (Studi Pada User Game Dota 2)**. Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat gelar sarjana di Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis memperoleh banyak bantuan, saran dan bimbingan dari berbagai pihak. Penulis bertujuan untuk mengucapkan terima kasih kepada:

1. Rektor Universitas Muhammadiyah Yogyakarta, Bapak Prof. Dr. Bambang Cipto, MA.
2. Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Yogyakarta, Bapak Dr. Nano Prawoto, SE., M.Si.
3. Kepala Jurusan Manajemen Universitas Muhammadiyah Yogyakarta, Ibu Retno Widowati PA, Ph.D
4. Dosen pembimbing skripsi, Bapak Drs.Asnawi Asdinardju, M.Si., yang telah banyak membantu, memberikan kritik, saran serta bimbingan selama proses menyelesaikan skripsi ini.
5. Seluruh dosen dan staf akademik Universitas Muhammadiyah Yogyakarta, yang telah membekali penulis ilmu dan pengetahuan yang bermanfaat.
6. Teman-teman manajemen angkatan 2011.
7. Semua pihak yang telah memberikan dukungan, bantuan, kemudahan dan semangat dalam proses menyelesaikan karya tulis ini.

Sebagai kata akhir, tiada gading yang tak retak, penulis menyadari masih banyak kekurangan dalam skripsi ini. Oleh karena itu, kritik, saran, dan pengembangan penelitian selanjutnya sangat diperlukan untuk kedalaman karya tulis dengan topik ini.

Yogyakarta, 20 Juni 2015

M Hatta Aji P

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
HALAMAN PERNYATAAN	v
HALAMAN MOTTO	vi
PERSEMBAHAN.....	vii
INTISARI.....	viii
ABSTRAK	ix
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian	4
D. Manfaat Penelitian	4
BAB II TUNJAUAN PUSTAKA	
A. Landasan teori	6
1. Perilaku Konsumen.....	6
2. Word of Mouth	13
3. Kelompok Referensi	15
4. Keputusan Pembelian.....	15
B. Penelitian terdahulu.....	17
C. Hipotesis.....	18
D. Model Penelitian	21
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Obyek dan Subyek Penelitian	22
B. Teknik dan Pengambilan Sampel.....	22
C. Jenis dan Sumber Data.....	23
D. Tehnik Pengumpulan Data.....	23
E. Definisi Operasional Variabel Penelitian.....	25
F. Uji Kualitas Instrumen	26
G. Uji Hipotesis dan Analisis Data	27

BAB IV PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Dota 2	29
B. Gambaran Umum Responden	30
C. Pengujian Instrumen.....	30
1. Uji Validitas	30
2. Uji Reliabilitas	32
D. Analisis Kuantitatif	33
E. Uji Hipotesis	34
1. Uji f	34
2. Uji t	35
F. Pembahasan.....	37

BAB V KESIMPULAN, SARAN DAN KETERBATASAN PENELITIAN

A. Kesimpulan	39
B. Keterbatasan Penelitian.....	39
C. Saran.....	40

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

3.1. Skor Skala Likers	24
3.2. Definisi Operasional.....	25
4.1. Hasil Uji Validitas.....	31
4.2. Hasil Uji Relibilitas.....	32
4.3. Hasil analisis Regresi Linier Berganda.....	33
4.4. Hasil Uji f.....	34
4.5. Hasil Uji t	35

DAFTAR GAMBAR

2.1.Model Perilaku Pengambilan Keputusan.....	13
2.2.Model Penelitian	21