

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR PERILAKU KONSUMEN YANG
BERPENGARUH TERHADAP KEPUTUSAN MEMBELI PADA
PERUSAHAAN MD. SILVER, KOTAGEDE YOGYAKARTA**

SKRIPSI

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



Disusun oleh :
JOKO WIBOWO
20030410128

FAKULTAS EKONOMI MANAJEMEN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA

2008

SKRIPSI

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR PERILAKU KONSUMEN BERPENGARUH
PADA KEPUTUSAN MEMBELI PADA PERUSAHAAN MD. SILVER,
KOTAGEDE YOGYAKARTA**

Aims to Find out what Factors That Can Influence The Buying Decision of
Product MD. Silver, Bigcity Yogyakarta

Diajukan oleh:

JOKO WIBOWO

20030410128

Telah disetujui Dosen Pembimbing

Pembimbing 1


Hasnah Rimiati, S.E. M.Si

NIK : 143 006

tanggal 4 Febr 2008

SKRIPSI

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR PERILAKU KONSUMEN BERPENGARUH
PADA KEPUTUSAN MEMBELI PADA PERUSAHAAN MD. SILVER,
KOTAGEDE YOGYAKARTA

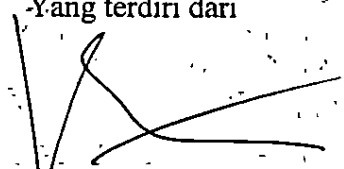
Diajukan oleh:

JOKO WIBOWO


20030410128

Skripsi ini telah Dipertahankan dan Disahkan di depan Dewan Penguji Program Studi
Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Yogyakarta
Tanggal 18 September 2008

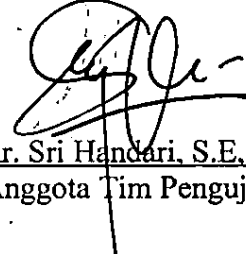
Yang terdiri dari



Ika Nurul Qamari, S.E., M.Si.
Ketua Tim Penguji

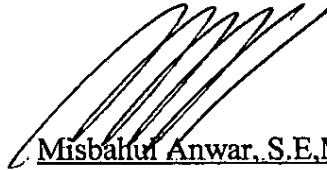


Hasnah Rimiati, S.E., M.Si.
Anggota Tim Penguji



Rr. Sri Handari, S.E., M.Si.
Anggota Tim Penguji

Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta



Misbahul Anwar, S.E., M.Si.
NIK: 143014

Pernyataan

Dengan ini saya,

Nama : Joko Wibowo

Nomor mahasiswa : 20030410128

Menyatakan bahwa skripsi ini dengan judul : " ANALISIS FAKTOR-FAKTOR PERILAKU KONSUMEN BERPENGARUH TERHADAP KEPUTUSAN MEMBELI PADA PERUSAHAAN MD. SILVER, KOTAGEDE YOGYAKARTA "

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 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 saya dibatalkan.

Yogyakarta, 2008

Joko Wibowo

MOTTO

"Nikmati hidup ini dan gunakan waktu sebaik-baikya"

(Renaissance)

" Jadilah orang yang bermanfaat bagi orang lain, tapi jangan pernah mau dimanfaatkan orang lain"

" Pikiran kita terbaik ditimbulkan oleh orang lain"

(Ralp Waldo Emerson)

" Allah meninggikan orang yang beriman di antara kamu dan orang-orang yang beri ilmu pengetahuan, beberapa derajat....."

(surat (58) Al Mujaadalah ayat 11)

Kupersembahkan Karyaku

kepada :

Ayahanda Bapak Tri Budiharjo dan ibunda Dian Dwiantari, Bsc., SE. serta

kakanda Haryo Budi Laksana, SE.

Almamater tercinta

Thank's to

- *My Best Friend heri,, slamet, Thank's for atas dorongan dan semuanya yang telah diberikan kepadaku sehingga aku dapat menyelesaikan kuliah*
- *Heri, (kapan Nyusul n met berjuang !!! untuk menyongsong hari depan yang cerah)*
- *Zaki thank's atas bantuan mu bro.*
- *Mopy Cronic thank's for all semangat berjuang and tetap jaga kekompakan kalian*
- *Teman-teman Bulu tangkis makasih atas dorongannya and kapan teman-teman nyusul*
- *Riesye My honey selalu ada buat aku dan slalu mendorongku buat jadi orang yang berguna.*
- *Teman-teman Manajemen B n Manajemen 2003.*

INTISARI

Penelitian ini berjudul Analisis faktor-faktor perilaku konsumen yang berpengaruh terhadap keputusan membeli pada perusahaan MD. Silver. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian pada MD. Silver. Hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah (a), Faktor-faktor perilaku konsumen terhadap keputusan pembelian berpengaruh secara signifikan. (b), Diduga faktor harga dominan berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada Perusahaan MD. Silver, Kitagede di Yogyakarta.

Subjek (sampel) dalam penelitian ini adalah Konsumen yang membeli pada perusahaan MD. Silver, Kotagede Yogyakarta, berjumlah 100 Responden. Data diperoleh melalui data primer dengan membagikan kuesioner untuk ditanggapi

Analisis data dilakukan dengan menggunakan regresi berganda, hasil penelitian menunjukkan bahwa (a), produk mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian produk MD. Silver. (b), pelayanan mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian produk MD. Silver. (c), harga mempunyai pengaruh dominan dan signifikan terhadap keputusan pembelian produk MD. Silver. (d), promosi mempunyai pengaruh positif dan tidak signifikan terhadap keputusan pembelian produk MD. Silver. (e), lokasi mempunyai pengaruh positif dan tidak signifikan terhadap keputusan pembelian produk MD. Silver. (f), pendapatan mempunyai pengaruh positif dan tidak signifikan terhadap keputusan pembelian produk MD. Silver.

Kata kunci : keputusan pembelian, perilaku konsumen.

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmaanirrahiim

Assalamu' alaikum Wr. Wb

Segala puji bagi Allah SWT yang telah memberikan kemudahan, karunia dan rahmatnya dalam penulisan skripsi dengan judul : " ANALISIS FAKTOR-FAKTOR PERILAKU KONSUMEN BERPENGARUH TERHADAP KEPUTUSAN MEMBELI PADA PERUSAHAAN MD. SILVER, KOTAGEDE YOGYAKARTA "

Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam memperoleh gelar sarjana pada Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Yogyakarta. Penulis mengambil topik ini dengan harapan dapat memberikan gambaran dan masukan bagi organisasi perusahaan MD. Silver khususnya konsumen dalam mengambil keputusan pembelian terhadap produk perak dan memberikan ide pengembangan bagi penelitian selanjutnya.

Penyelesaian skripsi ini tidak terlepas dari bimbingan dan dukungan berbagai pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan terimah kasih yang sebesar-besarnya.

1. Bapak Dasron Hamid selaku rektor Universitas Muhammadiyah Yogyakarta yang telah memberikan izin penelitian, dan memberikan petunjuk bimbingan serta kemudahan selama penulis menyelesaikan studi.
2. Hasnah Rimiati, S.E. M.Si. yang dengan penuh kesabaran telah memberikan masukan dan bimbingan selama proses penyelesaian skripsi ini.
3. Drs. H. Wihandaru, M. Si. Selaku Dosen pembimbing akademik.

4. Ayahanda (Tri Budihardjo), ibunda (Dian Dwiantari, Bsc., SE.) serta kakakku (Haryo Budi Laksana, SE.) yang telah memberi dorongan dan perhatian kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan studi dengan baik.

5. Semua pihak yang telah memberikan dukungan, bantuan, kemudahan dan semangat dalam proses penyelesaian tugas akhir (skripsi) ini

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih banyak kekurangan, tetapi semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat dan pengetahuan bagi semua pihak yang membutuhkan dan dapat menjadi inspirasi bagi penelitian-penelitian selanjutnya

Yogyakarta, 2008

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN.....	iv
HALAMAN MOTTO.....	v
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	vi
INTISARI.....	vii
ABSTRAK.....	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Penelitian.....	1
B. Rumusan Masalah.....	4
C. Tujuan Penelitian.....	4
D. Manfaat Penelitian.....	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	6
A. Landasan Teori.....	6
1. Pengertian perilaku konsumen.....	6
2. Faktor-faktor Perilaku Konsumen Dalam Membeli.....	7
3. Proses pengambilan keputusan.....	13

4. Proses pengambilan keputusan pembelian.....	14
B. Hasil Penelitian Terdahulu.....	16
C. Logika Penelitian.....	17
D. Hipotesis.....	18
E. Model Penelitian.....	19
BAB III METODE PENELITIAN.....	20
A. Obyek/Subyek Penelitian.....	20
B. Teknik Pengambilan Sampel.....	20
C. Jenis Data.....	21
D. Teknik Pengumpulan Data.....	21
E. Definisi Operasional Variabel Penelitian.....	21
F. Uji Kualitas Instrumen.....	25
G. Alat Analisis dan Uji Hipotesis.....	26
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	29
A. Demografi Responden.....	29
B. Pengujian Instrumen.....	31
C. Pengujian hipotesis dan analisis data.....	33
D. Pembahasan.....	39
BAB V KESIMPULAN, SARAN dan KETERBATASAN.....	41
A. Kesimpulan	41
B. Saran	44
C. Keterbatasan Penelitian.....	45

DAFTAR TABEL

4.1	Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan.....	29
4.2	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis kelamin.....	30
4.3	Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....	30
4.4	Hasil Uji Validitas Istrumen.....	31
4.5	Hasil Uji Realiabilitas.....	32
4.6	Analisis Regresi Berganda.....	33
4.7	Hasil Analisis uji F.....	35
4.8	Hasil Uji koefisien determinasi.....	38

DAFTAR GAMBAR

2.1	Proses Pengambilan Keputusan Pembelian.....	14
2.2	Model Penelitian.....	19