

Tika Fitri Aprilia, 10.311.009, **Kelompok Referensi, Keluarga, Status Sosial dan Faktor Pribadi Terhadap Keputusan Pembelian Mobil Toyota Merek Avanza** Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Muhammadiyah Gresik, Maret 2014

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui pengaruh antara variabel kelompok referensi, keluarga, status sosial dan faktor pribadi terhadap keputusan pembelian secara parsial maupun simultan. Teknik pengumpulan data pada penelitian ini adalah menggunakan 70 responden dengan penyebaran kuesioner. Dalam penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dan menggunakan teknik *sampling incidental*. Hasil penelitian ini dengan menggunakan analisis regresi linier berganda. Aplikasi SPSS versi 15 digunakan untuk membantu pengujian. Hasil penelitian uji t menunjukkan variabel t hitung < t tabel yaitu $0,532 < 1,9971$, maka kelompok referensi tidak berpengaruh positif terhadap Keputusan Pembelian. t hitung > t tabel yaitu $3,198 > 1,9971$ maka keluarga berpengaruh terhadap keputusan pembelian. t hitung < t tabel yaitu $3,491 > 1,9971$ maka status sosial berpengaruh terhadap keputusan pembelian. t hitung < t tabel yaitu $0,604 < 1,9971$ maka faktor pribadi tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Sedangkan dalam penelitian uji F hitung $9,217 > F \text{ table } 2,51$ maka variabel kelompok referensi, keluarga, status sosial dan faktor pribadi berpengaruh secara simultan dan signifikan terhadap keputusan pembelian

Kata kunci: kelompok referensi, status sosia, keluarga dan faktor pribadi terhadap keputusan pembelian

Tika Fitri Aprilia 10.311.009, *Reference Group, Family, Social Status and Personal Factors Purchase Decision Against Toyota Avanza Brand*. Management Faculty of Economics University of Muhammadiyah Gresik. March, 2014

ABSTRACT

This study was conducted to analyze the effect of the variable reference groups, family, social status and personal factors on purchase decision partially or simultaneously. Data collection techniques in this study is the use of 70 respondents to the questionnaires. In this study using quantitative methods and using incidental sampling technique. The results of this study using multiple linear regression analysis. SPSS version 15 used to assist testing. The results of the study showed variable t test $t < t$ table is $0.532 < 1.9971$, the reference group was not a positive influence on purchase decision. t count $> t$ table is $3.198 > 1.9971$ then the family influence on purchasing decisions. $t < t$ table is $3.491 > 1.9971$ then social status influence the purchase decision. $t < t$ table is $0.604 < 1.9971$ then personal factors do not influence the purchase decision. While in test research F 9,217 count $> F$ 2.51 the variable referensi groups, family, social status and personal factors silmutan and significant influence on purchasing decisions.

Keywords: reference group, family, social status and personal factors on purchase decision.