

## ABSTRAK

### **PENGARUH KELOMPOK REFERENSI, HARGA, DAN FITUR TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SEPEDA MOTOR HONDA SCOOPY PADA CV SAHURI BERLIAN MOTOR DI KABUPATEN SAMBAS**

Oleh :

**Edo Muhardi  
B1022181040**

**Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Tanjungpura**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh kelompok referensi terhadap keputusan pembelian, pengaruh harga terhadap keputusan pembelian dan pengaruh fitur terhadap keputusan pembelian sepeda motor Honda Scoopy pada CV Sahuri Berlian Motor di Kabupaten Sambas. Penelitian ini dilakukan di Kabupaten Sambas. Populasi dalam penelitian ini adalah masyarakat Kabupaten Sambas yang membeli sepeda motor Honda Scoopy di CV Sahuri Berlian Motor. Sedangkan pengambilan sampel dilakukan dengan menggunakan rumus lemeshow. Jumlah sampel yang berpartisipasi dalam penelitian ini adalah 100 orang. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif. Pengambilan data dilakukan dengan memberikan kuesioner melalui *google form*. Data yang telah terkumpul kemudian dianalisis menggunakan SPSS 23. Berdasarkan hasil analisis data kuesioner dapat disimpulkan bahwa kelompok referensi, harga, dan fitur berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian. Hal tersebut terlihat dari nilai signifikansi uji t kelompok referensi terhadap keputusan pembelian sebesar 0,002. Nilai tersebut lebih kecil dari 0,05. Untuk harga nilai signifikansi nya sebesar 0,000 yang dimana, nilai tersebut lebih kecil dari 0,05. Sedangkan nilai signifikansi uji t untuk pengaruh fitur terhadap keputusan pembelian sebesar 0,000. Nilai tersebut juga lebih kecil dari 0,05.

Kata kunci: kelompok referensi, harga, fitur, keputusan pembelian.

## **ABSTRACT**

### ***THE INFLUENCE OF REFERENCE GROUP, PRICE, AND FEATURES ON THE PURCHASE DECISION OF HONDA SCOOPY MOTORCYCLE AT CV SAHURI BERLIAN MOTOR IN SAMBAS DISTRICT***

**By :**

**Edo Muhardi  
B1022181043**

***Faculty of Economic and Business  
Tanjungpura University***

*This study aims to determine the effect of reference groups on purchasing decisions, the effect of price on purchasing decisions and the effect of features on purchasing decisions of Honda Scoopy motorcycles at CV Sahuri Berlian Motor in Sambas Regency. This research was conducted in Sambas Regency. The population in this study were the people of Sambas Regency who bought Honda Scoopy motorbikes at CV Sahuri Berlian Motor. While the sampling is done by using the Lemeshow formula. The number of samples participating in this study were 100 people. This research uses quantitative methods. Data collection was carried out by providing questionnaires through the Google form. The data that has been collected was then analyzed using SPSS 23. Based on the results of the questionnaire data analysis, it can be concluded that reference groups, prices, and features have a significant effect on purchasing decisions. This can be seen from the significance value of the reference group's t test on purchasing decisions of 0.002. This value is smaller than 0.05. For prices, the significance value is 0.000, which is less than 0.05. While the significance value of the t test for the effect of features on buying decisions is 0.000. This value is also smaller than 0.05.*

*Keywords: reference groups, price, features, purchase decision*

## RINGKASAN SKRIPSI

### PENGARUH KELOMPOK REFERENSI, HARGA, DAN FITUR TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SEPEDA MOTOR HONDA SCOOPY PADA CV SAHURI BERLIAN MOTOR DI KABUPATEN SAMBAS

#### 1. Pendahuluan

Perkembangan industri otomotif di Indonesia sangat cepat dan cenderung meningkat tiap tahunnya, seiring dengan kebutuhan dan permintaan masyarakat akan sarana transportasi yang memadai. Pada umumnya masyarakat membeli sepeda motor untuk menikmati dua fungsi, yaitu: sebagai sarana untuk mengantarkan penumpang dari satu tempat ketempat lainnya dan barang seseorang dalam aktivitas pekerjaan sehari-hari. pada tahun 2021 penjualan sepeda motor Honda Scoopy pada CV Berlian Motor mengalami peningkatan yang signifikan dan terbanyak selama tiga tahun terakhir dengan persentase 214.43% besar penjualan mencapai 610 unit. Adanya Komunitas Scoopy diduga mampu mempengaruhi perilaku konsumen dalam mengambil keputusan pembelian. Harga yang sesuai dengan kualitas dan manfaat walaupun tergolong cukup mahal tidak menjadi masalah bagi konsumen. Honda Scoopy dilengkapi fitur mewah seperti sudah dilengkapi *Smart Key System*, yang bahkan Honda Vario 125 saja belum punya fitur ini. Sehingga dilengkapi fitur mewah seperti sudah dilengkapi *Smart Key System*, yang bahkan Honda Vario 125 saja belum punya fitur ini. Sehingga memutuskan an pembelian sepeda motor Honda Scoopy. peneliti bermaksud melakukan penelitian yang berjudul “*Pengaruh Kelompok Referensi, Harga, dan Fitur Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Honda Scoopy Pada CV Sahuri Berlian Motor Di Kabupaten Sambas*”.

#### 2. Permasalahan

1. Apakah kelompok referensi berpengaruh terhadap keputusan pembelian sepeda motor Honda Scoopy pada CV Sahuri Berlian Motor di Kabupaten Sambas?
2. Apakah harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian sepeda motor Honda Scoopy pada CV Sahuri Berlian Motor di Kabupaten Sambas?
3. Apakah fitur berpengaruh terhadap keputusan pembelian sepeda motor Honda Scoopy pada CV Sahuri Berlian Motor di Kabupaten Sambas?

#### 3. Tujuan penelitian

1. Untuk mengetahui pengaruh kelompok referensi terhadap minat sepeda motor Honda Scoopy pada CV Sahuri Berlian Motor di Kabupaten Sambas.
2. Untuk mengetahui pengaruh kelompok referensi terhadap minat sepeda motor Honda Scoopy pada CV Sahuri Berlian Motor di Kabupaten Sambas.
3. Untuk mengetahui pengaruh kelompok referensi terhadap minat sepeda motor Honda Scoopy pada CV Sahuri Berlian Motor di Kabupaten Sambas.

#### **4. Metode Penelitian**

Pengumpulan data dilakukan dengan cara menyebarkan kuesioner kepada konsumen CV Sahuri Berlian Motor di Kabupaten Sambas secara online. Data hasil pengisian kuesioner oleh konsumen kemudian dianalisis menggunakan software SPSS versi 23 dengan sampel sebanyak 100 orang.

#### **5. Hasil dan Pembahasan**

1. Variabel kelompok referensi memiliki koefisien sebesar 0.267 yang menunjukkan arah koefisien regresi positif. Nilai signifikansi variabel ini sebesar 0,002 yang artinya lebih kecil dari 0,05. Berdasarkan data tersebut, kelompok referensi memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian sepeda motor Honda Scoopy pada CV Sahuri Berlian Motor di Kabupaten Sambas.
2. Variabel harga memiliki koefisien sebesar 0.376 yang menunjukkan arah koefisien regresi positif. Nilai signifikansi variabel ini sebesar 0,000 yang artinya lebih kecil dari 0,05. Berdasarkan data tersebut, harga memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian sepeda motor Honda Scoopy pada CV Sahuri Berlian Motor di Kabupaten Sambas.
3. Variabel fitur memiliki koefisien sebesar 0.360 yang menunjukkan arah koefisien regresi positif. Nilai signifikansi variabel ini sebesar 0,000 yang artinya lebih kecil dari 0,05. Berdasarkan data tersebut, fitur memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian sepeda motor Honda Scoopy pada CV Sahuri Berlian Motor di Kabupaten Sambas.

#### **6. Kesimpulan dan Saran**

##### **Kesimpulan**

1. Variabel kelompok referensi berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian sepeda motor Honda Scoopy pada CV Sahuri Berlian Motor. Dengan demikian, hipotesis satu (H1) didukung.
2. Variabel harga berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian sepeda motor Honda Scoopy pada CV Sahuri Berlian Motor. Dengan demikian, hipotesis kedua (H2) didukung.
3. Variabel fitur berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian sepeda motor Honda Scoopy pada CV Sahuri Berlian Motor. Dengan demikian, hipotesis ketiga (H3) didukung.

##### **Rekomendasi**

##### **1. Rekomendasi Kepada Perusahaan**

Penulis menyarankan agar Penulis menyarankan agar pihak CV Sahuri Berlian Motor terus menjalin hubungan yang baik dengan kelompok referensi (komunitas Honda Scoopy di Kabupaten Sambas) guna meningkatkan kualitas kelompok referensi sebagai sumber informasi yang aktif ketika mereka merekomendasikan dan memberikan pengalaman mereka ketika membeli sepeda motor Honda Scoopy kepada orang-orang sekitar mereka sehingga memutuskan untuk melakukan pembelian. Penulis juga menyarankan dapat menentukan harga yang sesuai dengan kualitas agar dapat menarik hati konsumen untuk yakin

dengan keputusan membeli sepeda motor Honda Scoopy. Pihak Honda juga di harapkan terus meningkatkan Fitur *Auto Choke* yang mana fungsinya untuk menjaga kesetabilan pada mesin saat dihidupkan.

## 2. Rekomendasi Kepada peneliti selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya diharapkan dapat meneliti dengan variabel-variabel lain diluar variabel ini agar memperoleh hasil yang lebih bervariasi yang dapat menggambarkan hal-hal apa saja yang dapat berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen seperti kualitas produk, promosi, lokasi, *brand image*, *worth of mouth* dan lain-lain.