

**ANALISIS PENGARUH USIA, PENDIDIKAN, PENDAPATAN DAN
KELAS SOSIAL TERHADAP PERILAKU KONSUMEN DALAM
PEMBELIAN SEPEDA MOTOR HONDA PADA DEALER
KURNIA MOTOR WIROSARI GROBOGAN**



SKRIPSI

Diajukan Untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat Guna Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen pada Fakultas Ekonomi
Universitas Muhammadiyah Surakarta

Disusun Oleh :

Wahyu Imam Isdiyanto
B. 100 980 453

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA**

2007

HALAMAN PENGESAHAN

Yang bertanda tangan dibawah ini telah membaca skripsi dengan judul :

“ANALISIS PENGARUH USIA, PENDIDIKAN, PENDAPATAN DAN KELAS SOSIAL TERHADAP PERILAKU KONSUMEN DALAM PEMBELIAN SEPEDA MOTOR HONDA PADA DEALER KURNIA MOTOR WIROSARI GROBOGAN”

Yang ditulis oleh :

Wahyu Imam Isdiyanto

B. 100 980 453

Penandatanganan berpendapat bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat untuk diterima.

Surakarta, 2007

Pembimbing

(Edy Priyono, SE, MM)

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi

(Drs. H. Syamsudin, MM)

MOTTO

- ❖ Jadikanlah sabar dan sholat sebagai penolongmu. Dan sesungguhnya yang sedemikian itu sungguh berat, kecuali bagi orang – orang yang khusyu.

(Q.s. Al Baqarah: 4-5)

- ❖ Kemarin adalah masa lalu dan masa lalu adalah sejarah yang dapat dijadikan contoh bagi kita. Hari ini adalah perjuangan untuk masa depan dan masa depan adalah cita – citaku.

(Kahlil Gibran)

- ❖ Kesuksesan bukan semata karena kepintaran, tapi sukses bisa diraih dengan kerja keras, ketekunan, doa, dan kemauan untuk menjadi sukses.

PERSEMBAHAN

Skripsi ini penulis persembahkan untuk :

- Ibunda dan Ayahanda tercinta
- Istri dan anakku tersayang
- Almamater

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur bagi Allah SWT atas segala limpahan rahmat, taufik, hidayah-Nya, serta bimbingan dan petunjuk yang dilimpahkan kepada peneliti sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul “ANALISIS PENGARUH USIA, PENDIDIKAN, PENDAPATAN DAN KELAS SOSIAL TERHADAP PERILAKU KONSUMEN DALAM PEMBELIAN SEPEDA MOTOR HONDA PADA DEALER KURNIA MOTOR WIROSARI GROBOGAN”. Skripsi ini disusun guna memenuhi salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar kesarjanaan dan tugas akhir pada Universitas Muhammadiyah Surakarta Surakarta.

Terselesainya skripsi ini tak lepas dari bantuan, dorongan, dan dukungan dari berbagai pihak, baik bantuan materiil maupun spirituil. Oleh karena itu, pada kesempatan ini peneliti juga menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

Terselesainya skripsi ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak, sehingga dalam kesempatan kali ini, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Drs. H. Syamsudin, MM, selaku Dekan Fakultas Ekonomi UMS.
2. Bapak Edy Priyono, SE, MM, selaku Pembimbing Utama Skripsi, terima kasih atas bimbingan, saran, kritik, nasihat, waktu yang diberikan ,dan telah banyak membantu dalam proses penulisan skripsi.
3. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi UMS yang telah memberikan bekal ilmu yang berguna bagi penulis.
4. Pimpinan dan Karyawan Dealer Kurnia Motor Wirosari Grobogan atas bantuannya selama penulis mengadakan penelitian.

5. Yang tercinta Ibunda dan Ayahanda, terima kasih atas segala do'a dalam setiap langkah-langkahku, tulus kasih sayang yang diberikan, dan kerja kerasnya guna membiayai pendidikanku sampai saat ini.
6. Semua pihak yang memberikan dukungan dan bantuan secara langsung maupun tidak langsung yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu disini. Terima kasih banyak.

Penulis menyadari skripsi ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan masukan yang membangun dari semua pihak. Tiada sesuatu pun Allah ciptakan tanpa manfaat. Semoga skripsi ini bermanfaat bagi pembaca dan kemajuan ilmu-Nya.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Surakarta, Januari 2007

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN MOTTO	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
ABSTRAKSI	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Perumusan Masalah.....	4
C. Tujuan Penelitian.....	5
D. Manfaat Penelitian.....	5
E. Kerangka Pemikiran	6
F. Hipotesis	7
G. Metode Penelitian	8
H. Definisi Operasional Variabel Penelitian	10
I. Instrumen Penelitian	12
J. Pengujian Instrumen	13
K. Teknik Analisa Data	15
BAB II LANDASAN TEORI	20

	A. Pengertian Pemasaran	20
	B. Perilaku Konsumen	22
	C. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen	23
	D. Proses Pembelian Konsumen	29
	E. Struktur Keputusan Pembeli	31
	F. Tahap-Tahap Dalam Proses Pengambilan Keputusan Pembelian	33
BAB III	GAMBARAN UMUM DEALER HONDA KURNIA MOTOR WIROSARI GROBOGAN	39
	A. Sejarah Singkat Perusahaan.....	39
	B. Lokasi Perusahaan	40
	C. Struktur Organisasi Perusahaan	43
	D. Tata Tertib Perusahaan	47
	E. Aktivitas Perusahaan	49
	F. Tujuan Perusahaan	49
	G. Penjualan Perusahaan	51
	H. Ketenagakerjaan Perusahaan	53
BAB IV	HASIL ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN	55
	A. Deskripsi Data	55
	B. Analisis Data	58
	1. Pengujian Instrumen Penelitian	58
	2. Pengujian Hipotesis	63
BAB V	PENUTUP	72

A. Kesimpulan.....	72
B. Saran.....	73

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1	Karakteristik Responden Berdasarkan Usia	55
Tabel 4.2	Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan	56
Tabel 4.3	Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan.....	57
Tabel 4.4	Deskripsi Statistik	57
Tabel 4.5	Rangkuman Hasil Uji Validitas Usia	59
Tabel 4.6	Rangkuman Hasil Uji Validitas Pendidikan.....	60
Tabel 4.7	Rangkuman Hasil Uji Validitas Pendapatan	60
Tabel 4.8	Rangkuman Hasil Uji Validitas Kelas Sosial	61
Tabel 4.9	Rangkuman Hasil Uji Validitas Keputusan Pembelian.....	61
Tabel 4.10	Rangkuman Hasil Uji Reliabilitas	62
Tabel 4.11	Rangkuman Hasil Regresi Linear Berganda	63

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Kerangka Pemikiran	6
Gambar 2. Struktur Organisasi Kurnia Motor Wirosari Grobogan	45

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Kuesioner
- Lampiran 2. Data Hasil Kuesioner
- Lampiran 3. Data Regresi
- Lampiran 4. Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas Keputusan Pembelian
- Lampiran 5. Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas Usia
- Lampiran 6. Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas Pendidikan
- Lampiran 7. Deskriptive Data
- Lampiran 8. Hasil Analisis Regresi

ABSTRAKSI

Dalam penelitian yang berjudul “Analisis Pengaruh Usia, Pendidikan, Pendapatan Dan Kelas Sosial Terhadap Perilaku Konsumen Dalam Pembelian Sepeda Honda Pada Kurnia Motor Wirosari Grobogan” bertujuan untuk menganalisis pengaruh faktor intern perilaku konsumen yang terdiri dari usia, pendidikan dan pendapatan dan faktor ekstern yaitu kelas sosial terhadap keputusan pembelian sepeda motor Honda dan untuk menganalisis faktor manakah yang paling dominan berpengaruh antara variabel usia, pendidikan, pendapatan dan kelas sosial terhadap keputusan pembelian sepeda motor Honda.

Metode pengumpulan data menggunakan teknik angket, sampel dipilih 100 responden dari populasi konsumen sepeda motor Honda di Wirosari Grobogan. Alat analisis yang digunakan adalah analisis regresi berganda, uji t, uji F, dan koefisien determinasi.

Hasil analisis menunjukkan bahwa variabel pendidikan, pendapatan dan kelas sosial mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian. Hal ini ditunjukkan oleh Hasil uji t yang menunjukkan bahwa dari keempat variabel (usia, pendidikan, pendapatan, dan kelas sosial) variabel yang mempunyai pengaruh kuat terhadap keputusan pembelian adalah pendidikan dengan probabilitas sebesar (0,024), pendapatan (0,001) dan kelas sosial (0,025) hal ini dikarenakan oleh ketiga faktor tersebut mempunyai nilai probabilitas dibawah 0,05. Adapun faktor yang paling mempengaruhi keputusan pembelian adalah pendapatan. Hal ini ditunjukkan oleh besarnya nilai t hitung sebesar 3,687 lebih besar dari nilai t hitung variabel lain yaitu Usia sebesar (0,400), pendidikan sebesar (2,342) dan kelas sosial sebesar (2,319). Jadi hipotesis kedua yang menyatakan bahwa faktor yang paling mempengaruhi konsumen terhadap keputusan pembelian adalah pendapatan terbukti.

Hasil penelitian ini juga membuktikan bahwa secara bersama-sama keempat variabel yaitu usia, pendidikan, pendapatan dan kelas sosial berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian, jadi dapat disimpulkan bahwa hipotesis pertama terbukti. Hal ini ditunjukkan oleh hasil uji F. Dimana hasil uji F menunjukkan bahwa besarnya probabilitas sebesar 0,000 dibawah *level of significance* 0,05. Sedangkan besarnya koefisien determinasi sebesar 50,5%, yang menunjukkan bahwa masih ada variabel yang mempengaruhi keputusan pembelian selain variabel keempat variabel tersebut diatas yaitu usia, pendidikan, pendapatan dan kelas sosial.

Kata kunci : usia, pendidikan, pendapatan, kelas sosial dan keputusan pembelian