

**PENGARUH *LIFESTYLE* DAN *REFERENCE GROUP* TERHADAP KEPUTUSAN
PEMBELIAN SEPEDA MOTOR YAMAHA**
(Suatu Studi pada Produk Sepeda Motor Yamaha di JG Motor Pangandaran)

ARTIKEL

**Disusun untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Menempuh Gelar Sarjana Strata Satu**



Oleh:

**DIYAN LESTARI
NIM. 3402170470**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS GALUH CIAMIS
2021**

PENGARUH *LIFESTYLE* DAN *REFERENCE GROUP* TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SEPEDA MOTOR YAMAHA

(Suatu Studi pada Produk Sepeda Motor Yamaha di JG Motor Pangandaran)

Oleh:

**DIYAN LESTARI
NIM. 3402170470**

Penelitian ini difokuskan pada belum optimalnya keputusan pembelian konsumen pada JG Motor Pangandaran yang dapat dilihat dari masih adanya konsumen yang kurang memiliki kepercayaan terhadap produk Yamaha yang dipasarkan oleh perusahaan serta masih ada konsumen yang mengeluh mengenai kualitas produk tersebut yang belum sesuai dengan harapan konsumen. Hal tersebut diakibatkan oleh belum optimalnya *lifestyle* dan *reference group*. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui: Pengaruh *lifestyle* terhadap keputusan pembelian, pengaruh *reference group* terhadap keputusan pembelian, pengaruh *lifestyle* dan *reference group* terhadap keputusan pembelian sepeda motor Yamaha di Dealer JG Motor Pangandaran. Metode yang digunakan yaitu metode survey *explanatory* dengan pendekatan kuantitatif. Analisis data menggunakan analisis koefisien korelasi sederhana dan berganda, koefisien determinasi, analisis regresi linear sederhana dan berganda, dan pengujian hipotesis (Uji t, Uji F). Hasil penelitian menunjukkan bahwa: *Lifestyle* konsumen pada JG Motor Pangandaran termasuk dalam kategori cukup baik. Begitu pula berdasarkan hasil pengujian hipotesis diketahui bahwa terdapat pengaruh yang positif dan signifikan *lifestyle* terhadap keputusan pembelian konsumen. *Reference group* pada JG Motor Pangandaran termasuk dalam kategori cukup baik. Begitu pula berdasarkan hasil pengujian hipotesis diketahui bahwa terdapat pengaruh yang positif dan signifikan *reference group* terhadap keputusan pembelian konsumen. Keputusan pembelian konsumen pada JG Motor Pangandaran termasuk dalam kategori cukup tinggi. Begitu pula berdasarkan hasil pengujian hipotesis diketahui bahwa terdapat pengaruh yang positif dan signifikan *lifestyle* dan *reference group* terhadap keputusan pembelian. Artinya jika *lifestyle* dan *reference group* sudah baik maka keputusan pembelian konsumen akan meningkat.

Kata Kunci: *Lifestyle*, *Reference Group* dan Keputusan Pembelian