

ABSTRAK

Fikri Nasrul Haq. NIM. 3402180517. Pengaruh Kelas Sosial dan Gaya Hidup Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Honda Beat (Suatu Studi Pada Desa Kertarahayu Kecamatan Jatiwaras). Di bawah bimbingan Bapak Mochamad Aziz Basari, S.Sos., M.M. (Pembimbing I) dan Bapak H. Iwan Setiawan SE. M.M.(Pembimbing II).

Penelitian ini difokuskan pada Pengaruh Kelas Sosial dan Gaya Hidup terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Honda (Suatu Studi Kasus pada Desa Kertarahayu).

Permasalahan yang dihadapi dalam penelitian ini meliputi : 1).Bagaimana pengaruh kelas sosial terhadap keputusan pembelian sepeda motor honda be di Desa Kertarahayu?; 2).Bagaimana pengaruh gaya hidup terhadap keputusan pembelian sepeda motor honda beat di Desa Kertarahayu?; 3).Bagaimana pengaruh kelas sosial dan gaya hidup terhadap keputusan pembelian sepeda motor honda beat di Desa Kertarahayu?. Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis 1).Pengaruh kelas sosial terhadap keputusan pembelian sepeda motor honda beat di Desa Kertarahayu; 2).Pengaruh gaya hidup terhadap keputusan pembelian sepeda motor honda beat di Desa Kertarahayu: 3).Pengaruh kelas sosial dan gaya hidup terhadap keputusan pembelian sepeda motor honda beat di Desa Kertarahayu

Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif dengan pendekatan kuantitatif, dengan jumlah populasi dan sampel sebanyak 50 orang. Sedangkan teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu : observasi, wawancara dan kuisioner/angket. Sedangkan untuk menganalisis digunakan : analisis koefisien korelasi sederhana, analisis koefisien determinasi, uji t, analisis koefisien korelasi berganda, analisis regresi linier berganda dan uji f.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa: Kelas sosial dan gaya hidup pada Desa Kertarahayu tidak terdapat pengaruh dan mempunyai arah hubungan yang positif. Hal ini dapat dilihat dari analisis korelasi sederhana dengan nilai 0.322 dan nilai koefisien determinasi sebesar 10,36%. Sedangkan uji hipotesis sebesar diperoleh perhitungan nilai $F_{hitung} < F_{tabel}$ yaitu $2,949 < 3,179$.

Diharapkan perusahaan atau dealer disarankan untuk lebih memahami karakteristik kelas sosial dan gaya hidup konsumen dalam merancang strategi pemasaran.

Kata Kunci: Kelas Sosial, Gaya Hidup, Keputusan Pembelian

ABSTRACT

Fikri Nasrul Haq. Student ID: 3402180517. The Influence of Social Class and Lifestyle on the Purchase Decision of Honda Beat Motorcycles (A Case Study in Kertarahayu Village, Jatiwaras District). Supervised by Mr. Mochamad Aziz Basari, S.Sos., M.M. (Advisor I) and Mr. H. Iwan Setiawan, S.E., M.M. (Advisor II).

This study aims to examine and analyze the influence of social class and lifestyle on the purchase decision of Honda Beat motorcycles in Kertarahayu Village. The research questions include: (1) How does social class influence purchasing decisions? (2) How does lifestyle influence purchasing decisions? and (3) How do social class and lifestyle simultaneously influence purchasing decisions for Honda Beat motorcycles?

The study employs a descriptive method with a quantitative approach, involving 50 respondents as the sample. Data were collected through observation, interviews, and questionnaires. The data analysis techniques include simple correlation, coefficient of determination, t-test, multiple correlation, multiple linear regression, and F-test.

The results show that both social class and lifestyle have a positive but not significant relationship with purchase decisions. This is indicated by a correlation value of 0.322 and a coefficient of determination of 10.36%. The F-test result shows $F_{count} < F_{table}$ ($2.949 < 3.179$), meaning there is no significant simultaneous influence.

These findings suggest that businesses or dealers should better understand the characteristics of consumers' social class and lifestyle when designing marketing strategies.

Keywords: Social Class, Lifestyle, Purchase Decision