

**PENGARUH FAKTOR-FAKTOR PERILAKU  
PSIKOLOGIS KONSUMEN TERHADAP PENGAMBILAN  
KEPUTUSAN PEMBELIAN HANDPHONE MERK NOKIA  
(Studi Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Unmer Malang)**

# **SKRIPSI**

Diajukan untuk memenuhi sebagian persyaratan  
dalam memperoleh gelar Sarjana Ekonomi  
Program Studi : Manajemen



Disusun Oleh:  
**NICKO ANDRIANCE HALE KEHIK**

**01.22.0311**

**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS MERDEKA MALANG  
2006**

**LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI**

Nama : NICKO ANDRIANCE HALE KEHIK  
Nomor Pokok : 01.22.0311  
Universitas : Merdeka Malang  
Fakultas : Ekonomi  
Program Studi : Manajemen  
Judul : Pengaruh Faktor-Faktor Perilaku Psikologis  
Konsumen Terhadap Pengambilan Keputusan  
Pembelian Produk Hanphone Merk Nokia” (Studi  
pada Mahasiswa FE Unmer Malang)”

Malang, Juli 2006

DISETUJUI DAN DITERIMA:

Ketua Program Studi,

Dosen Pembimbing,

**(Dra. ERNA SETIJANI, MM)**

**(Drs. M. NATSIR, MM)**

Dekan Fakultas Ekonomi  
Universitas Merdeka Malang

**(Drs. MAXION SUMTAKY, M.Si.)**

**PENGARUH FAKTOR-FAKTOR PERILAKU PSIKOLOGIS  
KONSUMEN TERHADAP PENGAMBILAN KEPUTUSAN  
PEMBELIAN PRODUK HANPHONE MERK NOKIA  
(Studi pada Mahasiswa FE Unmer Malang)**

Dipersiapkan dan disusun oleh:

**NICKO ANDRIANCE HALE KEHIK  
01.22.0311**

Telah dipertahankan di depan dewan penguji

Pada Tanggal 09 Juli 2006

Susunan Dewan Penguji

Ketua Penguji

Sekretaris Penguji

**(Drs. M. NATSIR, MM)**

**(Drs. UDI SOEDARMADJI, MM)**

Anggota Penguji

**(Dra. ENY YUNIRIYANTI, MM)**

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan

Untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi

Malang, 2006  
Dekan Fakultas Ekonomi  
Universitas Merdeka Malang

**Drs. MAXION SUMTAKY, M.Si.**

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

N a m a : NICKO ANDRIANCE HALE KEHIK  
Nomor Pokok : 01.22.0311  
Universitas : Merdeka Malang  
Fakultas : Ekonomi  
Program studi : Manajemen  
Tempat dan Tgl.Lahir : Atambua 15 April 1983  
Alamat : Jln Pramuka No. 10 Atambua Belu  
Nama Orang Tua (Bapak) : Johanes Hale Kehik  
(Ibu ) : Rosalia Manafe  
Riwayat Pendidikan :

1. Lulus Sekolah Dasar Swasta Santa Theresia No. 40 Atambua, Belu Tahun 1995
2. Lulus Sekolah Menengah Pertama Swasta Hati Tersuci Maria No. 7 Atambua, Belu Tahun 1998
3. Lulus Sekolah Menengah Umum Surya No. 17 Atambua Belu Tahun 2001
4. Terdaftar sebagai Mahasiswa Fakultas Ekonomi Program Studi Manajemen Universitas Merdeka Malang Tahun 2001

## LEMBAR PERSEMBAHAN

THANX'Z A LOT 2 MY CAT\_SWEETY

♥♥FRANCISKA♥♥

HUNNY... THANX'Z YA COZ' SELAMA NEH DAH MAU NEMENIN ARY NGEJALANIN SEMUANYA...

ARY GA TAU GIMANA CARANYA NGEBALAS SEMUA KEBAIKAN YANG DAH CISKA KASIH MA ARY.. SUKA,,DUKA,,ARY TAU SELAMA NEH CISKA SELALU NEMENIN ARY.. CISKA DAH BERKORBAN BANYAK UNTUK SEMUA YANG DAH ARY RAIH SELAMA NEH.. YANG PASTI ARY SELALU BERDOA SEMOGA TUHAN YESUS NGEBALAS SEMUA KEBAIKAN CISKA.. DAN SEMOGA IMPIAN QTA BERDUA BISA TERWUJUD... ARY JANJI AKAN BUAT CISKA SELALU SENANG N TERSENYUM COZ' LIAT CISKA TERSENYUM AJA DAH BISA BERI ARY SMANGAT TUK BISA NGEBUAT SESUATU YANG LEBIH BERARTI DI HIDUP ARY... ARY GA AKAN LUPA SEMUA YANG DAH CISKA LAKUKAN UNTUK ARY TAPI MULAI DARI SEKARANG HINGGA AJAL MENJEMPUT QTA,,ARY AKAN LAKUKAN YANG TERBAIK UNTUK CISKA... JUZ' STAY BESIDE ME ALL OF U'R LIFE AND I'M GONNA MAKE U HAPPY... COZ I WANT U EVERYDAY,EVERYTIME IN MY ENTIRE LIFE... I LUPH U,,YESTERDAY,,TODAY,,NOW,,TOMORROW AND FOREVER...

BTW... ARY JUGA BERHARAP AGAR CISKA BISA TETAP SEMANGAT NGEJALANIN SEMUA YANG PENGEN CISKA RAIH..WITH SMILE EVERYDAY IN YOUR FACE...,,WALAUPUN ARY DAH JAUH DARI CIESKA...

CIESKA TETAP TEGUH YACH!! GA BOLEH CEPAT NYERAH DALAM NGEJALANI SMUA INI... COZ CISKA TAU KHAN KLO ARY GA SENENG NGELIAT CISKA CENGENG MA APA YANG SEBENARNYA BISA CISKA NGELAKUIN... WALAUPUN KADANG CISKA RAPUH TAPI ARY PERCAYA KOQ CISKA BISA NGELEWATI SEMUANYA... CAIYYOO... CAIYYOO :)

MELEWATI HARI DEMI HARI . . .

AQ AKAN SELALU MENGGANDENG TANGANMU

\_DIPANTAI INDAH BERPASIR\_

\_DITENGAH GEMURUHNYA BADAI\_

\_DIDALAM HUTAN YANG LEBAT\_

DAN BILA WAKTU QTA DIDUNIA TELAH HABIS . . .

KARNA HIDUP SANGATLAH SINGKAT

"DISURGA KELAK AQ AKAN TETAP MENGGANDENG  
TANGANMU"

@RIEKA'13 OKTOBER 2005

## LEMBAR PERSEMBAHAN

*Jikalau engkau berdoa kepada-Nya, Ia akan mengabulkan doamu, dan engkau akan membayar nazarmu...*

*Apabila engkau memutuskan berbuat sesuatu, maka akan tercapai maksudmu, dan cahaya terang menyinari jalan-jalanmu...*

*(AYUB 22:27-28)*

TUHAN YESUS trimakasih untuk segala keindahan,,keajaiban yang Kau berikan didalam hidupku... Trimakasih untuk semua rahmat,,berkat,,cinta dan kasih sayang yang Tuhan berikan kepada Ary sehingga Ary bisa meraih semua cita-cita Ary,,mewujudkan semua keinginan Ary... Trimaksih telah menjadi penuntun jalan disaat Ary bimbang,,putus asa... Trimakasih karna Tuhan telah mendampingi Ary disaat susah dan senang... Trimakasih Tuhan Yesus,,Allah Bapa disurga,,Bunda Maria... Thanx'z GOD You're the best SAVIOUR in my life... AMIN\_

\_Papa dan Mama,,trimakasih karna telah membesarkan Ary dari kecil sampai sekarang ini... Trimakasih untuk semua doa dan dukungannya kepada Ary,,trimakasih untuk semua tetes air mata dan keringat yang telah tercurahkan hingga akhirnya Ary bisa seperti sekarang ini... Trimakasih karna telah menjadi orangtua terbaik,,tersabar untuk Ary... Skripsi ini Ary persembahkan untuk mama dan papa sbagai bukti Ary sangat menyayangi mama+papa dan Ary akan selalu membahagiakan mama+papa seumur hidup Ary...

\_Buat MAMI,,Alm.TUA,,KUNG2,,dan POPO... Trimakasih atas doa yang selalu dipanjatkan kepada TUHAN...

\_Skripsi ini juga Ary persembahkan untuk Kakakku tersayang YULIANTI ANITA THERESIA HALE KEHIK,,dan Adek-adekku tersayang MARTHEN GLAXYANO HALE KEHIK,,ANGELINA BELLA APRIANI HALE KEHIK,,ROYNALDO HALE KEHIK ☺ Trimakasih yaa untuk doa dan dukungannya...

\_Semua keluarga besar HALE KEHIK diATAMBUA dan MANAFE diHALILULIK...

\_Kakak2 serta Adik2 sepupu Ary yang ga bisa Ary sebutkan satu persatu,,yang jelas Ary Cuma bisa ngucapin makasih banyak...

- \_Tidar CREW : TITO-TINA,,BENTO-EGA,,CHALOVSTUNT,,IPOY-K'MODES,,EGLOG-DIAN,,ANDY-ERY,,HT,,HB,,P'DRO (semoga menjadi keluarga kecil yang bahagia) Semoga cepat wisuda n dapat tercapai semua cita-cita yg di inginkan...
- \_Borneo'CLUB : TIA,,REGE,,CACAK,,SHERLY,,MILAN,,NYUT2,,SARI,,ELLA...  
Semoga sukses selalu,,cepat wisuda n cepat dapat momongan...
- \_PCB CREW :  
K'DAVID,,K'SORBY,,K'OXSU,,BASTIAN,,YORIS,,JACK,,TOMY,,GOTY,,ANDRY,,TEDY,,JEKA,,RICKY,,OM BONY N APICK...
- \_Temen2 kampus Ary anak2 FE manajemen 01 kls  
G,,FANNY,,IBRAHIM,,,VICTOR,,VANDA,,DARMA,,ANGGORO,,RAHMAT,,GONDRONG,,INYO,,YOGA,,LINA,,DEVI,,NITHA,,Thanx'z Guys...
- \_Mas K'chenk... maksih banyak atas bantuan,,dorongan,,dan masukannya...  
Thanx'z Broo...
- \_PCB gang.10 no.45E n BCT Blok.C3 no.11
- \_SPY yang udah sering nganterin kemanapun ary pergi, walaupun hujan n panas,,,mungkin kalo ga ada Spy apa yang ary lakukan ga akan berjalan lancar...Thanx'z Spy... you're my SPYDER!!
- \_BUBU myRabbit n NYUK2... cepaat pulang yaa...

## KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan Puji dan Syukur kehadiran Tuhan yang Maha Esa yang telah melimpahkan rahmat-Nya. Sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan Skripsi ini dengan judul: “Pengaruh Faktor-Faktor Perilaku Psikologis Konsumen Terhadap Pengambilan Keputusan Pembelian Handphone Merk Nokia”

Penyusunan Skripsi ini dimaksudkan untuk memenuhi sebagian persyaratan dalam memperoleh gelar Sarjana Ekonomi di Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen Universitas Merdeka Malang.

Pada kesempatan ini dengan segala kerendahan hati penulis mengucapkan terima kasih yang sebanyak-banyaknya kepada:

1. Bapak **Drs. MAXION SUMTAKY, M.Si.**, Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Merdeka Malang.
2. Ibu **Dra. Erna Setijani, MM.** Selaku Ketua Program Studi Ekonomi Manajemen Universitas Merdeka Malang.
3. Bapak **Drs. Moh. Natsir, MM.** Selaku Dosen pembimbing yang telah banyak memberi pengarahan dan bimbingan serta petunjuk-petunjuk yang berguna kepada penulis sehingga penulisan Skripsi ini dapat terselesaikan tepat pada waktunya.
4. Bapak **Drs. Udi Soedarmadji, MM.** Selaku Dosen penguji yang telah banyak memberi pengarahan, petunjuk serta masukan-masukan yang berguna kepada penulis sehingga penulisan Skripsi ini dapat terselesaikan tepat pada waktunya.
5. Ibu **Dra. Eny Yuniriyanti, MM** Selaku Dosen penguji yang telah banyak memberi pengarahan, petunjuk serta masukan-masukan yang berguna kepada penulis sehingga penulisan Skripsi ini dapat terselesaikan tepat pada waktunya.



6. Bapak dan Ibu Dosen yang telah mengajar dan membimbing penulis dari mulai menjadi mahasiswa Ekonomi Manajemen Universitas Merdeka Malang
7. Kedua Orang Tuaku tercinta bapak dan Ibu, terima kasih atas do'a, cinta, air mata dan kasih sayang yang tiada henti-hentinya, serta dukungan moril maupun materiil dalam penyusunan skripsi ini.
8. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah banyak memberikan bantuan hingga terselesaikannya penulisan skripsi ini.

Akhirnya atas bantuan, bimbingan dan pengarahan serta dorongan yang diberikan semoga mendapatkan balasan dari Tuhan Yang Maha Esa. Penulis menyadari masih banyak kekurangan dalam penulisan Skripsi ini, dan penulis mengharapkan kritik serta saran yang membangun dari pembaca demi kesempurnaan Skripsi ini.

Demikianlah Skripsi ini disusun dan semoga apa yang penulis sajikan dapat berguna dan bermanfaat bagi para pembaca untuk menambah bekal ilmu pengetahuan.

Malang, Mei 2006

Penulis

## DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL .....	
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	
SURAT KETERANGAN PENELITIAN .....	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP .....	
KATA PENGANTAR .....	
DAFTAR ISI .....	
DAFTAR TABEL .....	
DAFTAR GAMBAR .....	
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah.....	3
C. Tujuan Penelitian.....	3
D. Kegunaan Penelitian .....	4
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b>	
A. Teori Yang Melandasi Permasalahan.....	5
1. Pengertian Perilaku Konsumen.....	5
2. Perspektif Riset Perilaku .....	6
3. Model Tingkah laku konsumen.....	7
4. Karakteristik yang mempengaruhi tingkah laku konsumen.....	8
5. Peran konsumen dalam membeli.....	17
6. Jenis-jenis tingkah laku keputusan pembelian .....	18
7. Proses Keputusan Membeli .....	21
B. Hasil Penelitian Terdahulu Yang Relevan .....	26
C. Hipotesis.....	27
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	
A. Identifikasi Variabel dan Definisi Konseptual.....	28
B. Definisi Operasional Variabel .....	30
C. Ruang Lingkup Penelitian.....	32

D. Lokasi Penelitian .....	32
E. Populasi dan Teknik Penarikan Sampel .....	32
F. Sumber data .....	33
G. Teknik pengumpulan data .....	34
H. Uji Validitas dan Reliabilitas .....	35
I. Teknik Analisis Data .....	37

## **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN HASIL**

### **PENELITIAN**

A. Hasil Penelitian.....	40
1. Sejarah Universitas Merdeka Malang .....	40
2. Gambaran umum mahasiswa pengguna HP merk Nokia .....	42
B. Pembahasan Hasil Penelitian.....	47
1. Deskripsi Responden .....	47
2. Deskripsi Variabel Penelitian.....	49
3. Pengujian Instrumen Penelitian (Uji Validitas dan Realibilitas).....	61
4. Analisis Data .....	64
5. Implementasi hasil penelitian .....	69

## **BAB V KESIMPULAN DAN SARAN**

A. Kesimpulan.....	71
B. Saran-Saran .....	72

## **DAFTAR PUSTAKA**

## **LAMPIRAN**

## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1. Umur Responden Mahasiswa Konsumen Pengguna produk Handphone Merk Nokia	47
2. Jenis Kelamin Responden Mahasiswa Pengguna produk Handphone Merk Nokia	48
3. Lama Menggunakan Produk produk Handphone Merk Nokia	48
4. Distribusi Jawaban Dari Berbagai Item Motivasi ( $X_1$ ) Terhadap Keputusan Pembelian (Y)	50
5. Distribusi Jawaban Dari Berbagai Item Persepsi ( $X_2$ ) Terhadap Keputusan Membeli (Y)	52
6. Distribusi Jawaban Dari Berbagai Item Pengetahuan ( $X_3$ ) Terhadap Keputusan Membeli (Y)	54
7. Distribusi Jawaban Dari Berbagai Item Keyakinan dan Sikap ( $X_4$ ) Terhadap Keputusan Membeli (Y)	56
8. Distribusi Jawaban Dari Berbagai Item Keputusan Membeli (Y)	59
9. Hasil Uji Validitas Butir Kuesioner	62
10. Hasil Pengujian Reliabilitas	63
11. Rekapitulasi Hasil Analisa Regresi Berganda	64
12. Perbandingan t-hitung dengan taraf signifikan ( $\alpha = 5\%$ )	68

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar	
1. Model Tingkah Laku Konsumen.....	8
2. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tingkah Laku Konsumen.....	9
3. Hirarki Kebutuhan Menurut Maslow .....	14

## DAFTAR LAMPIRAN

### Lampiran

1. Kuesioner penelitian
2. Tabel Hasil Jawaban Kuesioner Penelitian
3. Tabel Distribusi Frekuensi
4. Hasil Uji Validitas Instrumen
5. Hasil Uji Reliabilitas Instrumen
6. Hasil Analisis Regresi Linier Berganda

## ABSTRAKSI

Berawal dari Dengan semakin banyaknya jenis ponsel yang ada maka perusahaan ponsel harus mampu bersaing bagaimana menciptakan sebuah inovasi baru yang dapat memberikan kepuasan bagi pemakai ponsel itu sendiri baik dari segi pengoperasiannya, kualitasnya, desainnya dan kelengkapan menunya sehingga dengan demikian konsumen dapat menentukan pilihannya. Dalam pengambilan keputusan tersebut, konsumen akan dipengaruhi oleh berbagai faktor, khususnya faktor psikologis yang terdiri dari motivasi, persepsi, pengetahuan, dan sikap dan keyakinan.

Dari uraian tersebut di atas maka penulis tertarik untuk membahas masalah penelitian tentang “Pengaruh Faktor-Faktor Perilaku Psikologis Konsumen Terhadap Pengambilan Keputusan Pembelian Produk Handphone Merk Nokia” (Studi pada Mahasiswa FE Unmer Malang). Tujuan dari penelitian ini adalah 1) Untuk mengetahui pengaruh yang signifikan secara bersama-sama dari (motivasi, persepsi, pengetahuan, keyakinan dan sikap) terhadap keputusan pembelian Produk Ponsel merk Nokia pada Mahasiswa FE Unmer Malang. 2) Untuk mengetahui diantara (motivasi, persepsi, pengetahuan, keyakinan dan sikap) yang berpengaruh dominan terhadap pengambilan keputusan pembelian Produk Ponsel merk Nokia pada Mahasiswa FE Unmer Malang.

Penelitian ini mengambil sampel sebanyak 40 responden mahasiswa yang menggunakan hp merek Nokia dan selanjutnya hasil dari kuesioner dianalisis dengan menggunakan analisis regresi linier berganda sehingga didapatkan hasil: 1) terbukti bahwa variabel bebas motivasi, persepsi, pengetahuan dan keyakinan dan sikap secara simultan atau bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian Handphone merk Nokia. 2) Dari hasil uji secara parsial untuk menguji hipotesis yang kedua juga telah terbukti bahwa faktor motivasi mempunyai pengaruh yang dominan terhadap keputusan pembelian konsumen dalam membeli produk Handphone merk Nokia. Hal ini dapat dilihat dari besarnya koefisien regresi motivasi yang lebih besar jika dibandingkan dengan variabel yang lain. 3) Nilai R square ( $R^2$ ) sebesar 0,574 dan setelah disesuaikan menjadi 0,525 hal ini menunjukkan kontribusi variabel bebas faktor psikologis terhadap keputusan pembelian Handphone merk Nokia oleh mahasiswa sebesar 52,5% dan sisanya 47,5% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam penelitian ini.