

## **BAB V**

### **PEMBAHASAN**

#### **A. Pengaruh Sikap Terhadap Keputusan Pembelian Rokok Boy di Kabupaten Trenggalek**

Sikap merupakan suatu bentuk evaluasi atau reaksi perasaan. Sikap seseorang terhadap suatu objek adalah perasaan mendukung atau memihak pada objek tersebut. Sikap sebagai suatu pola perilaku, tendensi atau kesiapan antisipatif, predisposisi untuk menyesuaikan diri dalam situasi sosial, atau secara sederhana, sikap adalah respon terhadap stimuli sosial yang telah dikondisikan.<sup>79</sup> Sikap menempatkan semua itu kedalam sebuah kerangka pemikiran yang menyukai atau tidak menyukai suatu obyek, bergerak mendekati dan menjauhi objek tersebut. Sikap menyebabkan seseorang berperilaku secara cukup konsisten terhadap objek serupa. Oleh karena itu, sikap sangat sulit berubah. Sikap membentuk pola yang konsisten, dan untuk mengubah suatu sikap mengharuskan penyesuaian sikap-sikap lain secara besar-besaran.<sup>80</sup>

. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka dapat diambil kesimpulan bahwa nilai koefisien regresi faktor sikap benilai positif dan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian rokok boy di

---

<sup>79</sup> Saifudin azwar, Sikap Manusia: teori dan pengukurannya, (Yogyakarta: Pustaka Belajar, 2005), hlm. 23-24

<sup>80</sup> Philip Kotler, Marketing Management, terjemahan Hendra Teguh, et. Al., (Jakarta: Prenhallindo, 2002), hlm. 183

Kabupaten Trenggalek. Apabila faktor sikap yang di berikan konsumen tersebut positif.

maka konsumen akan memutuskan untuk melakukan pembelian, sebaliknya jika faktor sikap yang diberikan konsumen kurang baik maka konsumen tidak akan memutuskan untuk melakukan pembelian rokok boy.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Endi Sarwoko dan Madziatul Churiyah dengan judul “ Pengaruh Sikap Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Minuman Merk Aqua Berkaitan dengan Penerapan Pogram CSR( *Corporate Social Responsibillity*)”. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa faktor sikap berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen.<sup>81</sup>

Dari kedua penjelasan diatas dapat di simpulkan bahwa faktor sikap merupakan hal penting yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen. Dengan memperhatikan sikap yang diberikan konsumen, maka akan membentuk perilaku konsumen seperti memberikan respon afektif konsumen tentang merk produk seperti perasaan senang atau tidak senang, menarik atau tidak, berkesan atau tidak berkesan, maupun respon negatif atau positif yang akan diberikan. Respon ini merupakan tahap evaluasi terhadap suatu merk sebagai sikap yang nantinya ditunjukkan oleh konsumen dengan melakukan pembelian berulang kepada produk rokok boy atau tidak.

---

<sup>81</sup> Endi Sarwoko dan Madziatul Churiyah, Pengaruh Sikap Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Minuman Merk Aqua Berkaitan dengan Penerapan Pogram CSR( *Corporate Social Responsibillity*), *Jurnal Ekonomi MODERNISASI*, Vol. 3 Nomor 2, Juni 2007, hlm. 160

## **B. Pengaruh Gaya Hidup Terhadap Keputusan Pembelian Rokok Boy di Kabupaten Trenggalek**

Gaya Hidup adalah gaya, tata cara, atau cara menggunakan barang, tempat dan waktu, khas kelompok masyarakat tertentu yang bergantung pada bentuk kebudayaan meskipun bukan merupakan totalitas pengalaman sosial.<sup>82</sup> Gaya hidup secara luas didefinisikan sebagai cara hidup yang diidentifikasi oleh bagaimana orang menghabiskan waktu mereka, apa yang mereka pikirkan tentang diri mereka sendiri dan juga dunia sekitarnya.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka dapat diambil kesimpulan bahwa nilai koefisien regresi Gaya Hidup bernilai negatif dan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian rokok boy di Kabupaten Trenggalek. Yang berarti, jika setiap satu konsumen rokok boy merubah gaya hidup mereka menjadi gaya hidup yang sehat, maka akan terjadi penurunan keputusan pembelian rokok boy di Kabupaten Trenggalek.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Mellisa Paendong dkk dengan judul “ Pengaruh Kebutuhan Dan Gaya Hidup Terhadap Keputusan Pembelian Ponsel Smartfren di Galeri Smartfren Cabang Manado”. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa faktor sikap berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen.<sup>83</sup>

Dari penjelasan diatas maka dapat disimpulkan bahwa Gaya Hidup dapat mempengaruhi keputusan pembelian seseorang. Hal itu bisa dilihat dari

---

<sup>82</sup> Dian Budiargo, *Berkomunikasi Ala Net Generasi*, ( Jakarta: Elex Media Komputindo, 2015), hlm 54

<sup>83</sup> Mellisa Paendong,dkk, Pengaruh Kebutuhan Dan Gaya Hidup Terhadap Keputusan Pembelian Ponsel Smartfren di Galeri Smartfren Cabang Manado, *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, Vol. 16, Nomor. 04, Tahun 2016, hlm. 394.

konsumen perokok aktif maupun pasif yang sadar terhadap pentingnya kesehatan dan bahanya merokok terhadap diri sendiri dan lingkungannya. Tindakan tersebut juga yang akan mempengaruhi konsumen memutuskan melakukan pembelian rokok boy atau tidak.

### **C. Pengaruh Pekerjaan Terhadap Keputusan Pembelian Rokok Boy di Kabupaten Trenggalek**

Pekerjaan dapat di definisikan sebagai hasil analisis yang sistematis sebagai rangkaian kegiatan atau proses menghimpun dan mengolah informasi yang berkaitan dengan jenis suatu pekerjaan atau dapat juga dikatakan sebagai keseluruhan kajian yang ringkas berkaitan informasi pekerjaan dan syarat-syarat pekerjaannya sebagai hasil dari analisis yang biasanya berisi tugas pokok yaitu tugas, tanggung jawab, serta kewajiban yang diperlukan dalam pekerjaan tertentu.<sup>84</sup> Dengan pekerjaan yang layak tentunya masyarakat mengetahui tentang adanya produk-produk yang ada di pasaran karena seseorang dapat berfikir realistis tentang apa yang harus mereka ketahui.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka dapat diambil kesimpulan bahwa nilai koefisien regresi pekerjaan berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan pembelian rokok boy di wilayah trenggalek. Jika konsumen bekerja dan mendapatkan upah, maka konsumen akan menyisihkan atau mengalokasikan sebagian upahnya untuk pembelian rokok boy. Tetapi jika konsumen tidak bekerja, mereka akan berfikir dua kali untuk

---

<sup>84</sup> Henry Simamora, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, STIE YKPN, 2003, hlm 68

melakukan pembelian rokok. Oleh karena itu pekerjaan dapat mempengaruhi seseorang terhadap keputusan pembelian rokok nya.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Ainun Jariah dengan judul “ Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian Sepeda Motor Yamaha Di Lumajang”. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pekerjaan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Karena dengan pekerjaan seseorang akan menjadi tolak ukur upah atau pendapatan yang dapat dibelanjakan seperti tingkat stabilitas dan pola waktu maupun tabungan dan asset yang dimilikinya dan berpengaruh terhadap keputusan pembelianya.

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan yaitu pengaruh pekerjaan dapat mempengaruhi keputusan pembelian. Karena dengan upah yang didapatkan dari bekerja, konsumen mampu mengukur produk apa yang sekiranya sesuai dengan budget yang disisihkan dari upah setiap bulannya. Dengan pekerjaan pula konsumen dapat menentukan jenis produk apa yang akan dikonsumsinya. Itu juga yang dijadikan pertimbangan konsumen memutuskan untuk membeli rokok boy atau tidak.

#### **D. Pengaruh Kelompok Acuan Terhadap Keputusan Pembelian Rokok Boy di Kabupaten Trenggalek**

Kelompok acuan dapat disebut juga dengan kelompok referensi. Menurut sumawarman kelompok acuan adalah seorang individu atau

sekelompok orang yang mempengaruhi perilaku seorang konsumen.<sup>85</sup> Kelompok acuan berfungsi sebagai referensi bagi seseorang dalam keputusan pembelian dan konsumsi. Kelompok acuan terdiri dari semua kelompok yang memiliki pengaruh langsung atau tidak langsung terhadap sikap atau perilaku seseorang.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka dapat diambil kesimpulan bahwa nilai koefisien regresi kelompok acuan bernilai positif dan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian rokok boy di wilayah Kabupaten Trenggalek. Dengan adanya kelompok acuan dapat memberikan informasi dan saran yang dapat di percaya dan memiliki pengaruh yang positif terhadap niat beli konsumen. Dalam penelitian ini, hal yang paling dipertimbangkan responden pada variabel kelompok acuan ini adalah kredibilitas yang menunjukkan nama baik dari kelompok acuan yang dilihat dari perilakunya di lingkungannya.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Haryogi Widya Prakoso dan Sri Setyo Iriani dengan judul “ Pengaruh Kualitas Produk Dan Kelompok Acuan Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Suzuki Satria F150”. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa adanya pengaruh signifikan kelompok acuan terhadap keputusan pembelian. Hal ini karena kelompok acuan memiliki pengaruh yang kuat pada konsumen dalam mengevaluasi suatu produk dan berujung pada keputusan pembelian.

---

<sup>85</sup> Ujang Sumawarman, *Perilaku Konsumen Teori dan Penerapannya dalam Pemasaran*, (Bogor: Ghalia Indonesia), hlm. 308

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa kelompok acuan sangat berpengaruh terhadap keputusan pembelian rokok konsumen. Dengan adanya kelompok acuan, konsumen dapat menilai suatu produk yang nantinya akan digunakan sebagai pedoman perilaku pada situasi tertentu. Itu juga yang akan dijadikan perbandingan bagi konsumen membentuk nilai-nilai sikap umum atau khusus yang dapat berpengaruh pada keputusan pembelian konsumen terhadap rokok boy.