

# ANALISIS FAKTOR PENDAPATAN DAN GAYA HIDUP TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN BARANG ELEKTRONIK PADA UD. DEWI SRI ELEKTRONIK LAMONGAN

Imam Tresno Edy  
Kemal Farouq Mauladi  
Yuhronur Efendi

Universitas Islam Lamongan

Email : imamtresnoedy@unisla.ac.id, kemalfarouqmauladi@unisla.ac.id,  
yuhronurefendi@unisla.ac.id

## ABSTRACT

*Research on consumer purchasing decisions is often done. In this study aims to partially and simultaneously determine the level of income and lifestyle variables on purchasing decisions. The population in this study all employees of UD.Dewi Sri Elektronik Lamongan numbered 50 people from the population taken 50 employees. Data collection techniques are done by giving questions to respondents using a questionnaire with a Likert scale because the answers of the instruments have different gradations. The analytical method used to analyze the effect of income and lifestyle variables on purchasing decisions is to use multiple regression analysis with the help of the SPSS version 20 statistical program. And test the hypothesis based on the  $p$  value  $> 0.05$  then the alternative hypothesis is rejected and vice versa. From the research results, it is obtained that partially the level of lifestyle influences productivity on purchasing decisions, simultaneously the  $F$  test has a significant influence of independent variables with the dependent variable, so it can be concluded that lifestyle variables have a more dominant influence than income. Lifestyle is an activity such as the thing is people work, and a person's lifestyle will also affect the choice of an item that will be purchased, so that consumers will make a purchase decision on the goods needed by consumers UD.Dewi Sri Elektronik Lamongan*

*Keywords: income, lifestyle, purchasing decisions*

## ABSTRAK

Penelitian mengenai keputusan pembelian konsumen sering dilakukan. Pada penelitian ini bertujuan untuk mengetahui secara parsial dan simultan variabel tingkat pendapatan dan gaya hidup terhadap keputusan pembelian. Populasi dalam penelitian ini seluruh karyawan UD.Dewi Sri Elektronik Lamongan berjumlah 50 orang dari populasi tersebut diambil 50 karyawan. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan memberikan pertanyaan kepada responden menggunakan kuisioner dengan skala likert karena jawaban instrument mempunyai gradasi yang berbeda-beda. Metode analisis yang digunakan untuk menganalisis pengaruh variabel pendapatan dan gaya hidup terhadap keputusan pembelian adalah dengan menggunakan analisis regresi berganda dengan bantuan program statistik SPSS versi 20. Dan uji hipotesis yang berpedoman pada nilai  $p$  value  $> 0,05$  maka hipotesis alternatif di tolak dan sebaliknya. Dari hasil penelitian diperoleh bahwa secara parsial tingkat gaya hidup berpengaruh secara produktivitas terhadap keputusan pembelian, secara simultan uji  $F$  adanya pengaruh secara signifikan variabel bebas dengan variabel terikat, maka dapat disimpulkan variabel gaya hidup mempunyai pengaruh lebih dominan dari pada pendapatan. Gaya hidup merupakan aktivitas seperti halnya orang bekerja, dan gaya hidup seseorang juga akan mempengaruhi pilihan terhadap suatu barang yang akan di beli, sehinggah konsumen akan melakukan keputusan pembelian barang yang di butuhkan oleh konsumen UD.Dewi Sri Elektronik Lamongan

Kata Kunci : pendapatan, gaya hidup, keputusan pembelian

## PENDAHULUAN

Masyarakat Indonesia mulai tumbuh seiring dengan dunia globalisasi. Menjamurnya berbagai macam peralatan elektronik baik di dunia marketplace dan di toko offline menjadikan barang elektronik menjadi salah satu barang yang paling dicari masyarakat. Mudahnya persediaan barang elektronik menjadikan masyarakat disuguhkan semuanya dengan mudah dan hanya mempertimbangkan pendapatannya. Pendapatan pada umumnya digunakan sebagai tolak ukur keberhasilan, kemakmuran dan kemajuan. Namun ukuran tersebut bukan merupakan satu-satunya alat ukur, melainkan dijadikan tolak ukur. Pendapatan merupakan kenaikan kotor dalam modal pemilik yang dihasilkan penjualan barang dagangan, pelaksanaan jasa kepada pelanggan atau klient, penyewa harta pinjam dan semua kegiatan usaha serta profesi yang bertujuan untuk memperoleh penghasilan. Untuk meningkatkan kesejahteraan suatu masyarakat maka perlu adanya pertumbuhan ekonomi yang harus terus meningkat dalam setiap tahunnya agar masyarakat bisa hidup dengan tenang dan damai. Dalam rangka mewujudkan pertumbuhan ekonomi maka harus dilakukan melalui pembangunan menyeluruh, maka akan mewujudkan masyarakat yang sejahtera dan berimbang.

Perkembangan dunia industri semakin ketat sehingga menimbulkan kompetisi yang keras didalamnya baik perusahaan swasta maupun perusahaan pemerintah. Kondisi ini pada dasarnya perusahaan berlomba-lomba untuk saling berebut pangsa pasar yang luas untuk mendapatkan keuntungan dan laba yang maksimal. Usaha yang diindikasikan dapat meningkatkan perusahaan adalah dengan meningkatkan kualitas bidang pemasaran, keuangan, penjualan dan lain-lain yang dilakukan dengan baik dan benar. Konsumen yang memiliki tingkat pendapatan yang berbeda-beda, keadaan pendapatan ekonomi seorang akan mempengaruhi suatu pihak

terhadap suatu barang tertentu contohnya kelas konsumen atas dan kelas menengah, kebawah. Situasi tersebut sangat mempengaruhi pemilihan barang.

Seiring dengan berjalannya waktu varian barang elektronik di pasaran yang begitu lengkap akan mengakibatkan konsumen menjadi selektif dalam menentukan suatu jenis barang yang akan di pilih konsumen. Adanya pengembangan sebuah elektronik akan menguntungkan kedua belah pihak produsen maupun konsumen. Produsen menawarkan berbagai macam barang elektronik dengan model, hingga bentuk yang unik agar mampu memikat hati para konsumennya.

Tidak hanya pendapatan gaya hidup juga salah satu faktor penentu yang mempengaruhi keputusan pelanggan. Seperti penelitian yang dilakukan oleh Maryati (2013) gaya hidup secara signifikan berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian. Dalam gaya hidup penampilan adalah segalanya. Saat ini dengan menggunakan barang elektronik yang kekinian dan terbaru menjadikan masyarakat lebih percaya diri dan bangga. Gaya hidup menurut women dalam Huriyati, 2010 menunjukkan bagaimana orang hidup, bagaimana mereka membelanjakan uangnya dan bagaimana mereka mengalokasikan untuk mereka, gaya hidup sangat berkaitan erat dengan pendapatan konsumen, karena semakin besar. Apabila pendapatan konsumen semakin meningkat gaya hidup konsumen juga meningkat begitu pula sebaliknya. Terkait dengan usaha bidang pemasaran barang elektronik dinilai dapat meningkatkan sebuah kompetisi yang ketat dimana strategi pemasaran barang elektronik yang tepat dan akurat kemudian akan terjadi tingkat persaingan yang semakin tinggi kemungkinan suatu perusahaan melaksanakan suatu kegiatan dalam hal melaksanakan rencana pemasaran dan kemungkinan juga perusahaan akan bertambah maju

bila dalam persaingan pasar yang semakin tinggi mampu menyusun rencana yang baik.

Gaya Hidup merupakan perilaku yang mencerminkan masalah apa yang sebenarnya ada di dalam alam pikir seseorang yang cenderung berbaaur dengan berbagai hal terkait dengan masalah emosi dan psikologis. Gaya hidup berperan penting dalam melakukan suatu pembelian. Menurut Kotler (2011) mengungkapkan bahwa gaya hidup seseorang merupakan pola hidup seseorang dalam dunia kehidupan sehari-hari yang dinyatakan dalam kegiatan, minat dan pendapat (opini) yang bersangkutan. Oleh karena itu, gaya hidup dapat membantu dan memahami apa yang orang lain lakukan, dan mengapa mereka melakukannya. Gaya hidup memiliki keterkaitan dengan membentuk *image* di mata orang lain, berkaitan dengan status sosial yang disandangnya. Untuk membentuk *image* dibutuhkan simbol-simbol tertentu yang sangat berperan dalam mempengaruhi perilaku konsumsinya. Simbol yang dimaksud adalah jenis benda yang dimilikinya dan yang lebih penting lagi adalah mereknya. Berdasarkan uraian di atas, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah ada pengaruh baik secara simultan maupun parsial pendapatan dan gaya hidup terhadap keputusan pembelian barang elektronik pada ud. dewi sri elektronik lamongan.

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini dilakukan selama 4 bulan dari bulan Desember 2018 sampai dengan bulan Maret 2019. Penelitian ini dilakukan di UD. Dewi Sri Elektronik lamongan. Jl. Dr. Wahidin S.H No. 37 Lamongan. Jenis penelitian dalam penelitian penulis merupakan penelitian diskriptif kuantitatif, yang menurut Sugiyono (2017) adalah “Sebuah penelitian yang datanya menggunakan angka-angka dan analisis menggunakan statistik”. Populasi dalam penelitian ini adalah semua karyawan di UD. Dewi Sri Elektronik lamongan. Jl. Dr. Wahidin S.H No. 37 Lamongan

yang berjumlah 50 orang. Sehingga sample yang digunakan adalah sample jenuh. Jenis Data yang digunakan adalah Data sekunder adalah data pelengkap yang diperoleh dari instansi terkait, berupa buku-buku acuan dan dokumentasi.

Dalam penulisan ini, metode pengumpulan data yang peneliti lakukan adalah Metode Kuisisioner (angket), Metode Observasi, Metode Wawancara. Variabel independent ( $X_1$ ) dalam penelitian ini adalah pendapatan yang menurut Sukirno (2009) mengungkapkan bahwa pendapatan adalah jumlah penghasilan yang diterima oleh penduduk atas prestasi kerjanya selama satu periode tertentu, baik harian, mingguan, bulanan maupun tahunan. Kegiatan usaha pada akhirnya akan memperoleh pendapatan berupa nilai uang yang diterima dari penjualan produk yang dikurangi biaya yang telah dikeluarkan. Variable independen kedua gaya hidup ( $X_2$ ) gaya hidup menurut Kotler & Armstrong (2008) menjelaskan bahwa gaya hidup adalah pola hidup seseorang yang diekspresikan dalam keadaan psikografisnya, karena gaya hidup menampilkan seluruh profil seluruh tindakan dan interaksi seseorang. oleh karena itu, konsep gaya hidup dapat membantu pemasar memahami nilai konsumen yang berubah dan bagaimana gaya hidup mempengaruhi perilaku pembelian. Variabel (Y) dalam penelitian ini adalah keputusan pembelian, menurut Kotler dan Keller (2009) mengungkapkan bahwa keputusan pembelian merupakan suatu tindakan konsumen untuk membeli suatu merek dari beberapa merek yang terencana, berdasarkan beberapa faktor diantaranya waktu pembelian, kualitas produk, penyalur, dan distributor, serta banyak yang lain. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan metode kuantitatif dari data yang berupa angka-angka dihitung menggunakan perhitungan rumus statistik sebagai berikut : (1) Uji Validitas (2) Uji

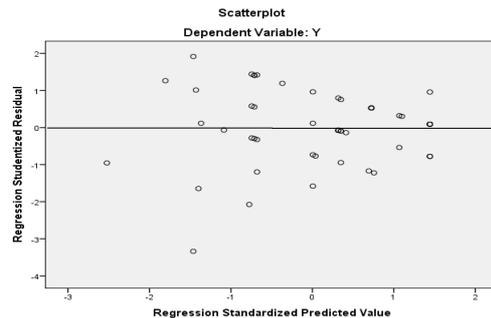
Realibilitas (3) uji asumsi klasik (4) Uji Korelasi Product Moment (5) Uji Analisis Regresi Berganda (6) Uji F atau Uji Simultan (7) Uji t atau Uji Parsial.

## HASIL

Sebelum melakukan proses analisis data, peneliti melakukan tes pada instrumen penelitian yang digunakan dengan uji validitas instrumen dan uji reliabilitas instrumen. Uji validitas instrumen pendapatan, gaya hidup dan keputusan pembelian tidak terdapat butir soal yang gugur. Hal ini dibuktikan dengan nilai probabilitas setiap butir soal signifikan, dengan semua nilai butir soal  $p - value < 0,05$  dan juga nilai  $r$  hitung lebih besar dari nilai  $r - tabel$  (0,275). Hal ini menunjukkan bahwa indikator dari masing-masing variabel dinyatakan valid atau dapat mengukur variabel-variabel tersebut dengan tepat. Setelah melalui uji reliabilitas, diketahui bahwa nilai *cronbach's alpha* untuk variabel pendapatan sebesar 0,802. Besarnya nilai reliabilitas lebih besar dari alpha minimum yaitu ( $\alpha = 0,60$ ), berdasarkan pendapat Ety Rochaety (2007) maka dapat disimpulkan bahwa instrumen pendapatan karyawan tersebut reliabel.

Penelitian ini menggunakan analisis regresi linear berganda untuk melihat adanya pengaruh antara pendapatan dan gaya hidup terhadap keputusan pembelian di UD Dewi Sri Lamongan. Sebelum melakukan pengujian dengan menggunakan regresi linear berganda, dilakukan uji asumsi klasik. Berdasarkan hasil analisis dengan menggunakan grafik normal plot didapatkan hasil bahwa titik-titik menyebar di sekitar garis diagonalnya dan mengikuti arah garis diagonalnya. Dengan demikian penelitian ini dikatakan berdistribusi normal. Selain itu gambar scatterplot menunjukkan bahwa titik data menyebar di atas dan dibawah nilai 0 yang berarti bahwa model regresi tidak terjadi

heteroskedastisitas. Seperti pada gambar di bawah ini.



Sumber : data diolah

Gambar 1. Scatterplot Heteroskedastisitas

Berdasarkan karakteristik demografi responden, dari 50 karyawan sebanyak kurang dari 20 tahun berjumlah 4,3%; 49,2% berusia 30-39 tahun, 21-29 tahun berjumlah 18,3%, 40-49 tahun berjumlah 21,1% sisanya berusia 50 tahun ke atas. Hasil dari analisis regresi linear berganda yaitu sebagai berikut:

Tabel 1. Hasil Analisis Regresi Linear Berganda

Keterangan	Nilai	Sig.
Konstanta (a)	6,675	
Koefisien Regresi ( $b_1$ )	0,246	
Koefisien Regresi ( $b_2$ ) $t_{hitung1}$	0,269	
$t_{hitung2}$	2,033	0,048
$F_{hitung}$	2,221	0,031
	8,907	0,001
R Square	0,275	

Sumber: Output SPSS

Dari tabel 1 di atas, di peroleh persamaan regresi sebagai berikut:

$$Y = 6,675 + 0,246X_1 + 0,269X_2$$

Keterangan:

$Y$  = Keputusan Pembelian

$X_1$  = Pendapatan

$X_2$  = Gaya Hidup

berdasarkan tabel 1 di atas dapat dilihat bahwa nilai  $t_{hitung}$  variabel pendapatan ( $X_1$ ) sebesar 2,033 dengan nilai probabilitas signifikan yaitu  $0,048 < 0,05$ . Dapat dikatakan bahwa pendapatan berpengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian. Sedangkan untuk variabel *gaya hidup* ( $X_2$ ) nilai  $t_{hitung}$  sebesar 2,221 dengan nilai probabilitasnya sebesar

0,031 < 0,05. jika ditinjau dari nilai t hitung dan t tabel diperoleh bahwa nilai t hitung 2,221 > 2,012 sehingga menolak  $H_0$  dengan kata lain dapat dikatakan bahwa ada pengaruh secara parsial antara variabel gaya hidup ( $X_2$ ) terhadap keputusan pembelian. Jika ditinjau dari pengaruh secara simultan antara Pendapatan ( $X_1$ ) dan gaya hidup ( $X_2$ ) terhadap keputusan pembelian terdapat pengaruh yang sangat signifikan. Hal ini ditinjau dari nilai  $F_{hitung}$  sebesar 8,907 lebih besar daripada F tabelnya yaitu sebesar 3,195. Ditinjau dari nilai probabilitas F hitung yaitu 0,001 < 0,05. Dari hasil analisis spss diperoleh bahwa  $t_{hitung}$  pendapatan positif, maka pengaruhnya positif, yaitu jika pendapatan semakin besar, maka keputusan pembelian juga akan naik. Dengan kata lain jika nilai pendapatan dinaikkan sebesar 1 satuan maka keputusan pembelian konsumen juga akan ikut naik sebesar 0,246. Selanjutnya jika ditinjau dari hasil analisis t hitung pada gaya hidup, maka pengaruhnya terhadap keputusan pembelian juga positif. Maksudnya jika gaya hidup dinaikkan sebesar 1 satuan maka keputusan pembelian juga akan naik sebesar 0,269. Hasil nilai koefisien determinasi ( $R^2$ ) sebesar 0,275, artinya pendapatan dan gaya hidup berkontribusi mempengaruhi pendapatan karyawan sebesar 27,5% sedangkan sisanya sebesar 72,5% dipengaruhi oleh variabel lain di luar variabel yang diteliti oleh peneliti.

Hal tersebut menunjukkan bahwa pendapatan berkaitan dengan keputusan pembelian masyarakat. Hal ini di dukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Ramzani (Maryati, 2013; Titin & A. Ghofur, 2020; Lubis, Z, dkk, 2019) bahwa pendapatan berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian kartu prabayar simPati. Hasil analisis regresi linear berganda menunjukkan hasil nilai konstanta (a) sebesar 6,675 yang berarti bahwa apabila variabel pendapatan bernilai 0 (nol), maka keputusan pembelian

bernilai positif, yaitu sebesar 6,675 satuan. Artinya tanpa melihat aspek-aspek yang unggul dalam pendapatan dan gaya hidup, keputusan pembelian di UD Dewi Sri Lamongan masih diperhitungkan. Pada variabel gaya hidup didapatkan analisa bahwa ada pengaruh pula terhadap keputusan pembelian karyawan. Hal ini di dukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Laksono & Iskandar (2018) bahwa gaya hidup sangat signifikan mempengaruhi keputusan pembelian Helm KBC.

## KESIMPULAN

Berdasarkan pembahasan dari hasil analisis dapat disimpulkan bahwa variabel pendapatan dan gaya hidup secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian elektronik di UD. Dewi Sri Lamongan. Secara parsial baik variabel pendapatan maupun gaya hidup berpengaruh terhadap keputusan pembelian barang elektronik di UD. Dewi Sri Lamongan. Sehingga variabel gaya hidup berpengaruh paling dominan terhadap keputusan pembelian di UD. Dewi Sri Lamongan. Variabel pendapatan dan gaya hidup dalam mempengaruhi keputusan pembelian masyarakat sebesar 27,5% sedangkan sisanya sebesar 72,5% dipengaruhi oleh variabel lain di luar variabel yang diteliti oleh peneliti. Berdasarkan hasil penelitian diatas, maka dapat dikemukakan beberapa saran bagi penelitian selanjutnya yakni faktor-faktor lain dalam mengidentifikasi keputusan pembelian masyarakat dalam penelitian ini masih kurang spesifik, disarankan agar penelitian selanjutnya untuk menambah referensi mengenai faktor-faktor lain dari jurnal-jurnal penelitian ataupun literatur lain untuk lebih memberi pemahaman yang lebih baik.

## DAFTAR PUSTAKA

- Buku  
 Ety Rochaety et al. 2007. Metodologi Penelitian Bisnis. Jakarta: Mitra Wacana Media

- Hurriyati, Ratih. 2010. *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen*. Bandung: Alfabetha
- Kotler, Philip & Keller, Kevin Lane. 2009. *Manajemen Pemasaran*. 13th Edition, Jilid 1. Jakarta: Erlangga
- \_\_\_\_\_. 2011. *Manajemen Pemasaran*. 14th Edition. Jakarta: Indeks.
- Kotler, Philip. & Armstrong G. 2008. *Prinsip-prinsip Pemasaran*, 12th Edition, Jilid 1. Jakarta: Erlangga
- Sadono, Sukirno. 2009. *Mikro Ekonomi Teori Pengantar*. Jakarta: RajaGrafindo Persada
- Sugiyono. 2017. *Statistika Untuk Penelitian*. Bandung Alfabeta,
- Jurnal
- Laksono, D. D, dan Iskandar, D. A. 2018. Pengaruh Gaya Hidup dan Pendapatan terhadap Keputusan Pembelian Helm KBC. *Jurnal Riset Manajemen dan Bisnis (JRMB) Fakultas Ekonomi UNIAT. Vol 3 No 2, hal: 155-164*.
- Lubis, Z., dkk. 2019. The Effect of Consumer Motivation, Quality Preception, And Consumer Attitude to the Desicion of Purchase of Honda Brands Motorcycle in Lamongan district. *Jurnal Mantik, vol 3, no 3, hal: 157-161*.
- Maryati, W. R. 2013. Pengaruh Pendapatan, Gaya Hidup dan Konsep Diri Terhadap Keputusan Pembelian Produk Prabayar simPati di Kebumen. *Segmen Jurnal Manajemen dan Bisnis. Vol 9 No 1*.
- Titin & A. Ghofur. 2020. The Impact of MultiChannel's Single Phase Queue and E-KTP Process Service on Community Satisfaction in Lamongan Regency. 17th Interbational Symposium on Management (INSYMA 2020), Advance in economic, Business and

Management Research, volume 115.