

**PENGARUH GAYA HIDUP DAN DIFERENSIASI PRODUK
(PERUBAHAN MINOR) TERHADAP KEPUTUSAN
PEMBELIAN TOYOTA KIJANG INNOVA DI JAKARTA**

TUGAS AKHIR

**Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana
Manajemen**



**NAUFAL JUNDI
1111001035**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL
UNIVERSITAS BAKRIE
JAKARTA
2015**

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

Tugas akhir ini adalah hasil karya saya sendiri,
dan semua sumber baik yang dikutip maupun yang dirujuk
telah saya nyatakan dengan benar.

Nama : Naufal Jundi

NIM : 1111001035

Tanda Tangan :

Tanggal


19 Mei 2015

HALAMAN PENGESAHAN

Tugas Akhir ini diajukan oleh:

Nama : Naufal Jundi
NIM : 1111001035
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi dan Ilmu Sosial
Judul Skripsi : Pengaruh Gaya Hidup dan Diferensiasi Produk
(Perubahan Minor) Terhadap Keputusan Pembelian
Toyota Kijang Innova Di Jakarta

Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial, Universitas Bakrie

DEWAN PENGUJI

Pembimbing : Dominica Arni Widyastuti, S.E., M.M
Penguji 1 : Ananda Fortunisa, S.E., M.Si
Penguji 2 : Tri Wismiarsi, Ir., M.Sc., Ph.D



Ditetapkan di : Jakarta

Tanggal : 19 Mei 2015

UNGKAPAN TERIMA KASIH

Puji dan syukur penulis ucapkan ke hadirat Allah SWT yang telah memberi nikmat atas kesehatan, kesempatan, dan waktu. Serta atas izin-Nya penulis dapat menyelesaikan usulan Tugas Akhir ini. Shalawat serta salam penulis sampaikan kepada Nabi Muhammad Sholallahu ‘alaihi wa salam yang memberi panduan dalam menjalani hidup.

Penulisan usulan Tugas Akhir yang berjudul “Pengaruh Gaya Hidup Dan Diferensiasi Produk (Perubahan Minor) Terhadap Keputusan Pembelian Toyota Kijang Innova Di Jakarta”, disusun untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi, Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Bakrie. Penulis menyadari bahwa dalam mengerjakan penulisan Tugas Akhir ini tidak akan dapat terselesaikan tanpa ada bimbingan dan dukungan dari berbagai pihak, sehingga penulis menyampaikan rasa terima kasih yang setulus-tulusnya kepada:

1. Ibu Dominica Arni Widyastuti, S.E., M.M. selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu, tenaga, serta pikiran dan dengan sabar membimbing dan mengarahkan agar tersusunnya Tugas Akhir ini dengan baik dan dapat diselesaikan sesuai dengan rencana;
2. Ibu Ananda Fortunisa, S.E., M.Si selaku dosen penguji yang telah menyediakan waktu, tenaga, dan pikiran untuk mengarahkan saya dalam penyusunan skripsi ini;
3. Tri Wismiarsi, Ir., M.Sc., Ph.D selaku dosen penguji yang telah menyediakan waktu, tenaga, dan pikiran untuk mengarahkan saya dalam penyusunan skripsi ini;
4. Ayah dan Ibu tercinta, atas kasih sayang yang selalu diberikan serta doa, nasihat, dan motivasi yang tanpa henti;
5. Abang, Tete, dan Adik, yang selaku mendukung, memfasilitasi (koneksi internet), dan memberikan kasih sayang agar penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir sesuai rencana;
6. Supervisor di PT Toyota Motor Manufacturing Indonesia, yang telah memberi kesempatan untuk magang dan menyelesaikan Tugas Akhir ini;

7. Teman-teman Manajemen 2011 yang memberikan semangat serta motivasi selama perkuliahan;
8. Pihak lain yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Penulis menyadari Tugas Akhir ini masih jauh dari kata sempurna. Namun, penulis telah berupaya dengan semaksimal mungkin dalam penyelesaian Tugas Akhir ini. Untuk itu penulis memohon maaf dan pengertian atas kesalahan yang tidak disengaja. Penulis juga mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun dari pembaca demi kesempurnaan Tugas Akhir ini.

Akhir kata, penulis berharap semoga penulisan Tugas Akhir ini dapat bermanfaat dalam kemajuan ilmu pendidikan dan juga dapat dijadikan sebagai salah satu sumber referensi akademik

Jakarta, 19 Mei 2015

Penulis,

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI

Sebagai sivitas akademik Universitas Bakrie, saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Naufal Jundi
NIM : 1111001035
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi dan Ilmu Sosial
Jenis Tugas Akhir : Skripsi

demikian pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Bakrie **Hak Bebas Royalti Noneksklusif** (*Non-exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul:

PENGARUH GAYA HIDUP DAN DIFERENSIASI PRODUK (PERUBAHAN MINOR) TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN TOYOTA KIJANG INNOVA DI JAKARTA

berserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Bakrie berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta untuk kepentingan akademis.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Jakarta

Pada tanggal : 19 Mei 2015

Yang menyatakan

Naufal Jundi

**PENGARUH GAYA HIDUP DAN DIFERENSIASI PRODUK
(PERUBAHAN MINOR) TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
TOYOTA KIJANG INNOVA DI JAKARTA**

Naufal Jundi¹

ABSTRAK

Kehidupan yang dinamis turut mempengaruhi kehidupan seseorang, termasuk gaya hidup. Gaya hidup menjadikan seseorang memiliki kecenderungan konsumtif yang menginginkan sesuatu yang baru yang dapat mendukung gaya hidup yang dilakukan termasuk pemilihan kendaraan untuk beraktivitas. Manufaktur berupaya mengikuti perkembangan pasar agar tetap memiliki konsumen loyal, salah satu caranya dengan mengembangkan produk baru. Namun, biaya yang besar serta riset yang membutuhkan waktu lama membuat manufaktur harus mencari solusi agar dapat tercipta produk baru dengan biaya yang minim serta cepat. Oleh karena itu, manufaktur melakukan diferensiasi produk agar tercipta produk baru dan untuk meminimalkan biaya upaya yang dilakukan yaitu perubahan minor, dimana perubahan bersifat ringan namun dapat menghadirkan produk baru agar konsumen tertarik untuk melakukan pembelian. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh gaya hidup dan diferensiasi produk (perubahan minor) terhadap keputusan pembelian Toyota Kijang Innova di Jakarta. Metode penelitian yang digunakan yaitu uji hipotesis dengan melakukan penyebaran kuesioner terhadap responden di wilayah Jakarta. Hasil yang diperoleh berupa terdapat pengaruh dari gaya hidup serta diferensiasi produk (perubahan minor) terhadap keputusan pembelian Toyota Kijang Innova sehingga diperlukan strategi untuk mempertahankan penjualan dari Toyota Kijang Innova dengan memperhatikan aspek gaya hidup tersebut. Diperlukan inovasi berkelanjutan bagi Toyota agar dapat terus menguasai pasar, seperti saat ini tren menggunakan LED serta DRL agar tampilan lebih menawan.

Kata Kunci : Toyota Kijang Innova, Gaya Hidup, Diferensiasi Produk, Perubahan Minor

¹ Mahasiswa Program Studi Manajemen, Universitas Bakrie

**THE EFFECT OF LIFESTYLE AND PRODUCT DIFFERENTIATION
(MINOR CHANGES) TO BUYING DECISION OF TOYOTA KIJANG
INNOVA IN JAKARTA**

Naufal Jundi²

ABSTRACT

Dynamic life also affect a person's life, including lifestyle. Lifestyle makes a person has a consumer tendency who wants something new that can support the lifestyle that Ade, including the selection of the vehicle to move. Manufacturing seeks to follow market developments in order to retain loyal customers, one way to develop new products. However, the cost of which is large and research that takes a long time making manufacturing must find solutions in order to create new products with minimal cost and fast. Therefore, manufacturing to differentiate the product in order to create new products and to minimize the cost of the efforts made is a minor change, where changes are minor but can bring new products to interested consumers to make purchases. This study aims to determine the influence of lifestyle and product differentiation (minor changes) to the purchasing decision Toyota Innova in Jakarta. The method used is hypothesis testing by distributing questionnaires to the respondents in Jakarta. The results obtained in the form contained the influence of lifestyle and product differentiation (minor changes) to the purchasing decision Toyota Innova that strategy is required to maintain the sales of Toyota Innova with consideration of the life style. Continuous innovation is necessary for Toyota to be able to continue to dominate the market, as the current trend of using LEDs and DRL in order to look more attractive.

Keywords: *Toyota Kijang Innova, Lifestyle, Product Differentiation, Minor Changes*

² Student of Management, Bakrie University

DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
UNGKAPAN TERIMA KASIH	iv
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI.....	vi
ABSTRAK	vii
<i>ABSTRACT</i>	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Batasan Masalah	5
1.4 Tujuan Penelitian.....	6
1.5 Manfaat Penelitian.....	6
1.5.1 Manfaat Teoritis.....	6
1.5.2 Manfaat Praktis.....	6
1.6 Sistematika Penulisan	7
BAB II	8
2.1 Pengertian Pemasaran.....	8
2.2 Gaya Hidup.....	9
2.3 Diferensiasi Produk	10
2.3.1 Perubahan Minor	10
2.4 Keputusan Pembelian	12
2.5 Proses Pengambilan Keputusan Pembelian.....	13

2.6	Penelitian Terdahulu	14
2.7	Kerangka Pemikiran	15
2.8	Hipotesis.....	16
2.8.1	Hipotesis ke Satu	16
2.8.2	Hipotesis ke Dua.....	17
2.8.3	Hipotesis ke Tiga	17
BAB III.....		18
3.1	Metode Penelitian.....	18
3.2	Sumber Data.....	18
3.3	Populasi	19
3.4	Sampel.....	19
3.5	Teknik Pengambilan Sampel	20
3.6	Variabel Penelitian.....	20
3.7	Pengukuran Penelitian	20
3.8	Operasionalisasi Variabel Penelitian	21
3.9	Metode Pengumpulan Data.....	21
3.10	Metode Analisis Data	22
3.10.1	Analisis Deskriptif.....	22
3.10.2	Uji Instrumen (Uji Validitas dan Uji Reliabilitas)	22
3.10.3	Analisis Regresi Linier Berganda.....	23
3.10.4	Uji Asumsi Klasik.....	24
3.10.5	Uji Hipotesis	24
BAB IV		25
4.1	Profil Perusahaan PT Toyota-Astra Motor dan Produk Toyota Kijang Innova	25
4.2	Karakteristik Responden	27
4.3	Analisis Deskriptif.....	28
4.3.1	Analisis Deskriptif Variabel Gaya Hidup	29

4.3.2	Analisis Deskriptif Variabel Diferensiasi Produk (Perubahan Minor)	31
4.3.3	Analisis Deskriptif Variabel Keputusan Pembelian	32
4.4	Uji Instrumen	33
4.5.1	Uji Validitas	33
4.4.2	Uji Reliabilitas	35
4.5	Analisis Regresi Linear Berganda	37
4.5.1	Uji t	37
4.5.2	Uji F	38
4.5.3	Analisis R^2	39
4.6	Uji Asumsi Klasik	39
4.6.1	Uji Normalitas	39
4.6.2	Uji Multikolinieritas	40
4.6.3	Uji Heteroskedastisitas	41
4.7	Hasil Uji Hipotesis	41
BAB V		44
5.1	Kesimpulan	44
5.2	Saran	46
DAFTAR PUSTAKA		47
LAMPIRAN		52

DAFTAR TABEL

Tabel 1.....	2
Tabel 2.....	14
Tabel 3.....	21
Tabel 4.....	27
Tabel 5.....	29
Tabel 6.....	31
Tabel 7.....	32
Tabel 8.....	34
Tabel 9.....	34
Tabel 10.....	35
Tabel 11.....	36
Tabel 12.....	37
Tabel 13.....	38
Tabel 14.....	38
Tabel 15.....	39
Tabel 16.....	40

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 : Facelift Model	11
Gambar 2 : Proses Pengambilan Keputusan Pembelian	13
Gambar 3 : Kerangka Pemikiran.....	16
Gambar 4 : Hipotesis Penelitian.....	17
Gambar 5 : <i>Grafik</i> Normal Probability Plot.....	40
Gambar 6 : Histogram Distribusi Data.....	40
Gambar 7 : Scatterplot Uji Heteroskedastisitas.....	41

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	52
Lampiran 2	55
Lampiran 3	68