

PENGARUH MOTIVASI, GAYA HIDUP, *WORD OF MOUTH*, DAN MINAT BELI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN MINUMAN ISOTONIK

VIRNA KERYN PATRICIA HUTAJULU



**DEPARTEMEN ILMU KELUARGA DAN KONSUMEN
FAKULTAS EKOLOGI MANUSIA
INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2024**



@Hak cipta milik IPB University

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

PERNYATAAN MENGENAI SKRIPSI DAN SUMBER INFORMASI SERTA PELIMPAHAN HAK CIPTA

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi dengan judul “Pengaruh Motivasi, Gaya Hidup, *Word of Mouth*, dan Minat Beli terhadap Keputusan Pembelian Minuman Isotonik” adalah karya saya dengan arahan dari dosen pembimbing dan belum diajukan dalam bentuk apa pun kepada perguruan tinggi mana pun. Sumber informasi yang berasal atau dikutip dari karya yang diterbitkan maupun tidak diterbitkan dari penulis lain telah disebutkan dalam teks dan dicantumkan dalam Daftar Pustaka di bagian akhir skripsi ini.

Dengan ini saya melimpahkan hak cipta dari karya tulis saya kepada Institut Pertanian Bogor.

Bogor, Agustus 2024

Virna Keryn Patricia Hutajulu
I2401201049

- Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.



ABSTRAK

VIRNA KERYN PATRICIA HUTAJULU. Pengaruh Motivasi, Gaya Hidup, *Word of Mouth*, dan Minat Beli terhadap Keputusan Pembelian Minuman Isotonik. Dibimbing oleh MEGAWATI SIMANJUNTAK.

Aktivitas yang dilakukan oleh mahasiswa yang mengikuti UKM memiliki potensi dehidrasi. Cairan tubuh yang tidak terpenuhi dapat mempengaruhi performa olahraga serta fokus atlet. Salah satu cara untuk menjaga keseimbangan cairan tubuh adalah dengan mengonsumsi minuman isotonik. Beberapa faktor yang memengaruhi keputusan pembelian minuman isotonik adalah gaya hidup dan *word of mouth*. Maka dari itu penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi karakteristik responden, motivasi, gaya hidup, *word of mouth*, minat beli, dan keputusan pembelian minuman isotonik, menganalisis pengaruh motivasi, gaya hidup, *word of mouth* terhadap minat beli minuman isotonik, serta menganalisis pengaruh motivasi, gaya hidup, *word of mouth*, dan minat beli terhadap keputusan pembelian minuman isotonik. Penelitian ini menggunakan metode *non-probability sampling* dengan teknik sensus. Populasi dalam penelitian ini adalah mahasiswa yang tergabung di 10 UKM olahraga. Pengumpulan data dilakukan dengan teknik survei menggunakan kuesioner kepada 225 mahasiswa yang ikut tergabung dalam UKM olahraga. Analisis data menggunakan SPSS dan SEM. Hasil penelitian menunjukkan terdapat pengaruh yang positif signifikan antara motivasi, gaya hidup, *word of mouth* terhadap minat beli. Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa motivasi, gaya hidup, dan minat beli berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian minuman isotonik.

Kata kunci: gaya hidup, keputusan pembelian, minat beli, minuman isotonik, motivasi, *word of mouth*.

ABSTRACT

VIRNA KERYN PATRICIA HUTAJULU. The Influence of Motivation, Lifestyle, Word of Mouth, And Purchase Intention on Isotonic Drinks Purchase Decision. Supervised by MEGAWATI SIMANJUNTAK.

Activities carried out by students who participate in sports club have potential for dehydration. Unfulfilled body fluids can affect sports performance and athlete focus. One way to maintain the balance of body fluids is to consume isotonic drinks. Several factors that influence isotonic drinks purchase decisions are lifestyle and word of mouth. Therefore, this study aims to identify respondent characteristics, motivation, lifestyle, word of mouth, purchase intention, and purchase decisions for isotonic drinks, analyze the effect of motivation, lifestyle, word of mouth on isotonic drinks purchase intention, and analyze the effect of motivation, lifestyle, word of mouth, and purchase intention on isotonic drinks purchase decisions. Method in this study is non-probability sampling with census technique. The population in this study were students who were members of 10 sports club. Data collection was carried out using a survey technique using a questionnaire to 225 students who were members of sports club. Data analysis used SPSS and SEM. The

results showed that there was a significant positive influence between motivation, lifestyle, word of mouth on buying interest. The results also show that motivation, lifestyle, and buying interest have a significant effect on purchasing decisions for isotonic drinks.

Keywords: isotonic drinks purchase decision, lifestyle, motivation, purchase intention, word of mouth.

@Hak cipta milik IPB University

IPB University





@Hak cipta milik IPB University

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

PENGARUH MOTIVASI, GAYA HIDUP, *WORD OF MOUTH*, DAN MINAT BELI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN MINUMAN ISOTONIK

VIRNA KERYN PATRICIA HUTAJULU

Skripsi
sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana pada
Program Studi Ilmu Keluarga dan Konsumen

**DEPARTEMEN ILMU KELUARGA DAN KONSUMEN
FAKULTAS EKOLOGI MANUSIA
INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2024**



@Hak cipta milik IPB University

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

Tim Penguji pada Ujian Skripsi:

1 Dr. Ir. Lilik Noor Yuliati, M.FSA

2 Dr. Yulina Eva Riany, S.P., M.Ed



@Hak cipta milik IPB University

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

LEMBAR PENGESAHAN

Judul Skripsi : Pengaruh Motivasi, Gaya Hidup, *Word of Mouth*, dan Minat Beli terhadap Keputusan Pembelian Minuman Isotonik

Nama : Virna Keryn Patricia Hutajulu
NIM : I2401201049

Disetujui oleh

Pembimbing:

Dr. Megawati Simanjuntak, S.P., M.Si
NIP. 197211032005012002



Diketahui oleh

Ketua Program Studi:

Dr. Tin Herawati, S.P., M.Si
NIP 197204282006042007



Tanggal Ujian:
8 Agustus 2024

Tanggal Lulus: 04 OCT 2024

PRAKATA

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Pengaruh Motivasi, Gaya Hidup, *Word of Mouth*, dan Minat Beli terhadap Keputusan Pembelian Minuman Isotonik”. Skripsi ini diajukan untuk memenuhi syarat kelulusan dalam program studi Ilmu Keluarga dan Konsumen.

Penulis mengucapkan terima kasih kepada seluruh pihak, yaitu:

1. Dr. Megawati Simanjuntak, S.P., M.Si selaku dosen pembimbing skripsi dan dosen penggerak yang telah memberikan waktu, tenaga, pikiran beserta saran dalam penyelesaian skripsi.
2. Dr. Ir. Lilik Noor Yuliati, M.FSA selaku dosen penguji pertama dan Dr. Yulina Eva Riany, S.P., M.Ed selaku dosen penguji kedua yang telah memberikan saran dalam penyempurnaan skripsi.
3. Dr. Yulina Eva Riany, S.P., M.Ed selaku moderator seminar hasil dan ibu Irni Rahmayani Johan, SP, MM selaku moderator seminar proposal.
4. Seluruh dosen dan staf Ilmu Keluarga dan Konsumen, Fakultas Ekologi Manusia, Institut Pertanian Bogor.
5. Keluarga penulis, Bapak Dollin Hutajulu dan Ibu Rismawati Simbolon selaku orang tua beserta adik penulis yang telah memberikan dukungan serta doa kepada penulis.
6. Rekan-rekan bimbingan, Reggina Amelia, Tsabita Fiddiini Sunyono, Khopipah Assonda, Siti Syifa Setia Ningrum, Alya Fauzia, Elsa Averina Buntoro, dan Rista Junita Nur'aini yang selalu memberikan semangat dan dukungan.

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam penulisan skripsi ini sehingga kritik dan saran yang membangun sangat diharapkan. Akhir kata penulis berharap penulisan skripsi ini dapat bermanfaat bagi pihak yang membutuhkan dan bagi kemajuan ilmu pengetahuan.

Bogor, Agustus 2024

Virna Keryn Patricia Hutajulu



DAFTAR ISI

DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xi
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	2
1.3 Tujuan	4
1.4 Manfaat	4
TINJAUAN PUSTAKA	5
2.1 Teori Pengambilan Keputusan	5
2.2 Teori Pembelajaran Sosial	6
2.3 Motivasi	6
2.4 Gaya Hidup	7
2.5 <i>Word of Mouth</i>	7
2.6 Minat Beli	8
2.7 Keputusan Pembelian	8
2.8 Pengaruh Motivasi terhadap Minat Beli	9
2.9 Pengaruh Gaya Hidup terhadap Minat Beli	9
2.10 Pengaruh <i>Word of Mouth</i> terhadap Minat Beli	9
2.11 Pengaruh Motivasi terhadap Keputusan Pembelian	10
2.12 Pengaruh Gaya Hidup terhadap Keputusan Pembelian	10
2.13 Pengaruh <i>Word of Mouth</i> terhadap Keputusan Pembelian	10
2.14 Pengaruh Minat Beli terhadap Keputusan Pembelian	11
2.15 Kerangka Berpikir	11
III METODE	13
3.1 Desain dan Waktu Penelitian	13
3.2 Teknik Pengambilan Sampel	13
3.3 Variabel dan Pengukuran	13
3.4 Jenis dan Teknik Pengumpulan Data	17
3.5 Analisis Data	17
IV HASIL DAN PEMBAHASAN	19
4.1 Karakteristik Responden	19
4.2 Perilaku Gaya Hidup	20
4.3 Perilaku Pembelian	21
4.4 Deskripsi Indikator Variabel	24
4.5 Hasil SEM	31
4.6 Pembahasan	38
4.7 Kontribusi Teori Penelitian	42
4.8 Implikasi Kebijakan	43
4.9 Keterbatasan dalam Penelitian	44
V SIMPULAN DAN SARAN	45
5.1 Simpulan	45
5.2 Saran	45

DAFTAR PUSTAKA	46
LAMPIRAN	56
RIWAYAT HIDUP	67

DAFTAR GAMBAR

1 Kerangka Berpikir	11
2 Model <i>hybrid</i> SEM	18
3 Hasil model akhir SEM PLS	31

DAFTAR TABEL

1 Variabel penelitian dan indikator	14
2 Uji reliabilitas	17
3 Tujuan dan analisis data penelitian	17
4 Karakteristik responden	19
5 Perilaku gaya hidup	21
6 Perilaku pembelian	22
7 Sebaran responden berdasarkan indikator motivasi	25
8 Sebaran responden berdasarkan kategori motivasi	26
9 Sebaran responden berdasarkan indikator gaya hidup	26
10 Sebaran responden berdasarkan kategori gaya hidup	27
11 Sebaran responden berdasarkan indikator <i>word of mouth</i>	27
12 Sebaran responden berdasarkan kategori <i>word of mouth</i>	28
13 Sebaran responden berdasarkan indikator minat beli	28
14 Sebaran responden berdasarkan kategori minat beli	29
15 Sebaran responden berdasarkan indikator keputusan pembelian minuman isotonik	29
16 Sebaran responden berdasarkan kategori keputusan pembelian minuman isotonik	30
17 Hasil kontribusi indikator terhadap setiap variabel	32
18 Hasil kontribusi variabel terhadap indikator	33
19 Hasil akar AVE dan korelasi variabel laten	35
20 Hasil analisis model pengukuran <i>composite reliability</i>	35
21 Hasil analisis model <i>structural R Square</i>	36
22 Hasil pengujian hipotesis pengaruh langsung variabel	36
23 Hasil uji pengaruh variabel tidak langsung	37
24 Hasil dekomposisi pengaruh langsung, tidak langsung, dan total variabel laten	38

DAFTAR LAMPIRAN

1 Kuesioner pertanyaan	57
2 Hasil uji validitas	64