



Marketing

 UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA PERPUSTAKAAN	MILIK PERPUSTAKAAN UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA
Diterima	05 JUN 2007
Inventarisasi	3340/EM/Hd.6/2007
Klasifikasi	PA 650.8 Set 06
Selanjutnya	

 UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA PERPUSTAKAAN	UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA FACULTAS EKONOMI Program Studi Manajemen
---	---

**ANALISIS MOTIVASI BELANJA HEDONIS KONSUMEN STUDI KASUS
PADA PUSAT PERBELANJAAN GALERIA YOGYAKARTA**

SKRIPSI

Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Mencapai Derajat Sarjana Ekonomi

(S1) Pada Program Studi Manajemen

Fakultas Ekonomi Universitas Atma Jaya Yogyakarta



Disusun oleh:

Veronika Setiowati

NPM : 01 03 13030

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA
SEPTEMBER, 2006**

SKRIPSI

**ANALISIS MOTIVASI BELANJA HEDONIS KONSUMEN STUDI KASUS
PADA PUSAT PERBELANJAAN GALERIA MAL YOGYAKARTA**

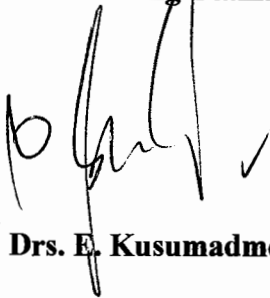
Disusun oleh:

Veronika Setiowati

NPM : 01 03 13030

Telah dibaca dan disetujui oleh :

Pembimbing Utama



Drs. E. Kusumadmo, MM.

Tanggal 16 Agustus 2006

SKRIPSI

**ANALISIS MOTIVASI BELANJA HEDONIS KONSUMEN
STUDI KASUS PADA PUSAT PERBELANJAAN GALERIA
MAL YOGYAKARTA**

Yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Veronika Setiowati

NPM : 01 03 13030

Telah dipertahankan di depan panitia penguji pada tanggal

9 September 2006

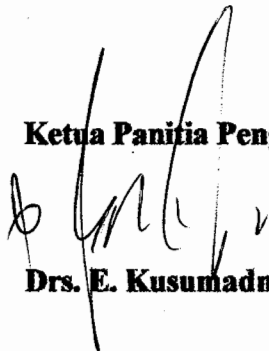
dan dinyatakan telah memenuhi persyaratan untuk mencapai derajat

Sarjana Ekonomi (S1) pada Program Studi Manajemen

Fakultas Ekonomi Universitas Atma Jaya Yogyakarta

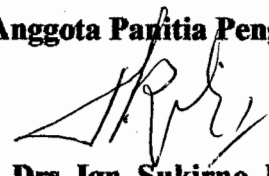
SUSUNAN PANITIA PENGUJI

Ketua Panitia Penguji



Drs. E. Kusumadmo, MM.

Anggota Panitia Penguji



Drs. Ign. Sukirno, MS.



Drs. Gunawan Jiwanto, MBA.

Yogyakarta, 9 September 2006

Dekan Fakultas Ekonomi

Universitas Atma Jaya Yogyakarta



Dr. R. Maryatmo, MA.

Saya yang bertanda tangan dibawah ini dengan sesungguhnya menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

**ANALISIS MOTIVASI BELANJA HEDONIS KONSUMEN STUDI KASUS
PADA PUSAT PERBELANJAAN GALERIA YOGYAKARTA**

Benar-benar hasil karya saya sendiri. Pernyataan, ide, maupun kutipan baik langsung maupun tidak langsung yang bersumber dari tulisan atau ide orang lain dinyatakan secara tertulis dalam skripsi ini dalam catatan perut / catatan kaki / daftar pustaka. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa saya melakukan plagiasi sebagian atau seluruhnya dari skripsi ini, maka gelar dan ijazah yang saya peroleh dinyatakan batal dan akan saya kembalikan kepada Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

Yogyakarta, 16 Agustus 2006

Yang menyatakan



Veronika Setiowati

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas Berkat dan RahmatNya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul:

“ANALISIS MOTIVASI BELANJA HEDONIS KONSUMEN STUDI KASUS
PADA PUSAT PERBELANJAAN GALERIA YOGYAKARTA”

Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen Pemasaran pada Fakultas Ekonomi Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

Pada kesempatan ini, dengan kerendahan hati penulis ingin mengucapkan terimakasih sebesar-besarnya kepada pihak-pihak yang telah memberikan dukungan dan bantuan bagi penyusunan skripsi ini :

1. Bapak Dekan, Staf Dosen, Karyawan pada Fakultas Ekonomi Universitas Atma Jaya Yogyakarta yang telah banyak memberikan bimbingan selama penulis menempuh kuliah.
2. Bapak Drs. E. Kusumadmo, MM, selaku dosen pembimbing skripsi yang dengan kerelaan hati telah memberikan pengarahan dan bimbingan sehingga dapat terselesaikannya skripsi ini.
3. Kedua orang tua atas bantuan moril maupun materiil sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
4. Kedua adikku Juen (Jang Bom) dan Line (Parutok) yang juga ikut memberi semangat kepada penulis.
5. Terima kasih pada ooh Rony “my endlees love” yang menjadi cinta mati penulis dan selalu memberikan semangat dalam hidup penulis.

6. Anak-anak kost “se7en ce”, Yoan (Park Yoo Yang), Karina (Jung-Ein), Lina Ariestin (Jung Lee Na), Linda (Jung Leen Da), Dewi (Song Eemak), Zombie (Pay Zhu Chen).
7. Teman-teman seperjuanganku yang memberikan dukungan, Mety (Babiq kecil), Jojo (Pucca Boy).
8. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Penulis menyadari dalam menyusun skripsi ini masih banyak kekurangan karena terbatasnya kemampuan, pengalaman, dan pengetahuan yang dimiliki. Karena itu dengan rendah hati penulis bersedia menerima segala kritik dan saran yang berguna.

Akhir kata, semoga Tuhan Yang Maha Esa memberi Berkah dan Kasih sayang yang melimpah untuk membalas kebaikan Bapak, Ibu dan rekan-rekan sekalian.

Yogyakarta, 16 Agustus 2006

Veronika Setiowati

Persembahan

*Dengan penuh kasih kupersembahkan skripsi ini bagi
kedua orang tuaku yang telah membimbingku dan cinta
matiku yang telah memberikan semua yang terbaik dan
selalu berdoa untuk
keberhasilanku*



MOTTO

“Kata-kata lembut tang kita katakana kepada pasangan kita tersimpan di suatu tempat rahasia di surga : Pada suatu hari, mereka akan berjatuhan bagaikan hujan, lalu tersebar, dan misteri cinta kita akan tumbuh bersemi di segala penjuru dunia”

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN PERNYATAAN.....	iv
KATA PENGANTAR	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
HALAMAN MOTTO.....	viii
DAFTAR ISI	ix
INTISARI	xi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Ruumusan masalah.....	5
1.3. Hipotesis	6
1.4. Batasan Masalah	6
1.5. Tujuan penelitian.....	7
1.6. Manfaat Penelitian	7
1.7. Sistematis Penulisan.....	8
BAB II LANDASAN TEORI	9
2.1. Pengertian Pemasaran.....	9
2.2. Arti Penting Konsep Pemasaran	11

2.3. Perilaku Konsumen.....	13
2.4. Motivasi.....	15
2.5. Hipotesis.....	26
BAB III METODE PENELITIAN.....	27
3.1. Jenis Penelitian.....	27
3.2. Lokasi Penelitian.....	27
3.3. Populasi dan Sampel Penelitian.....	27
3.4. Definisi Variabel Penelitian.....	28
3.5. Metode Pengumpulan Data.....	34
3.6. Pengujian Instrumen Penelitian.....	35
3.7. Metode Analisis Data.....	35
BAB IV ANALISIS DATA.....	40
4.1. Uji Validitas dan Reliabilitas.....	40
4.2. Analisis Deskriptif.....	42
4.3. Analisis Infarensi.....	48
BAB V PENUTUP.....	63
5.1. Kesimpulan.....	63
5.2. Saran.....	63
DAFTAR PUSTAKA.....	66

ANALISIS MOTIVASI BELANJA HEDONIS KONSUMEN STUDI KASUS PADA PUSAT PERBELANJAAN GALERIA YOGYAKARTA

Disusun oleh :

Veronika Setiowati
NPM : 13030/EM

Dosen Pembimbing

DRS. E. KUSUMADMO, MM

Intisari

Konsumen mempunyai motif yang berbeda-beda untuk melakukan interaksi di lingkungan belanja, motif tersebut adalah motif pribadi dan motif social. Motif pribadi merupakan motif untuk memenuhi kebutuhan pribadinya sedangkan motif social merupakan motif untuk memenuhi kebutuhan berinteraksi dengan orang lain. Motivasi timbul dari kebutuhan yang ada dan kebutuhan tersebut didorong oleh daya beli sehingga dapat dikatakan bahwa motivasi adalah salah satu variable individual yang mempunyai pengaruh langsung terhadap proses pengambilan keputusan pembelian suatu produk. Dalam penelitian ini, motivasi belanja hedonis membaginya kedalam enam kategori tipe motivasi hedonis yang mendorong seseorang berbelanja, yaitu adventure shopping, social shopping, gratification shopping, idea shopping, role shopping, value shopping.

Metode dalam penelitian ini menggunakan analisis deskriptif untuk mengetahui gambaran karakteristik responden dan gambaran tentang keputusan pembelian serta motivasi gaya belanja hedonis. Analisis inferensi menggunakan uji Chi Squer untuk mengetahui perbedaan karakteristik responden terhadap motivasi gaya belanja hedonis, uji regresi sederhana digunakan untuk mengetahui pengaruh antara motivasi gaya belanja hedonis terhadap keputusan pembelian. Sampel yang digunakan adalah 100 responden yang ada di pusat perbelanjaan Galeria Mall Yogyakarta.

Hasil penelitian memperoleh kesimpulan pertama yaitu terdapat perbedaan motivasi belanja hedonis antar kategori karakteristik responden yang meliputi jenis kelamin, umur, pekerjaan, pendapatan dan gaya hidup. Kesimpulan kedua dinyatakan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara motivasi belanja hedonis terhadap keputusan pembelian pada konsumen Pusat Perbelanjaan Galeria Yogyakarta.

Key Word : belanja hedonis