

BAB III

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Penelitian ini adalah penelitian yang bertujuan untuk membagi mahasiswa prodi komunikasi UAJY ke dalam segmen-segmen berdasarkan perilaku penggunaan *gadget*. Segmentasi perilaku mahasiswa prodi komunikasi UAJY berdasarkan penggunaan *gadget* adalah pengelompokan mahasiswa prodi komunikasi UAJY ke dalam segmen-segmen berdasarkan motivasi penggunaan *gadget* dan perilaku penggunaan *gadget* untuk menentukan segmentasi. Pasar yang telah tersegmen dapat memudahkan proses perancangan strategi komunikasi pemasaran yang efektif.

Berdasarkan perilaku penggunaan *gadget*, terdapat 3 segmen mahasiswa yang terbentuk yaitu *high user*, *medium user*, dan *low user*. Segmen yang paling banyak dianut oleh mahasiswa prodi ilmu komunikasi UAJY adalah segmen *Medium User* dimana presentase jumlah anggotanya sebesar 43,01%. Segmen ini terdiri dari mahasiswa yang memiliki tingkat loyalitas yang sedang. Sebagian besar anggota segmen cenderung memilih *benefit sought* pada kualitas produk. Selain itu, anggota pada segmen ini juga memiliki tingkat motivasi penggunaan *gadget* untuk *personal relationship* yang tinggi, tingkat motivasi *surveillance* dan *diversion* dari sedang sampai dengan tinggi, dan tingkat motivasi *personal identity* yang cenderung rendah. Tingkat penggunaan *gadget* dalam segmen ini cenderung sedang.

Segmen *High User* dengan presentase sebesar 32,26% memiliki karakteristik anggota dengan tingkat loyalitas yang sangat tinggi. Sebagian besar anggota segmen cenderung memilih *benefit sought* pada kualitas produk dan pelayanan yang memuaskan. Selain itu, anggota dalam cluster ini memiliki tingkat motivasi penggunaan *gadget* untuk *personal relationship* yang tinggi, dan tingkat motivasi *surveillance* dan *diversion* yang cenderung sedang serta tingkat motivasi *personal identity* dari sedang sampai dengan rendah. Tingkat penggunaan *gadget* pada segmen ini dari sedang sampai dengan tinggi.

Segmen *Low User* adalah segmen yang paling sedikit dianut yaitu sekitar 24,73%. Anggota dalam cluster ini memiliki tingkat loyalitas yang rendah. Sebagian besar anggota segmen cenderung memilih *benefit sought* pada pelayanan yang memuaskan dan harga yang murah. Selain itu, anggota dalam segmen ini memiliki tingkat motivasi penggunaan *gadget* untuk *surveillance* dan *diversion* dari sedang sampai dengan tinggi, tingkat motivasi *personal identity* yang cenderung rendah, dan tingkat motivasi *personal relationship* yang tinggi. Tingkat penggunaan *gadget* dalam segmen ini cenderung sedang.

B. SARAN

Berikut saran-saran yang peneliti dapat berikan untuk penelitian selanjutnya:

- 1) Subjek penelitian *gadget* dalam penelitian ini memiliki konsep yang luas dan menjadi kelemahan dalam penelitian ini. Peneliti menyarankan untuk penelitian selanjutnya jika ingin meneliti dengan subyek penelitian penggunaan *gadget* agar dapat memilih satu jenis produk *gadget* saja.

- 2) Penelitian ini menggunakan variabel motivasi penggunaan *gadget* (*surveillance*, *personal identity*, *personal relationship*, dan *diversion*) dan perilaku penggunaan *gadget* (*occasion*, *benefit sought*, *user status*, *usage status*, dan *loyalty status*). Namun, sebagian besar variabel yang digunakan hanya menunjukkan perbedaan yang kecil, akan lebih baik jika dalam penelitian selanjutnya dapat dikembangkan dengan menggunakan variabel-variabel lain.
- 3) Penelitian dengan analisis cluster adalah penelitian yang bersifat subjektif, artinya subjektivitas peneliti sangat mempengaruhi hasil penelitian ini. Subjektivitas peneliti terlihat dalam proses pembentukan dan penamaan hasil cluster dimana peneliti harus menentukan berapa jumlah cluster yang akan dibentuk dan memberi nama untuk setiap hasil cluster yang terbentuk. Akan lebih baik bagi penelitian selanjutnya jika hasil segmentasi yang terbentuk dapat dianalisis kembali dengan menggunakan teknik analisis yang berbeda.
- 4) Penelitian ini menggunakan dua jenis skala pengukuran yang berbeda yaitu skala ordinal dan skala nominal. Akan lebih memudahkan bagi penelitian selanjutnya jika skala pengukuran yang digunakan adalah skala ordinal. Teknik analisis cluster dengan menggunakan skala nominal lebih sulit dalam proses interpretasi hasil cluster dibanding dengan menggunakan skala ordinal.

DAFTAR PUSTAKA

Buku:

Ardianto, dan Erdinaya. 2005. *Komunikasi Massa: Suatu Pengantar, cetakan Kedua*. Bandung: Simbiosis Rekatama Media.

Ardianto, Komala, dan Karlinah. 2007. *Komunikasi Massa : Suatu Pengantar*. Bandung: Simbiosis Rekatama Media.

Belch, George dan Michael Belch. 2009. *Advertising and Promotion : An Integrated Marketing Communications Perspective*. New York: McGraw Hill.

Kotler, Philip. 2001. *Marketing Management*. New Jersey: Prentice Hall.

Kotler, Philip dan Garry Amstrong. 2001. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Edisi kedelapan, Jilid 1. Jakarta : Erlangga.

_____, 2001. *Principles of Marketing. Ninth Edition*. New Jersey: Prentice-Hall.

_____, 2004. *Principles of Marketing, IE*. New Jersey: Prentice-Hall.

McQuail, Denis. 1991. *Teori Komunikasi Massa*. Jakarta: Erlangga.

Sukmadinata, Nana. *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: Remaja Rosdakarya.

Sugiyono. 2011. *Statistik untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta.

West, Richard dan Lynn Turner. 2007. *Introduction Communication Theory. Analysis and Application*. New York: McGraw Hill.

Wijaya, Tony. 2010. *Analisis Multivariat*. Yogyakarta: UAJY.

Sumber Lain :

Bramono, Yoga. 2013. *Pengaruh brand Equity terhadap Minat Beli melalui Online Shop*. [Http://e-journal.uajy.ac.id/3914/2/1KOM03531.pdf](http://e-journal.uajy.ac.id/3914/2/1KOM03531.pdf), diakses pada 7 Maret 2014.

- Castelluccio, Michael. 2007. *Gadget An- Essay*.
<http://www.thefreelibrary.com/Gadgets--an+essay.-a0170115914> diakses pada 9 Juli 2014
- Kunto dan Pasla. *Segmentasi Gaya Hidup Pada Mahasiswa Program Studi Pemasaran Universitas Kristen Petra*.
http://fportfolio.petra.ac.id/user_files/05-011/MAR06010102.pdf diakses pada 4 Juni 2014
- Parmuarip, dkk. 2012. *Alasan Penggunaan Smartphone di Kalangan Mahasiswa Politeknik Negeri Bandung*.
http://www.academia.edu/5416759/jurnal_alasan_penggunaan_smartphone_dikalangan_mahasiswa_politeknik_negeri_bandung diakses pada 21 Mei 2014
- Definition of gadget*. <http://www.oxforddictionaries.com/definition/english/gadget> diakses pada 9 Juli 2014
- Keefektifan Penggunaan Media Gadget dalam E-learning*. 2012.
<http://suma.ui.ac.id/2012/05/22/sistem-e-learning-untuk-efektivitas-perkuliahan/> diakses pada 9 Juli 2014
- Perkembangan Gadget di Indonesia*. <http://ormitamedia.com/perkembangan-gadget-di-indonesia.html>, diakses pada 21 Mei 2014.
- Persaingan Gadget Apple vs Samsung*.
<http://teknologi.kompasiana.com/gadget/2012/09/18/persaingan-gadget-apple-vs-samsung-493960.html> diakses pada 9 Juli 2014
- Statistic Indonesia Internet Users*. <http://www.apjii.or.id/v2/read/page/halaman-data/9/statistik.html> diakses pada 9 Juli 2014.

LAMPIRAN 1

Transformasi Hasil Kuesioner Variabel Motivasi

Transformasi Hasil Kuesioner Variabel Personal Relationships

No. Responden	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6	Total Score Personal Relationships
1	4	4	1	1	1	1	12
2	4	4	4	5	5	5	27
3	4	4	4	5	5	5	27
4	3	3	4	4	3	4	21
5	4	4	4	4	4	5	25
6	2	3	4	4	4	5	22
7	5	5	5	5	3	5	28
8	5	5	5	5	3	5	28
9	5	3	4	4	4	5	25
10	4	4	3	3	2	4	20
11	4	4	4	3	3	5	23
12	4	3	4	3	4	5	23
13	4	4	4	4	4	4	24
14	2	3	4	3	3	4	19
15	5	4	5	5	5	5	29
16	5	4	4	5	4	5	27
17	5	3	4	4	4	5	25
18	4	4	4	4	4	4	24
19	5	5	5	5	5	5	30
20	4	4	4	5	5	5	27
21	3	4	4	5	5	5	26
22	4	4	4	4	3	5	24
23	4	3	4	4	4	5	24
24	4	4	4	4	4	5	25
25	5	3	4	3	4	5	24
26	4	4	4	4	4	5	25
27	4	3	4	4	3	4	22
28	4	4	2	2	3	5	20
29	5	4	4	5	5	5	28
30	4	1	4	4	4	5	22
31	4	5	4	5	3	5	26
32	1	2	4	4	3	5	19

33	4	4	4	4	4	4	24
34	5	3	4	5	4	5	26
35	3	2	4	4	4	4	21
36	4	2	4	4	3	4	21
37	4	4	4	4	4	5	25
38	4	3	4	3	3	5	22
39	4	3	3	3	4	4	21
40	4	3	2	3	3	5	20
41	4	2	3	4	3	4	20
42	3	2	4	3	3	5	20
43	4	2	3	4	3	5	21
44	4	2	4	4	4	5	23
45	3	3	3	3	3	4	19
46	4	4	4	4	4	4	24
47	4	4	4	4	4	5	25
48	4	4	3	4	4	4	23
49	4	2	4	4	3	5	22
50	4	3	4	3	4	4	22
51	5	5	5	5	5	5	30
52	5	4	4	5	5	5	28
53	4	4	4	5	5	5	27
54	4	3	4	4	4	4	23
55	3	3	5	4	4	4	23
56	4	4	4	4	4	5	25
57	5	4	4	4	3	4	24
58	4	3	4	2	2	5	20
59	4	4	4	4	4	4	24
60	4	4	4	4	4	5	25
61	4	2	4	4	4	4	22
62	4	4	4	3	3	5	23
63	4	4	5	5	4	5	27
64	4	3	3	3	3	4	20
65	4	2	4	4	3	5	22
66	3	3	3	4	4	5	22
67	4	3	3	3	4	4	21
68	4	2	2	4	4	4	20
69	4	2	3	4	3	5	21
70	5	4	5	5	4	5	28
71	4	4	5	4	4	5	26
72	5	3	4	5	5	5	27
73	4	4	4	5	3	5	25

74	5	4	4	5	4	5	27
75	4	4	4	4	4	4	24
76	4	4	4	4	4	4	24
77	4	4	4	4	4	4	24
78	4	3	4	4	4	5	24
79	4	3	4	3	4	4	22
80	4	3	3	4	4	4	22
81	4	3	4	4	4	4	23
82	5	3	4	5	3	5	25
83	4	4	3	4	3	5	23
84	5	3	4	4	4	4	24
85	3	4	4	4	5	5	25
86	4	3	4	4	3	2	20
87	4	3	3	4	4	4	22
88	3	1	2	3	3	4	16
89	5	2	4	4	4	5	24
90	4	3	4	4	4	5	24
91	4	3	4	4	3	5	23
92	3	3	2	2	3	3	16
93	3	2	2	3	3	3	16
Total	373	310	353	367	346	422	

Transformasi Hasil Kuesioner Variabel Diversion

No. Responden	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6	Total Score Diversion
1	4	4	3	3	3	2	19
2	4	4	4	5	5	2	24
3	2	4	4	5	3	2	20
4	3	4	3	4	3	3	20
5	3	4	4	4	3	1	19
6	3	4	3	4	4	1	19
7	2	5	5	5	5	3	25
8	3	5	3	5	3	1	20
9	3	4	3	3	3	2	18
10	2	3	2	3	1	1	12
11	2	4	3	4	3	1	17
12	3	4	3	4	3	1	18
13	4	4	4	4	4	1	21

14	3	4	3	4	2	2	18
15	4	3	4	4	3	1	19
16	4	4	4	4	3	4	23
17	3	5	3	4	4	4	23
18	5	4	4	4	4	2	23
19	4	3	4	4	5	1	21
20	2	4	4	4	4	3	21
21	5	5	3	5	5	3	26
22	4	4	4	4	4	3	23
23	2	4	4	4	4	3	21
24	4	4	4	5	3	2	22
25	4	5	5	5	3	1	23
26	3	4	4	4	4	3	22
27	1	4	1	4	3	1	14
28	5	5	4	5	2	1	22
29	3	5	5	5	5	3	26
30	1	4	2	4	2	1	14
31	3	5	5	5	4	1	23
32	4	5	3	5	4	1	22
33	3	5	4	5	3	3	23
34	2	4	4	4	2	3	19
35	4	4	4	4	1	1	18
36	3	4	4	4	4	1	20
37	4	4	4	4	4	3	23
38	2	4	3	4	3	1	17
39	2	4	4	4	4	1	19
40	2	4	2	4	2	4	18
41	2	4	3	4	3	2	18
42	3	4	4	4	3	1	19
43	3	4	4	4	3	1	19
44	1	5	4	4	1	1	16
45	3	3	1	3	1	3	14
46	4	4	4	4	4	2	22
47	3	5	4	5	4	3	24
48	3	4	3	4	4	3	21
49	2	4	4	4	3	2	19
50	4	4	4	4	4	3	23
51	5	5	5	5	5	5	30
52	5	4	4	5	2	3	23
53	2	4	4	4	2	2	18
54	4	4	4	4	4	4	24

55	3	4	4	4	4	2	21
56	3	4	4	4	3	3	21
57	3	4	3	4	3	3	20
58	4	5	3	4	4	1	21
59	3	4	4	4	4	2	21
60	4	4	4	4	5	2	23
61	2	4	3	4	2	2	17
62	4	4	4	4	4	2	22
63	4	4	4	4	4	3	23
64	4	5	4	5	1	1	20
65	3	4	4	4	4	1	20
66	3	4	4	4	3	3	21
67	3	4	3	3	3	1	17
68	3	4	3	4	1	1	16
69	2	3	1	3	2	1	12
70	3	4	4	4	3	1	19
71	4	5	3	5	5	4	26
72	4	5	4	3	4	1	21
73	3	4	4	5	5	2	23
74	3	4	4	4	3	1	19
75	4	4	3	4	4	3	22
76	4	4	3	4	4	4	23
77	4	4	3	4	3	2	20
78	3	4	4	4	3	3	21
79	3	4	4	4	3	1	19
80	4	4	4	4	4	5	25
81	4	4	4	4	4	3	23
82	1	5	5	5	2	4	22
83	4	3	4	4	3	4	22
84	3	4	4	4	3	4	22
85	1	4	3	3	3	2	16
86	1	4	3	4	4	1	17
87	2	2	2	4	2	4	16
88	3	4	3	4	2	4	20
89	4	3	3	1	4	4	19
90	3	3	4	4	5	4	23
91	3	5	3	4	2	5	22
92	3	3	2	4	3	5	20
93	2	4	4	4	2	5	21
Total	289	380	331	380	304	217	

Transformasi Hasil Kuesioner Variabel Personal Identity

No. Responden	Q1	Q2	Q3	Q4	Total Score Personal Identity
1	1	1	1	2	5
2	4	3	4	4	15
3	3	3	2	2	10
4	3	4	3	3	13
5	4	3	3	3	13
6	3	3	2	2	10
7	5	3	1	1	10
8	5	5	3	1	14
9	3	4	3	4	14
10	3	2	1	3	9
11	3	3	2	2	10
12	3	3	4	3	13
13	4	4	4	4	16
14	4	3	3	4	14
15	3	4	3	3	13
16	4	4	4	4	16
17	4	3	2	2	11
18	3	2	3	3	11
19	3	4	2	4	13
20	5	4	3	3	15
21	5	5	4	4	18
22	4	4	3	3	14
23	3	2	2	3	10
24	4	4	3	3	14
25	3	3	3	4	13
26	4	3	3	3	13
27	1	2	1	1	5
28	3	4	3	4	14
29	5	4	5	5	19
30	1	1	1	1	4
31	4	3	1	2	10
32	4	1	1	1	7
33	4	4	3	4	15
34	4	4	3	4	15
35	4	4	2	4	14

36	3	3	3	3	12
37	5	4	4	3	16
38	2	2	2	2	8
39	3	2	1	2	8
40	4	3	2	1	10
41	4	2	2	2	10
42	4	3	1	1	9
43	4	4	2	3	13
44	3	3	1	1	8
45	1	1	1	1	4
46	4	4	4	2	14
47	5	3	3	3	14
48	4	3	3	3	13
49	3	3	2	2	10
50	3	3	4	3	13
51	5	5	5	5	20
52	2	2	1	1	6
53	5	4	2	3	14
54	4	3	3	3	13
55	4	4	5	5	18
56	4	4	3	3	14
57	3	3	4	3	13
58	4	4	4	4	16
59	4	3	3	3	13
60	4	2	2	2	10
61	2	3	3	2	10
62	4	3	3	3	13
63	4	4	4	4	16
64	3	3	3	3	12
65	3	2	1	1	7
66	4	3	3	3	13
67	3	2	1	1	7
68	4	2	1	1	8
69	2	3	2	2	9
70	4	4	5	4	17
71	3	3	4	3	13
72	4	4	3	4	15
73	4	3	3	4	14
74	4	4	4	4	16
75	4	3	3	3	13
76	4	4	4	4	16

77	3	2	2	2	9
78	4	3	3	3	13
79	4	4	3	3	14
80	2	3	2	2	9
81	4	4	3	3	14
82	4	2	1	2	9
83	3	3	4	3	13
84	3	1	3	3	10
85	4	2	1	1	8
86	1	1	2	3	7
87	3	3	3	3	12
88	3	3	3	3	12
89	3	4	3	2	12
90	3	3	3	4	13
91	3	2	3	3	11
92	3	3	3	3	12
93	2	2	2	2	8
Total	322	285	249	258	

Transformasi Hasil Kuesioner Variabel Surveillance

No. Responden	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Total Score Surveillance
R1	4	3	1	4	3	15
R2	5	4	4	4	5	22
R3	4	4	4	3	3	18
R4	4	4	4	4	4	20
R5	3	4	3	4	4	18
R6	4	4	5	4	4	21
R7	5	4	5	5	5	24
R8	5	4	5	5	5	24
R9	4	4	5	4	4	21
R10	5	4	4	4	4	21
R11	4	4	5	4	4	21
R12	3	4	4	4	4	19
R13	4	4	4	4	4	20
R14	4	3	4	4	3	18
R15	4	4	4	4	5	21
R16	4	4	4	5	4	21
R17	5	3	4	4	4	20

R18	5	5	4	4	4	22
R19	5	4	5	4	4	22
R20	5	4	4	5	3	21
R21	5	5	5	5	5	25
R22	4	4	5	4	5	22
R23	5	4	4	4	4	21
R24	5	4	4	4	4	21
R25	5	4	5	4	5	23
R26	5	5	4	4	4	22
R27	4	4	1	3	3	15
R28	4	4	5	4	4	21
R29	4	4	5	4	4	21
R30	5	5	3	5	4	22
R31	2	5	5	4	4	20
R32	5	4	5	4	3	21
R33	4	4	4	4	4	20
R34	5	3	4	4	4	20
R35	4	4	4	4	4	20
R36	4	3	3	3	3	16
R37	4	4	4	4	3	19
R38	4	2	4	4	2	16
R39	4	2	3	2	3	14
R40	4	3	4	3	4	18
R41	3	3	4	3	3	16
R42	5	4	4	5	5	23
R43	4	4	4	4	4	20
R44	5	5	5	5	5	25
R45	4	1	3	4	1	13
R46	4	4	4	4	4	20
R47	4	4	4	4	4	20
R48	4	4	3	3	3	17
R49	4	4	4	4	4	20
R50	4	4	3	4	4	19
R51	5	5	5	5	4	24
R52	5	5	5	5	5	25
R53	5	4	5	5	5	24
R54	5	4	4	4	4	21
R55	5	5	5	4	4	23
R56	4	4	4	4	3	19
R57	4	3	5	4	3	19
R58	5	4	4	4	5	22

R59	4	3	3	4	4	18
R60	4	2	5	4	2	17
R61	4	4	3	4	3	18
R62	4	4	4	4	4	20
R63	4	4	5	5	5	23
R64	4	4	4	4	4	20
R65	5	4	4	5	3	21
R66	5	4	5	5	5	24
R67	4	4	4	4	3	19
R68	4	3	5	3	4	19
R69	4	3	3	4	4	18
R70	4	4	5	5	4	22
R71	4	3	4	4	4	19
R72	4	4	4	5	4	21
R73	4	4	5	4	4	21
R74	4	3	4	4	4	19
R75	4	4	4	4	4	20
R76	4	4	4	4	4	20
R77	4	4	4	4	4	20
R78	4	5	4	4	4	21
R79	4	4	4	4	4	20
R80	4	3	5	4	4	20
R81	4	4	4	4	4	20
R82	5	4	5	5	5	24
R83	5	4	5	3	4	21
R84	5	4	4	4	4	21
R85	4	3	1	4	1	13
R86	4	4	4	4	3	19
R87	4	3	5	4	4	20
R88	4	3	4	4	3	18
R89	5	4	4	4	3	20
R90	4	4	5	5	4	22
R91	4	4	4	5	3	20
R92	5	4	4	5	5	23
R93	5	5	5	4	5	24
Total	399	357	384	382	359	

LAMPIRAN 2

Transformasi Nilai Variabel Motivasi dan Variabel Perilaku

Variabel Motivation

No. Responden	Surveillance	Personal Identity	Personal Relationships	Diversion
R1	15	5	12	19
R2	22	15	27	24
R3	18	10	27	20
R4	20	13	21	20
R5	18	13	25	19
R6	21	10	22	19
R7	24	10	28	25
R8	24	14	28	20
R9	21	14	25	18
R10	21	9	20	12
R11	21	10	23	17
R12	19	13	23	18
R13	20	16	24	21
R14	18	14	19	18
R15	21	13	29	19
R16	21	16	27	23
R17	20	11	25	23
R18	22	11	24	23
R19	22	13	30	21
R20	21	15	27	21
R21	25	18	26	26
R22	22	14	24	23
R23	21	10	24	21
R24	21	14	25	22
R25	23	13	24	23
R26	22	13	25	22
R27	15	5	22	14
R28	21	14	20	22
R29	21	19	28	26
R30	22	4	22	14
R31	20	10	26	23
R32	21	7	19	22
R33	20	15	24	23

R34	20	15	26	19
R35	20	14	21	18
R36	16	12	21	20
R37	19	16	25	23
R38	16	8	22	17
R39	14	8	21	19
R40	18	10	20	18
R41	16	10	20	18
R42	23	9	20	19
R43	20	13	21	19
R44	25	8	23	16
R45	13	4	19	14
R46	20	14	24	22
R47	20	14	25	24
R48	17	13	23	21
R49	20	10	22	19
R50	19	13	22	23
R51	24	20	30	30
R52	25	6	28	23
R53	24	14	27	18
R54	21	13	23	24
R55	23	18	23	21
R56	19	14	25	21
R57	19	13	24	20
R58	22	16	20	21
R59	18	13	24	21
R60	17	10	25	23
R61	18	10	22	17
R62	20	13	23	22
R63	23	16	27	23
R64	20	12	20	20
R65	21	7	22	20
R66	24	13	22	21
R67	19	7	21	17
R68	19	8	20	16
R69	18	9	21	12
R70	22	17	28	19
R71	19	13	26	26
R72	21	15	27	21
R73	21	14	25	23
R74	19	16	27	19

R75	20	13	24	22
R76	20	16	24	23
R77	20	9	24	20
R78	21	13	24	21
R79	20	14	22	19
R80	20	9	22	25
R81	20	14	23	23
R82	24	9	25	22
R83	21	13	23	22
R84	21	10	24	22
R85	13	8	25	16
R86	19	7	20	17
R87	20	12	22	16
R88	18	12	16	20
R89	20	12	24	19
R90	22	13	24	23
R91	20	11	23	22
R92	23	12	16	20
R93	24	8	16	21

Variabel Perilaku

No. Responden	Occasions	Benefit Sought	User Status	Usage Rate	Loyalty Status
1	1	1	1	3	3
2	1	1	1	3	4
3	1	1	1	2	2
4	1	2	1	2	1
5	1	1	1	2	4
6	1	1	1	2	3
7	2	2	1	3	2
8	1	2	1	2	3
9	1	2	1	2	4
10	1	2	1	2	1
11	1	1	1	2	3
12	1	1	1	3	4
13	1	1	1	3	4
14	1	1	1	2	2
15	1	2	1	2	4

16	2	2	1	2	2
17	1	2	1	2	3
18	1	1	1	3	3
19	1	1	1	3	2
20	1	1	1	2	4
21	1	2	1	3	2
22	1	2	1	2	1
23	1	2	1	2	2
24	1	2	1	2	2
25	1	1	1	2	2
26	2	1	1	2	2
27	1	2	3	2	4
28	1	2	1	3	2
29	2	1	1	3	3
30	1	1	1	2	1
31	2	1	1	2	4
32	1	1	1	2	2
33	1	1	1	2	4
34	2	2	1	2	4
35	1	1	1	2	3
36	1	1	1	2	2
37	1	3	1	2	4
38	1	1	1	2	4
39	1	1	1	2	4
40	2	1	1	3	2
41	2	2	1	3	3
42	1	2	1	2	2
43	1	1	1	3	4
44	1	1	2	2	4
45	2	3	1	2	2
46	1	3	1	2	1
47	1	1	1	2	3
48	1	1	2	2	2
49	1	1	1	2	3
50	1	1	1	2	2
51	1	3	1	1	1
52	2	3	1	1	1
53	1	1	1	3	4
54	1	1	1	3	1
55	1	1	2	2	2
56	1	1	1	2	2

57	1	1	1	2	2
58	1	2	1	3	2
59	1	2	1	2	2
60	1	1	2	2	3
61	2	2	1	3	2
62	1	1	1	2	3
63	1	1	1	2	2
64	1	1	1	2	2
65	1	1	2	2	2
66	1	1	1	2	2
67	1	2	3	2	2
68	1	1	1	2	2
69	1	1	1	2	4
70	2	2	1	2	3
71	1	2	1	3	3
72	1	1	1	2	4
73	1	1	2	2	3
74	1	1	1	2	3
75	1	1	1	2	2
76	1	2	1	2	2
77	1	1	1	2	4
78	1	3	1	2	1
79	2	2	1	3	4
80	1	1	1	2	4
81	1	2	1	2	4
82	1	1	1	2	3
83	1	1	1	3	2
84	1	2	1	2	4
85	1	1	1	3	4
86	1	1	1	2	4
87	2	2	1	2	2
88	1	2	1	2	3
89	1	1	1	2	3
90	1	2	1	2	3
91	1	1	1	2	2
92	1	1	3	2	2
93	1	1	1	2	4

LAMPIRAN 3

Frekuensi Ranking Variabel Motivasi

MotifSurveillance

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Rendah	3	3.2	3.2
	Sedang	66	71.0	74.2
	Tinggi	24	25.8	100.0
	Total	93	100.0	100.0

MotifPersonalIdentity

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Rendah	76	81.7	81.7
	Sedang	17	18.3	100.0
	Total	93	100.0	100.0

MotifPersonalRelationship

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Rendah	1	1.1	1.1
	Sedang	22	23.7	24.7
	Tinggi	70	75.3	100.0
	Total	93	100.0	100.0

MotifDiversio

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Rendah	5	5.4	5.4	5.4
	Sedang	52	55.9	55.9	61.3
	Tinggi	36	38.7	38.7	100.0
	Total	93	100.0	100.0	

LAMPIRAN 4

Tabel Anggota Cluster

Cluster Membership							
Case Number	Sampel	Cluster	Distance				
1	R1	1	2.107	22	R22	3	1.242
2	R2	1	1.705	23	R23	3	.793
3	R3	2	.793	24	R24	3	.966
4	R4	3	1.113	25	R25	2	1.063
5	R5	1	.662	26	R26	2	1.389
6	R6	2	.854	27	R27	1	2.375
7	R7	3	1.567	28	R28	3	1.406
8	R8	2	1.371	29	R29	2	1.755
9	R9	1	.840	30	R30	3	2.048
10	R10	3	1.713	31	R31	1	1.356
11	R11	2	.854	32	R32	2	1.153
12	R12	1	.916	33	R33	1	1.280
13	R13	1	1.171	34	R34	1	1.404
14	R14	2	1.109	35	R35	2	1.153
15	R15	1	.840	36	R36	2	1.109
16	R16	3	1.406	37	R37	1	2.043
17	R17	2	1.257	38	R38	1	.662
18	R18	2	1.389	39	R39	1	1.404
19	R19	2	1.315	40	R40	2	1.652
20	R20	1	.986	41	R41	1	1.743
21	R21	3	1.595	42	R42	3	1.188
				43	R43	1	1.113
				44	R44	1	1.451
				45	R45	3	2.354

46	R46	3	1.375
47	R47	2	.911
48	R48	2	1.131
49	R49	2	.854
50	R50	2	.854
51	R51	3	2.048
52	R52	3	2.027
53	R53	1	1.306
54	R54	3	1.751
55	R55	2	1.559
56	R56	2	.793
57	R57	2	.793
58	R58	3	1.622
59	R59	3	.793
60	R60	2	1.216
61	R61	3	1.327
62	R62	2	.911
63	R63	2	1.371
64	R64	2	1.109
65	R65	2	1.131
66	R66	2	1.015
67	R67	3	2.162
68	R68	2	1.109
69	R69	1	1.474
70	R70	2	1.852
71	R71	2	1.510
72	R72	1	.986
73	R73	2	1.216
74	R74	2	1.216
75	R75	2	.854
76	R76	3	1.224
77	R77	1	.662
78	R78	3	1.259
79	R79	1	1.356
80	R80	1	1.051
81	R81	1	1.171
82	R82	2	1.109
83	R83	2	1.196
84	R84	1	1.171
85	R85	1	1.404

86	R86	1	.916
87	R87	3	1.052
88	R88	1	1.380
89	R89	2	.854
90	R90	2	1.407
91	R91	2	.854
92	R92	2	2.220
93	R93	1	1.306

LAMPIRAN 5

KUESIONER

No. Kuesioner :

Nama Responden :

KUESIONER

Kepada:

Yth. Saudara/i

Salam Sejahtera,

Saya adalah mahasiswi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik UAJY yang sedang menyusun skripsi berjudul “**Segmentasi Mahasiswa Program Studi Ilmu Komunikasi UAJY berdasarkan Penggunaan Media Gadget**”. Saya meminta kesediaan Saudara/i untuk membantu saya mengisi pertanyaan-pertanyaan dalam kuesioner ini.

Identitas dan jawaban dijamin kerahasiaannya dan dipergunakan untuk kepentingan akademis. Saya mohon agar jawaban dapat diisi dengan lengkap dan sedekat-dekatnya dengan kebenaran. Terima kasih atas kerja sama Saudara/i yang telah meluangkan waktu dan pikiran sejenak untuk mengisi kuesioner ini.

Hormat saya,

Lucia

NB: *Gadget* adalah suatu peranti atau instrumen yang memiliki tujuan dan fungsi praktis yang secara spesifik dirancang lebih canggih dibandingkan dengan teknologi yang diciptakan sebelumnya. Contoh produk *gadget* adalah smartphone (android, blackberry), tablet, laptop, kamera, multimedia player, dan *gadget* kesehatan.

Bagian I (Variabel Motivasi)

Petunjuk : untuk mengisi kuesioner selanjutnya, mohon diisi dengan memberi tanda (v) pada kolom disamping pernyataan yang ada sesuai dengan pendapat Anda .

1 = sangat tidak setuju(STS) 2 = tidak setuju(TS) 3 = netral(N) 4 = setuju(S) 5 = sangat setuju(SS)

Variabel Motivasi *Surveillance*

No.	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
1	Saya menggunakan <i>gadget</i> untuk mencari berita tentang peristiwa dan kondisi yang berkaitan dengan lingkungan terdekat, masyarakat, dan dunia.					
2	Saya menggunakan <i>gadget</i> untuk mencari bimbingan berbagai masalah praktis, pendapat, dan hal-hal yang berkaitan dengan penentuan pilihan.					
3	Saya menggunakan <i>gadget</i> untuk memuaskan rasa ingin tahu.					
4	Saya menggunakan <i>gadget</i> sebagai media belajar dan pendidikan.					

5	Saya menggunakan <i>gadget</i> untuk memperoleh rasa damai melalui penambahan pengetahuan.					
---	--	--	--	--	--	--

Variabel Motivasi *Personal Identity*

No.	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
1	<i>Gadget</i> dapat memberi nilai positif pada pribadi saya (misalnya meningkatkan kepercayaan diri).					
2	<i>Gadget</i> membantu saya menjelaskan bagaimana saya berperilaku.					
3	<i>Gadget</i> saya merepresentasikan siapa saya.					
4	<i>Gadget</i> meningkatkan pemahaman saya tentang diri saya sendiri					

Variabel Motivasi *Personal Relationships*

No.	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
1	<i>Gadget</i> membantu saya memperoleh pengetahuan tentang keadaan orang lain.					
2	<i>Gadget</i> membantu saya meningkatkan rasa memiliki dengan orang lain.					
3	<i>Gadget</i> membantu saya menemukan bahan percakapan dalam interaksi sosial.					
4	<i>Gadget</i> membantu saya memperoleh teman.					

5	<i>Gadget</i> membantu dalam menjalankan peran sosial.					
6	<i>Gadget</i> memungkinkan diri saya untuk dapat menghubungi sanak keluarga, teman, dan masyarakat					

Variabel Motivasi *Diversion*

No.	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
1	<i>Gadget</i> membantu saya melepaskan diri dari permasalahan yang sedang saya hadapi.					
2	<i>Gadget</i> membantu saya dalam bersantai.					
3	Saya menggunakan <i>gadget</i> untuk menikmati keindahan yang ada di sekitar saya.					
4	<i>Gadget</i> membantu saya dalam mengisi waktu.					
5	<i>Gadget</i> adalah tempat saya menyalurkan emosi.					
6	Saya menggunakan <i>gadget</i> untuk kebutuhan seksual saya (misalnya untuk membangkitkan gairah seksual).					

Bagian II (Variabel Perilaku)

Petunjuk: Berilah tanda silang (X) pada jawaban yang paling sesuai atau paling mendekati dengan jawaban Anda.

1. Kapan Anda memutuskan untuk membeli produk *gadget*?
 - a) Saya membeli produk *gadget* pada saat saya membutuhkan sebuah *gadget* baru tanpa menunggu momen tertentu.
 - b) Saya membeli produk *gadget* pada saat/momen tertentu/spesial (misalnya setiap awal tahun ajaran baru, setiap natal, dll).
2. Manfaat apa yang Anda pertimbangkan ketika membeli sebuah produk *gadget*?
 - a) Saya membeli *gadget* karena ingin mencari produk yang berkualitas.
 - b) Saya tertarik membeli *gadget* ketika pelayanan yang diberikan memuaskan.
 - c) Saya suka membeli *gadget* yang harganya murah.
3. Tipe pengguna yang seperti apakah Anda?
 - a) Saya menggunakan *gadget* untuk kebutuhan sehari-hari.
 - b) Saya selalu mengikuti perkembangan *gadget* terbaru.
 - c) Saya adalah pengguna awal yang masih canggung dalam pemakaiannya.
4. Bagaimana Anda menggunakan *gadget* yang Anda miliki?
 - a) Saya jarang menggunakan *gadget* saya.

- b) Saya menggunakan *gadget* sesuai kebutuhan.
 - c) Saya tidak bisa berjaruhan dengan *gadget* saya.
5. Bagaimana loyalitas atau kesetiaan Anda terhadap merek *gadget*?
- a) Saya membeli produk *gadget* merek apa saja yang murah.
 - b) Saya memiliki 2-3 merek tertentu yang saya suka ketika membeli produk *gadget*.
 - c) Saya kadang tertarik mencoba merek baru tetapi selalu kembali kepada satu merek tertentu.
 - d) Saya hanya membeli produk *gadget* dari satu merek A saja.

TERIMA KASIH ATAS KESEDIAAN DAN KERJA SAMA DARI SAUDARA/SAUDARI.