

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI SIKAP
MEMBER JUVENTUS CLUB INDONESIA TERHADAP
MOTIVASI MEMBELI PRODUK**

(Studi Eksplanatif Pengaruh Kredibilitas Klub, Kredibilitas *Endorser* dan
Kelompok Referensi pada Sikap Member Juventus Club Indonesia Chapter
Yogyakarta terhadap Motivasi Membeli Jersey Juventus *Original*)



SKRIPSI

**Diajukan Sebagai Syarat Memperoleh Gelar
Sarjana Ilmu Komunikasi (S.I.Kom)**

oleh

YOHANES INDRA SETIAKSA

08 09 03602 / KOM

**PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN POLITIK
UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA**

2012

HALAMAN PERSETUJUAN

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI SIKAP MEMBER JUVENTUS
CLUB INDONESIA TERHADA MOTIVASI MEMBELI PRODUK**
**(Studi Eksplanatif Pengaruh Kredibilitas Klub, Kredibilitas Endorser dan
Kelompok Referensi pada sikap Member Juventus Club Indonesia Chapter
Yogyakarta terhadap Motivasi Membeli Jersey Juventus original)**

SKRIPSI

Disusun Guna Melengkapi Tugas Akhir untuk Memenuhi Syarat Mencapai Gelar
Sarjana Ilmu Komunikasi pada Program Studi Ilmu Komunikasi

Disusun oleh:

YOHANES INDRA SETIAKSA

080903602/KOM

Disetujui oleh:



F. Anita Herawati, SIP., M.Si.

Dosen Pembimbing

**PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN POLITIK
UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA**

2012

HALAMAN PENGESAHAN

Judul Skripsi : **FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI SIKAP
MEMBER JUVENTUS CLUB INDONESIA TERHADAP
MOTIVASI MEMBELI PRODUK**
**(Studi Eksplanatif Pengaruh Kredibilitas Klub, Kredibilitas
Endorser dan Kelompok Referensi pada sikap Member Juventus
Club Indonesia Chapter Yogyakarta terhadap Motivasi
Membeli Jersey Juventus original)**

Penyusun : Yohanes Indra Setiaksa

NIM : 08 09 03602

Telah diuji dan dipertahankan pada sidang Ujian Skripsi yang diselenggarakan pada:

Hari / Tanggal : Selasa, 23 Oktober 2012

Pukul : 16.00 WIB

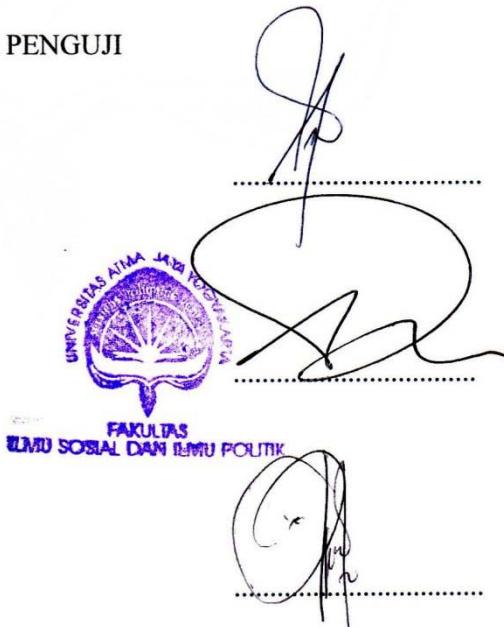
Tempat : Ruang Pendadaran FISIP UAJY

TIM PENGUJI

F. Anita Herawati, SIP, M.Si
Penguji Utama

Y. Bambang Wiratmojo, S.Sos, M.A
Penguji II

Dhyah Ayu Retno W, S.Sos., M.Si
Penguji III



HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Yohanes Indra Setiaksa

NPM : 080903602

Program Studi : Ilmu Komunikasi

Judul Skripsi : FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI SIKAP
MEMBERJUVENTUS CLUB INDONESIA TERHADAP
MOTIVASI MEMBELI PRODUK

(Studi Eksplanatif Pengaruh Kredibilitas Klub, Kredibilitas *Endorser* dan Kelompok Referensi pada sikap *MemberJuventus Club Indonesia Chapter Yogyakarta* terhadap Motivasi Membeli JerseyJuventus original)

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa karya tulis tugas akhir ini benar-benar saya susun sendiri tanpa plagiarism ataupun hasil kerja orang lain untuk kepentingan saya karena hubungan material atau non material, ataupun segala kemungkinan yang pada hakekatnya bukan merupakan karya tulis tugas akhir saya secara orisinil dan otentik.

Apabila dikemudian hari ada ketidaksesuaian antara fakta dengan pernyataan ini, saya bersedia diproses sesuai dengan kebijakan yang dibentuk tim Fakultas Ilmu Sosial dan Politik Universitas Atma jaya Yogyakarta untuk melakukan verifikasi dengan sanksi terberat berupa pembatalan kelulusan/kesarjanaan.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan kesadaran sendiri dan tanpa tekanan ataupun paksaan dari pihak manapun demi meningkatkan integritas akademik di institusi ini.

Yogyakarta, 18 Oktober 2012
Saya yang menyatakan,



Yohanes Indra Setiaksa

KATA PENGANTAR

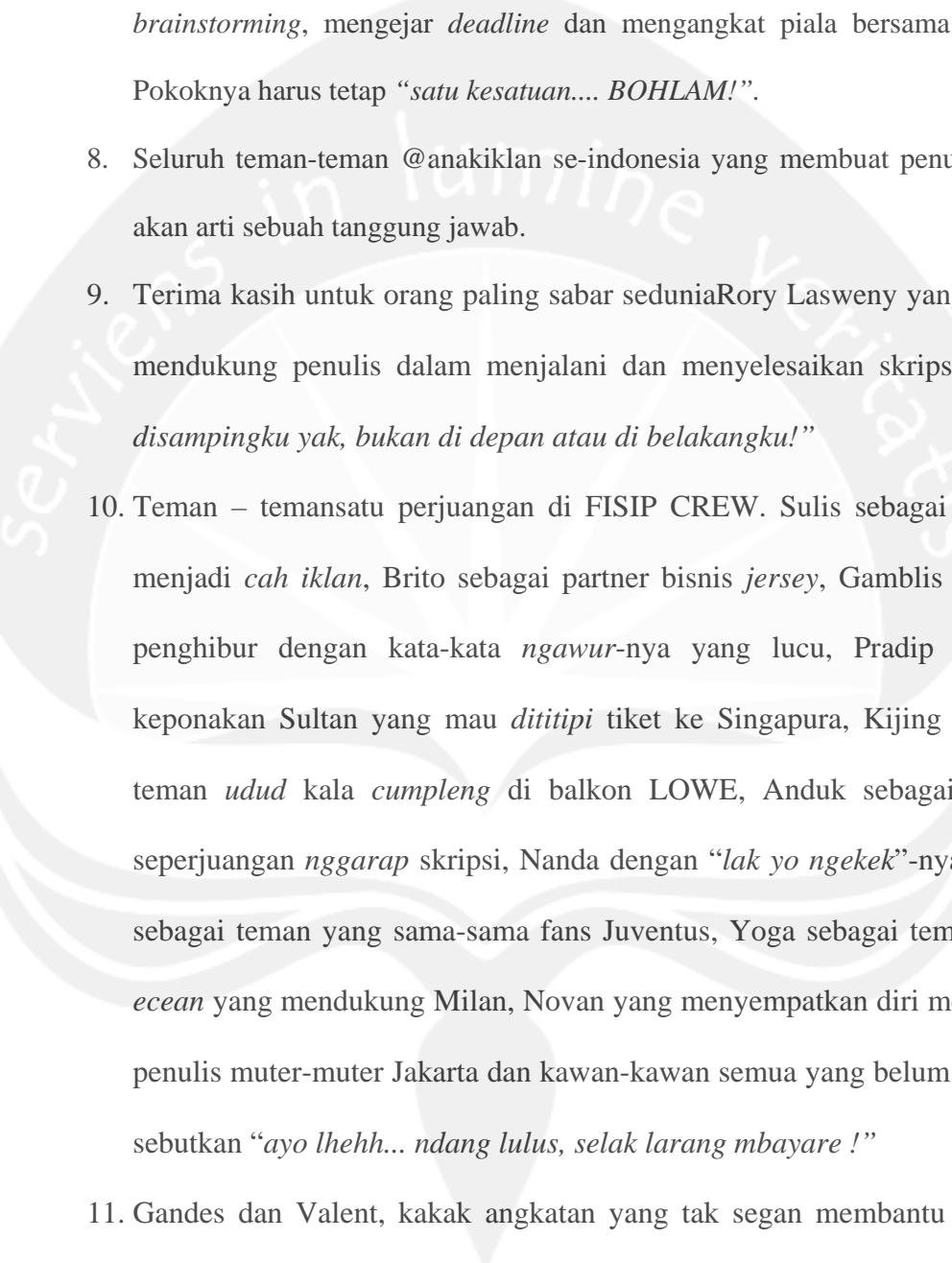
Puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Tuhan yang Maha Esa, karena atasberkat, rahmat, dan kasih-Nya yang senantiasa menemani setiap langkah dansetiap pekerjaan penulis sehingga penyusunan skripsi yang berjudul **FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI SIKAP MEMBER JUVENTUS CLUB INDONESIA TERHADA MOTIVASI MEMBELI PRODUK (Studi Eksplanatif Pengaruh Kredibilitas Klub, Kredibilitas Endorser dan Kelompok Referensi pada sikap Member Juventus Club Indonesia Chapter Yogyakarta terhadap Motivasi Membeli Jersey Juventus original)**dapat terselesaikan dengan baik.

Tugas akhir ini disusun dan diajukan untuk memenuhi salah satu syaratmencapai derajat Sarjana Ilmu Komunikasi pada Program Studi Ilmu KomunikasiFakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

Penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik karena dukungan dan peran serta dari berbagai pihak dan orang – orang yang dekat dengan penulis. Pada kesempatan kali ini, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Tuhan Yesus Kristus untuk penyertaan dan perlindungan-Nya sepanjang hidupku. Terima kasih untuk menuntunku dalam setiap langkah yang kuambil. *Thank You my Lord.*
2. Bapak dan Ibu, R. Kuntadi dan Nunung Sukmawati dan keluarga besar yang telah menjadi bagian dalam hidupku. Terima kasih atas dukungan dan doanya. Terima kasih telah menjadi penyemangat dalam menyelesaikan baik tugas kuliah selama ini maupun tugas hidup yang akan terus berjalan.

3. Adik-adikku, Maria Indira o Sandra dan Fransiska Diandra Putri. “*ngerti ora, mas Indra pengen cepet lulus ben iso ndang golek kerjo nggo mbiayai sekolahmu sesuk.... hehehe...*” diamini ya, terimakasih sudah jadi penyemangat.
4. Ibu F. Anita Herawati,SIP.,M.Si yang penulis anggap sebagai ibu kedua yang berada di kampus. Membimbing bukan karena penulis sedang skripsi, tetapi membimbing dari awal penulis mengikuti matakuliah yang diajarkan. Penulis yakin ibu jengkel karena saya sering *mepetngumpulin* revisi skripsi dan sering SMS menanyakan soal skripsi, namun kesabaran ibu ternyata lebih besar dari rasa jengkel tersebut.Terimakasih untuk segala bimbingan, masukan, perhatian dan pengarahan selama penelitian sehingga tugas akhir ini dapat terselesaikan dengan baik. “*teruslah menjadi dosen pembimbing favorit ya Bu...*”
5. Bapak Y. Bambang Wiratmojo, S.Sos, M.A dan Ibu Dhyah Ayu Retno W, S.Sos., M.Si sebagai dosen penguji seminar sekaligus penguji ujian pendadaran. Terimakasih atas kejelasan masukan dan revisi yang diberikan sehingga penulis bisa dengan segera memperbaikinya.
6. Bapak Drs. Ign. Agus Putranto, M.Si ,walaupun tidak ada sangkut pautnya dalam penggerjaan skripsi ini, namun jasa beliau sangat berarti bagi penulis. Beliau mengajarkan bagaimana berpikir secara kreatif dan efektif. Ilmu dan pengalaman beliau sangat menginspirasi penulis. “*Pak, sekarang saya LULUS! Giilaaa nggak tuuuuhhh?? hehehe*”

- 
7. BOHLAM !!! yaaa, BOHLAM Advertising.... dimana lagi ada ahensi mahasiswa se-keren kalian. Suatu kebanggaan tiada tara pernah bergabung, *brainstorming*, mengejar *deadline* dan mengangkat piala bersama kalian! Pokoknya harus tetap “*satu kesatuan.... BOHLAM!*”.
 8. Seluruh teman-teman @anakiklan se-indonesia yang membuat penulis tahu akan arti sebuah tanggung jawab.
 9. Terima kasih untuk orang paling sabar seduniaRory Lasweny yang selalu mendukung penulis dalam menjalani dan menyelesaikan skripsi. “*tetap disampingku yak, bukan di depan atau di belakangku!*”
 10. Teman – temansatu perjuangan di FISIP CREW. Sulis sebagai partner menjadi *cah iklan*, Brito sebagai partner bisnis *jersey*, Gamblis sebagai penghibur dengan kata-kata *ngawur*-nya yang lucu, Pradip sebagai keponakan Sultan yang mau *dititipi* tiket ke Singapura, Kijing sebagai teman *udud* kala *cumpleng* di balkon LOWE, Anduk sebagai teman seperjuangan *nggarap* skripsi, Nanda dengan “*lak yo ngekek*”-nya, Vetta sebagai teman yang sama-sama fans Juventus, Yoga sebagai teman *ecean* yang mendukung Milan, Novan yang menyempatkan diri mengajak penulis muter-muter Jakarta dan kawan-kawan semua yang belum penulis sebutkan “*ayo lhehh... ndang lulus, selak larang mbayare !*”
 11. Gandes dan Valent, kakak angkatan yang tak segan membantu penulis untuk menjelaskan tentang bagaimana SPSS bisa dikerjakan dengan sangat mudah, iya sangat mudah. “*ra perlu nggo oleh data boss... eman eman kuliah e*”

12. Seluruh penghuni kontrakan ompol dewe yaitu Robek, Kamchu, Wawo, Sohib, Bara, Sule, Otong, Plendhus, Cecep, Dhana, Samsul, Jarot. Terima kasih atas *guyongan*, dukungan dan doanya. Maafkan jika penulis memiliki kesalahan yang besarnya melebihi dunia ini.
13. Universitas Atma jaya Yogyakarta, seluruh dosen FISIP, bagian Tata Usaha dan segenap karyawan UAJY. Berkat orang-orang tersebut, penulis dapat mewujudkan mimpi yaitu naik pesawat secara gratis. “*Iya... GRATIS*”.

Yogyakarta, 18 Oktober 2012

Yohanes Indra Setiaksa
Penulis

DAFTAR ISI

Halaman	
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS.....	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
ABSTRAK	xvii
BAB I : PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	11
C. Tujuan Penelitian.....	11
D. Manfaat Penelitian.....	12
E. Kerangka Teori	12
1. Teori <i>DualCredibility</i>	13
2. Teori Tindakan Beralasan (<i>Theory of Reasoned Action</i>).....	17
3. Ciri Demografis Individu.....	27
4. Motivasi Membeli.....	28
F. Kerangka Konsep.....	32
G. Hipotesis.....	42
H. Definisi Operasional.....	42
I. Metodologi Penelitian.....	49
1. Jenis penelitian.....	50
2. Metode penelitian.....	50
3. Lokasi Penelitian.....	51

4. Populasi dan Sampel.....	51
a. Populasi.....	51
b. Sampel.....	51
5. Teknik Pengumpulan Data.....	53
6. Teknik Pengukuran Data.....	54
7. Metode pengujian Instrumen.....	55
a. Pengujian Valditas.....	55
b. Pengujian Reliabilitas.....	56
8. Analisis Data.....	60
 BAB II: GAMBARAN UMUM OBYEK PENELITIAN.....	62
A. Juventus Football Club.....	62
B. Juventus Club Indonesia.....	63
1. Sejarah Juventus Club indonesia.....	63
2. Visi Juventus Club Indonesia.....	65
3. Misi Juventus Club Indonesia.....	65
C. Profil Andrea Pirlo.....	66
1. Tentang Andrea Pirlo.....	66
2. Prestasi Andrea Pirlo.....	67
D. Jersey Juventus Original.....	68
E. Iklan Promosi Jersey Juventus musim 2012-2013.....	70
 BAB III: ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN.....	73
A. Analisis Data Penelitian.....	73
1. Uji Validitas Instrumen.....	73
2. Uji Reliabilitas Instrumen.....	77
B. Analisis Karakteristik Responden.....	78
C. Deskripsi Variabel Penelitian.....	80
1. Deskripsi Variabel Kredibilitas Juventus <i>Football Club</i>	80
2. Deskripsi Variabel Kredibilitas Andrea Pirlo Sebagai Endorser....	83

3. Deskripsi Variabel Kelompok Referensi.....	85
4. Deskripsi Variabel Sikap <i>Member</i> Juventus Club Indonesia pada Klub Juventus.....	87
5. Deskripsi Variabel Motivasi Membeli Produk berupa <i>Jersey</i> Juventus original.....	90
D. Uji Regresi.....	93
1. Pengaruh X ₁ , X ₂ dan X ₃ terhadap Z ₁	93
2. Pengaruh Z ₁ terhadap Y.....	94
3. Pengaruh X ₁ , X ₂ dan X ₃ terhadap Y.....	95
4. Pengaruh X ₁ , X ₂ dan X ₃ terhadap Y dikontrol Z ₂	97
E. Uji Hipotesis.....	100
F. Uji Multikolinieritas.....	106
G. Pembahasan.....	108
 BABIV: PENUTUP.....	118
A. Kesimpulan.....	118
B. Saran.....	120
1. Saran Akademis.....	120
2. Saran Praktis.....	121
DAFTAR PUSTAKA	122
LAMPIRAN	126

DAFTAR TABEL

TABEL 1:

Interpretasi Koefisien Regresi..... 61

TABEL 2 :

Hasil Analisis Validitas Instrumen Variabel X₁..... 74

TABEL 3 :

Hasil Analisis Validitas Instrumen Variabel X₂..... 74

TABEL 4 :

Hasil Analisis Validitas Instrumen Variabel X₃..... 75

TABEL 5 :

Hasil Analisis Validitas Instrumen Variabel Z₁..... 76

TABEL 6 :

Hasil Analisis Validitas Instrumen Variabel Y..... 76

TABEL 7 :

Hasil Analisis Reliabilitas Instrumen Penelitian Skala Likert..... 77

TABEL 8:

Hasil Analisis Reliabilitas Instrumen Penelitian Skala Guttman..... 78

TABEL 9 :

Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan (Uang Saku) Perbulan..... 79

TABEL 10:

Deskripsi Data Variabel X₁..... 81

TABEL 11:

Persentase Masing-Masing Butir Pertanyaan Variabel X₁..... 82

TABEL 12:

Deskripsi Data Variabel X₂..... 83

TABEL 13:

Persentase Masing-Masing Butir Pertanyaan Variabel X₂..... 84

TABEL 14:

Deskripsi Data Variabel X₃..... 86

TABEL 15:	
Persentase Masing-Masing Butir Pertanyaan Variabel X3.....	86
TABEL 15:	
Deskripsi Data Variabel Z1.....	88
TABEL 16:	
Persentase Masing-Masing Butir Pertanyaan Variabel Z1.....	89
TABEL 17:	
Deskripsi Data Variabel Y.....	91
TABEL 18:	
Persentase Masing-Masing Butir Pertanyaan Variabel Y	91
TABEL 19:	
Model Summary X ₁ , X ₂ dan X ₃ terhadap Z ₁	93
TABEL 20:	
Interpretasi Koefisien Regresi.....	94
TABEL 21:	
Model Summary Z ₁ terhadap Y	95
TABEL 22:	
Model Summary X ₁ , X ₂ dan X ₃ terhadap Y.....	96
TABEL 23:	
Model Summary X ₁ , X ₂ dan X ₃ terhadap Y.....	97
TABEL 24:	
Tabel ANOVA X ₁ , X ₂ dan X ₃ terhadap Z ₁	100
TABEL 25:	
Tabel Coefficient X ₁ , X ₂ dan X ₃ terhadap Z ₁	101
TABEL 26:	
Tabel ANOVA Z ₁ terhadap Y.....	102
TABEL 27:	
Tabel ANOVA X ₁ , X ₂ , X ₃ terhadap Y	103
TABEL 28:	
Tabel Coefficient X ₁ , X ₂ dan X ₃ terhadap Y.....	103

TABEL 29:	
Tabel ANOVA X ₁ , X ₂ X ₃ dan Z ₂ terhadap Y.....	105
TABEL 30:	
Tabel <i>Coefficient</i> X ₁ , X ₂ X ₃ dan Z ₂ terhadap Y.....	105
TABEL 31:	
Tabel Coefficient X ₁ , X ₂ dan X ₃ terhadap Y.....	107

DAFTAR GAMBAR

GAMBAR 1:

Dual Credibility Theory..... 14

GAMBAR 2:

Teori Tindakan Beralasan 18

GAMBAR 3:

Jenjang Kebutuhan Maslow 30

GAMBAR 4:

Hubungan Antar Variabel 40

GAMBAR 5:

Penampakan Jersey Juventus..... 69

GAMBAR 6:

Andrea Pirlo sebagai *endorser*..... 70

GAMBAR 7:

Iklan promosi jersey Juventus original 71

GAMBAR 8:

Bagan Hasil Regresi Antar Variabel..... 100

DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN 1 : Kuesioner

LAMPIRAN 2: Angka hasil pengacakan sampel *member* Juventus Club Indonesia Chapter Yogyakarta

LAMPIRAN 3: Pengujian Validitas dan Reliabilitas Variabel Penelitian

LAMPIRAN 4: Tabel Frekuensi Variabel Penelitian

LAMPIRAN 5: Pengujian Regresi

LAMPIRAN 6 : Data *member* Juventus Club Indonesia

ABSTRAKSI

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh kredibilitas Juventus Football Club, kredibilitas Andrea Pirlo sebagai *endorser* dan kelompok referensi pada sikap *member* Juventus Club Indonesia pada klub Juventus terhadap motivasi membeli produk berupa jersey Juventus original.

Masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana pengaruh faktor kredibilitas klub, kredibilitas *endorser* dan kelompok referensi pada sikap *member* Juventus Club Indonesia pada klub Juventus terhadap motivasi membeli produk dikontrol variabel pendapatan atau uang saku per bulan. Teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Dual Credibility Theory* dan Teori Tindakan Beralasan dan Teori Motivasi membeli menurut Maslow.

Penelitian ini menggunakan tipe eksplanatori. Populasi adalah komunitas Juventus Club Indonesia *chapter* Yogyakarta. Teknik sampling yang digunakan adalah *simple random sampling* dengan 71 responden.

Hipotesis yang diajukan adalah; terdapat pengaruh yang signifikan antara kredibilitas klub Juventus (X_1), kredibilitas *endorser* (X_2), kelompok referensi (X_3) secara stimultan terhadap sikap *member* Juventus Club Indonesia pada klub Juventus (Z_1), terdapat pengaruh yang signifikan antara sikap *member* Juventus Club Indonesia pada klub Juventus (Z_1) secara parsial terhadap motivasi membeli *jersey Juventus original* (Y), terdapat pengaruh yang signifikan antara kredibilitas klub Juventus (X_1), kredibilitas *endorser* (X_2) dan kelompok referensi (X_3) terhadap motivasi membeli *jersey Juventus original* (Y), pendapatan atau uang saku (Z_2) akan mengontrol kredibilitas klub Juventus (X_1), kredibilitas *endorser* (X_2), kelompok referensi (X_3) terhadap motivasi membeli *jersey Juventus original* (Y).

Teknik pengukuran data yang digunakan adalah skala Likert dan skala Guttman. Sedangkan analisis data menggunakan teknik analisis regresi linier berganda.

Berdasarkan hasil uji validitas, semua instrument menghasilkan koefisien korelasi lebih besar dari 0,234 dinyatakan valid. Sedangkan uji reliabilitas untuk semua variabel bernilai lebih dari 0,6 dan dinyatakan reliabel kecuali variabel kelompok referensi yang menggunakan skala Guttman karena Coefficient of Reproducibility kurang dari 0.9

Disimpulkan bahwa kredibilitas Juventus Football Club, Kredibilitas Andrea Pirlo sebagai *endorser* dan kelompok referensi berpengaruh terhadap sikap member JCI pada klub Juventus dan sikap member JCI tersebut berpengaruh terhadap Motivasi membeli produk berupa jersey Juventus original. Kemudian kredibilitas Juventus Football Club, Kredibilitas Andrea Pirlo sebagai *endorser* dan kelompok referensi berpengaruh terhadap motivasi membeli produk berupa jersey original dan setelah dikontrol oleh pendapatan atau uang saku per bulan ternyata pengaruh mengalami penurunan karena kebanyakan member JCI berpendapatan pada SES C.

Saran yang diajukan oleh peneliti adalah pengelola klub harus bisa meyakinkan bahwa dengan membeli jersey Juventus yang *original*, maka pembeli bisa membantu finansial klub secara langsung. Selain itu, dengan membeli jersey Juventus *original*, maka pembeli juga ikut serta menjaga kelestarian bumi dikarenakan jersey Juventus *original* dibuat dengan menggunakan teknologi ramah lingkungan yang terbuat dari 13 botol plastik air mineral yang didaur ulang.