

ABSTRACT

The researches that study about the phenomenon of purchase behavior is important to be explored. Which one is compulsive buying. Compulsive buying is consumer purchase behavior repetitively. Compulsive buying behavior is a consumer behavior that buying products continuously caused by a condition that was unpleasant and compulsive buying behavior has a negative effects to its insured. There are some factors that could affect everyone to be come a compulsive buying, one of them is the family factor. The variables that used is, family communication path (concept and social oriented), parental yielding, and parental buying behavior. The respondents in this research are college students of Maranatha Christian University. Results of this research show that family communication path (concept and social oriented), and parental yielding didn't affect to compulsive buying behavior, meanwhile the parental buying behavior positively affect to compulsive buying behavior.

ABSTRAK

Penelitian – penelitian yang mempelajari fenomena perilaku pembelian sangat menarik untuk diselidiki. Salah satunya adalah *compulsive buying*. *Compulsive buying* adalah perilaku pembelian konsumen yang dilakukan secara berulang-ulang. Perilaku pembelian yang kompulsif merupakan perilaku konsumen yang membeli barang secara terus menerus diakibatkan dari adanya suatu kondisi yang tidak menyenangkan dan perilaku pembelian yang kompulsif memiliki dampak yang negatif bagi para penderitanya. Terdapat beberapa faktor yang dapat mempengaruhi setiap orang memiliki perilaku pembelian yang kompulsif, salah satunya yaitu faktor keluarga. Adapun variable yang digunakan meliputi pola komunikasi keluarga (orientasi konsep dan sosial), parental yielding, dan perilaku pembelian orangtua. Responden dalam penelitian ini adalah mahasiswa Universitas Kristen Maranatha. Hasil penelitian menunjukkan pola komunikasi keluarga berorientasi konsep dan sosial serta parental yielding tidak berpengaruh pada perilaku pembelian yang kompulsif, sementara perilaku pembelian orangtua memiliki pengaruh yang positif terhadap perilaku pembelian yang kompulsif.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
<i>ABSTRACT</i>	v
ABSTRAK.....	vi
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR GAMBAR	
DAFTAR TABEL	
DAFTAR LAMPIRAN	
 BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	4
1.3 Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Manfaat Penelitian.....	5
1.5 Batasan Penelitian.....	5
1.6 Sistematika Penulisan.....	6
 BAB II LANDASAN TEORI	

2.1 Compulsive buying.....	7
2.2. Pengaruh Keluarga pada Perilaku Pembelian yang Kompulsif.....	20
2.3 Model Penelitian.....	29

BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Objek dan Lokasi Penelitian.....	30
3.2 Jenis Penelitian.....	30
3.3 Desain Penelitian.....	30
3.4 Populasi dan Sampel Penelitian.....	31
3.5 Metode Pengambilan Sampel.....	32
3.6 Teknik Pengumpulan Data.....	33
3.7 Definisi Operasional Variabel.....	33
3.8 Pengujian Validitas dan Reliabilitas.....	34
3.9 Metode Uji Pengaruh X terhadap Y.....	44
3.10 Kriteria Pengujian.....	44

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Respon Kuesioner.....	45
4.2 Karakteristik Responden.....	46
4.2.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	46
4.3.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....	47
4.3.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Besarnya Uang Saku.....	48
4.3 Ringkasan Hasil Pengujian Keseluruhan Hipotesis dan Pembahasannya.....	50

4.4 Pengujian Pengaruh pola komunikasi keluarga, <i>parental yielding</i> , dan perilaku pembelian orang tua berpengaruh terhadap perilaku pembelian yang kompulsif.....	53
--	----

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1Kesimpulan	54
5.2.Implikasi Penelitian.....	56
5.3Saran.....	58

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Model Penelitian.....	29

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 3.1 KMO and Bartlett Test Analisis Faktor Awal.....	35
Tabel 3.2 Rotated Component Matrix Analisis Faktor Awal.....	36
Tabel 3.3 KMO and Bartlett Test Analisis Faktor Akhir.....	37
Tabel 3.4 Rotated Component Matrix Analisis Faktor Akhir.....	38
Tabel 3.5 Reliability Analysis-Scale (Alpha) Awal.....	41
Tabel 3.6 Reliability Analysis-Scale (Alpha) Akhir.....	42
Tabel 4.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	46
Tabel 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....	47
Tabel 4.3 Karakteristik Resonden Berdasarkan Besarnya Uang Saku.....	48
Tabel 4.4 Uji Signifikansi Simultan (Uji Statistik F).....	49
Tabel 4.5 Uji Signifikansi Parameter Individual (Uji Statistik t).....	49
Tabel 4.6 Pengaruh pola komunikasi keluarga, <i>parental yielding</i> , dan perilaku pembelian orang tua berpengaruh terhadap perilaku pembelian yang kompulsif.....	53