

**HUBUNGAN KEPERIBADIAN DAN REFERENCE GROUP  
DENGAN KEPUTUSAN MEMBELI SMARTPHONE  
PADA MAHASISWA FAKULTAS PSIKOLOGI  
UNIVERSITAS PRIMA INDONESIA**

**TESIS**

OLEH

**NURMAIZAR NILAWATI SIREGAR  
NPM. 101804054**



**PROGRAM STUDI MAGISTER PSIKOLOGI  
PROGRAM PASCASARJANA  
UNIVERSITAS MEDAN AREA  
MEDAN**

**HUBUNGAN KEPERIBADIAN DAN REFERENCE GROUP  
DENGAN KEPUTUSAN MEMBELI SMARTPHONE  
PADA MAHASISWA FAKULTAS PSIKOLOGI  
UNIVERSITAS PRIMA INDONESIA**

**TESIS**

Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Magister Psikologi pada  
Program Studi Magister Psikologi Program Pascasarjana  
Universitas Medan Area

OLEH

**NURMAIZAR NILAWATI SIREGAR  
NPM. 101804054**

**PROGRAM STUDI MAGISTER PSIKOLOGI  
PROGRAM PASCASARJANA  
UNIVERSITAS MEDAN AREA  
MEDAN**

**UNIVERSITAS MEDAN AREA  
PROGRAM PASCASARJANA  
PROGRAM STUDI MAGISTER PSIKOLOGI**

**HALAMAN PERSETUJUAN**

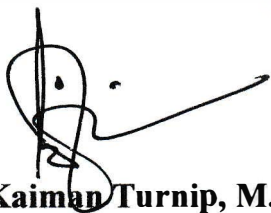
**Judul** : Hubungan Kepribadian dan Reference Group dengan Keputusan Membeli Smartphone pada Mahasiswa Fakultas Psikologi Universitas Prima Indonesia

**N a m a** : Nurmaizar Nilawati Siregar

**N P M** : 101804054

**Menyetujui**

**Pembimbing I**



**Dr. Kaiman Turnip, M.Si**

**Pembimbing II**



**Suryani Hardjo, S.Psi, MA**

**Ketua Program Studi  
Magister Psikologi**



**Dr. Winda Sulistyaningih, M.Si**

**Direktur**



**Prof. Dr. Ir. Retna Astuti Kuswardani, MS**

**Telah di uji pada Tanggal 10 Juli 2015**

---

---

**N a m a : Nurmaizar Nilawati Siregar**

**N P M : 101804054**



**Panitia Penguji Tesis :**

**Ketua : Dr. Nefi Darmayanti, M.Si**

**Sekretaris : Azhar Aziz, S.Psi, MA**

**Pembimbing I : Dr. Kaiman Turnip, M.Si**

**Pembimbing II : Suryani Hardjo, S.Psi, MA**

**Penguji Tamu : Prof. Dr. Abdul Munir, M.Pd**

## PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam tesis ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu Perguruan Tinggi dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Medan, Juli 2015

Yang menyatakan,



**Nurmaizar Nilawati Siregar**

## PRAKATA

Puji dan syukur peneliti panjatkan kehadiran Allah S.W.T. Atas berkat rahmat dan karunia-Nya jualah maka peneliti dapat menyelesaikan tesis ini. Peneliti menyadari sepenuhnya bahwa tesis ini masih banyak kekurangan dan kelemahan baik dari segi isi, metodologi, maupun tata tulisnya. Oleh karenanya, peneliti mengharapkan bimbingan dan saran yang bersifat membangun demi kesempurnaan tesis ini.

Pada kesempatan ini, peneliti mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Rektor Universitas Medan Area Prof. Dr, H. A Ya'kub Matondang, MA yang telah memberi kesempatan kepada peneliti untuk kuliah di Magister Psikologi PascaSarjana Universitas Medan Area.
2. Direktur PascaSarjana Prof. Dr. Ir. Retna Astuti K, MS yang telah memberi kesempatan pada peneliti untuk menimba ilmu di Magister Psikologi PascaSarjana Universitas Medan Area.
3. Ketua Program Studi PascaSarjana Magister Psikologi Universitas Medan Area Dr. Wiwik Sulistyaningsih, M.Si yang telah memberi kesempatan pada peneliti untuk menimba ilmu. Program Studi PascaSarjana Magister Psikologi Universitas Medan Area

4. Bapak Dr.Kaiman Turnip,M.Si. selaku Dosen Pembimbing I thesis yang telah banyak meluangkan waktunya untuk membimbing peneliti, memeriksa dengan teliti dan penuh kesabaran serta berdiskusi dalam menyelesaikan tesis.
5. Ibu Suryani Hardjo,S.Psi.,M.Si selaku Dosen Pembimbing II thesis yang telah banyak meluangkan waktunya untuk membimbing peneliti, memeriksa dengan teliti dan penuh kesabaran serta berdiskusi dalam menyelesaikan tesis.
6. Ibu Dr. Nefi Darmayanti, M.Si, selaku Ketua Sidang Meja Hijau
7. Bapak Prof.Dr.Munir, selaku ketua sidang proposal dan dosen tamu sidang meja hijau.
8. Seluruh Staf Pengajar Pasca Sarjana yang telah banyak memberikan dan menyumbangkan Ilmunya didalam proses belajar.
9. Seluruh Staf dan Pegawai Tata Usaha Magister Psikologi Pascasarjana Universitas Medan Area
10. Bapak Dr.Tommy Leonard,M.Hum, selaku BPH Yayasan Prima Indonesia Yang telah memberi kesempatan pada peneliti dalam menyelesaikan studi
11. Bapak Hendrik Wijaya,SE,MM yang telah banyak membantu baik moril dan materil kepada peneliti.
12. Ibu Rianda Elvinawanty,S.Psi.,M.Si,selaku Dekan Fakultas Psikologi Universitas Prima Indonesai yang telah memberikan izin dalam menyelesaikan studi peneliti dan juga memberi izin penelitian di UNPRI
13. Seluruh Keluarga Khususnya adik-adikku dan keponakanku yang telah membantu, mendukung, memberi peneliti semangat serta memberikan

dukungan moral dan material kepada peneliti dalam menyelesaikan perkuliahan dari awal sampai akhir.

14. Teman-teman : Nini, Istiana, Dedek, Sarinah, Odi, Titin, Liana ,Winida, Titin dan Inak yang telah banyak membantu peneliti dalam proses menyelesaikan Tesis, dan Teman-teman lainnya yang tidak bisa disebutkan oleh peneliti dengan satu persatu.
15. Seluruh mahasiswa Fakultas Psikologi UNPRI angkatan 2014-2015 yang telah membantu penelitian ini dalam pengisian angket penelitian.

Medan , Juli 2015

Nurmaizar Nilawati Siregar



## DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN.....	iv
PRAKATA.....	v
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
LAMPIRAN.....	xi
ABSTRAK.....	xiv
	xv
	xvi
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.Latar Belakang Masalah.....	1
2.Identifikasi Masalah.....	13
3.Rumusan Masalah.....	14
4.Tujuan Penelitian.....	14
5.Manfaat Penelitian.....	15
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....</b>	<b>16</b>
<b>A.Pengambilan Keputusan.....</b>	<b>16</b>
1.Pengertian Pengambilan Keputusan.....	16
2.Proses Pengambilan Keputusan.....	18
3.Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pengambila Keputusan.....	22
4.Aspek-aspek Dalam Pengambilan Keputusan.....	23

5. Komponen Pengambilan Keputusan.....	24
B . KEPRIBADIAN.....	27
1. Pengertian Kepribadian.....	27
2. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Kepribadian.....	28
3. Tipe-tipe Kepribadian.....	31
4. Pengertian Kepribadian Big Five.....	35
5. Aspek-aspek Kepribadian Big Five.....	37
6. Big Five Inventory (BFI).....	41
C. REFERENCE GROUP.....	43
1. Pengertian Reference Group.....	43
2. Jenis-jenis Reference Group.....	44
3. Dimensi Reference Group.....	45
4. Faktor-faktor Mempengaruhi Reference Group.....	46
D. Pengambilan Keputusan Membeli smartphone Ditinjau Dari Kepribadian...48	
E. Hubungan Reference Group Dengan Keputusan Membeli.....	51
F. Hubungan Kepribadian ,Reference Group Dengan Keputusan Membeli....	52
G.Kerangka Penelitian.....	54
H.Hipotesis.....	54
BAB III. METODE PENELITIAN.....	55
A. Identifikasi Variabel Penelitian.....	55
B. Defenisi Oprasional Penelitian.....	56
C. Populasi ,Sampel dan Teknik Pengambilan Sampel.....	58
D. Metode Pengumpulan Data.....	59
E. Validitas dan Reliabilitas.....	63
F. Metode Analisis Data.....	66

BAB IV. PELAKSANAAN ANALISIS DATA ,HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.

A. Orientasi Kancan Penelitian.....	68
1.Orientasi Kancan Penelitian.....	68
2.Persiapan Penelitian.....	71
3. Uji Coba Alat Ukur.....	72
B. Uji Hipotesis.....	77
C. Hasil Uji Hipotesis.....	79
D. Hasil Perhitungan Mean Hipotetik dan Mean Empirik.....	81
E. Pembahasan.....	84

BAB.V.KESIMPULAN DAN SARAN.....	91
A. Kesimpulan.....	91
B. Saran.....	93

DAFTAR PUSTAKA.....	94
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	

## TABEL

<b>Tabel 1</b>	Hasil Penelitian Sebelumnya.....	7
<b>Tabel 2</b>	<i>Blue Print</i> Skala Pengambilan Keputusan .....	60
<b>Tabel 3</b>	<i>Blue Print</i> Skala Kepribadian <i>Big Five</i> .....	61
<b>Tabel 4</b>	<i>Blue Print</i> Skala Reference Group.....	62
<b>Tabel 5</b>	Butir-butir Skala Keputusan Membeli Yang Sahih dan Gugur.....	72
<b>Tabel 6</b>	Butir-butir Skala Kepribadian Yang Sahih dan gugur .....	73
<b>Tabel 7</b>	Butir-butir Skala Reference Group Yang Sahih dan gugur...	75
<b>Tabel 8</b>	Tabel Jumlah Hasil Perhitungan Sebaran normalitas.....	76
<b>Tabel 9</b>	Rangkuman Hasil Perhitungan Uji Linieritas Hubungan.....	77
<b>Tabel 10</b>	Hasil Analisis Regresi.....	79
<b>Tabel 11</b>	Hasil Perhitungan Nilai Rata-rata Hipotetik dan Nilai Rata-rata .....	82

**DAFTAR GAMBAR**

**Gambar 1. Kerangka Konsep Penelitian..... 54**

## DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN.....	iv
PRAKATA.....	v
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
LAMPIRAN.....	xi
ABSTRAK.....	xiv
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.Latar Belakang Masalah.....	1
2.Identifikasi Masalah.....	13
3.Rumusan Masalah.....	14
4.Tujuan Penelitian.....	14
5.Manfaat Penelitian.....	15
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....</b>	<b>16</b>
<b>A.Pengambilan Keputusan.....</b>	<b>16</b>
1.Pengertian Pengambilan Keputusan.....	16
2.Proses Pengambilan Keputusan.....	18
3.Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pengambila Keputusan.....	22
4.Aspek-aspek Dalam Pengambilan Keputusan.....	23



## ABSTRAKSI

# HUBUNGAN KEPERIBADIAN BIG FIVE DAN REFERENCE GROUP DENGAN KEPUTUSAN MEMBELI SMARTPHONE PADA MAHASISWA FAKULTAS PSIKOLOGI UNIVERSITAS PRIMA INDONESIA

Oleh:

NURMAIZAR NILAWATI SIREGAR

101804054

Penelitian ini bertujuan untuk melihat hubungan antara Kepribadian Big Five dan Reference Group dengan Keputusan Membeli Smartphone. Sampel penelitian pada mahasiswa psikologi Universitas Prima Indonesia sebanyak 150 orang, teknik pengambilan sampel adalah purposive sampling. Variabel Kepribadian Big Five, Reference Group dan Keputusan Membeli menggunakan skala likert yang telah melakukan melalui proses *expert judgement* dan uji *try out*. Analisis yang digunakan adalah uji menggunakan SPSS (*Statistical Packade for Social Science*) 17 for *Windows*. Hasil uji hipotesis menggunakan analisis regresi ganda. Hasil analisa regresi membuktikan bahwa ada hubungan antara Kepribadian *Big Five reference group* dengan pengambilan keputusan membeli *smartphone* di Fakultas Psikologi Universitas Prima Indonesia Medan dengan nilai R sebesar  $R = 0,736$ , dan nilai  $p$  sebesar  $0,000$  ( $p < 0,05$ ), yang artinya Kepribadian *Big Five* disini dapat dijadikan prediktor untuk memprediksi pengambilan keputusan dengan nilai *Adjusted R Square* sebesar  $0,489$  yang berarti  $48,9$  persen dari pengambilan keputusan dipengaruhi oleh kepribadian *Big Five* dan *reference group* dan selebihnya  $51,1$  persen dipengaruhi oleh faktor yang tidak diteliti, seperti faktor budaya, kelas sosial, motivasi, keluarga dan lain sebagainya

Kata kunci Kepribadian Big Five, Reference Group, Keputusan Membeli



# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Kemajuan ilmu dan teknologi dibidang telekomunikasi sangat maju pesat terutama pada telepon celluler, yang lebih dikenal dengan telepon pintar atau *smartphone*. *Smartphone* adalah sebuah perangkat atau produk teknologi berupa telepon genggam atau mobile versi modern yang memiliki kelebihan dalam spesifikasi software dan hardware, yang fungsi fitur-fitur yang lebih smart yang menyerupai komputer dibandingkan dari ponsel versi biasa sebelumnya. Smartphone dilengkapi dengan prosesor, memori, dan perlengkapan lainnya yang lebih canggih mirip seperti teknologi yang ada pada komputer, yang dapat digunakan untuk telepon, sms, layanan data, BBM, Line, Washup serta jejaring sosial lainnya.

Beberapa fungsi dari smartphone bagi manusia diantaranya smartphone dapat digunakan untuk mencari informasi atau ilmu dengan di dunia internet. Pengguna smartphone dapat memasang dan menjalankan berbagai aplikasi yang tersedia di internet dan juga non internet yang sesuai dengan sistem operasi yang digunakannya. Semakin canggih dan baru suatu gadget smartphone yang digunakan, maka pada umumnya semakin banyak aplikasi yang bisa dijalankan. Kapasitas memori smartphone yang besar bisa berfungsi sebagai media penyimpanan data file. Seperti halnya usb flashdisk, usb external drive dan multimedia card, handphone yang canggih pun dapat dipergunakan untuk meletakkan berbagai file sesuai dengan

kapasitas yang ada pada smartphone. Ada banyak orang yang menggunakan handphone smartphone untuk menunjang penampilan sehari-hari. Orang yang memiliki gengsi yang tinggi akan berusaha sekuat tenaga untuk menggunakan smartphone yang dipandang orang keren dan canggih. Salah satu fungsi penting dari smartphone adalah untuk mendapatkan informasi arah mata angin, arah kiblat, dan penunjuk jalan. <http://www.organisasi.org/1970/01/kegunaan-fungsi-manfaat-handphone-smartphone-bagi-manusia.html>, diunggah 03 Juni 2015.

Awalnya pengguna smartphone adalah para pembisnis, pejabat, eksekutif muda, wanita karir namun saat sekarang ini semua kalangan sudah dapat memiliki smartphone. Smartphone dikalangan mahasiswa dapat mendukung kegiatan belajar. Mulai dari membaca materi perkuliahan, mempelajari slide presentasi dosen, mendengar rekaman dosen saat mengajar, hingga menonton video tutorial, semuanya dapat dilakukan melalui *single device* bernama *smartphone*. Penyimpanan datapun tidak terbatas pada kapasitas *smartphone* itu sendiri. Dengan adanya fasilitas yang menghubungkan pengguna dengan layanan berbasis *cloud*, pengguna *smartphone* dapat dengan tenang menyimpan semua materi perkuliahan serta mengaksesnya kapanpun dimanapun. Tidak perlu lagi kemana-mana dengan tas berat berisi laptop atau buku-buku tebal. [http://chip.co.id/chipiversity/general/6326/smartphone\\_sahabat\\_mahasiswa](http://chip.co.id/chipiversity/general/6326/smartphone_sahabat_mahasiswa).

Berkaitan dengan penggunaan smartphone dikalangan mahasiswa, peneliti melakukan observasi dan wawancara pada beberapa subjek yang akan jadi sampel penelitian. Hasil observasi peneliti bahwa mahasiswa di Fakultas Psikologi UNPRI dari 200 orang 120 orang menggunakan smartphone merek *Samsung*, 40 orang

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah Thamrin dan Tantri Francis. 2012. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Raja Grafindo Persada
- Anwar, Dessy. 2001. *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*. Surabaya: Karya Abditama.
- Arikunto, S. 2006. *Prosedur Penelitian*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Azwar, Saifuddin. 2005. *Reliabilitas dan Validitas*. Yogyakarta : Pustaka Pelajar.
- Deniz, M Engin. 2011. *An Investigation of Decision Making Styles and the Five-Factor Personality Traits With Respect To Attachment Styles*. Educational : Sciences Theory & Practice. Turkey: Selcuk University.
- Friedman, S Howard dan Schustack, W Miriam. 2008. *Kepribadian: Teori Klasik dan Riset Modern*. Jakarta: Erlangga.
- E. J. Monks, A.M.P. Knoers, Siti Rahayu Haditono. 1985. *Psikologi Perkembangan: Pengantar dalam Berbagai Bagiannya*. Yogyakarta : Gajahmada University Press .
- Gibson, J.L., John, M.I., James, H.D.Jr., & Robert, K. 2003. *Organizations 11th Edition*. New York, USA: McGraw Hill.
- Gujarati, Damodar. 2006. *Analisis Data Multivariate*. Yogyakarta: BPFE.
- Hadi, Sutrisno. 2004. *Bimbingan Menulis Skripsi dan Thesis*. Yogyakarta: Andi Publisher.
- ..... 2004. *Statistik, jilid 3*. Yogyakarta: Andi Publisher.
- Haris, Ikhfan. 2012. Determinant Factors of Decision Making Process.in Higher Education Institution (A Case of State University of Gorontalo, Indonesia).*Global Journal of Management and Business Research. Vol 12.Issue 18 Version 1.0*. USA: Global Journal Inc.
- Hasan, Iqbal. 2002. *Pokok-Pokok Materi Teori Pengambilan Keputusan*. Jakarta: Ghalia Indonesia.

Hurlock, B. Elizabeth. 2004. **Psikologi Perkembangan: Suatu Pendekatan Sepanjang Rentang Kehidupan**. Jakarta: Erlangga.

<http://tekno.liputan6.com/read/759584/6-smartphone-android-terbaik-tahun-ini#Pxsqs1O.dpu> f.Diunggah pada tanggal 26 Januari 2014.

Idrus, Muhammad. 2009. **Metode Penelitian Ilmu Sosial**. Yogyakarta: Erlangga.

Jones, K Lawrence. 2012. **Choosing a College Major Based on Your Personality: What Does the Research Say?**. E-Book: Career Key, Inc.

John, P Oliver, Richard, W Robins, & Lawrence, A Pervin (Ed). 2008. **Handbook of Personality: Theory and Research**. New York: Guilford Press.

John, O. P., Laura, P. N, dan Christoper, J. S. 2008. **Paradigm Shift to the Integrative Big Five Trait Taxonomy: history, Measurement, and Conceptual Issues**. In O. P. John, R. W. Robins, & L. A. Pervin (Eds), **Handbook of Personality: Theory and Research**. New York, NY: Guilford.

Kotler, Philip. 2005. **Manajemen Pemasaran**. Jakarta: PT. Indeks Kelompok Gramedia

Kuntadi, Heru. 2004. **Gaya Pengambilan Keputusan Ditinjau dari Tipe Kepribadian**. Tesis (Tidak Diterbitkan). Yogyakarta: Fakultas Psikologi Universitas Gadjah Mada.

Lidia, Kartika Cinta. 2011. **Pengambilan Keputusan Program Studi Pada Remaja Akhir Ditinjau Dari Pola Peer Group Attachment**. Skripsi (Tidak Diterbitkan). Fakultas Psikologi. Semarang: Unika.

Line Wilburn dan Manner Chris.2012. The Impact of Personality Traits on Smartphone Ownership and Use. **Jurnal**. Jurnal International Of Business of Social Science. Vol.2.No 17. Www.Injbssnet.com.

Lunenborg, C Fred. 2010. The Decision Making Process. National Forum of Educational Administration and Supervision. **Journal. Volume 27, Number 4**. Texas: Sam Houston State University.

Mastuti, Endah. 2005. Analisis Faktor Alat Ukur Kepribadian Big Five (Adaptasi Dari IPIP) Pada Mahasiswa Suku Jawa. **Jurnal INSAN. Vol.7 No.3, Desember 2005**. Surabaya: Fakultas Psikologi Universitas Airlangga.

- Malake Liffie Cindy.2013.Faktor sosial,pribadi dan psikologis pengaruhnya terhadap Keputusan Pembelian Blackberry Gemini Pada PT.Megamitra Makmur Sejahtera..*Jurnal EMBA*.Vol.1 No 3 Spetember 2013
- Mönk dan Haditono Sri Rahayu. *Psikologi Perkembangan*.Yogyakarta:
- Niñsusastro Mulyadi. 2012. *Perilaku Konsumen*. Bandung: Alfabeta.
- Nugroho, Y.A. 2011. *It's Easy...Olah Data dengan SPSS*. Jakarta: PT. Skripta Media Creative.
- Pervin, Lawrence A., Daniel Cervone., dan Oliver P. John. 2010. *Personality: Theory .and Research*. USA: John Wiley & Sons Inc.
- Peter Paul.J dan Olson C.Jerry.2014. *Perilaku Konsumen dan Strategi Pemasaran*. Jakarta : Salemba
- Priyatno, D. 2010. *Teknik Mudah dan Cepat Melakukan Analisis Data Penelitian dengan SPSS dan Tanya Jawab Ujian Pendadaran*. Yogyakarta: Gava Media.
- Ramstedt, B dan John, O.P. 2007. Measuring Personality in One Minute or Less: A 10 Item Short Version of the Big Five Inventory in English and German; *Journal of Research in Personality*, 41(2007):203-212.
- Riduwan dan Akdon. 2010. *Rumus dan Data dalam Analisis Statiska*. Bandung:..Alfabeta.
- Robbins, Stephen P dan Coulter, Mary. 2002. *Management*. USA: Prentice Hall.
- Santrock, John W. 2002. *Life-Span Development: Perkembangan Masa Hidup*. Jakarta: Erlangga.
- Santroc. W. Jhon. 2007.*Remaja*. Jakarta: Erlangga

Santoso Imam, 2013. Pengaruh Brand Image Dan Reference Group Terhadap Keputusan Pembelian Dan Dampaknya Terhadap Loyalitas Pelanggan Anderoid Sphygmomanometer Merek ABN : (survey di PT.Abadinusa Usaha Semesta bandung,**Jurnal** .<http://elib.unikom.ac.id/gdl.php?mod=browse&op=read&id=jbptunikompp-gdl-robbyhardi-32509> diakses 3 Mei 2015.

---

Sarwono, Sarlito. W ,dan Eko A. Meinarno. 2009. *Psikologi Sosial*. Jakarta: Salemba Humanika.

Schiffman Leon dan Kanuk Lazar Leslie,2004. *Perilaku Konsumen*. Jakarta :PT.Indeks

Setiadi, Nugroho J. 2010. *Prilaku Konsumen*. Jakarta: Kencana.

Soto, C. J dan John, O. P. 2008. Ten Facet Scales for the Big Five Inventory: Converge with NEOPI-R Facets, Self-Peer Agreement, and Discriminant Validity. *Journal of Reseach in Personality*. USA: Elsevier Inc.

Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Penerbit Alfabeta.

Syamsi, Ibnu. 2007. *Pengambilan Keputusan dan Sistem Informasi*,.Cetakan 2. Jakarta: Bina Aksara

## SKALA PENGAMBILAN KEPUTUSAN

Nama :

Usia :

Alamat :

Anda memiliki Smartphone: Ya/ Tidak (lingkari salah satu), jika ya, merek apa handphone anda.....

Berikut beberapa karakteristik yang sesuai ataupun tidak sesuai dengan diri anda. Silanglah pilihan jawaban di samping setiap pernyataan berikut untuk menunjukkan sejauhmana **anda setuju atau tidak setuju dengan pernyataan yang diberikan.**

<b>SS</b> Sangat Setuju	<b>S</b> Setuju	<b>TS</b> Tidak Setuju	<b>STS</b> Sangat Tidak Setuju
----------------------------	--------------------	---------------------------	-----------------------------------

No.	Pernyataan				
1.	Setelah saya membuat pilihan pada suatu merek handphone, saya tidak akan beralih ke merek lain	SS	S	TS	STS
2.	Saya sukar dalam mengambil keputusan	SS	S	TS	STS
3.	Saya berani menggunakan produk baru	SS	S	TS	STS
4.	Saya selalu bimbang dalam memutuskan membeli produk-produk baru	SS	S	TS	STS
5.	Saya bertanggung jawab terhadap apa yang sayalakukan	SS	S	TS	STS
6.	Saya sering merasa menyesal telah membeli sesuatu	SS	S	TS	STS
7.	Faktor harga yang selalu menjadi bahan pertimbangan saya dalam membeli sesuatu	SS	S	TS	STS
8.	Kalau saya sudah suka pada suatu merek saya harus memiliki produk tersebut	SS	S	TS	STS
9.	Saya selalu ceroboh dalam mengambil keputusan	SS	S	TS	STS

10.	Saya akan bertanggung jawab terhadap resiko dari keputusan yang saya ambil	SS	S	TS	STS
11.	Saya kurang bertanggung jawab terhadap keputusan yang sudah diambil	SS	S	TS	STS
12.	Saya berani membeli smartphone yang harganya murah dan kualitasnya baik	SS	S	TS	STS
13.	Menurut pendapat saya smartphone yang murah,kwalitasnya kurang baik	SS	S	TS	STS
14.	Saya suka menyalahkan orang lain,bila smartphone saya rusak	SS	S	TS	STS
15.	Saya memutuskan membeli suatu smartphone karena adanya service center	SS	S	TS	STS
16.	Saya berani membeli smartphone merek tertentu meskipun tidak ada cervice centernya.	SS	S	TS	STS
17.	Saya kurang percaya pada infomasi yang diberikan oleh pelayan toko	SS	S	TS	STS
18.	Saya suka menyalahkan orang lain jika handphone yang saya ambil tidak tepat	SS	S	TS	STS
19.	Saya mengandalkan perasaan untuk membuat pilihan yang tepat untuk saya	SS	S	TS	STS
20.	Saya akan berusaha dengan keras untuk tidak mengikuti dorongan kata hati dalam membuat suatu keputusan	SS	S	TS	STS
21.	Dalam membuat suatu keputusan, saya akan Mengumpulkan semua informasi yang tersedia	SS	S	TS	STS
22.	Saya merasa lebih mantap apabila dapat Memperkirakan akibat dari keputusan yang Saya buat di kemudian hari	SS	S	TS	STS
23.	Saya merasa mantap dengan pilihan saya Sekalipun tidak mengetahui alasannya	SS	S	TS	STS
24.	Saya baru berani memutuskan sesuatu setelah ada alasan yang masuk akal	SS	S	TS	STS

**Terimakasih**





17.	Saya cenderung bekerja tidak teratur	1	2	3	4	5
18.	Saya sering merasa khawatir	1	2	3	4	5
19.	Saya adalah orang yang cenderung pendiam	1	2	3	4	5
20.	Saya adalah orang yang dapat dipercaya	1	2	3	4	5
21.	Saya memiliki emosi yang stabil dan tidak mudah sedih	1	2	3	4	5
22.	Saya memiliki pribadi yang terbuka	1	2	3	4	5
23.	Saya orang yang dingin dan kurang bersahabat	1	2	3	4	5
24.	Saya mudah dipengaruhi suasana hati	1	2	3	4	5
25.	Saya menghargai seni, pengalaman estetika	1	2	3	4	5
26.	Saya cenderung pemalu	1	2	3	4	5
27.	Saya orang yang ramah dan penuh perhatian	1	2	3	4	5
28.	Saya melakukan sesuatu dengan efisien	1	2	3	4	5
29.	Saya dapat bersikap tenang ,meskipun dalam situasi yang menegangkan	1	2	3	4	5
30.	Saya menyukai pekerjaan yang rutin	1	2	3	4	5
31.	Saya kadang berperilaku kasar	1	2	3	4	5
32.	Saya suka merepleksikan dan mengolah gagasan baru	1	2	3	4	5
33.	Saya kurang tertarik pada seni	1	2	3	4	5
34.	Saya bekerjasama dengan orang lain	1	2	3	4	5
35.	Saya mudah dialihkan perhatiannya	1	2	3	4	5
36.	Saya memiliki keahlian dalam seni dan literatur	1	2	3	4	5