

# PENGARUH GAYA HIDUP DAN KELOMPOK REFERENSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN LAPTOP GAMING MERK ACER ( Studi Kasus Pada Komunitas Game Online di Kota Surabaya Timur )

Elvara Cherry Herduana<sup>1</sup>, Agung Pujianto<sup>2</sup>, Diana Juni Mulyati<sup>3</sup>

Email : [elvrcherry48@gmail.com](mailto:elvrcherry48@gmail.com), [agung@untag-sby.ac.id](mailto:agung@untag-sby.ac.id), [diana@untag-sby.ac.id](mailto:diana@untag-sby.ac.id)

## ABSTRACT

*This research aims to investigate the influence of lifestyle and reference groups on purchasing decisions for Acer brand gaming laptops. This research uses a quantitative approach with a survey method through primary data collection or questionnaires. The respondents of this research are members of the kill the last community in East Surabaya. This research sample consisted of 90 respondents selected randomly. The data collected will be analyzed using multiple linear regression techniques and hypothesis testing to test the hypothesis of this research. The research results show that the reference group has a significant influence on the decision to purchase an Acer Brand Gaming laptop. In the current era of globalization, it causes an increase in population and technological developments. Human lifestyles change along with technological developments, resulting in a modern, digital and instantaneous human lifestyle. This causes the need for technology products to become a primary need, one of which is the need for laptops. The increase in people's lifestyles and knowledge from the reference group causes people to become more critical in choosing the laptop products offered, giving rise to competition between laptop companies in getting sympathy, in order to get purchasing decisions from consumers. The Acer company was founded by Stan Shih who comes from Taiwan. Acer laptops are one of the laptops that have always been the choice of people in the city of Surabaya*

**Keywords:** Lifestyle, reference groups, purchasing decision, Acer brand gaming laptop

## ABSTRAK

*Penelitian ini bertujuan untuk menginvestigasi pengaruh Gaya Hidup dan Kelompok Referensi Terhadap Keputusan Pembelian Laptop Gaming Merk Acer. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode survei melalui pengumpulan data primer atau kuesioner. Responden penelitian ini adalah anggota komunitas kill the last yang ada di Surabaya Timur. Sampel penelitian ini terdiri dari 90 responden yang dipilih secara acak. Data yang dikumpulkan akan dianalisis menggunakan teknik regresi linear berganda dan uji hipotesis untuk menguji hipotesis penelitian ini. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kelompok referensi memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian laptop Gaming Merk Acer. Di Era Globalisasi seperti sekarang ini menyebabkan bertambahnya populasi masyarakat dan perkembangan teknologi. gaya hidup manusia berubah seiring dengan adanya perkembangan teknologi sehingga terbentuklah gaya hidup manusia yang modern, digital, dan serba instan. ini menyebabkan kebutuhan terhadap produk teknologi menjadi kebutuhan primer, salah satunya adalah kebutuhan terhadap laptop. meningkatnya gaya hidup dan pengetahuan masyarakat dari kelompok referensi menyebabkan masyarakat semakin kritis dalam memilih produk - produk laptop yang ditawarkan, sehingga menimbulkan persaingan diantara perusahaan - perusahaan laptop dalam mendapatkan simpati, agar mendapatkan keputusan pembelian dari konsumen. Perusahaan Acer didirikan oleh Stan Shih yang berasal dari Taiwan. Laptop Acer merupakan salah satu laptop yang selalu menjadi pilihan masyarakat di kota Surabaya.*

**Kata Kunci:** Gaya Hidup, Kelompok Referensi, Keputusan Pembelian, Laptop Gaming Merk Acer

## PENDAHULUAN

Di Era Globalisasi seperti sekarang ini menyebabkan bertambahnya populasi masyarakat dan perkembangan teknologi. gaya hidup manusia berubah seiring dengan adanya perkembangan teknologi sehingga terbentuklah gaya hidup manusia yang modern, digital, dan serba instan. ini menyebabkan kebutuhan terhadap produk teknologi menjadi kebutuhan primer, salah satunya adalah kebutuhan terhadap laptop. meningkatnya gaya hidup dan pengetahuan masyarakat dari kelompok referensi menyebabkan masyarakat semakin kritis dalam memilih produk - produk laptop yang ditawarkan, sehingga menimbulkan persaingan diantara

perusahaan - perusahaan laptop dalam mendapatkan simpati, agar mendapatkan keputusan pembelian dari konsumen. Perusahaan yang mampu menyediakan teknologi terbaru dan inovatif dalam laptop mereka memiliki keunggulan kompetitif. inovasi ini dapat mencakup performa yang lebih baik, daya tahan baterai yang lebih lama, desain yang menarik, dan fitur-fitur tambahan seperti layar sentuh atau teknologi pencahayaan latar belakang keyboard.

Perusahaan Acer didirikan oleh Stan Shih yang berasal dari Taiwan. Laptop Acer merupakan salah satu laptop yang menjadi pilihan masyarakat di kota Surabaya Timur. Acer saat ini sedang mengembangkan kualitas dan

performa nya untuk Laptop Gaming. Acer menghadirkan laptop gaming Acer Nitro 5 (AN515-57). Laptop dengan harga terjangkau ini meski dibanderol murah namun ketangguhannya tidak perlu diragukan lagi. Laptop gaming ini didukung dapur pacu prosesor Intel® Core™ Generasi ke-11 H series terbaru. Tersedia dengan prosesor Core i5-11400H/Core i7-11800H, Acer Nitro 5 terbaru menawarkan up to 8 core hingga 16 thread, dan clock speed hingga 5 GHz Turbo. Hadirnya backlit 4 RGB Keyboard dengan 4 zona dalam Acer Nitro 5 pun menjadikan laptop gaming satu ini tampak stylish dan membuat pengalaman bermain game jadi lebih seru.

Saya tertarik melakukan penelitian ini karena perubahan gaya hidup masyarakat di kota surabaya khususnya remaja hingga dewasa dengan usia 17 - 30 tahun yang semakin gemar bermain game online. gaya hidup tersebut tentu sangat berhubungan dan berkesinambungan dengan kelompok referensi masyarakat di sekitarnya, seperti komunitas game online Kill The Last yang ada di Surabaya Timur. gaya hidup tersebut tentu sangat mempengaruhi komunitas game online untuk membeli laptop yang memiliki performa bagus untuk bermain game yang akan digunakan untuk mengikuti pertandingan game online.

**Tabel 1.2 Data Penjualan Laptop Acer tahun 2022 di Kota Surabaya**

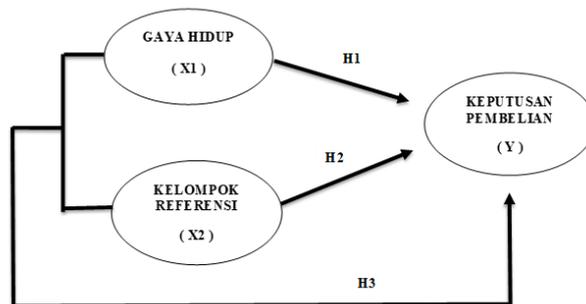
No.	Company	2022 Shipments	2022 Market Share	2021 Shipments	2021 Market Share	2022/2021 Growth
1.	Lenovo	17.5	24.6%	19.9	23.7%	-12.1%
2.	HP Inc.	13.5	18.9%	18.6	22.1%	-27.6%
3.	Dell Technologies	13.2	18.5%	14.0	16.6%	-5.3%
4.	Acer Group	5.0	6.9%	6.1	7.3%	-19.2%
5.	Apple	4.8	6.7%	6.2	7.3%	-22.5%
6.	ASUS	4.7	6.6%	5.0	5.9%	-4.6%
7.	Others	12.6	17.7%	14.4	17.1%	-12.5%
	<b>Total</b>	<b>71.3%</b>	<b>100.0%</b>	<b>84.2</b>	<b>100.0%</b>	<b>-15.3%</b>

Sumber : [www.teknoreview.net](http://www.teknoreview.net)

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa terjadi penurunan penjualan Laptop Acer pada tahun 2022 di Kota Surabaya. Pihak Marketing laptop acer dituntut untuk lebih dapat bisa memberikan keyakinan kepada konsumen Laptop Acer bahwa laptop ini adalah pilihan yang tepat untuk bermain game online. Misalnya mengembangkan strategi pemasarannya dengan merangkul klub dan komunitas game online karena mampu memberikan pengaruh terhadap industri dan pasar, meyakinkan merek yang digemari dan yang terbaik ke pada lingkungannya yang akhirnya akan meningkatkan penjualan. Kehadiran dari komunitas game online sangat baik karena kehadiran mereka ikut mendukung nama brand Laptop Acer itu sendiri. Pada umumnya, para anggota klub dan komunitas akan selalu mempertahankan dengan kuat, bagaimana kehebatan merk yang mereka pakai. Mereka pada umumnya sangat loyal, bersedia membagi pengalaman selama pemakaian, sharing diantara sesama anggota, baik melalui internet ataupun secara langsung

### Hipotesis

**Gambar 1 Bagan Kerangka Berpikir**



### Hipotesis Pertama

- Ho :** Gaya Hidup tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian Laptop Gaming Merk Acer Di Surabaya Timur
- Ha :** Gaya Hidup berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian Laptop Gaming Merk Acer Di Surabaya Timur

### Hipotesis Kedua

- Ho :** Kelompok Referensi tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian Laptop Gaming Merk Acer Di Surabaya Timur
- Ha :** Kelompok Referensi berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian Laptop Gaming Merk Acer Di Surabaya Timur

### Hipotesis Ketiga

- Ho :** Gaya Hidup dan Kelompok Referensi secara bersama - sama tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian Laptop Gaming Merk Acer Di Surabaya Timur
- Ha :** Gaya Hidup dan Kelompok Referensi secara bersama - sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian Laptop Gaming Merk Acer Di Surabaya Timur

### METODE PENELITIAN

Jenis metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kuantitatif dan populasi yang akan dijadikan sebagai dasar untuk pengambilan populasinya adalah para anggota yang tergabung dalam komunitas game online kill the last di kota surabaya timur dengan jumlah 897 populasi dalam populasi (N) sebanyak 897, akan dipilih 90 sebagai sampel (n) Sampel ini di dapatkan dengan menggunakan Rumus Slovin . kemudian Teknik Sampling yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan Teknik *Convenience Sampling*. Instrument yang digunakan untuk mengambil data menggunakan jenis Kuesioner. Setelah data terkumpul berdasarkan pengambilan sampel itu dianalisis menggunakan Analisis Regresi Linear Berganda

dengan tujuan untuk mengetahui pengaruh dari dua atau lebih variabel independent (variabel bebas atau X) terhadap variabel dependent (variabel terikat atau Y).

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

**Uji Validitas**

Nilai N diperoleh sebesar 90 atau dengan (jumlah sampel), dengan N sebesar 90 untuk nilai distribusi dengan The Level Of Significance (tingkat kesalahan) 0,1 diperoleh sebesar 0,1745. Syarat minimum dianggap valid adalah  $r_{hitung} > r_{tabel}$ . Berikut ini hasil uji validitas berdasarkan masing-masing variabel :

**Tabel 2. Hasil Pengujian Validitas**

Varia bel		R hitung	R tabel	Kesimpulan
Gaya Hidup (X1)	X1.1	0,620	0,1745	Valid
	X1.2	0,536	0,1745	Valid
	X1.3	0,597	0,1745	Valid
	X1.4	0,718	0,1745	Valid
	X1.5	0,700	0,1745	Valid
	X1.6	0,687	0,1745	Valid
Kelompok Referensi (X2)	X2.1	0,732	0,1745	Valid
	X2.2	0,750	0,1745	Valid
	X2.3	0,756	0,1745	Valid
	X2.4	0,609	0,1745	Valid
	X2.5	0,749	0,1745	Valid
Keputusan Pembelian (Y)	Y1	0,643	0,1745	Valid
	Y2	0,570	0,1745	Valid
	Y3	0,553	0,1745	Valid
	Y4	0,574	0,1745	Valid
	Y5	0,644	0,1745	Valid
	Y6	0,648	0,1745	Valid
	Y7	0,554	0,1745	Valid
	Y8	0,626	0,1745	Valid

Sumber: Data primer (diolah dari SPSS 25) 2023.

Dari tabel diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa masing-masing pernyataan pada setiap variabel Gaya Hidup (X1), Kelompok Referensi (X2), dan Keputusan Pembelian (Y) berdasarkan persepsi responden dinyatakan valid karena  $r_{hitung} > r_{tabel}$  yaitu 0,1745

**Uji Reliabilitas**

**Tabel 3. Hasil Uji Reliabilitas**

Variabel	Cronbach's Alpa	Batas Nilai	Keterangan
Gaya Hidup (X1)	0,715	0,600	Reliabel
Kelompok Referensi (X2)	0,762	0,600	Reliabel
Keputusan Pembelian (Y)	0,746	0,600	Reliabel

Sumber: Data primer (diolah dari SPSS 25) 2023.

Dari tabel diatas, dapat dinyatakan bahwa masing – masing variable Gaya Hidup (X1), Kelompok Referensi (X2), dan Keputusan Pembelian (Y) memiliki nilai Cronbach's Alpha lebih besar (>) dari nilai pembanding (0,6) sehingga dapat disimpulkan bahwa semua variable dinyatakan reliabel.

**Uji Regresi Linier Berganda**

$$Y = a + b1X1 + b2X2$$

$$Y = 34,948 + 0,200 X1 + 0,229 X2$$

Keterangan :

Y = Keputusan Pembelian

a = Konstanta

b1 = Koefisien Regresi Gaya Hidup

b2 = Koefisien Regresi Kelompok Referensi

X1 = Gaya Hidup

X2 = Kelompok Referensi

1. Nilai konstanta ( a ) sebesar 34.948

Yang berarti variabel Gaya Hidup (X1) dan Kelompok Referensi (X2) dalam keadaan tetap atau tidak terjadi perubahan maka peningkatan terhadap Keputusan Pembelian sebesar 34.948

2. Nilai koefisien regresi dari Gaya Hidup (X1) sebesar 0.200

Yang artinya bila variabel independen nilainya tetap dan Gaya Hidup terjadi peningkatan 1 satuan maka Keputusan Pembelian akan meningkat sebesar 0,200. Koefisien dari Gaya Hidup yang bernilai positif artinya terjadi hubungan yang positif antara variabel Gaya Hidup dengan Keputusan Pembelian. Jika semakin baik Gaya Hidup maka semakin baik keputusan pembelian.

3. Nilai koefisien regresi dari Kelompok Referensi (X2) sebesar 0.229

Yang artinya bila variabel independen nilainya tetap dan Kelompok Referensi terjadi peningkatan 1 satuan maka Keputusan Pembelian akan meningkat sebesar 0,229. Koefisien dari Kelompok Referensi yang bernilai positif artinya terjadi hubungan yang positif antara variabel Kelompok Referensi dengan Keputusan Pembelian. Jika semakin baik Kelompok Referensi maka semakin baik keputusan pembelian.

**Uji Hipotesis**

**Uji t (parsial)**

Uji t bertujuan untuk menguji level signifikan dari bentuk pengaruh secara parsial atau terpisah antara variable independent (Gaya Hidup dan Kelompok Referensi) terhadap variable dependen (Keputusan Pembelian). Pengujian ini menggunakan tingkat signifikansi 10% (0,1). Berikut adalah hipotesis yang perlu diuji

**Tabel 5. Hasil Uji t**

Coefficients <sup>a</sup>						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	34.948	4.111		8.501	.000
	Gaya Hidup	.200	.124	.168	1.617	.110
	Kelompok Referensi	.229	.132	.181	1.739	.026

Sumber: Data primer (diolah dari SPSS 25) 2023.

Sehingga dalam penelitian ini dapat diketahui t table dari  $df = (0,05 : 87)$  adalah sebesar 1,662 Adapun hasil pengujian hipotesis yaitu Hasil dari uji t hitung X1 diperoleh sebesar 1,617 dimana  $t_{hitung} < t_{table}$  ( $1,617 < 1,662$ ) dengan tingkat signifikansi  $> 0,050$  ( $0,110 > 0,050$ ) maka hipotesis ( $H_0$ ) diterima dan ( $H_a$ ) ditolak. Hal tersebut menunjukkan bahwa Gaya Hidup tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian Laptop Gaming Merk Acer Di Surabaya Timur dan Hasil dari uji t hitung X2 diperoleh sebesar 1,739 dimana  $t_{hitung} > t_{table}$  ( $1,739 > 1,662$ ) dengan tingkat

signifikansi  $< 0,050$  ( $0,026 < 0,050$ ) maka hipotesis ( $H_0$ ) ditolak dan ( $H_a$ ) diterima. Hal tersebut menunjukkan bahwa Kelompok Referensi berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian Laptop Gaming Merk Acer Di Surabaya Timur

**Uji F (Simultan)**

**Tabel 6. Hasil Uji F**

ANOVA <sup>a</sup>						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	52.638	2	26.319	24.688	.000 <sup>b</sup>
	Residual	851.762	87	9.790		
	Total	904.400	89			

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian  
b. Predictors: (Constant), Kelompok Referensi, Gaya Hidup

Sumber: Data primer (diolah dari SPSS 25) 2023.

Hasil dari uji F hitung diperoleh sebesar 24,688 dimana F hitung  $> F$  tabel ( $24,688 > 4,86$ ) dengan tingkat signifikansi  $< 0,01$  ( $0,00 < 0,01$ ) maka hipotesis ( $H_0$ ) ditolak dan ( $H_a$ ) diterima. Hal tersebut menunjukkan bahwa Gaya Hidup dan Kelompok Referensi secara bersama – sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian Laptop Gaming Merk Acer Di Surabaya Timur.

**Uji R<sup>2</sup> (Koefisien Determinasi)**

**Tabel 7.  
Hasil Uji R<sup>2</sup>**

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.441 <sup>a</sup>	.258	.037	3.128

a. Predictors: (Constant), Kelompok Referensi, Gaya Hidup

Sumber: Data primer (diolah dari SPSS 25) 2023.

Dari data Tabel diatas diperoleh R Square ( $R^2$ ) sebesar 0,258 ini berarti menunjukkan bahwa Keputusan Pembelian dipengaruhi oleh Gaya Hidup dan Kelompok Referensi sebesar 25,8%. Sedangkan untuk sisanya sebesar 74,2% ( $100\% - 25,8\% = 74,2\%$ ) yang dipengaruhi oleh variabel atau faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini diantaranya variabel Harga, Citra Merek, Motivasi, dan Sikap Konsumen

**Uji r (Korelasi)**

Hasil tabel dari data yang telah diolah dapat dilihat pada tabel r , nilai koefisien sebesar 0,441. dimana nilai korelasi diantara 0,40 - 0,599 maka dapat dijelaskan bahwa tingkat korelasi antara Gaya Hidup dan Kelompok Referensi adalah Sedang

**KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan peneliti mengenai variabel Gaya Hidup dan Kelompok Referensi terhadap Keputusan Pembelian Laptop Gaming Merk Acer di Kota Surabaya Timur dapat disimpulkan bahwa mayoritas responden dari sampel yang ada sebesar 62.2 % adalah responden dengan jenis kelamin Laki – laki dan juga berusia rata-rata 21-25 tahun dengan pekerjaan yang di dominasi oleh pekerja dengan perolehan 63.3% selanjutnya

terdapat 42.2% responden dengan penghasilan perbulan  $> 3.000.000$  juta. Data tersebut diketahui melalui besar angka yang ditunjukkan pada tabel data responden berdasarkan Jenis Kelamin, Usia, Pekerjaan, dan Pendapatan Perbulan

Gaya Hidup tidak berpengaruh positif dan tidak berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian laptop gaming merk acer di kota surabaya timur. Menurut hasil penelitian pada Indikator Pendapat yaitu responden tidak setuju bahwa laptop gaming acer memiliki sistem pendingin yang baik sehingga tidak membuat laptop mudah panas dan error, sangat cocok untuk mereka yang aktif bermain game online. Artinya responden yang memiliki gaya hidup yang tinggi, belum tentu memiliki keputusan pembelian pada laptop gaming merk acer

Kemudian Kelompok Referensi berpengaruh positif dan berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian laptop gaming merk acer di kota surabaya timur. Menurut hasil penelitian pada Indikator Pengalaman bahwa menurut responden sangat setuju Pengalaman dari beberapa teman komunitasnya selama menggunakan laptop gaming acer sangat baik performanya dari segi RAM, visual, dan audio untuk bermain game online. Artinya jika kelompok referensi memberikan saran yang lebih, maka responden berpeluang besar dalam melakukan keputusan pembelian laptop gaming merk acer

Gaya Hidup ( $X_1$ ) dan Kelompok Referensi ( $X_2$ ) secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian ( $Y$ ) pada laptop gaming merk acer di kota surabaya timur. Sehingga Jika Perusahaan Laptop Gaming Merk Acer Di Kota Surabaya Timur secara bersama – sama meningkatkan dan menjaga strateginya melalui Gaya Hidup dan Kelompok Referensi maka keputusan pembelian akan semakin meningkat.

**REKOMENDASI**

1. Bagi Perusahaan Laptop Gaming Merk Acer  
a. Berdasarkan variabel Gaya Hidup laptop gaming acer tidak memiliki sistem pendingin yang baik sehingga membuat laptop mudah panas dan error, dan masih belum cocok untuk mereka yang aktif bermain game online. oleh karena itu peneliti menyarankan perusahaan laptop gaming acer masih harus meningkatkan sistem pendinginnya agar tidak mudah panas dan error yang nantinya dapat digunakan anggota komunitas dengan gaya hidup aktif bermain game online dalam jangka waktu yang panjang. peneliti juga menyarankan perusahaan acer dapat terus mempertahankan keandalan yang baik untuk pengguna laptop gaming acer dalam bermain game *valorant*, *dota 2*, dan *counter strike*.

- b. Kemudian dari variabel Kelompok Referensi membuktikan bahwa laptop gaming acer baik performanya dari segi RAM, visual, dan audio untuk bermain game online. peneliti menyarankan agar perusahaan perusahaan laptop gaming acer harus mempertahankan ketiga performa tersebut agar sesuai dengan anggota komunitas untuk mengikuti kompetisi game online.
- c. Selanjutnya pada variabel Keputusan Pembelian perusahaan laptop gaming acer harus mempertahankan sebaran outletnya secara merata di kota surabaya timur agar anggota komunitas dapat dengan mudah mendapatkan produk laptop gaming yang sesuai dengan keinginannya. pengulangan iklan membuat responden merasa tertarik untuk membeli laptop gaming acer dari pernyataan tersebut peneliti juga menyarankan agar perusahaan meningkatkan pengiklanannya melalui social media dan e-commerce. Peneliti juga menyarankan agar perusahaan acer sering mengadakan promo potongan harga pada tanggal kembar dan perayaan hari besar. Semakin banyak potongan harga yang diberikan maka konsumen semakin tertarik untuk membeli.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Faadhilah, F. N. (2018). Pengaruh Gaya Hidup Konsumtif Dan Beauty Vlogger Sebagai Kelompok Referensi Terhadap Keputusan Pembelian Kosmetik Studi Kasus Pada Remaja Perempuan Pengguna Kosmetik Korea Di Surabaya. *Jurnal Ilmu Manajemen*, 7(1), 133-142.
- Firmansyah, F., & Jarror, A. (2021). Pengaruh Citra Merek Dan Kelompok Referensi Terhadap Keputusan Pembelian Smartphone Vivo. *MANAJERIAL*, 8(03), 247.
- Kotler, Philip dan Keller L. Kevin. (2017). *Manajemen Pemasaran*. Edisi 13. Jilid I. Jakarta: Erlangga
- Oktavianingsih, I., & Setyawati, H. A. (2020). Pengaruh kelompok acuan, gaya hidup dan citra merek terhadap keputusan pembelian helm merek INK. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi (JIMMBA)*, 2(4), 619-630
- Sumarwan, Ujang. (2015). *Perilaku konsumen : Teori dan Penerapannya Dalam Pemasaran*. Edisi 2. Bogor: Ghalia Indonesia
- Suryani, Tatik (2008). *Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: Graha Ilmu
- Tania Saleha Agung Pujiyanto Endro Tjahjono, D. (n.d.). Pengaruh Ritel Mix terhadap Gaya Hidup Mahasiswa (Studi Kasus Angkringan “Mbah Cokro” di Jl. Prapen Surabaya).
- Utary, M., Sri, P., & Maduwinarti, A. A. (n.d.). Analisis Pengaruh Pendapatan, Gaya Hidup, Dan Kebutuhan Terhadap Keputusan Menggunakan Kartu Kredit Bca Di Surabaya.
- Wolff, M., Tumbuan, W. J. F. A., & Lintong, D. C. A. (2021). Pengaruh Gaya Hidup, Harga Dan Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian

Produk Smartphone Merek Iphone Pada Kaum Perempuan Milenial Di Kecamatan Tahuna. *Ekonomi Bisnis Manajemen Dan Akuntansi (EBMA)*,