

ABSTRACT

CONSUMER BEHAVIOR OF ONLINE GAMES AFFECTED BY LIFESTYLE, GROUPS OF REFERENCE AND CUSTOMER VALUES

(Study at the University of Lampung Business Administration Students)

BY

I PUTU ARIE WIARGA SAPUTRA

The purpose of this study is to determine the behavior of online game consumers that are influenced by lifestyle, reference groups and customer values partially and simultaneously. This research is intended to explain the causal relationship between the research variables and test the formulated hypothesis. The sample used in this study amounted to 60 people with 45 men and 15 people of female. The results showed that lifestyle and reference groups had insignificant influence, but customer value had a significant influence on consumer behavior of online games and all independent variables had a simultaneous effect on the dependent variable. Lifestyle is a factor that influences a person in choosing and making decisions, the lifestyle of good online game players can give birth to a competitive spirit. Even the reference group has an important role, by having a good reference a player can be affected by their positive reference behavior. Today's online games hone their knowledge and strategies that indirectly have an effect on honing sensory and motoric parts of humans, because those aspects of customer value have a significant influence on the behavior of consumers of online game players.

Keywords : Consumer Behaviour, Lifestyle, Group Of Reference, Customer Values

ABSTRAK

PERILAKU KONSUMEN *GAME ONLINE* YANG DIPENGARUHI OLEH GAYA HIDUP, KELOMPOK ACUAN DAN NILAI PELANGGAN (Studi pada Mahasiswa Administrasi Bisnis Universitas Lampung)

Oleh
I PUTU ARIE WIARGA SAPUTRA

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui perilaku konsumen *game* online yang dipengaruhi oleh gaya hidup, kelompok acuan dan nilai pelanggan secara parsial dan simultan. Penelitian ini ditujukan untuk menjelaskan hubungan kausal antara variabel-variabel penelitian dan menguji hipotesis yang dirumuskan. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini berjumlah 60 orang dengan 45 orang berjenis kelamin pria dan 15 orang berjenis kelamin wanita. Hasil penelitian menunjukkan bahwa gaya hidup dan kelompok acuan memiliki pengaruh yang tidak signifikan, namun nilai pelanggan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap perilaku konsumen *game online* serta seluruh variabel independen berpengaruh secara simultan terhadap variabel dependen. Gaya Hidup merupakan faktor yang mempengaruhi perilaku seseorang dalam memilih dan mengambil keputusan, gaya hidup pemain *game* online yang baik dapat melahirkan jiwa yang kompetitif. Kelompok acuanpun memiliki peranan yang penting, dengan memiliki acuan yang baik seorang pemain dapat terpengaruh dengan dengan perilaku positif acuan mereka. *Game online* zaman sekarang lebih mengasah pengetahuan dan strategi yang secara tidak langsung berpengaruh untuk mengasah bagian sensorik dan motorik manusia, karena aspek tersebut nilai pelanggan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap perilaku konsumen pemain *game online*.

Kata Kunci: Perilaku Konsumen, Gaya Hidup, Kelompok Acuan dan Nilai Pelanggan.