



KELOMPOK ACUAN & KELUARGA

Cahyani Pratisti

IIB Darmajaya

International Office, Gedung E lantai 1

cahyanipratisti@darmajaya.ac.id

+6281215500959

Outline

- Tipe-Tipe kelompok acuan
- Tipe pengaruh kelompok acuan
- Beberapa kelompok acuan yang terkait dengan konsumen
- Pengaruh kelompok acuan terhadap merek dan produk
- Perubahan pola keluarga
- Pengambilan keputusan keluarga
- Siklus hidup keluarga modern

Kelompok Acuan/Referensi

- Terdiri dari dua orang atau lebih
- Digunakan sebagai alasan pembandingan
- Mampu membentuk respon afektif dan kognitif
- Mampu mencontohkan perilaku
- Kelompok acuan/referensi adalah individu/kelompok nyata atau virtual yang memiliki pengaruh evaluasi, aspirasi, bahkan perilaku terhadap orang lain

Type-Type Kelompok Acuan

KELOMPOK FORMAL & INFORMAL

- Kelompok formal adalah kelompok yang memiliki struktur organisasi secara tertulis dan keanggotaan yang terdaftar secara resmi, misal: perusahaan
- Kelompok informal adalah kelompok yang tidak memiliki struktur organisasi secara tertulis dan sifat keanggotaan tidak tercatat, missal: kelompok senam

KELOMPOK

PRIMER/SEKUNDER

Primer interaksi secara langsung, sedangkan sekunder bias secara virtual

KELOMPOK ASPIRASI & DISOSIASI

- Kelompok aspirasi adalah kelompok yang memperlihatkan keinginan untuk mengikuti norma, nilai, maupun perilaku dari orang lain yang dijadikan kelompok acuannya, misal: remaja meniru gaya berpakaian artis idola
- Kelompok disosiasi adalah seseorang atau kelompok yang berusaha untuk menghindari asosiasi dengan kelompok acuan, misal: anggota partai tertentu berbeda dg partai lain

Beberapa Kelompok Acuan yang Terkait dengan Konsumen

- ❑ kelompok persahabatan (friendship group)
- ❑ Kelompok belanja (shopping group)
- ❑ Kelompok kerja (work shopping)
- ❑ Kelompok atau masyarakat maya (virtual group atau komunitas)
- ❑ Kelompok pegiat konsumen (consumer action group)

Tipe Pengaruh Kelompok Acuan

PENGARUH NORMATIF

Yaitu pengaruh dari kelompok acuan terhadap seseorang melalui norma-norma sosial yang harus dipatuhi dan diikuti akan semakin kuat pengaruhnya, jika:

- Tekanan kuat untuk mematuhi norma-norma yang ada
- Penerimaan sosial sebagai motivasi kuat
- Produk dan jasa yang dibeli akan terlihat sebagai simbol dari norma sosial

PENGARUH EKSPRESI NILAI

Yaitu pengaruh dari kelompok acuan terhadap seseorang dengan harapan orang tersebut dapat dipandang sama dalam lingkungan sosial, misal: komunitas Harley Davidson

PENGARUH INFORMASIONAL

Pengaruh dari kelompok acuan yang memiliki pengetahuan dan informasi yang dapat dipercaya saran maupun pendapatnya, misal: dokter menyarankan ke pasien

KELOMPOK ACUAN UTILITARIAN

Kelompok acuan mengontrol ganjaran dan hukuman yang penting, eg: kelompok rekan kerja mengenakan seragam tertentu

Pengaruh Kelompok Acuan Terhadap Merek dan Produk

	Barang Kebutuhan	Barang Mewah
Publik	<p>Barang kebutuhan publik Pengaruh kelompok acuan Produk: Lemah Merek: Kuat Contoh: Arloji, mobil, jeans</p>	<p>Barang mewah publik Pengaruh kelompok acuan Produk: Kuat Merek: Kuat Contoh: Klub golf, ski salju, kapal layar</p>
Pribadi	<p>Barang kebutuhan pribadi Pengaruh kelompok acuan Produk: Lemah Merek: Lemah Contoh: Kasur, <i>floor lamp</i>, kulkas</p>	<p>Barang mewah pribadi Pengaruh kelompok acuan Produk: Kuat Merek: Lemah Contoh: Televisi plasma, mesin pemadat sampah, mesin pembuat es</p>

Keluarga dan Rumah Tangga

KELUARGA

- Keluarga patriarkhi: pertimbangan ayah yang dominan
- Keluarga matriarkhi: pertimbangan ibu yang dominan
- Equalitarian family: suami dan istri membagi secara seimbang pengambilan keputusan

RUMAH TANGGA

- Tradisional: dua orang atau lebih karena sedarah, karena perkawinan atau adopsi
- Sekarang: dapat pula keluarga dikarenakan sebagai keanggotaan dalam kelompok sosial yang hidup bersama dan berinteraksi dalam rangka memenuhi kebutuhan bersama

Perubahan Pola Keluarga

- Perubahan secara demografis
- Istri yang tidak bekerja & yang bekerja
- Perubahan dalam typical family/household
- Gen Xers (born 1965-1978), baby boomers (1946-1964), pre boomers (1938-1945), etc
- Pola konsumsi keluarga

Pengambilan Keputusan Keluarga

- Pemberi pengaruh (influencer)
- Pengendali akses (gatekeeper)
- Pengambil keputusan (decider)
- Pembeli
- Pengguna
- Pelaku penghentian (disposer)

Siklus Hidup Keluarga Modern



Thank you and see you 😊