

Materi-10

Kelompok Referensi dan Pengaruh Keluarga

Apa itu Kelompok?

- Dua atau lebih orang-orang yang berinteraksi untuk mencapai tujuan individu atau tujuan bersama
- Sebuah keanggotaan kelompok adalah seorang yang memiliki atau memenuhi syarat untuk keanggotaan
- Sebuah kelompok simbolis adalah salah satu di mana seorang individu tidak mungkin untuk menerima keanggotaan meskipun bertindak seperti anggota

Kelompok Referensi

Seseorang atau kelompok yang berfungsi sebagai titik perbandingan (atau referensi) bagi individu dalam pembentukan nilai-nilai umum atau khusus, sikap, atau perilaku.

Kategori Luas dari Kelompok-kelompok Referensi

- Kelompok referensi normatif
- Kelompok referensi perbandingan

Kelompok Referensi Normatif

Sebuah kelompok yang mempengaruhi nilai-nilai umum atau perilaku individu.

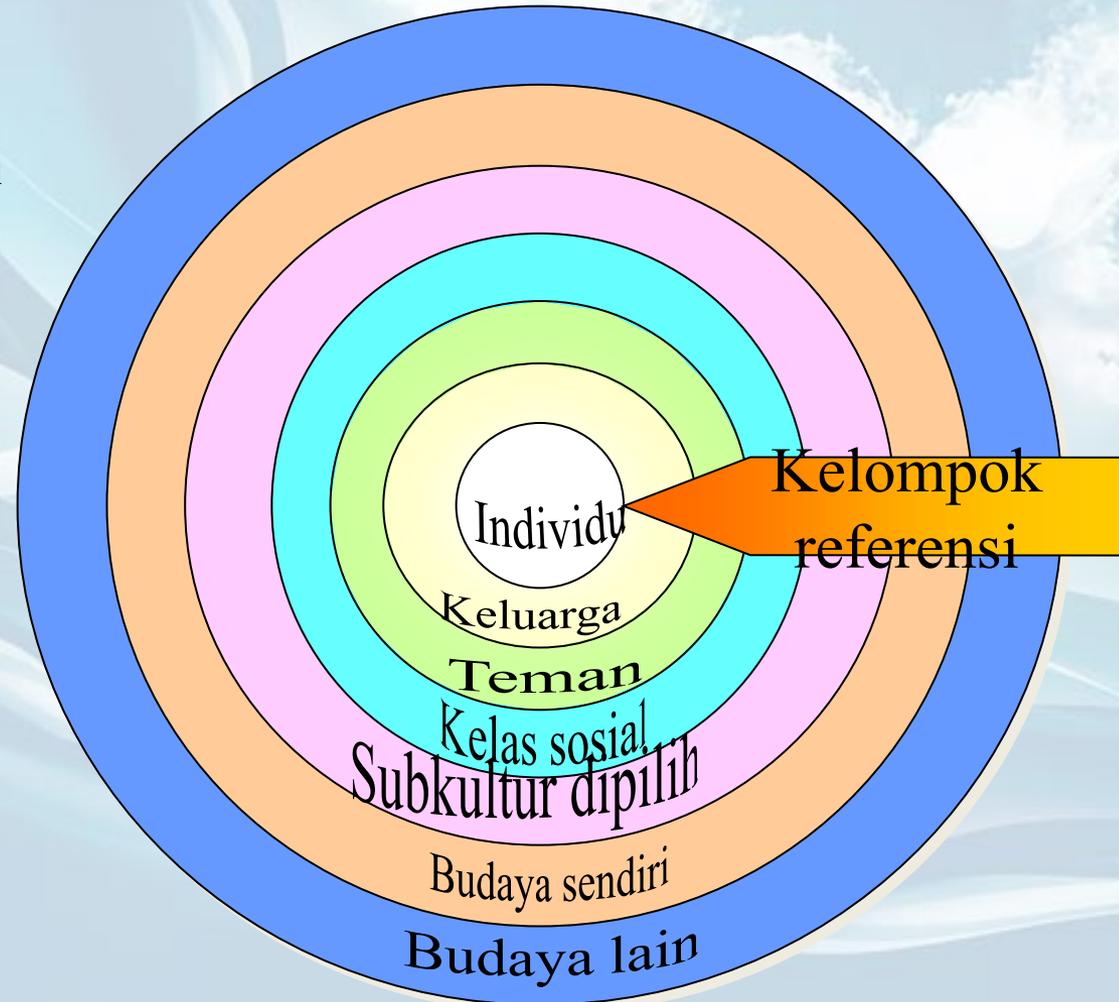
Kelompok Referensi Perbandingan

Suatu kelompok yang norma-normanya dinyatakan sebagai tolak ukur untuk pendefinisian yang khusus dan sempit dari perilaku

Kelompok Referensi Langsung

Individu atau kelompok dengan siapa seseorang mengidentifikasi tetapi tidak langsung tatap muka kontak, seperti bintang film, pahlawan olahraga, para pemimpin politik atau kepribadian TV.

Gambar 10.1
Kelompok Konsumen
Referensi Mayor



Faktor-faktor yang mempengaruhi Kelompok referensi

- Informasi dan pengalaman
- Kredibilitas, daya tarik dan kekuatan dari kelompok referensi
- Kejelasan dari produk





Faktor-faktor yang Mendorong Kesesuaian Kelompok Referensi Harus...

- Menginformasikan atau membuat individu menyadari produk tertentu atau merek.
- Menyediakan individu dengan kesempatan untuk membandingkan pemikiran sendiri dengan sikap dan perilaku kelompok.
- Mempengaruhi individu untuk mengadopsi sikap dan perilaku yang konsisten dengan norma-norma kelompok.
- Melegitimasi keputusan untuk menggunakan produk yang sama sebagai kelompok.

Pilih Konsumen- Berhubungan Dengan Kelompok Rerefensi



- Kelompok persahabatan
- Kelompok Belanja
- Kelompok kerja
- Komunitas atau masyarakat dunia maya (virtual)
- Konsumen kelompok aksi

Kelompok Informal

Sekelompok orang yang saling melihat satu sama lain sering secara informal, seperti pemain poker mingguan atau kenalan (lingkungan) sosial.

Kelompok Belanja

Dua atau lebih orang yang
berbelanja bersama-sama.

Kelompok Referensi Pembanding



- Selebriti
- Ahli
- "Orang biasa"
- Juru bicara eksekutif dan karyawan
- Tokoh Pembicara atau dagang
- Kelompok Referensi Pembanding lain

Kesaksian (Testimoni)

Sebuah teknik promosi di mana seorang selebriti yang telah menggunakan produk atau jasa yang berbicara dengan tinggi manfaatnya untuk mempengaruhi konsumen untuk membeli.

Dukungan

Selebriti yang mungkin atau tidak mungkin pengguna produk atau jasa tertentu dapat meminjamkan nama mereka ke iklan untuk produk atau layanan untuk mendapatkan imbalan

Juru Bicara

Selebriti atau eksekutif perusahaan yang mewakili produk, merek, atau perusahaan seiring waktu periode yang diperpanjang, sering dalam bentuk media cetak, di televisi, dan penampilan pribadi.

Tabel 10.1 Jenis Selebriti Pembanding

Tipe	DEFINISI	CONTOH
Testimonial	Berdasarkan penggunaan pribadi, seorang selebriti membuktikan kualitas produk atau jasa	Pat Riley atau 1-hari Accuvue ® lensa kontak sekali pakai
Dukungan	Selebriti meminjamkan nama-Nya dan muncul atas produk atau jasa yang ia/dia tidak mungkin seorang ahli	Senior pro golfer Larry Laoretti for TE-AMO cigars
Aktor	Selebriti menyajikan produk atau jasa sebagai bagian dari dukungan karakter	Jason Alexander for Rold Gold pretzels
Juru bicara	Selebriti mewakili merek atau perusahaan selama jangka waktu	Lee Trevino untuk Motorola produk telekomunikasi

Tabel 10.2 Populer Selebriti dan Produk mereka / Jasa

SELEBRITI	PRODUK/JASA
June Allyson	Depends
Pierce Brosnan	Omega Watches
Bill Cosby	Jell-O
Cindy Crawford	Revlon, Omega Watches
Kareem Abdul-Jabbar	Pepperidge Farm Goldfish kerupuk
Michael Jordan	McDonalds, Nike
Lorenzo Lamas	Elizabeth Taylor's berlian putih
Heather Locklear	L'Oreal
Rosie O'Donnell & Penny Marshall	Kmart
Paul Reiser	AT&T
Jerry Seinfeld	American Express
Jaclyn Smith	Kmart
Jonathan Winters	Hotel pilihan

Keluarga

Dua orang atau lebih terkait dengan darah, perkawinan, atau adopsi yang tinggal bersama-sama.

Keluarga Inti

Rumah tangga terdiri dari suami dan istri, dan setidaknya satu keturunan.

Keluarga Dipeluas

Sebuah rumah tangga terdiri dari suami, istri, keturunan, dan setidaknya satu darah lainnya.

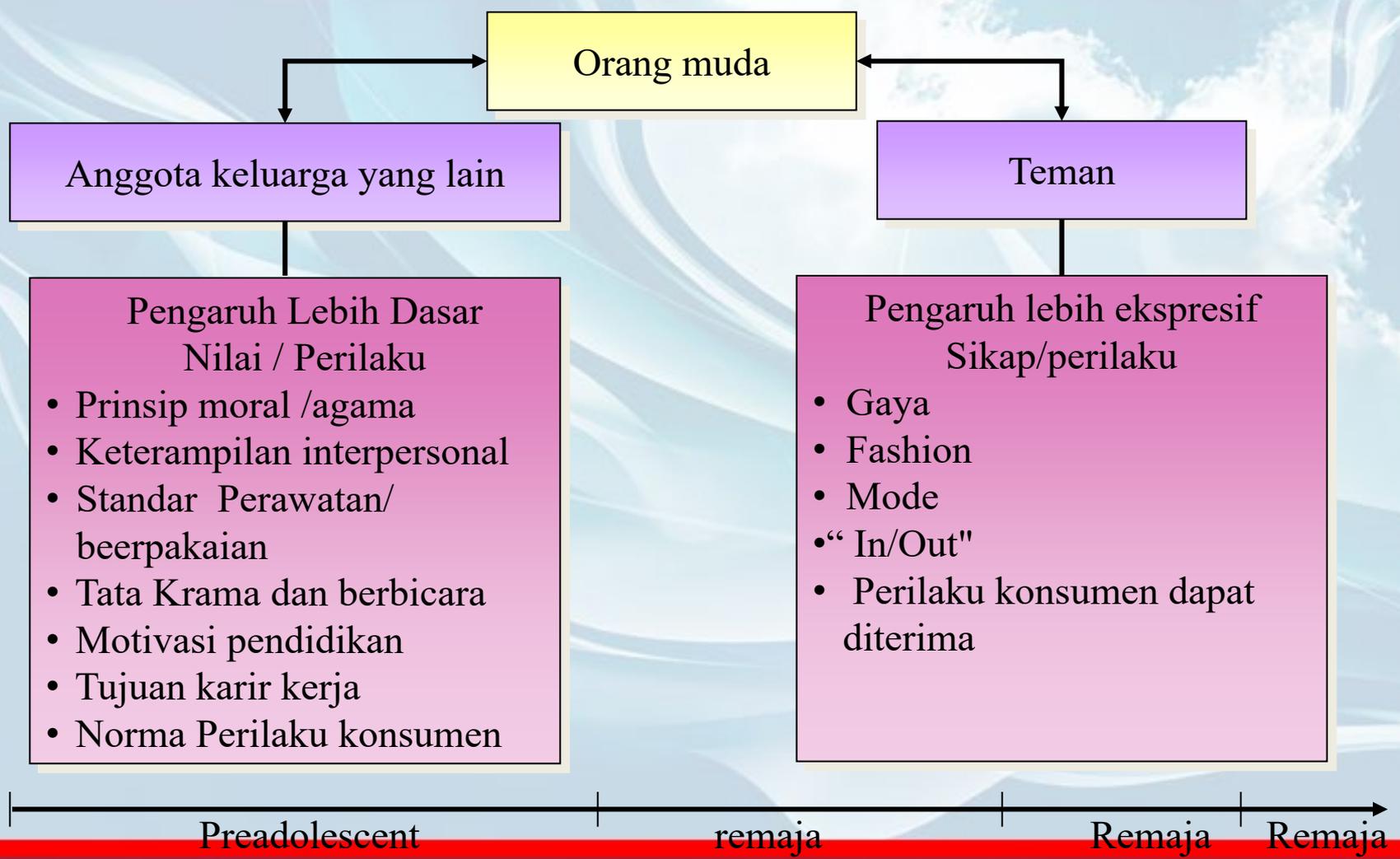
Keluarga Orang Tua Tunggal

Rumah tangga yang terdiri dari satu orangtua dan setidaknya satu anak, karena perceraian, perpisahan, dan kelahiran diluar nikah.

Sosialisasi Konsumen

Proses dimana anak-anak memperoleh keterampilan, pengetahuan, dan sikap yang diperlukan untuk fungsi sebagai konsumen.

Gambar 10.7 Sebuah Model Sederhana Proses Sosialisasi



Fungsi Lain Dari Keluarga

- Kesejahteraan ekonomi
- Dukungan emosional
- Gaya hidup keluarga yang cocok



Tabel 10.3 Delapan Peran dalam Proses Pengambilan Keputusan Keluarga

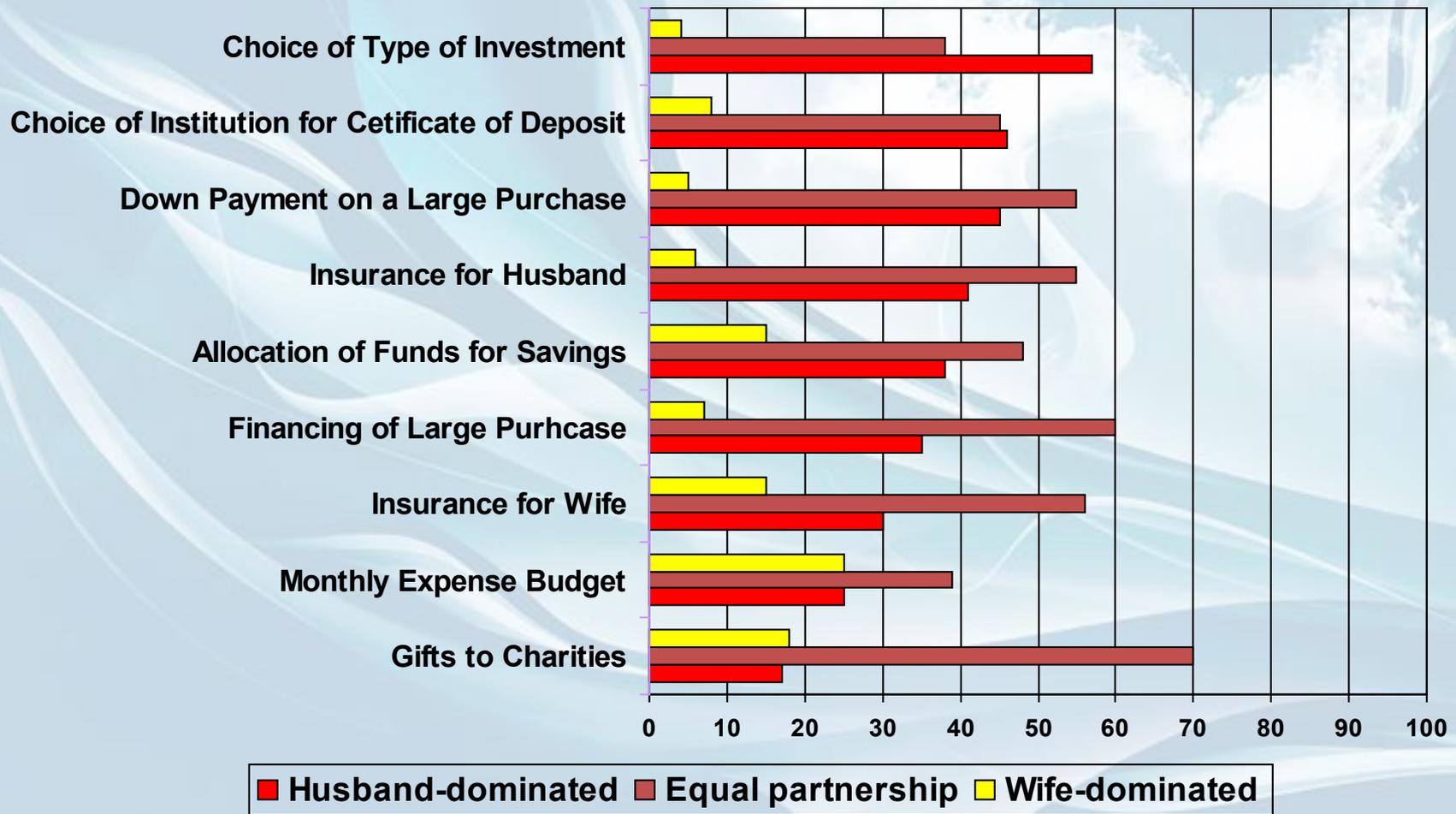
PERAN	DESKRIPSI
Pemberi Pengaruh	Anggota Keluarga yang memberikan informasi kepada anggota yang lain tentang produk atau jasa
Penjaga Pintu	Anggota keluarga yang mengendalikan arus informasi tentang produk atau jasa ke dalam keluarga
Pembuat Keputusan	Anggota keluarga yang memiliki kekuatan menentukan sendiri atau bersama-sama apakah untuk berbelanja, pembelian, penggunaan, konsumen, atau membuang produk atau jasa
Pembeli	Anggota Keluarga yang melakukan pembelian suatu barang atau jasa tertentu
Penyiap	Anggota keluarga yang mengubah bentuk produk ke dalam bentuk yang sesuai untuk dikonsumsi oleh anggota keluarga yang lain.
Pengguna	Anggota keluarga yang menggunakan atau mengonsumsi produk atau jasa tertentu.
Pemelihara	Anggota keluarga yang menservis dan memperbaiki produk sehingga terus dapat berlanjut memberikan kepuasan.
Pembuang	Anggota keluarga yang berinisiatif melakukan pembuangan atau penghentian barang atau jasa tertentu.

Dinamika Pengambilan Keputusan Suami-Istri



- Suami Mendominasi
- Istri Mendominasi
- Bersama
- Sama
 - Syncratic
- Otonom
 - Soliter
 - Sepihak

Gambar 10.10 Suami-istri Pengaruh Dalam Tugas-tugas Keuangan dan Keputusan



Siklus Hidup Keluarga

- Siklus hidup keluarga tradisional

- Tahap I: Bujang
- Tahap II: bulan madu
- Tahap III: orangtua
- Tahap IV: Postparenthood
- Tahap V: pembubaran

- Modifikasi - FLC nontradisional



Tabel 10.4 Perlu Diperhatikan FLC Tahapan Non tradisional

Alternative FLC Stages	Definisi/komentar
Family Households	
Pasangan tanpa anak	Hal ini semakin dapat diterima untuk pasangan yang sudah menikah untuk memilih untuk tidak memiliki anak-anak. Pasukan kontribusi yang lebih berorientasi pada karir wanita yang sudah menikah dan menunda perkawinan.
Pasangan yang menikah kemudian dalam hidup (di akhir 30-an atau lambat)	Lebih berorientasi pada karir pria dan wanita dan pemunculan yang lebih besar dari pasangan yang tinggal bersama. Cenderung memiliki lebih sedikit atau bahkan tidak ada anak.
Pasangan yang memiliki anak kemudian di kehidupan pertama (akhir usia 30-an atau lambat)	Cenderung memiliki anak lebih sedikit. Stres kualitas gaya hidup: "hanya yang terbaik cukup baik"

Tabel 10.4 terus

Alternative FLC Stages	Definisi/komentar
Family Households	
Orang tua tunggal I	Tinggi perceraian TARIF (sekitar 50%) berkontribusi sebagian dari rumah tangga orang tua tunggal
Orang tua tunggal II	Pria muda atau wanita yang memiliki satu atau lebih anak luar nikah.
Orang tua tunggal III	Satu orang yang mengadopsi satu atau lebih anak.
Keluarga	Muda dewasa lajang anak-anak yang kembali ke rumah untuk menghindari biaya hidup sendiri sambil membentuk karir mereka. Cerai anak perempuan atau anak dan cucu (ren) kembali ke rumah orang. Ringkih lansia orang tua yang tinggal bersama anak-anak. Pengantin baru tinggal dengan mertua.

Tabel 10.4 terus

Alternative FLC Stages	Definisi/komentar
Rumah tangga nonfamily	
Pasangan yang belum menikah	Peningkatan penerimaan pasangan heteroseksual dan homoseksual.
Orang yang bercerai (tanpa anak)	Tingkat perceraian yang tinggi memberikan kontribusi untuk pembubaran rumah tangga sebelum anak dilahirkan.
Satu orang (sebagian besar masih muda)	Terutama hasil dari menunda perkawinan pertama; juga, pria dan wanita yang tidak pernah menikah.
Orang-orang janda (kebanyakan tua)	Harapan hidup lebih panjang, terutama bagi wanita; berarti lebih banyak rumah tangga tunggal-orang over-75.

Tabel 10.5 Keluarga dan Rumah Tangga *Nonfamily*

	Jumlah rumah tangga menurut jenis tahun 1996	Distribusi rumah tangga menurut jenis
SEMUA RUMAH TANGGA	101,018	100.0%
KELUARGA RUMAH TANGGA	70,241	
Pasangan yang sudah menikah	53,604	
anak di bawah 18	25,083	24.8
tanpa anak di bawah 18	28,521	<u>28.2</u> 53.1
Wanita-rumah tangga keluarga	12,790	
anak-anak di bawah 18	7,824	7.7
tanpa anak di bawah 18	4,916	<u>4.9</u> 12.7
Laki-laki-tuan rumah keluarga	3,847	
anak-anak di bawah 18	1,709	1.7
tanpa anak di bawah 18	2,139	<u>2.1</u> <u>3.8</u> 6.95

Tabel 10.5 terus

	Jumlah rumah tangga menurut jenis tahun 1996	Distribusi rumah tangga menurut jenis
SEMUA RUMAH TANGGA	101,018	100.0%
RUMAH TANGGA NONFAMILY	30,777	
Hidup sendirian	25402	
Wanita rumah tangga	14,861	14.7
Pria rumah tangga	10,442	<u>10.3</u> 25.1
Hidup dengan orang lain	5,375	
Wanita rumah tangga	2,110	2.1
Pria rumah tangga	3,266	<u>3.2</u> <u>5.3</u> 30.5