

“KAJIAN PERILAKU KONSUMEN SEPATU COMPASS DI GRESIK”

Nama : Lanal Abrori Himawan
NIM : 1011610041
Pembimbing : Aditya Narendra Wardhana, S.T., M.SM.

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui perilaku konsumen berdasarkan faktor yang mempengaruhi konsumen untuk pengambilan keputusan dalam pembelian Sepatu Compass. Teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Penelitian ini menggunakan sampel sebanyak 3 informan di Gresik yang masuk dalam kriteria yaitu memiliki sepatu Compass dan mendapatkannya melalui jerih payah sendiri. Dasar teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah Model Perilaku Pengambilan Keputusan Konsumen dan Faktor-faktor yang Mempengaruhinya oleh Engel et al (1994) yang menjabarkan proses yang dilalui konsumen mulai dari faktor lingkungan, perbedaan individu, proses psikologis hingga proses pengambilan keputusan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa konsumen sepatu Compass rela melakukan antrian untuk memenuhi keinginan dan memiliki produk yang sedang mengalami peningkatan nilai atau *value*.

Kata kunci: Perilaku Konsumen, Keputusan Pembelian, Sepatu Compass

“COMPASS SHOE CONSUMER BEHAVIOR REVIEW IN GRESIK”

Name : Lanal Abrori Himawan
NIM : 1011610041
Supervisor : Aditya Narendra Wardhana, S.T., M.SM.

ABSTRACT

The purpose of this study is to determine consumer behavior based on factors that influence consumers to make decisions in purchasing Compass Shoe. Data collection techniques through observation, interviews, and documentation. This study used 3 sample of informant in Gresik which entered in criteria has a Compass shoe and gets it through his own hard work. The theoretical basis used in this research is the Model of Consumer Decision Making Behavior and Factors Affecting It by Engel et al (1994) which describes the process through which consumers start from environmental factors, individual differences, psychological processes to the decision making process. The results of this study indicate that consumers of Compass shoe are willing to queue to fulfill desires and have products that are experiencing an increase in value.

Keywords: *Consumer Behavior, Purchasing Decisions, Compass Shoe*

