

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PERILAKU KONSUMEN DALAM MEMBELI LAPTOP

Mexico Widodo, Sri Redjeki, SE, MM

Penulisan Ilmiah, Fakultas Ekonomi, 2008

Universitas Gunadarma

<http://www.gunadarma.ac.id>

kata kunci : perilaku konsumen

Abstraksi :

Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen dalam membeli LAPTOP bertujuan untuk mengetahui perilaku konsumen dalam membeli LAPTOP bila dilihat dari Model Sederhana Pengambilan Keputusan Konsumen menurut Shiffman (2007:7) yaitu terdapat tiga tahap yang mempengaruhi perilaku konsumen dalam membeli suatu produk atau jasa yaitu tahap masukan, tahap proses, dan tahap keluaran. Pada penelitian ini, metode yang digunakan adalah Skala Likert dengan melakukan metode kuesioner yang ditujukan kepada 100 responden, yang mana setiap responden harus mengisi daftar pertanyaan yang diberikan. Hasil yang diperoleh yaitu faktor-faktor yang paling mempengaruhi perilaku Mahasiswa Gunadarma Fakultas Ekonomi dalam membeli LAPTOP pada tahap masukan dari Usaha Produk Pemasaran adalah faktor Produk. Pada tahap proses faktor-faktor yang paling mempengaruhi perilaku Mahasiswa Gunadarma Fakultas Ekonomi dalam membeli LAPTOP yaitu faktor Motivasi yang merupakan faktor dari Bidang Psikologis. Pada tahap keluaran faktor yang paling mempengaruhi perilaku Mahasiswa Gunadarma Fakultas Ekonomi dalam membeli LAPTOP dari Bidang Pembelian yaitu faktor Evaluasi Setelah Pembelian.