



**ANALISIS DESKRIPTIF TENTANG KEPUTUSAN KONSUMEN DALAM
MELAKUKAN PEMBELIAN DI DISTRO MOREHEAD JEMBER**

SKRIPSI

Oleh

Firdian Tri Cahyo

NIM 070210391076

PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI

JURUSAN PENDIDIKAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL

FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN

UNIVERSITAS JEMBER

2013



**ANALISIS DESKRIPTIF TENTANG KEPUTUSAN KONSUMEN DALAM
MELAKUKAN PEMBELIAN DI DISTRO MOREHEAD JEMBER**

SKRIPSI

diajukan untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh
gelar Sarjana Pendidikan pada Program Studi Pendidikan Ekonomi

Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial (S1)

Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan

Universitas Jember

Oleh

Firdian Tri Cahyo

NIM 070210391076

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI
JURUSAN PENDIDIKAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS JEMBER**

2013

PERSEMBAHAN

Puji syukur kepada Allah Swt yang telah memberiku karunia dan kesabaran untuk menyelesaikan karya tulis yang sederhana ini, yang akan ku persembahkan sebagai tanda baktiku kepada:

1. Ibunda Indrawati, S.Pd dan Ayahanda Drs. Wasis tercinta atas segala nasihatnya, kasih sayang, pengorbanan, dan doanya yang senantiasa mengalir sejuk dan tiada terputus, semoga Allah Swt memberikan balasan dengan surga-Nya;
2. Kakakku tercinta, Ika dan Lutfi yang senantiasa memberiku motivasi. Semoga Allah Swt memberikan kebahagiaan bagi kalian;
3. Keluarga besarku di Kota Probolinggo yang telah mendukung dan memberikan kasih sayangnya;
4. Almamater tercinta.



MOTTO

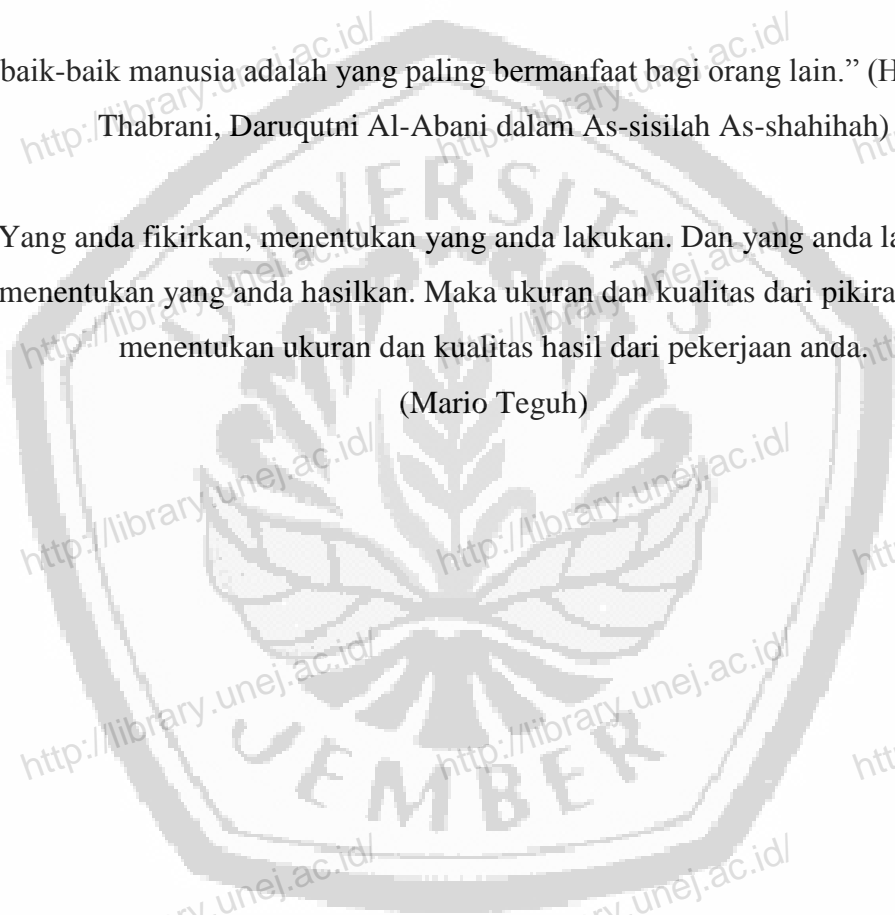
“Hai orang-orang beriman, jadikanlah sabar dan sholatmu sebagai penolongmu,
sesungguhnya Allah bersama orang-orang yang sabar.”

(terjemahan Surat Al-Baqarah ayat 153)

“Sebaik-baik manusia adalah yang paling bermanfaat bagi orang lain.” (HR. Ahmad,
Thabrani, Daruqutni Al-Abani dalam As-sisilah As-shahihah)

Yang anda pikirkan, menentukan yang anda lakukan. Dan yang anda lakukan,
menentukan yang anda hasilkan. Maka ukuran dan kualitas dari pikiran anda,
menentukan ukuran dan kualitas hasil dari pekerjaan anda.

(Mario Teguh)



PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Firdian Tri Cahyo

NIM : 070210391076

menyatakan dengan sesungguhnya bahwa karya tulis ilmiah yang berjudul: “Analisis Deskriptif Tentang Keputusan Konsumen dalam Melakukan Pembelian di Distro Morehead Jember” adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali jika disebutkan sumbernya dan belum pernah diajukan dalam institusi manapun, serta bukan karya jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa adanya tekanan dan paksaan dari pihak manapun serta bersedia mendapatkan sanksi akademik jika dikemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Jember, 23 Mei 2013

Yang menyatakan,

Firdian Tri Cahyo

NIM 070210391076

SKRIPSI

**ANALISIS DESKRIPTIF TENTANG KEPUTUSAN KONSUMEN DALAM
MELAKUKAN PEMBELIAN DI DISTRO MOREHEAD JEMBER**



Oleh
Firdian Tri Cahyo
NIM 070210391076

Pembimbing

Dosen Pembimbing Utama : Prof. Dr. Bambang Hari P, M.A.

Dosen Pembimbing Anggota : Hety Mustika Ani, S.Pd, M.Pd.

PENGESAHAN

Skripsi berjudul “Analisis Deskriptif Tentang Keputusan Konsumen dalam Melakukan Pembelian di Distro Morehead Jember” telah diuji dan disahkan pada :

hari, tanggal : Kamis, 23 Mei 2013

tempat : Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan

Tim Penguji:

Ketua

Sekretaris

Prof. Dr. Bambang Hari P, M.A.

Hety Mustika Ani, S.Pd, M.Pd.

NIP 19620121 198702 1 003

NIP 19800827 200604 2 001

Anggota :

1. Drs. Pudjo Suharso, M.Si.

(.....)

NIP 19591116 198601 1 001

2. Dr. Sukidin, M.Pd.

(.....)

NIP 19660323 199301 1 001

Mengesahkan

Dekan,

Prof. Dr. Sunardi, M.Pd.

NIP 19540501 198303 1 005

RINGKASAN

Analisis Deskriptif Tentang Keputusan Konsumen dalam Melakukan Pembelian di Distro Morehead Jember; Firdian Tri Cahyo , 070210391076; 2013; 75 halaman; Program Studi Pendidikan Ekonomi Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember.

Salah satu bisnis di dunia *fashion* yang sekarang banyak digemari anak muda adalah *distribution outlet* (distro). Distro menjual produk-produk dalam jumlah terbatas dengan desain dan motif yang berbeda dari produk-produk yang sudah ada, sehingga memenuhi keinginan pemakai untuk tampil beda dibandingkan orang lain. Distro MOREHEAD *survive* di tengah persaingan distro yang menjual berbagai produk anak muda. Untuk mempertahankan keberlangsungan usahanya maka setiap pemilik distro termasuk distro MOREHEAD haruslah mengetahui faktor-faktor apa saja yang dapat menarik minat konsumen untuk membeli produknya. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui tentang keputusan konsumen dalam melakukan pembelian di distro MOREHEAD Jember.

Metode penentuan lokasi penelitian dengan menggunakan *purposive area* yaitu di distro MOREHEAD yang beralamatkan di Jalan Kalimantan no. 40 Kecamatan Sumber Sari Kabupaten Jember. Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Penentuan subjek penelitian dengan menggunakan metode *purposive*. Subjek penelitian dalam penelitian ini adalah konsumen atau pelanggan distro MOREHEAD yang berjumlah 5 orang terdiri dari 3 laki-laki dan 2 perempuan. Metode pengumpulan data dilakukan dengan observasi, wawancara mendalam, dan dokumentasi, serta menggunakan metode analisis deskriptif kualitatif.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan bahwa *display*, desain produk, harga, merek, kualitas produk, kualitas pelayanan, gaya hidup, dan *relationship* merupakan faktor-faktor yang menyebabkan konsumen tertarik untuk memutuskan melakukan pembelian di distro MOREHEAD. Berdasarkan latar belakang kelima subjek penelitian diketahui bahwa faktor lingkungan pergaulan, faktor sahabat, dan faktor orang tua menjadi alasan utama yang menyebabkan subjek penelitian lebih suka membeli produk distro khususnya di distro MOREHEAD daripada membeli produk-produk sejenis yang ada di toko atau pasar.



PRAKATA

Puji syukur alhamdulillah penulis panjatkan kehadiran Allah Swt yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan dengan baik karya tulis ilmiah yang berjudul : “Analisis Deskriptif Tentang Keputusan Konsumen dalam Melakukan Pembelian di Distro Morehead Jember”. Karya tulis ilmiah ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat dalam menyelesaikan pendidikan strata satu (S1) Program Studi Pendidikan Ekonomi, Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial Universitas Jember.

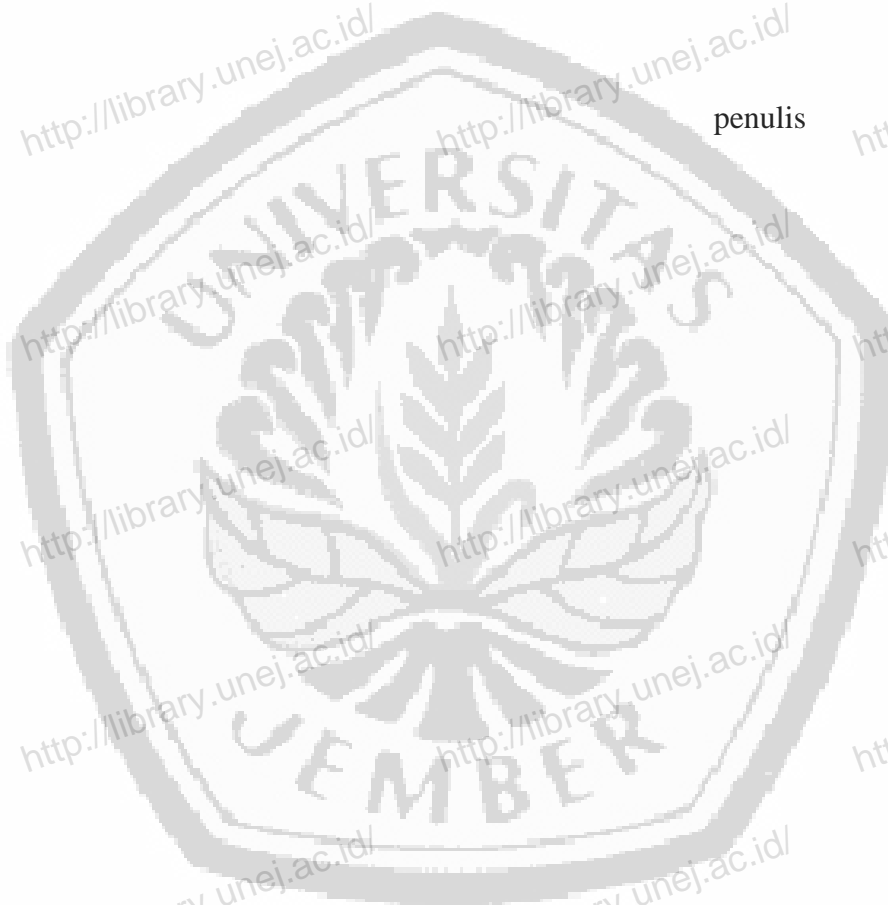
Penulis menyadari bahwa terselesainya karya tulis ilmiah ini juga berkat peran dan dukungan dari berbagai pihak, oleh karena itu penulis mengucapkan terimakasih kepada :

1. Rektor Universitas Jember;
2. Dekan FKIP Universitas Jember;
3. Ketua Jurusan Pendidikan IPS Universitas Jember;
4. Ketua Program Studi Pendidikan Ekonomi FKIP Universitas Jember;
5. Dosen Pembimbing I Prof. Dr. Bambang Hari P, MA;
6. Dosen Pembimbing II Hety Mustika Ani, S.Pd, M.Pd;
7. Bapak dan Ibu Dosen Pendidikan Ekonomi FKIP Universitas Jember;
8. Bapak dan Ibu tercinta di Probolinggo;
9. Kepala distro Morehead Jember;
10. Segenap Karyawan distro Morehead Jember;
11. Segenap responden yang terlibat dalam Penulisan Karya Tulis Ilmiah Ini;
12. Orang-orang yang kusayangi, Mbak Ika, Mas Lutfi, dan kakak-kakak iparku;
13. Teman-teman seperjuangan di Pendidikan Ekonomi Angkatan 2007;
14. Teman-teman asrama mahasiswa muslim Al-Qossam dan Al-Fatih yang selama ini telah mendukungku;
15. Seluruh pihak yang telah membantu terselesainya skripsi ini.

Kiranya skripsi ini masih jauh dari sempurna. Penulis menerima saran dan kritik dari semua pihak demi kesempurnaan karya tulis ilmiah ini. Semoga karya tulis ilmiah ini dapat memberikan manfaat bagi berbagai pihak yang membutuhkannya.

Jember, 23 Mei 2013

penulis



DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSEMBAHAN	ii
HALAMAN MOTTO	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
HALAMAN PEMBIMBINGAN	v
HALAMAN PENGESAHAN	vi
RINGKASAN	vii
PRAKATA	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Tujuan Penelitian	6
1.4 Manfaat Penelitian	6
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1 Landasan Teori	7
2.1.1 Konsep Perilaku Konsumen.....	7
2.1.2 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen.	8
2.1.3 Keputusan Pembelian.....	9

2.1.4 Display	11
2.1.5 Desain Produk	14
2.1.6 Harga	18
2.1.7 Merek	21
2.1.8 Kualitas Produk	22
2.1.9 Kualitas Pelayanan	22
2.1.10 Informasi Orang Lain	23
2.1.11 Gaya Hidup	23
2.1.12 Relationship	24
2.2 Kerangka Pemikiran	25
BAB 3. METODE PENELITIAN	26
3.1 Rancangan Penelitian	26
3.2 Metode Penentuan Lokasi Penelitian	26
3.3 Metode Penentuan Subjek Penelitian	27
3.4 Metode Pengumpulan Data	27
3.5 Bahan Dan Sumber Data	29
3.6 Definisi Konsep Variabel	29
3.7 Metode Analisis Data	31
BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN	33
4.1 Gambaran Distro Morehead	33
4.1.1 Sejarah Dan Profil	33
4.1.2 Aktivitas Konsumen	36
4.2 Identitas Subjek Penelitian	40
4.3 Latar Belakang Subjek Penelitian	42
4.4 Gambaran Tentang Keputusan Konsumen dalam Melakukan Pembelian	45

4.4.1 Display	45
4.4.2 Desain Produk	48
4.4.3 Harga	50
4.4.4 Merek	51
4.4.5 Kualitas Produk	53
4.4.6 Kualitas Pelayanan	55
4.4.7 Informasi Orang Lain	57
4.4.8 Gaya Hidup	59
4.4.9 Relationship	60
4.5 Diskusi Hasil Temuan	60
4.5.1 Diskusi Tentang Keputusan Konsumen dalam Melakukan Pembelian	60
4.5.2 Diskusi Tentang Latar Belakang Subjek Penelitian..	73
BAB 5. PENUTUP	75
5.1 Kesimpulan	75
5.2 Saran	76
DAFTAR BACAAN	77
LAMPIRAN	79

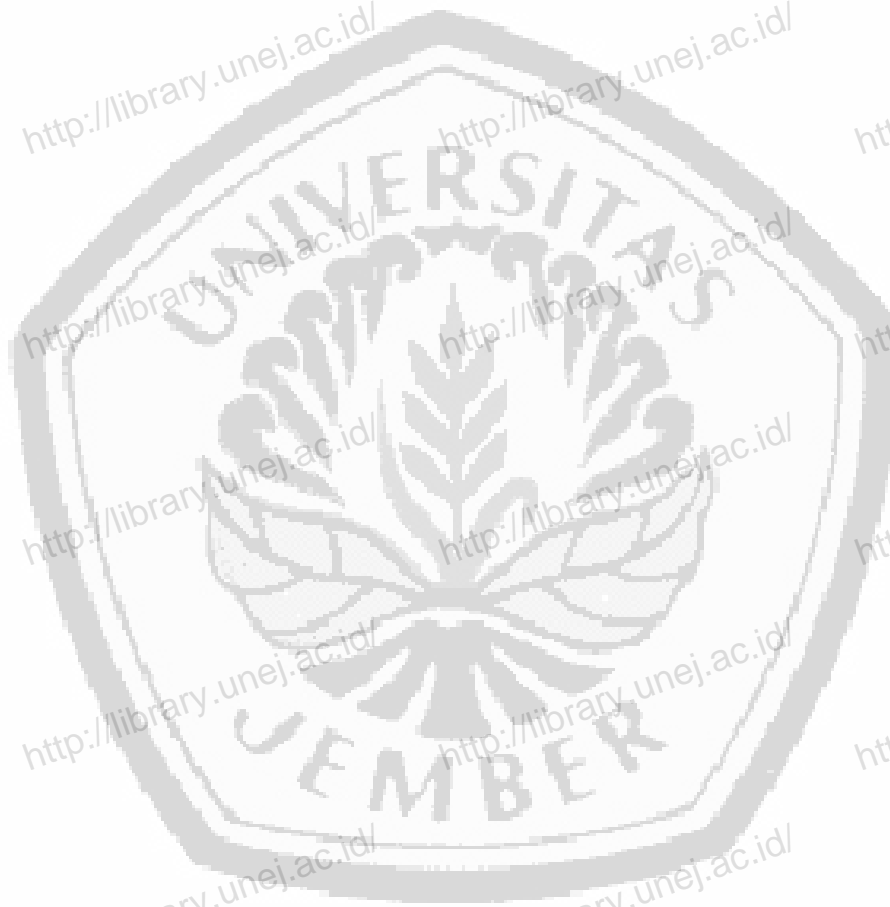
DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1. DEFINISI PRODUK.....	15
Tabel 4.1. IDENTITAS SUBJEK PENELITIAN.....	41
Tabel 4.2. DISKUSI HASIL TEMUAN.....	61



DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1. MODEL LIMA TAHAP PROSES PEMBELIAN.....	9
Gambar 2.2. KERANGKA PEMIKIRAN	25



DAFTAR LAMPIRAN

- A. Matriks Penelitian
- B. Pedoman Wawancara Kepala Distro
- C. Pedoman Wawancara Subjek Penelitian
- D. Denah Lokasi
- E. Dokumentasi Kegiatan Penelitian
- F. Transkrip Hasil Wawancara Kepala Distro
- G. Transkrip Hasil Wawancara Subjek Penelitian
- H. Stok MOREHEAD
- I. Surat Izin Penelitian
- J. Surat Keterangan Penelitian
- K. Lembar Konsultasi

