

**FAKTOR–FAKTOR PERILAKU ANGGOTA SEBAGAI
KONSUMEN DALAM KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK
DI UNIT TOKO**

(Studi Kasus Pada Koperasi Serba Usaha Budidaya Buah Batu Kota Bandung)

Disusun Oleh:

Amirah Tsuraya

C1190140

SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat memperoleh gelar sarjana manajemen

Konsentrasi Manajemen Bisnis

Dosen Pembimbing :

Drs. H. Iwan Mulyana, M.Si



PROGRAM STUDI SARJANA MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS KOPERASI INDONESIA

TAHUN 2023

LEMBAR PENGESAHAN

Judul : Faktor-Faktor Perilaku Anggota Sebagai Konsumen dalam
Keputusan Pembelian Produk di Unit Toko
(Studi Kasus pada Koperasi Serba Usaha Budidaya Buah Batu Kota
Bandung)

Nama : Amirah Tsuraya

NIM : C1190140

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Program Studi : Sarjana Manajemen

Konsentrasi : Manajemen Bisnis

Menyetujui dan Mengesahkan

Pembimbing



Drs. H. Iwan Mulyana, M.Si

Dekan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Ketua Program Studi
Sarjana Manajemen



Dr. Heri Nugraha, SE., M.Si



Dr. Ami Purnamawati, Dra., M.Si

RIWAYAT HIDUP



Amirah Tsuraya lahir di Bandung pada Tanggal 3 Oktober 2000. Merupakan anak ke 2 dari dua bersaudara yang lahir dari pasangan Bapak Yayat Rohayat dan Ibu Erni Suherni. Bertempat tinggal di Komplek Lembah Citra Sekemala, Kecamatan Ujungberung, Kota Bandung.

Adapun riwayat pendidikan yang telah ditempuh sebagai berikut:

1. Tahun 2005 – 2007 menyelesaikan pendidikan di TKA-TPA Al-Maarif
2. Tahun 2007 – 2013 menyelesaikan pendidikan di Sekolah Dasar Negeri 2 Ujungberung Kota Bandung.
3. Tahun 2013 – 2016 menyelesaikan pendidikan di Sekolah Menengah Pertama Triyasa Ujungberung
4. Tahun 2016 – 2019 menyelesaikan pendidikan di Madrasah Aliyah Negeri 2 Kota Bandung

Pada tahun 2019 penulis tercatat sebagai Mahasiswa di Institut Manajemen Koperasi Indonesia (IKOPIN) dengan Program Studi S1 Manajemen, Konsentrasi Manajemen Bisnis. Selama masa perkuliahan penulis aktif mengikuti berbagai macam kegiatan akademik dan organisasi kemahasiswaan diantaranya:

1. Tahun 2020 – 2022 terdaftar sebagai anggota DKM Daarul Ikhwan Ikopin
2. Tahun 2021 menjadi pembimbing LDKM Jurusan Manajemen
3. Tahun 2021 menjadi anggota Komisi Pemilu Raya (KPR) Ikopin

ABSTRACT

AMIRAH TSURAYA. 2023, Member Behavior Factors as Consumers in Product Purchase Decisions in Store Units (case study at Koperasi Serba Usaha Budidaya Buah Batu Bandung City), under the guidance of H.Iwan Mulyana.

The benefit of purchasing decisions for KSU Budidaya Store Unit is knowing what to consider when deciding to buy products at the Store Unit. The benefits of consumer behavior for KSU Budidaya Store Unit are knowing what members need and want when buying products and will guide the cooperative to make appropriate and efficient marketing to members.

Consumer behavior is the stages of steps taken and carried out by a person or individual or group of people in order to meet needs and desires and purchasing decisions are purchasing decisions as a selection of an action from two or more alternative options. A consumer who wants to choose must have an alternative choice.

Research surveys with a descriptive approach to analysis. The research method used is a case study. Qualitative research form. Data were obtained from observations, interviews, questionnaires, literature studies, and documentation.

The results of this study are internal factors of member behavior as consumers that members strongly consider are perception factors with a score of 216, the criteria are very agreeable and motivational factors with a score of 208, the criteria are very agreeable. External factors of member behavior as consumers that members consider are demographic factors with a score of 185, agreeing criteria and family factors with a score of 169, agreeing criteria. A purchase decision that tends to be considered before buying a product in the Store Unit is the introduction of a problem with a score of 193, the criterion agrees. Then the purchase decision with a score of 192, the agree criterion and post-purchase behavior with a score of 191, the agree criterion. The potential market share of members in the KSU Budidaya Store Unit is Rp. 862,667,648 / year.

Keywords: Consumer Behavior, Purchasing Decisions, Consumer Cooperative

ABSTRAK

AMIRAH TSURAYA. 2023, Faktor–Faktor Perilaku Anggota Sebagai Konsumen Dalam Keputusan Pembelian Produk Di Unit Toko, studi kasus pada Koperasi Serba Usaha Budidaya Buah Batu Kota Bandung, di bawah bimbingan H. Iwan Mulyana.

Manfaat keputusan pembelian bagi Unit Toko KSU Budidaya adalah mengetahui apa yang anggota pertimbangkan ketika memutuskan membeli produk di Unit Toko. Manfaat perilaku konsumen bagi Unit Toko KSU Budidaya adalah mengetahui apa yang anggota butuhkan dan inginkan pada saat membeli produk dan akan menuntun koperasi untuk membuat pemasaran yang tepat dan efisien kepada anggota

Perilaku konsumen merupakan tahapan-tahapan langkah yang ditempuh dan dilakukan oleh seseorang atau individual atau kelompok orang dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan dan keputusan pembelian adalah Keputusan pembelian sebagai suatu pemilihan suatu tindakan dari dua pilihan alternatif atau lebih. Seorang konsumen yang hendak memilih harus memiliki pilihan alternatif.

Penelitian survei dengan pendekatan deskriptif analisis. Metode penelitian yang digunakan adalah studi kasus. Bentuk penelitian kualitatif. Data diperoleh dari observasi, wawancara, kuesioner, studi pustaka, dan dokumentasi.

Hasil dari penelitian ini adalah faktor internal perilaku anggota sebagai konsumen yang sangat di pertimbangkan anggota adalah faktor persepsi dengan skor 216, kriterianya sangat setuju dan faktor motivasi dengan skor 208, kriterinya sangat setuju. Faktor eksternal perilaku anggota sebagai konsumen yang dipertimbangkan anggota adalah faktor demografi dengan skor 185, kriteria setuju dan faktor keluarga dengan skor 169, kriteria setuju. Keputusan pembelian yang cenderung dipertimbangkan sebelum membeli produk di Unit Toko adalah pengenalan masalah dengan skor 193, kriteria setuju. Kemudian keputusan pembelian dengan skor 192, kriteria setuju dan perilaku pasca pembelian dengan skor 191, kriteria setuju. Potensi pangsa pasar anggota di Unit Toko KSU Budidaya adalah sebesar Rp. 862.667.648 /tahun.

Kata Kunci: Perilaku Konsumen, Keputusan Pembelian, Koperasi Konsumen

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah Hirobbil Alamin, puji serta syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT karena berkat rahmat serta hidayah-nyalah, penulis akhirnya dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Faktor–Faktor Perilaku Anggota Sebagai Konsumen dalam Keputusan Pembelian Produk Di Unit Toko” (Studi Kasus pada Koperasi Serba Usaha Budidaya Buah Batu Kota Bandung)**. Sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan program Sarjana (S1) Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Koperasi Indonesia. Sholawat serta Salam semoga tetap tercurahkan kepada junjungan Nabi Besar Muhammad SAW, keluarga, sahabat, serta Umat Muslim yang mengikuti ajarannya hingga akhir zaman.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini tidak mungkin terselesaikan tanpa adanya bantuan, dukungan, bimbingan, masukan, saran serta arahan dari berbagai pihak selama menyusun skripsi ini. Dengan penuh kerendahan hati dan rasa hormat, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan terima kasih sedalam-dalamnya kepada:

1. Kepada Dosen Pembimbing Bapak Drs. H. Iwan Mulyana, M.Si. yang sudah meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan, arahan serta saran yang diberikan kepada penulis
2. Kepada Dosen Penelaah Koperasi sekaligus sebagai Dosen Wali Bapak Drs. H. Shofwan Azhar Solihin, M.Sc. yang telah memberikan arahan, saran, dan masukan untuk skripsi ini agar menjadi lebih baik lagi, serta telah membantu penulis dalam menyelesaikan perkuliahan ini.

3. Kepada Dosen Penelaah Konsentrasi Bapak Evan Firdaus, SE, MM. yang telah memberikan arahan, saran, dan masukan untuk skripsi ini agar menjadi lebih baik lagi.
4. Kepada Para Dosen yang telah memberikan serta membagi bekal ilmu dan pengetahuan selama masa perkuliahan di IKOPIN.
5. Kepada Ibu Dr. Ami Purnamawati, Dra., M.Si. sebagai ketua Prodi Manajemen beserta jajaran Staf Prodi Manajemen yang telah membantu dalam pelaksanaan kegiatan administrasi kampus.
6. Bapak Dr. Heri Nugraha, S.E., M.Si. sebagai ketua dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Koperasi Indoensia.
7. Kepada seluruh Staf Universitas Koperasi Indonesia yang telah membantu dalam pelaksanaan admininistrasi kampus.
8. Kepada Rektor Universitas Koperasi Indonesia Bapak Prof. Ir. Agus Pakpahan, M.S., Ph.D.
9. Kepada Ibu Lya, seluruh karyawan serta Pengurus Koperasi Serba Usaha Budidaya yang telah mengizinkan serta memberikan kesempatan kepada penulis untuk melakukan penelitian di Koperasi Serba Usaha Budidaya dan telah membantu penulis selama proses melakukan penelitian di Koperasi.
10. Kepada kedua Orang Tua penulis yang selalu memberikan semangat, nasihat, motivasi, dukungan, perhatian serta doanya Ayah Yayat Rohayat dan Ibu Erni Suherni.

11. Kepada Kakak penulis M. Hafiz Rabbani yang selalu memberikan dukungan, perhatian, serta doanya.
12. Kepada Teman-Teman kelas C Manajemen.
13. Kepada Teman-Teman kelas 41 A Manajemen Bisnis.
14. Kepada Teman-Teman Praktek Lapang Kelompok 48 Yogyakarta Bilqis, Nadiyya, Daffa, Ihsan, dan Ivan.
15. Kepada teman-teman yang selalu saling mendoakan, mendukung, menyemangati, dan membantu satu sama lain Wina, Eryna, Tita, Heriyah, Yani, Aldila, Irmayanti, dan Novita.

Akhir kata dengan segala kerendahan hati, penulis menyadari sepenuhnya atas keterbatasan kemampuan sebagai manusia biasa bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Hal ini disebabkan karena keterbatasan pengetahuan, wawasan, kemampuan, pengalaman, dan referensi yang dimiliki penulis. oleh karena itu saran serta kritik yang bersifat membangun sangat berarti bagi penulis. Teiring doa semoga Allah SWT melimpahkan Rahmat, Karunia dan Hidayah-Nya serta balasan pahala yang berlipat ganda kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan kepada penulis dan diharapkan semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi penulis pada khususnya dan bagi pembaca pada umumnya. Aamiin Ya Rabbal Alamin.

Jatinangor, 28 Agustus 2023

Penulis

DAFTAR ISI

RIWAYAT HIDUP	i
ABSTRACT	ii
ABSTRAK	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Identifikasi Masalah	8
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian	9
1.3.1 Maksud Penelitian.....	9
1.3.2 Tujuan Penelitian	9
1.4 Kegunaan Penelitian.....	10
1.4.1 Aspek Teoritis	10
1.4.2 Aspek Praktis	10
BAB II PENDEKATAN MASALAH DAN METODE PENELITIAN.....	11
2.1 Pendekatan Masalah	11
2.1.1 Pendekatan Perkoperasian.....	11
2.1.2 Pendekatan Manajemen Bisnis	25
2.1.3 Pendekatan Perilaku Konsumen.....	28
2.1.4 Pendekatan Keputusan Pembelian	32
2.2 Metode Penelitian.....	34
2.2.1 Metode Penelitian Yang Digunakan	34
2.2.2 Data yang Diperlukan (Operasionalisasi Variabel).....	34
2.2.3 Sumber Data dan Cara Menentukannya.....	36
2.2.4 Teknik Pengumpulan Data.....	36

2.2.5	Analisis Data	38
2.2.6	Tempat Penelitian.....	45
2.2.7	Jadwal Waktu Penelitian	45
BAB III KEADAAN UMUM TEMPAT PENELITIAN		46
3.1	Keadaan Umum Koperasi Serba Usaha Budiaya	46
3.1.1	Sejarah Terbentuknya Koperasi Serba Usaha Budidaya.....	46
3.1.2	Struktur Organisasi Koperasi Serba Usaha Budidaya.....	48
3.2	Keanggotaan Koperasi Serba Usaha Budidaya	54
3.3	Kegiatan Usaha dan Permodalan Koperasi Serba Usaha Budidaya.....	56
3.3.1	Kegiatan Usaha Koperasi Serba Usaha Budidaya	56
3.3.2	Permodalan Koperasi Serba Usaha Budidaya.....	57
3.3.3	Keuangan Koperasi Serba Usaha Budidaya.....	59
3.4	Instansi yang Berkerjasama dengan Koperasi Serba Usaha Budidaya ..	65
3.5	Keadaan Umum Wilayah Kerja Koperasi Serba Usaha Budidaya.....	66
3.5.1	Keadaan Fisik Geografi Koperasi Serba Usaha Budidaya.....	66
3.5.2	Keadaan Ekonomi Koperasi Serba Usaha Budidaya	66
3.6	Implementasi Jati Diri Koperasi Serba Usaha Budidaya	67
3.6.1	Implementasi Definisi Koperasi Serba Usaha Budidaya	67
3.6.2	Implementasi Nilai-Nilai Koperasi Serba Usaha Budidaya.....	68
3.6.3	Implementasi Prinsip Koperasi Serba Usaha Budidaya.....	70
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN		73
4.1	Identifikasi Responden	73
4.2	Faktor Internal Perilaku Anggota Sebagai Konsumen dalam Keputusan Pembelian Produk di Unit Toko	76
4.3	Faktor Eksternal Perilaku Anggota Sebagai Konsumen dalam Keputusan Pembelian Produk di Unit Toko.....	80
4.4	Keputusan Pembelian Yang Cenderung Dipertimbangkan.....	85
4.6	Potensi Pasar Anggota pada Unit Toko KSU Budidaya	89
BAB V SIMPULAN DAN SARAN.....		92
5.1	Simpulan.....	92
5.2	Saran	93

DAFTAR PUSTAKA.....	95
LAMPIRAN.....	97

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Perkembangan Partisipasi Pembelian Anggota pada Unit Toko KSU Budidaya Tahun 2018-2022	4
Tabel 1.2 Perkembangan Penjualan pada Unit Usaha Toko KSU Budidaya Tahun 2018-2022	5
Tabel 2.1 Operasionalisasi Variabel	35
Tabel 2.2 Tanggapan Responden Mengenai Indikator Faktor Internal Perilaku Anggota Sebagai Konsumen	39
Tabel 2.3 Kelas Interval	39
Tabel 2.4 Kelas Interval	40
Tabel 2.5 Rekapitulasi Penilaian Responden Terhadap Faktor Internal Perilaku Anggota Sebagai Konsumen dalam Keputusan Pembelian Produk.....	41
Tabel 2.6 Tanggapan Responden Mengenai Indikator Faktor Eksternal Perilaku Anggota Sebagai Konsumen	41
Tabel 2.7 Kelas Interval	41
Tabel 2.8 Kelas Interval	42
Tabel 2.9 Rekapitulasi Penilaian Responden Terhadap Faktor Eksternal Perilaku Anggota Sebagai Konsumen dalam Keputusan Pembelian Produk.....	42
Tabel 2.10 Tanggapan Responden Mengenai Indikator Keputusan Pembelian Produk di Unit Toko	43
Tabel 2.11 Kelas Interval	43
Tabel 2.12 Kelas Interval	43
Tabel 2.13 Rekapitulasi Penilaian Responden Terhadap Keputusan Pembelian Produk di Unit Toko	44
Tabel 3.1 Susunan Pengurus KSU Budidaya	51
Tabel 3.2 Susunan Pengawas KSU Budidaya	53
Tabel 3.3 Susunan Karyawan KSU Budidaya	54
Tabel 3.4 Perkembangan Jumlah Anggota KSU Budidaya Tahun 2018-2022.....	55
Tabel 3.5 Kondisi Permodalan KSU Budidaya Tahun 2018-2022	58
Tabel 3.6 Perkembangan Rasio Likuiditas KSU Budidaya Tahun 2018-2022.....	60
Tabel 3.7 Perkembangan Rasio Solvabilitas KSU Budidaya Tahun 2018-2022..	62
Tabel 3.8 Perkembangan Rasio Rentabilitas KSU Budidaya Tahun 2018-2022..	64
Tabel 3.9 Implementasi Definisi Koperasi pada KSU Budidaya.....	67

Tabel 3.10 Implementasi Nilai-Nilai Koperasi pada KSU Budidaya	68
Tabel 3.11 Implementasi Prinsip Koperasi pada KSU Budidaya	71
Tabel 4.1 Identitas Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	73
Tabel 4.2 Identitas Responden Berdasarkan Usia.....	73
Tabel 4.3 Identitas Responden Berdasarkan Pekerjaan	74
Tabel 4.4 Identitas Responden Berdasarkan Alamat Tempat Tinggal.....	74
Tabel 4.5 Identitas Responden Berdasarkan Frekuensi Belanja di Unit Toko dalam Sebulan.....	75
Tabel 4.6 Identitas Responden Berdasarkan Rata-Rata Transaksi Pembelian di Unit Toko dalam Sebulan.....	75
Tabel 4.7 Tanggapan Responden Mengenai Memiliki Kebutuhan Untuk Berbelanja Produk di Unit Toko	76
Tabel 4.8 Tanggapan Responden Mengenai Mempunyai Pengalaman Sebelumnya dalam Membeli Produk di Unit Toko	76
Tabel 4.9 Tanggapan Responden Mengenai Membeli Produk di Unit Toko Karena Mengetahui Sebelumnya Informasi Mengenai Produk Yang Akan Beli .	77
Tabel 4.10 Tanggapan Responden Mengenai Berlangganan Membeli Produk Atau Barang Tertentu di Unit Toko	77
Tabel 4.11 Tanggapan Responden Mengenai Membeli Produk di Unit Toko Selalu Merasa Puas	78
Tabel 4.12 Rekapitulasi Tanggapan Responden Mengenai Faktor Internal Perilaku Anggota Sebagai Konsumen dalam Keputusan Pembelian Produk di Unit Toko	78
Tabel 4.13 Tanggapan Responden Mengenai Lingkungan Sekitar Tempat Tinggal Mempengaruhi dalam Membeli Produk di Unit Toko	80
Tabel 4.14 Tanggapan Responden Mengenai Ketersediaan Produk Yang Ada di Unit Toko Sesuai dengan Kebutuhan dan Keinginan Anggota Koperasi	81
Tabel 4.15 Tanggapan Responden Mengenai Keadaan Ekonomi Mempengaruhi dalam Membeli Produk di Unit Toko	81
Tabel 4.16 Tanggapan Responden Mengenai Mendapatkan Saran Untuk Membeli Produk di Unit Toko dari Pihak Koperasi	82
Tabel 4.17 Tanggapan Responden Mengenai Berbelanja Produk di Unit Toko Karena Keluarga Selalu Berbelanja di Unit Toko.....	82

Tabel 4.18 Rekapitulasi Tanggapan Responden Mengenai Faktor Eksternal Perilaku Anggota Sebagai Konsumen dalam Keputusan Pembelian Produk di Unit Toko	83
Tabel 4.19 Tanggapan Responden Mengenai Menyadari Ada Produk Yang Harus Dibeli di Unit Toko.....	85
Tabel 4.20 Tanggapan Responden Mengenai Mencari Tahu Terlebih Dahulu Informasi Seputar Ketersediaan Produk Tersebut	85
Tabel 4.21 Tanggapan Responden Mengenai Mempertimbangkan Membeli Produk Yang Sama dengan Merek, Ukuran, Varian Atau Harga Yang Berbeda .	86
Tabel 4.22 Tanggapan Responden Mengenai Memutuskan Untuk Membeli Produk Tersebut	86
Tabel 4.23 Tanggapan Responden Mengenai Merasa Puas dengan Produk Yang Dibeli di Unit Toko	87
Tabel 4.24 Rekapitulasi Tanggapan Responden Mengenai Keputusan Pembelian Produk di Unit Toko	87
Tabel 4.25 Hasil Uji Validitas Kuesioner	90
Tabel 4.26 Uji Reabilitas Variabel.....	91

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Struktur Organisasi KSU Budidaya	48
---	----

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1: Struktor Organisasi Yang Disarankan	98
Lampiran 2: Surat Pengantar Kuesioner	99
Lampiran 3: Lembar Kuesioner	100
Lampiran 4: Laporan Neraca Koperasi Serba Usaha Budidaya Tahun 2022	108
Lampiran 5: Hasil Kuiesioner Tanggapan Responden.....	109
Lampiran 6: Perkiraan Rata-Rata Pembelian Anggota dalam Sebulan	110
Lampiran 7: Uji Instrumen.....	111
Lampiran 8: Keadaan Unit Toko KSU Budidaya	114