

ABSTRACT

STUDY OF IMPULSIVE PURCHASING BEHAVIOR OF WHOLESALE SHOP CONSUMERS IN THE PANDEMI OF COVID-19

BY

I MADE IKHO LOKANANTA

This study aims to explain how impulsive buying behavior is in wholesale store consumers during the Covid-19 pandemic. There are 3 research focuses in this study, namely the impulsive buying behavior of grocery store consumers, the factors of impulsive buying behavior, and the impulsive buying behavior of consumers based on different genders. The method used in this study is a qualitative. Data collection techniques using interviews, observation, and documentation. The results of this study indicate that as many as 40% say they often make impulsive purchases and as many as 60% say they have but rarely make impulsive purchases. After that, the types of products that are most often purchased impulsively are food products, beverages, snacks and cigarettes. The reasons for Subur grocery store consumers in doing impulsive buying behavior are the presence of new products, forgetting to take notes, because the goods are seen in the window, and because they all pass to the store. Impulsive buying factors in grocery store consumers are divided into 2, namely internal factors and external factors. The internal factors are 1) Emotions / Desire, 2) Forgot to take notes, 3) Have more money, and 4) Willing to try. external factors, namely 1) Product Display, 2) Promotion, and 3) New Products. Impulse buying behavior in men tends to be 17% greater than women. Male consumers are more influenced by internal factors while women are influenced by internal and external factors.

Keywords : Impulsive Buying, Grocery Store

ABSTRAK

STUDI PERILAKU PEMBELIAN IMPULSIF KONSUMEN TOKO GROSIR DI MASA PANDEMI COVID-19

OLEH

I MADE IKHO LOKANANTA

Penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan bagaimana perilaku pembelian impulsif pada konsumen toko Grosir di masa pandemi Covid-19. Ada 3 fokus penelitian dalam penelitian ini yaitu perilaku pembelian impulsif konsumen toko grosir, faktor perilaku pembelian impulsif, dan perilaku pembelian impulsif pada konsumen berdasarkan gender yang berbeda. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif. Teknik pengumpulan data menggunakan metode wawancara, observasi, dan dokumentasi. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwasannya sebanyak 40% mengatakan mereka sering melakukan pembelian secara Impulsif dan sebanyak 60% lainnya mengatakan mereka pernah namun jarang melakukan pembelian Impulsif. Setelah itu jenis produk yang paling sering dibeli secara impulsif adalah produk makanan, minuman, jajanan dan rokok. Alasan dari konsumen toko grosir Subur dalam melakukan perilaku pembelian impulsif yaitu adanya produk baru, lupa mencatat, karena barangnya terlihat di etalase, dan dikarenakan sekalian lewat ke toko. Faktor pembelian impulsif pada konsumen toko grosir dibagi menjadi 2 yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Yang menjadi faktor internal yaitu 1) Emosi/Keinginan, 2) Lupa Mencatat, 3) Memiliki Uang Lebih, dan 4) Keinginan Mencoba. faktor eksternal yaitu 1) Display Produk, 2) Promosi, dan 3) Produk Baru. Perilaku pembelian impulsif pada laki-laki cenderung lebih besar 17% dibandingkan perempuan. Konsumen laki-laki lebih dipengaruhi faktor internal sedangkan perempuan dipengaruhi faktor internal dan eksternal.

Kata Kunci : Pembelian Impulsif, Toko Grosir