

STUDI PERILAKU KONSUMEN DALAM PEMBELIAN PRODUK KAUS KAKI DI PT. SINAR REJEKI BARU SURABAYA

Albertus Hans Lienardi

Fakultas Ekonomi, Progam Studi Manajemen Universitas Widya Kartika
Manyar adi 1 no.5, Surabaya 60282
Email: hanslienardi@gmail.com

ABSTRAK

Seperti yang kita ketahui bahwa di jaman sekarang ini keadaan ekonomi semakin lesu akibat adanya pandemi. PT. Sinar Rejeki baru merupakan toko konveksi dimana tempatnya berada di jl. Kapasan no.81 surabaya, tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui perilaku konsumen yang membeli produk kaos kaki di PT. Sinar Rejeki Baru dengan harapan setelah mengetahui perilaku konsumen nya, kita bisa meningkatkan perekonomian dari PT. Sinar Rejeki Baru agar bisa selamat dari pandemi ini. Narasumber yang dipilih merupakan konsumen dari PT. Sinar Rejeki Baru Surabaya yang membeli produk kaos kaki. Teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi terhadap 10 narasumber. Teknik analisis data yang digunakan adalah reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Hasil dari wawancara dengan narasumber, mereka semua puas dengan produk kaos kaki dari PT. Sinar Rejeki Baru karena memiliki produk dengan harga yang murah namun kualitas yang bagus serta banyak jenis nya.

Kata kunci: Perilaku konsumen, PT. Sinar Rejeki Baru, kaos kaki.

STUDY OF CONSUMER BEHAVIOR IN PURCHASE OF SOCK PRODUCTS AT PT. SINAR REJEKI BARU SURABAYA

Albertus Hans Lienardi

Faculty of Economics, Widya Kartika University Management Study Program
Manyar adi 1 no.5, Surabaya 60282
Email: hanslienardi@gmail.com

ABSTRACT

As we know that in these days the economy is getting sluggish due to the pandemic. PT. Sinar Rejeki Baru is a convection shop which is located on Jl. Kapasan no.81 Surabaya, the purpose of this study is to determine the behavior of consumers who buy socks products at PT. Sinar Rejeki Baru with the hope that after knowing the behavior of its consumers, we can improve the economy of PT. Sinar Rejeki baru to survive this pandemic. The selected resource persons are consumers of PT. Sinar Rejeki Baru Surabaya who bought socks products. Data collection techniques using observation, interviews, and documentation of 10 sources. Data analysis techniques used are data reduction, data presentation, and drawing conclusions. The results of interviews with informants, they are all satisfied with the socks product from PT. Sinar Rejeki Baru because the product have low prices but good quality and also available with many choises.

Keywords: Consumer behavior, PT. Sinar Rejeki Baru, socks.