

## ABSTRAK

Ricky Saputra H :

Skripsi

Analisis faktor-faktor yang menjadi pertimbangan pembelian pagar pada masyarakat surabaya timur tahun 2016

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang di pertimbangkan masyarakat surabaya timur dalam membeli Pagar di bengkel las Lancar Jaya. Penelitian ini dilatarbelakangi oleh penjualan pagar yang kurang bergairah. Metode pengumpulan yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuisisioner terhadap 50 responden, yang merupakan konsumen dari bengkel las Lancar Jaya dengan teknik *purposive sampling*. Metode analisis data yang digunakan adalah analisis faktor dengan menggunakan perangkat lunak SPSS. Hasil yang didapat dari penelitian ini adalah menunjukan terdapat enam faktor baru yakni : faktor Sosial, faktor Kualitas Pagar, faktor Persepsi, faktor Harapan, faktor Stimulasi Pembelian, faktor privasi. Oleh karena itu, kesimpulan dari penelitian ini adalah hendaknya bengkel las Jancar Laya tetap mempertahankan keenam faktor tersebut agar konsumen tetap merasa puas

**Kata Kunci** : faktor Sosial, faktor Kualitas Pagar, faktor Persepsi, faktor Harapan, faktor Stimulasi Pembelian, faktor privasi

## **ABSTRACT**

Ricky Saputra H :

*Thesis*

*Analyze factors which affect fence purchase consideration in citizen of east Surabaya in 2016's.*

*This research has a goal to find out any factors that being consideration of fence purchasing at Lancar Jaya workshop from east Surabaya citizen point of view . This research were back grounded because the sales of fence is not too good. The method of data collection used in this research is by giving out a questionnaires to 50 respondents who are consumer of Lancar Jaya workshop with purposive sampling technique. The method of data analyzer is using factor analysis by SPSS software. The result from this research are discovery of six new factor, namely : Social factors, Fence Quality factors, Perception factors, Expectancy Factors, Purchase Stimulation factors, Privacy factor. So the conclusion is the workshop owner should be aware about these six factors to keep consumer pleasant.*

**Keyword :** *Social factors, Fence Quality factors, Perception factors, Expectancy Factors, Purchase Stimulation factors, Privacy factor*