

ABSTRAK

Konsumen merupakan salah satu *stakeholder* yang penting bagi perusahaan, mengingat dengan keberadaan konsumen, maka perusahaan dapat melakukan penjualan produk atau jasa kepada konsumen bersangkutan dan mampu memperoleh pendapatan. Namun, yang harus disadari oleh perusahaan, untuk dapat melakukan penjualan kepada konsumen, maka perusahaan harus dapat mendorong keputusan pembelian terhadap produk yang ditawarkan perusahaan oleh konsumen yang bersangkutan.

Satria Jaya Mobil adalah sebuah usaha di Surabaya yang bergerak di bidang perdagangan mobil. Satria Jaya Mobil melakukan perdagangan mobil dengan berbagai macam merek dan tipe serta mampu menyediakan layanan kredit bagi konsumen yang melakukan pembelian mobil di Satria Jaya Mobil. Satria Jaya Mobil sebagai sebuah usaha perdagangan tentunya harus melakukan penjualan, sehingga dengan demikian perlu meninjau perilaku konsumen dan pengaruh dari perilaku konsumen tersebut terhadap keputusan pembelian mobil.

Kata Kunci: Perilaku Konsumen, Keputusan Pembelian

ABSTRACT

Consumers are one of the important stakeholders for the company, considering that with the presence of consumers, the company can sell products or services to the relevant consumers and be able to earn income. However, what must be realized by the company, to be able to sell to consumers, the company must be able to encourage purchasing decisions on products offered by the company by the consumers concerned.

Satria Jaya Mobil is a business in Surabaya which is engaged in car trading. Satria Jaya Mobil trades cars with various brands and types and is able to provide credit services for consumers who purchase cars at Satria Jaya Mobil. Satria Jaya Mobil as a trading business must certainly make a sale, so that it is necessary to review consumer behavior and the influence of consumer behavior on the decision to buy a car.

Keywords: Consumer Behavior, Purchase Decision