MOTIF KONSUMEN JOGER DALAM KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK JOGER

(Studi Deskriptif Tentang Motif Konsumen Joger Berdasarkan Faktor Pengambilan Keputusan Pembelian Produk Joger)

SKRIPSI

oleh

RAHADITYA ADI NUGRAHA

07 09 03286 / kom

PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI

FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA

2012

MOTIF KONSUMEN JOGER DALAM KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK JOGER

(Studi Deskriptif Tentang Motif Konsumen Joger Berdasarkan Faktor Pengambilan Keputusan Pembelian Produk Joger)

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Syarat Memperoleh

Gelar Sarjana Ilmu Komunikasi (S.I.Kom)

oleh

RAHADITYA ADI NUGRAHA

07 09 03286 / kom

PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI

FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA

2012

PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Rahaditya Adi Nugraha

Nomor Mhs : 07 09 03286

Prodi/Jurusan : Ilmu Komunikasi / Pemasaran dan Periklanan

menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

MOTIF KONSUMEN JOGER DALAM KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK JOGER

(Studi Deskriptif Tentang Motif Konsumen Joger Berdasarkan Faktor Pengambilan Keputusan Pembelian Produk Joger)

adalah asli buatan saya sendiri. Apabila suatu saat nanti saya terbukti melakukan plagiarisme dengan tujuan materil maupun nonmateril, saya bersedia menerima sanksi dari pihak Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik maupun dari pihak Universitas Atma Jaya Yogyakarta yang berlaku.

Yogyakarta, 21 Oktober 2012

Rahaditya Adi Nugraha

HALAMAN PERSETUJUAN

MOTIF KONSUMEN JOGER DALAM KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK JOGER

(Studi Deskriptif Tentang Motif Konsumen Joger Berdasarkan Faktor Pengambilan Keputusan Pembelian Produk Joger)

SKRIPSI

Disusun Guna Melengkapi Tugas Akhir Untuk Memenuhi Syarat Mencapai Gelar S.IKom pada Program Studi Ilmu Komunikasi

disusun oleh:

RAHADITYA ADI NUGRAHA

07 09 03286 / kom

disetujui oleh:

Y. Bambang Wiratmojo, S.Sos., MA.

Dosen Pembimbing

PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI

FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA

2012

HALAMAN PENGESAHAN

Judul Skripsi : MOTIF KONSUMEN JOGER DALAM KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK JOGER (Studi Deskriptif Tentang Motif Konsumen Joger Berdasarkan Faktor Pengambilan Keputusan Pembelian Produk Joger)

Penyusun : Rahaditya Adi Nugraha

NIM : 07 09 03286

Telah diuji dan dipertahankan pada Sidang Ujian Skripsi yang diselenggarakan pada

Hari / Tanggal : Selasa, 16 Oktober 2012

Pukul : 15.15 WIB

Tempat : Ruang Pendadaran FISIP UAJY

TIM PENGUJI

F. Anita Herawati, SIP., M.Si. .....

Penguji Utama

Dhyah Ayu Retno Widyastuti, S.Sos., M.Si. .....

Penguji I

V. Bambang Wiratmojo, S.Sos., MA. .....

Penguji II

UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

Penulis persembahkan kepada :

- ✓ Papa & Mama tercinta

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kepada Yang Maha Esa, karena berkat-Nya peneliti dapat menyelesaikan Skripsi lebih awal dari targer yang sudah direncanakan.

Skripsi ini merupakan salah satu kewajiban yang harus dipenuhi untuk menyelesaikan Program Strata I pada Program Studi Ilmu Komunikasi di Fakultas Sosial dan Politik Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

Peneliti merasa bersyukur karena kelancaran dari penyusunan skripsi ini merupakan hasil kerja sama serta dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih kepada :

1. Yang Maha Esa atas karunianya saya dapat menyelesaikan skripsi ini lebih awal dari target sebelumnnya.
2. Kedua orang tua saya yang selalu memberikan dukungan penuh kepada anaknya yang dilahirkan 23 tahun silam.
3. Pak Bambang sebagai dosen pembimbing yang telah sabar membimbing saya dalam menyelesaikan skripsi ini.
4. Clara Soca yang telah menularkan semangatnya untuk menyelesaikan skripsi ini.
5. Teman-teman Ngeropoh Bergairah, Toink, Addie, Catur, Niko, Budi, Jipeng, Diki, Theo, mohon maaf sebelumnnya karena kesibukan untuk menyelesaikan kewajiban ini, saya jadi kurang bersosialisasi dengan kalian.

6. Formaju (Forum Malam Jumat) berkat kalian kegalauan skripsi bisa teratasi dari *sharing* yang setiap satu minggu sekali rutin diadakan.
7. Hendy selaku pembimbing tidak sah yang selalu jadi curhatan skripsi saya ini.
8. Keluarga besar Pabrik Kata-kata Joger yang telah memberikan banyak sekali pelajaran berharga yang saya dapatkan ketika saya melakukan penelitian di Joger. Terlebih kepada Pak Joger, Ibu, dan Mas Arman.
9. Segala pihak yang tidak bisa disebutkan satu-persatu namun memberikan dukungan secara langsung atau tidak langsung.

Dengan segala hormat peneliti memohon maaf atas segala kesalahan yang pernah dilakukan dari proses awal sampai tersusunnnya skripsi ini. Semoga skripsi ini berguna untuk semua pihak yang membaca dan menggunakan skripsi ini sebagai refrensi.

Yogyakarta, 21 Oktober 2012

Rahaditya Adi Nugraha

ABSTRAKSI

Motif Konsumen Dalam Keputusan Pembelian Produk Joger

(Studi Deskriptif Tentang Motif Konsumen Joger Berdasarkan Konsep Ailawadi Dalam Teori Keputusan Pembelian Produk Joger)

Joger adalah merk dagang yang didirikan pada tahun 1981 oleh Joseph Theodorus Wulianadi. Joger merupakan perusahaan keluarga yang melakukan bisnis dibidang *merchandise* yang hanya menjual produk-produknya di Bali. Joger menjual *merchandise* berupa kaos, jaket, sandal, gantungan kunci, dan pernak-pernik hiasan rumah. Joger yang tidak pernah sepi dikunjungi oleh wisatawan lokal ini tidak pernah melakukan promosi dengan menggunakan media massa.

Konsumen yang memiliki ketertarikan kepada produk Joger memiliki berbagai motif atau alasan tersendiri dalam keputusan pembelian produk Joger. Motif yang digunakan dalam penelitian ini berasal dari konsep Ailawadi, yaitu *economic* atau *utilitarian benefit*, *hedonis* atau *psychosocial benefir*, dan *cost*.

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif, yaitu dengan memaparkan hasil penelitian di lapangan menjadi sebuah deskripsi. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah dengan wawancara mendalam. Sehingga dapat diketahui motif konsumen dalam keputusan pembelian produk Joger.

Konsumen Joger memiliki motif dalam keputusan pembelian produk Joger, yaitu konsumen memilih produk Joger dengan mempertimbangkan keuntungan yang didapatkan ketika membelinya, konsumen mendapatkan pengalaman baru ketika berada di Pabrik Kata-kata Joger, dan konsumen mempertimbangkan pengorbanan berupa uang yang dikeluarkan untuk mendapatkan produk Joger.

Kata Kunci : motif, perilaku konsumen, konsumen

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL i

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN ii

HALAMAN PERSETUJUAN iii

HALAMAN PENGESAHAN iv

HALAMAN PERSEMBAHAN v

KATA PENGANTAR vi

ABSTRAKSI viii

DAFTAR ISI ix

DAFTAR GAMBAR xii

DAFTAR TABEL xiii

DAFTAR LAMPIRAN xiv

BAB I PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG 1

B. RUMUSAN MASALAH 3

C. TUJUAN PENELITIAN 3

D. KERANGKA TEORI 4

E. KERANGKA KONSEP..... 15

F. METODOLOGI PENELITIAN 26

1. Jenis Penelitian 26

2. Metode Pengumpulan Data 27

3. Analisis Data 27

4. Objek Penelitian 28

BAB II DESKRIPSI OBYEK PENELITIAN

A. Identitas Joger 30

B. Sejarah Joger 31

C. Visi dan Misi 32

D. Logo 33

E. Produk dan Disain 34

F. Struktur Organisasi 36

G. Promosi 37

H. Target Pasar 37

BAB III HASIL TEMUAN DAN ANALISIS DATA

A. Hasil Temuan Data 39

1. Motif 40

2. Perilaku Konsumen 44

3. Perceive Quality 46

B. Analisis Data 52

1. Economic atau *Utilitarian Benefit* 53

2. Hedonis atau *Psychosocial Benefit* 58

3. *Cost* 65

BAB IV PENUTUP

A. Kesimpulan 68

B. Saran..... 71

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

1.1 Alur Pemikiran 20

1.2 Logo Joger 33

1.3 Struktur Organisasi 36

DAFTAR TABEL

Matrix 21

DAFTAR LAMPIRAN

1. Transkrip wawancara dengan narasumber
2. Hasil kliping berita tentang Joger