

## ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Analisis Faktor-Faktor yang Menimbulkan Kecenderungan Minat Beli Konsumen di Kafe *Relax Juice and Coffee* Tulungagung” ini ditulis oleh Nana Ristiana, NIM. 1742143187, pembimbing Sri Eka Astutiningsih, SE., MM.

Konsumen merupakan target awal dari strategi pemasaran dalam sebuah perusahaan. Minat beli konsumen menjadi prioritas utama dalam penelitian ini, konsumen yang semakin beragam mempunyai kecenderungan minat beli yang berbeda-beda. Perusahaan harus mengetahui faktor-faktor yang menimbulkan kecenderungan minat beli konsumen, agar dapat memenangkan persaingan dan mempertahankan eksistensinya.

Rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu: 1) faktor-faktor apakah yang menimbulkan kecenderungan minat beli konsumen di kafe *Relax Juice and Coffee* Tulungagung? dan; 2) faktor apakah yang dominan yang menimbulkan kecenderungan minat beli konsumen di kafe *Relax Juice and Coffee* Tulungagung.

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisa faktor-faktor yang menimbulkan kecenderungan minat beli konsumen di kafe *Relax Juice and Coffee* Tulungagung, dan menganalisa faktor yang dominan yang menimbulkan kecenderungan minat beli konsumen di kafe *Relax Juice and Coffee* Tulungagung.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuantitatif, teknik pengambilan sampel *nonprobability sampling* dengan menggunakan metode *accidental sampling*. Jumlah sampel yang diambil sebanyak 110 responden yaitu konsumen di kafe *Relax Juice and Coffee* Tulungagung. Teknik analisis yang digunakan adalah analisis faktor *principal component analysis* dengan program *SPSS versi 20*.

Hasil menunjukkan bahwa: 1) dari variabel-variabel yang dianalisa menemukan 6 faktor yang dipertimbangkan konsumen di kafe *Relax Juice and Coffee* Tulungagung, yaitu faktor sosial (28,5%) dengan indikator keluarga, peran dan status, pekerjaan, kelas sosial, dan emosional. Faktor distribusi (8,3%) dengan indikator kemudahan, persepsi, lokasi, dan harga. Faktor Psikologis (7,6%) dengan indikator proses belajar, kepercayaan dan sikap, motivasi. Faktor pelayanan (6,99%) dengan indikator budaya, gaya hidup, dan kualitas pelayanan. Faktor acuan (5,9%) dengan indikator kelompok acuan, keadaan ekonomi, dan sub-budaya. Faktor pribadi (5,1%) dengan indikator kepribadian; 2) Faktor sosial menjadi faktor yang mendominasi atau yang paling dipertimbangkan konsumen dalam menimbulkan minat beli di kafe *Relax Juice and Coffee* Tulungagung sebesar (28,5%).

**Kata kunci:** *Kecenderungan, Minat Beli, Konsumen.*

## **ABSTRACT**

Thesis entitled "Analysis of Factors That Cause the Interest in Buying Consumers at Cafe Relax Juice and Coffee Tulungagung" is written by Nana Ristiana, NIM. 1742143187, supervisor of Sri Eka Astutiningsih, SE., MM.

Consumers are the initial target of marketing strategy within a company. Consumer buying interest is a top priority in this study, increasingly diverse consumers have a tendency to buy different interests. Companies must know the factors that cause the tendency to buy consumer interest, in order to win the competition and maintain its existence.

The formulation of the problem in this research are: 1) what factors that cause the tendency of consumer buying interest in cafe Relax Juice and Coffee Tulungagung? and; 2) what is the dominant factor that raises the tendency to buy consumer interest in Relax Juice and Coffee cafe Tulungagung.

The purpose of this study is to analyze the factors that cause the tendency of consumer buying interest in Relax Juice and Coffee cafe Tulungagung, and analyze the dominant factors that cause the tendency to buy consumer interest in the cafe Relax Juice and Coffee Tulungagung.

The research method used in this research is quantitative, nonprobability sampling technique using accidental sampling method. The number of samples taken as many as 110 respondents are consumers at the cafe Relax Juice and Coffee Tulungagung. The analysis technique used is the analysis of principal component analysis factor with SPSS version 20 program.

The results showed that: 1) the variables analyzed found 6 factors that were considered by consumers in the cafe Relax Juice and Coffee Tulungagung, namely social factors (28.5%) with family indicators, roles and status, occupation, social class, and emotional . Distribution factor (8.3%) with indicators of ease, perception, location, and price. Psychological Factors (7.6%) with indicators of learning processes, beliefs and attitudes, motivation. Service factor (6.99%) with indicators of culture, lifestyle, and service quality. Reference factor (5.9%) with reference group indicators, economic conditions, and sub-culture. Personal factors (5.1%) with personality indicators; 2) Social factors become a dominating factor or the most considered by consumers in arousing buying interest in the Relax Juice and Coffee Tulungagung cafe at (28.5%).

**Keywords:** *Trends, Buy Interest, Consumers.*