

## ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Analisis Perilaku Produsen dalam Meningkatkan Keputusan Pembelian (Studi Kasus di UKM Gethuk Pisang UD Mulya Rasa)” ini ditulis oleh Annisaa Faiqotul Mukaromah, NIM 12402173314, pembimbing Moh. Rois Abin, M. Pd.I

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh semakin ketatnya persaingan dunia bisnis yang menyebabkan penjualan semakin menurun. Namun persaingan usaha ini tidak menyurutkan motivasi produsen UKM Gethuk Pisang UD Mulya Rasa agar terus bisa melakukan produksi guna memenuhi kebutuhan konsumen. Persaingan yang semakin ketat dimana banyaknya jenis olahan makanan modern yang menggantikan makanan tradisional seperti tahu takwa dan gethuk pisang, mampu dihadapi oleh produsen dengan memberikan berbagai cara. Cara tersebut dilakukan dengan memberikan inovasi kualitas produk, penetapan harga yang tepat dan memberikan pelayanan yang baik kepada konsumennya. Hal tersebut digunakan produsen dalam meningkatkan keputusan pembelian produknya dengan begitu omset penjualan akan semakin meningkat.

Tujuan penelitian dalam skripsi ini adalah 1) Untuk menganalisis perilaku produsen pada UKM Gethuk pisang UD Mulya Rasa dalam meningkatkan keputusan pembelian. 2) Untuk menganalisis faktor pendukung dan penghambat produsen UKM Gethuk pisang UD Mulya Rasa meningkatkan keputusan pembelian.

Jenis penelitian ini adalah kualitatif dengan menggunakan pendekatan deskriptif. Sumber data yang diperoleh adalah data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik analisis data menggunakan reduksi data, paparan data dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian menunjukkan, 1) Perilaku Produsen dalam Meningkatkan keputusan pembelian di UKM Gethuk Pisang UD Mulya Rasa dilakukan dengan memberikan inovasi kualitas produk, penetapan harga dan distribusi dan pelayanan. 2) Faktor Pendukung dan Penghambat Produsen UKM Gethuk Pisang UD Mulya Rasa dalam meningkatkan keputusan pembelian. Adapun faktor pendukung adalah harga, produk, dan pelayanan. Sedangkan faktor penghambat terletak pada persaingan, produk cacat dan kurangnya melakukan pemasaran dan promosi.

**Kata Kunci:** Perilaku Produsen, Keputusan Pembelian, Persaingan Bisnis

## ABSTRACT

Thesis entitled "Analysis of Producer Behavior in Improving Purchase Decisions (Case Study in Gethuk Pisang UKM UD Mulya Rasa)" was written by Annisaa Faiqotul Mukaromah, NIM 12402173314, supervisor Moh. Rois Abin, M. Pd.I.

This research is motivated by the increasingly fierce competition in the business world which causes sales to decline. However, this business competition does not dampen the motivation of UKM Gethuk Pisang UD Mulya Rasa producers to continue to produce to meet consumer needs. The increasingly fierce competition, where many types of modern processed foods replace traditional foods such as tofu and gethuk bananas, can be faced by producers by providing various ways. This is done by providing product quality innovation, setting the right price and providing good service to consumers. This is used by producers in improving their product purchasing decisions so that sales turnover will increase.

The research objectives in this thesis are 1) To analyze the behavior of producers in UKM Gethuk Pisang UD Mulya Rasa in improving purchasing decisions. 2) To analyze the supporting and inhibiting factors of the UKM Gethuk Pisang UD Mulya Rasa producer to improve purchasing decisions.

This type of research is qualitative using a descriptive approach. Sources of data obtained are primary data and secondary data. Data collection techniques were carried out by observation, interviews, and documentation. The data analysis technique uses data reduction, data exposure and conclusion drawing.

The results of this study indicate, 1) Producer Behavior in Improving the purchasing decisions of UKM Gethuk Pisang UD Mulya Rasa is done by providing product quality innovation, pricing and providing services. 2) Supporting and Inhibiting Factors for UKM Gethuk Pisang Producers UD Mulya Rasa improve purchasing decisions. The supporting factors are price, product, service and distribution. While the inhibiting factors lie in competition, defective products and lack of marketing and promotion.

**Keywords:** Producer Behavior, Purchase Decision, Bisnis Competition