

ABSTRACT

The purpose of this research was to determine the effect on the consumer behavior and purchasing decisions determine consumer response if there are changes or differences in Kedai Dimsum Tuman.

This experiment conducted by: 1) Observation: the collection of data with a direct way to the location and observe directly the object in thoroughly, so that the accuracy of the data can be accountable. 2) Interview: namely data collection through the process of question and answer to the consumer by providing the appropriate questions to the topic discussed to take a responsible response data from consumers who come. 3) Documentation: the retrieval of existing data to be processed again and compared with data obtained from a new data retrieval processes.

It can be concluded that the influence of consumer behavior on purchasing decisions can be one of the factors that support the consumer interest to come buy and also increase sales in shops Dimsum Tuman. In this culinary business competition behavioral factors greatly influence the purchase decision and therefore Kedai Dimsum Tuman true Noting these factors influence consumer behavior in order to survive in the competition that continues to grow.

Keywords: Consumer Behavior, Purchase Decision, Culinary Business.

ABSTRAKSI

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh perilaku konsumen terhadap keputusan pembelian dan mengetahui respon konsumen jika ada perubahan ataupun perbedaan yang ada di Kedai Dimsum Tuman.

Penelitian ini dilakukan dengan cara: 1) Observasi: yaitu pengumpulan data dengan cara langsung ke lokasi dan mengamati secara langsung obyek yang di teliti, sehingga keakuratan data bisa di pertanggungjawabkan. 2) Wawancara: yaitu pengumpulan data melalui proses tanya jawab kepada konsumen dengan memberikan pertanyaan yang sesuai dengan topic yang dibahas untuk mengambil suatu data dari respon jawab konsumen yang dating. 3) Dokumentasi: yaitu pengambilan data yang sudah ada untuk diolah lagi dan membandingkan dengan data yang didapat dari proses pengambilan data yang baru.

Hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa pengaruh perilaku konsumen terhadap keputusan pembelian bisa menjadi satu faktor yang mendukung ketertarikan konsumen untuk datang membeli dan juga meningkatkan penjualan di Kedai Dimsum Tuman. Dalam persaingan bisnis kuliner ini faktor perilaku sangat berpengaruh terhadap pengambilan keputusan pembelian maka dari itu Kedai Dimsum Tuman Memperhatikan betul faktor pengaruh perilaku konsumen ini agar dapat bertahan dalam persaingan yang terus berkembang.

Kata kunci: Perilaku Konsumen, Keputusan Pembelian, Bisnis Kuliner.