

INTISARI

Penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi perilaku konsumen kelas atas dalam pemilihan pakaian, mode, belanja; penggunaan waktu luang; tabungan, pengeluaran, dan kredit; serta media komunikasi berdasarkan siklus hidup keluarga tradisional di Surabaya. Siklus hidup keluarga membuat perbedaan perilaku konsumen pada masing-masing tahap pada siklus hidup keluarga.

Pendekatan penelitian dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan jenis penelitian studi eksploratori. Data yang didapat dari penelitian ini menggunakan depth interview kepada 10 orang informan, dimana pengambilan informan dilakukan menggunakan metode *judgemental sampling*. *Judgement* ditetapkan berdasarkan posisi tahap siklus hidup keluarga masing-masing informan.

Temuan dalam penelitian menunjukkan bahwa terdapat keragaman perilaku konsumen perilaku konsumen kelas atas dalam pemilihan pakaian, mode, belanja; penggunaan waktu luang; tabungan, pengeluaran, dan kredit; serta media komunikasi berdasarkan siklus hidup keluarga tradisional di Surabaya.

Kata kunci : *consumer behavior, family life cycle, high class, social class.*

ABSTRACT

The study aims to explore the clothing, fashion, and shopping; the pursuit of leisure, saving, spending, and credit; and communication preferred by the high class consumers behavior according to family life cycle in Surabaya. Family life cycle make difference consumer behavior on each stage in family life cycle.

This study uses qualitative approaches with exploratory study. The resources of the data in this research is using the depth interview towards 10 informative people, whereas the selection of the informative people is used by judgemental sampling. The judgement is based on the persons' position in each family life cycle's stage.

The results indicates that there are any various behavior on the high class consumer within choose the clothing, fashion, and shopping; the pursuit of leisure, saving, spending, and credit; and communication according to family life cycle in Surabaya.

Keywords : consumer behavior, family life cycle, high class, social class.

