

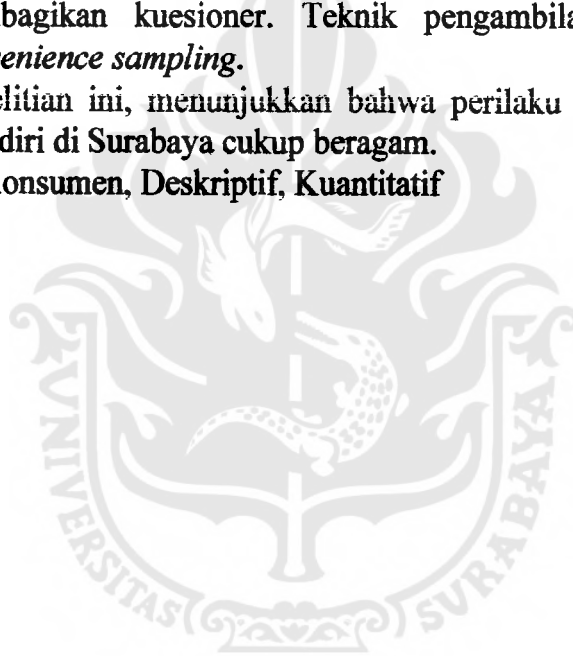
INTISARI

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perilaku konsumen kursus bela diri di Surabaya. Penelitian ini menggunakan variabel perilaku konsumen yaitu: apa yang dibeli, siapa yang membeli, siapa yang mempengaruhi konsumen dalam keputusan pembelian, mengapa konsumen membeli, kapan konsumen membeli, dimana konsumen membeli, seberapa sering konsumen menggunakan, bagaimana konsumen mengetahui tempat tersebut, bagaimana konsumen rasakan setelah mengikuti kursus. Semua variabel tersebut digunakan untuk mengetahui perilaku konsumen di Surabaya.

Jenis penelitian ini adalah riset deskriptif. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif. Teknik yang dipakai dalam penelitian ini adalah teknik survey dengan membagikan kuesioner. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah *convenience sampling*.

Hasil dari penelitian ini, menunjukkan bahwa perilaku konsumen dalam mengikuti kursus bela diri di Surabaya cukup beragam.

Kata kunci: Perilaku Konsumen, Deskriptif, Kuantitatif



ABSTRACT

The objective of the research is to know the consumers behavior, in followed martial arts course in Surabaya. This research use some consumers behavior variables which are what they buy, who is the buyer, who influence in the buying, why they buy it, when they buy services, where they buy, how often they use the services, how they know about the place of service, and how they fell after consume. All that variables have used to know the consumers behavior in Surabaya.

This research is kind of descriptive research. This research use quantitative approach. Technique that used in this research is survey technique in which distribute questioners. Technique to take the sample is used convenience sampling.

The result of this research is show that consumer behavior in followed martial arts course in Surabaya is various enough.

Keywords: Consumers Behavior, Descriptive, Quantitative

