



**Universitas Katolik Parahyangan
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis**

*Terakreditasi A
SK BAN-PT NO:3949/SK/BAN-PT/Akred/S/X/2019*

**Analisis Motivasi Pembelian Pelanggan Diperusahaan
Raw Food Bekasi**

Skripsi

Oleh
Yosua Renaldi Prayitno
2015320180

Bandung
2019



**Universitas Katolik Parahyangan
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis**

*Terakreditasi A
SK BAN-PT NO:3949/SK/BAN-PT/Akred/S/X/2019*

**Analisis Motivasi Pembelian Pelanggan Diperusahaan
Raw Food Bekasi**

Skripsi

Oleh
Yosua Renaldi Prayitno
2015320180

Pembimbing
Dr. Fransisca Mulyono, Dra., M.Si

Bandung



Tanda Pengesahan

Nama : Yosua Renaldi Prayitno
Nomor : 2015320180
Judul : Analisis Motivasi Pembelian Pelanggan Diperusahaan Raw Food Bekasi

Telah diuji dalam Ujian Sidang jenjang Sarjana

Pada Senin, 6 Januari 2020

Dan dinyatakan **LULUS**

Tim Penguji
Ketua sidang merangkap anggota
Dr. Maria Widyarini, S.E., M.T

: 

Sekretaris
Dr. Fransisca Mulyono, Dra., M.Si

: 

Anggota
James Rianto Situmorang, Drs., M.M

: 

Mengesahkan

Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik



Dr. Pius Sugeng Prasetyo, M.Si

Pernyataan

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Yosua Renaldi Prayitno

NPM : 2015320180

Jurusan / Program studi : Ilmu Administrasi Bisnis

Judul : Analisis Motivasi Pembelian di Raw Food Bekasi

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini merupakan hasil karya tulis ilmiah sendiri dan bukanlah merupakan karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar akademik oleh pihak lain. Adapun karya atau pendapat pihak lain yang dikutip, ditulis sesuai dengan kaidah penulisan ilmiah yang berlaku.

Pernyataan ini saya buat dengan penuh tanggung jawab dan bersedia menerima konsekuensi apapun sesuai aturan yang berlaku apabila di kemudian hari diketahui bahwa pernyataan ini tidak benar.

Bandung, 18 Desember 2019

Yosua Renaldi Prayitno

ABSTRAK

Nama : Yosua Renaldi Prayitno

NPM : 2015320180

Judul : Analisis Motivasi Pembelian di Raw Food Bekasi

Raw Food ini merupakan sebuah perusahaan yang bergerak pada bidang produksi pakan hewan peliharaan bagi shelter, breeder dan pemilik hewan peliharaan di JABODETABEK. Raw Food ini mulai berdiri pada Oktober 2014 dan terletak di jalan Jati Sari Bekasi. Raw Food ini beberapa tahun belakangan mengalami penurunan pendapatan yang cukup signifikan. Tren dalam pemeliharaan anjing menurun

Berdasarkan hasil wawancara awal yang dilakukan ke 2 pelanggan yang memiliki pekerjaan utama sebagai breeder di Kota Jakarta dan Bekasi, hasil yang didapatkan adalah pelanggan mengatakan bahwa Raw Food memberikan harga dan kualitas yang cukup baik. Harga dan kualitas yang ditawarkan juga masuk kedalam golongan Motivasi Pembelian.

Berdasarkan judul penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apa motivasi pembelian para pelanggan di Raw Food Bekasi.

Jenis penelitian ini menggunakan pendekatan analisis deskriptif, dan metode yang digunakan adalah metode penelitian survei. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dengan teknik wawancara mendalam terhadap 6 pelanggan. Sumber data penelitian dikumpulkan melalui data primer dan data sekunder, dan

teknik analisis data yang digunakan adalah reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Metode keabsahan yang digunakan dalam penelitian adalah metode triangulasi sumber.

Ternyata hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Motivasi Pembelian memiliki pengaruh yang besar dalam keputusan pembelian

Kata Kunci : *purchase motivation, kualitatif, motivasi pembelian*

ABSTRACT

Nama : Yosua Renaldi Prayitno

NPM : 2015320180

Judul : Analisis Motivasi Pembelian di Raw Food Bekasi

Raw Food is company which production in animal food for shelter, breeder and pet owner in JABODETABEK. Raw Food was established since October 2014 and located in Jati Sari Bekasi. Raw Food decrease the number of sales the past few years.

Referring to the interview to 2 customer who owner shelter adn breeder in Jakarta and Bekasi, it is known that Nusantara Laundry provided good performance and results so they obtain price, and the price given was affordable. The price and quality given is included in purchase motivation..

Based on the research title, the purpose of this research is to find out whether there is an effect of Purchase Motivation in Raw Food Bekasi.

This type of research used descriptive analysis approach, and the method used is survey research methods. The technique of collecting data in this research was conducted by structure interview technique to 6 informants. The source of the research data is collected through primary and secondary data, and the data analysis used data reduction, data presentation, and conclusion. The validity methods used source triangulation methods.

The result of this study show that Purchase Motivation effect Buying Decision in Raw Food Bekasi.

Keyword : purchase motivation, kualitatif, motivasi pembelian

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala berkat dan anugerah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian skripsi ini. Penelitian skripsi ini dilakukan untuk memenuhi salah satu syarat mencapai gelar Sarjana Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis pada Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Katolik Parahyangan. Judul skripsi yang diajukan Penulis adalah “Analisis Motivasi Pembelian di Raw Food Bekasi” Dalam penyusunan skripsi ini penulis mendapatkan banyak pengarahan, bantuan, serta semangat dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan kali ini penulis hendak menyampaikan rasa terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Tuhan Yesus Kristus yang senantiasa memberikan kekuatan, mukjizat, kesehatan, berkat, dan kasih yang sangat melimpah. Tanpa Tuhan Yesus penulis tidak dapat menyelesaikan skripsi ini.
2. Orang tua penulis Indrianto Prajitno dan Klaudia Sri Ani yang ikut membantu dan mendukung penulis baik secara materi, doa, maupun moral sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
3. Adik dan kakak tercinta Grace Natalia Prayitno, Ivan Cornelius Prayitno, dan Jessica Natasa Prayitno yang selalu memberikan dukungan, bantuan, dan perhatian.
4. Jemy Kristian selaku pemilik Raw Food Bekasi yang telah mengizinkan penulis melakukan penelitian disana. Tanpanya penulis tidak dapat menyelesaikan skripsi ini.
5. Ibu Dr. Margaretha Banowati Talim, Dra.,M.Si. selaku Ketua Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu sosial dan Ilmu Politik Universitas Katolik Parahyangan.
6. Ibu Viona Ekaristi selaku dosen wali penulis, terimakasih atas segala bantuannya selama masa perkuliahan.
7. Ibu Dr. Fransisca Mulyono, Dra., M.Si. selaku dosen pembimbing yang senantiasa membantu serta membimbing penulis selama menyusun skripsi dengan penuh kesabaran. Terimakasih atas semua waktu, tenaga, pikiran, dan motivasi yang telah diberikan untuk memperluas pengetahuan dan wawasan penulis dalam menyelesaikan skripsi.
8. Seluruh dosen Ilmu Administrasi Bisnis yang sudah memberikan ilmu yang sangat berguna bagi penulis selama menuntut ilmu di Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis Universitas Katolik Parahyangan.
9. Teman main lain penulis selama kuliah yaitu Bobby, Nadya, Yuni, Willy, Arief, Janis, Owen , Bertilia, Edwin, Yoan, Cynthia, Carlo yang menemani penulis selama perkuliahan dan memberikan semangat dalam penulisan skripsi ini.
10. Seluruh teman-teman Administrasi Bisnis 2015 yang tidak dapat disebutkan satu-satu, kita memulai ini semua bersama-sama dari nol dan saya berharap kedepannya kita juga bisa sukses bersama-sama.

11. Home yaitu Thomas, Ivan, Fabiola, Albert, Gerald dan yang lain yang menjadi teman main, selalu memberikan masukan, dukungan positif, dan doa selama penulis mengerjakan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna dan masih banyak kekurangan sehingga penulis membutuhkan kritik dan saran untuk membangun kemajuan pendidikan dimasa yang akan datang

Bandung 18 Desember 2019

Yosua Renaldi Prayitno

DAFTAR ISI

Abstrak.....	i
Abstract.....	ii
Kata Pengantar.....	iii
Daftar ISI.....	v
Daftar Gambar	vii
Daftar Tabel.....	viii
Daftar Lampiran	ix
 BAB 1 PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	2
1.3 Tujuan Penelitian.....	2
1.4 Kegunaan Penelitian.....	3
1.5 Objek Penelitian.....	3
 BAB 2 KERANGKA TEORI	
2.1 Motivasi Pembelian.....	6
2.1.1 Definisi.....	6
2.1.2 Tipe-Tipe Motivasi Pebelian.....	9
2.1.3 Pegukuran Motivasi.....	12
2.2 Penelitian Terdahulu.....	15
 BAB 3 METODE PENELITIAN	
3.1 Jenis Penelitian.....	19
3.2 Metode Penelitian.....	19
3.3 Model Penelitian.....	20
3.4 Peilihan Informasi.....	20
3.5 Sumber Data.....	22
3.6 Teknik Pengumpulan Data.....	23
3.7 Teknik Analisis.....	24

3.8 Metode Keabsahan Data.....	25
3.9 Langkah – Langkah Penelitian.....	26
BAB 4 PROFIL PERUSAHAAN	
4.1 Tentang Perusahaan.....	27
4.2 Visi dan Misi.....	30
4.3 Proses Bisnis.....	31
4.4 Struktur Perusahaan.....	37
4.5 Daftar Harga.....	38
BAB 5 HASIL PENELITIAN	
5.1 Motivasi Pembelian.....	41
BAB 6 KESIMPULAN DAN SARAN	
6.1 KESIMPULAN.....	84
6.2 SARAN.....	86
LAMPIRAN.....	89

Daftar Gambar

Gambar 3.1 Model Penelitian Dengan Dimensi.....	20
Gambar 4.1 Pengiriman.....	34
Gambar 4.2 Pengantaran Motor.....	34
Gambar 4.3 Mesin Giling.....	35
Gambar 4.4 Cara Penyimpanan.....	35
Gambar 4.5 Proses Penimbangan.....	36
Gambar 4.6 Proses Pengemasan.....	36
Gambar 4.7 Struktur Perusahaan.....	37
Gambar 4.8 Produk.....	39
Gambar 4.9 Produk.....	39
Gambar 4.10 Produk.....	40

Daftar Tabel

Tabel 5.1 Pelanggan Dapat menghemat Waktu Dalam Berbelanja.....	41
Tabel 5.2 Saya Dapat Berbelanja Tanpa Adanya Gangguan.....	46
Tabel 5.3 Berpartisipasi Dalam Berbelanja Disini Nyaman.....	51
Tabel 5.4 Saya Menghemat Saat Berbelanja Disini.....	54
Tabel 5.5 Saya Dapat Membeli Barang yang Lebih Murah Disaat Berbelanja Ditempat ini Ketimbang Ditempat yang Lain.....	57
Tabel 5.6 Saya Pikir Belanja Disini Dapat Memberikan Saya Kualitas dan Harga yang Kompetitif.....	61
Tabel 5.7 Adanya Keinginan Harga yang Paling Murah.....	63
Tabel 5.8 Adanya Kecenderungan Pembelian Barang Karena Adanya Promosi yang Mereka Dapat atau Dicari	66
Tabel 5.9 Kecenderungan Untuk Memiliki Pengalaman Berbelanja Terbaik dan Produk Terbaik Dalam Hal Kualitas Layanan.....	69
Tabel 5.10 Mendapatkan Informasi yang Lengkap Produk Telah Tersedia Diiklan yang Dibuat.....	72
Tabel 5.11 Tidak ada kerumunan Orang saat Berbelanja.....	76
Tabel 5.12 Tidak Adanya Antrian (kesulitan) disaat Membayar.....	79

Daftar Lampiran

Hasil Wawancara.....	91
----------------------	----



Pendahuluan

1.1 Latar Pelakang Masalah

Seiring dengan perkembangan zaman, masyarakat diperkotaan mulai memiliki kesibukan yang cukup tinggi. Dalam satu hari masyarakat bisa memiliki kegiatan lebih dari satu sehingga memiliki kesibukan yang sangat banyak. Masyarakat yang memiliki kesibukan yang cukup banyak membuat masyarakat lebih mudah stress. Hari libur semakin diperlukan lagi karena kesibukan yang membuat tingkat stress meningkat. Selain hari libur yang dibutuhkan untuk bertemu dengan keluarga.

Ada beberapa konsumen yang memang sangat membutuhkan harga pakan hewan peliharaan yang sangat murah dan dapat dilihat jika dollar yang selalu naik terus menerus yang membuat banyak makanan hewan peliharaan semakin mahal. Pelanggan yang membutuhkan harga yang murah seperti shelter, breeder dan pemilik hewan peliharaan.

Dalam 5 tahun kebelakang ini semakin banyaknya bermunculan shelter dan breeder anjing di Jakarta. Perusahaan ini sangat melihat adanya peluang tersebut dengan adanya hal tersebut memang cukup bagus jika strategi perusahaan yang diambil yaitu pemberian harga yang paling murah.

Penulis melakukan wawancara sebelumnya kepada pelanggan raw food ini yang bertujuan untuk mengetahui hubungan motivasi pembelian produk ini. Hasil

dari wawancara dapat dilihat pembeli atau konsumen memiliki motivasi pembelian yang membuat adanya pembelian terus menerus.

Dari wawancara yang sudah dilakukan pemilik mengatakan kecenderungan pembeli hanya melihat motivasi pembelian dalam mencari harga yang murah saja. Adanya pemilik mengatakan hal tersebut membuat saya tertarik meneliti motivasi pembelian terhadap perusahaan ini.

1.2 Identifikasi Masalah

Hasil dari wawancara dapat disimpulkan bahwa raw food ini dapat memenuhi kebutuhan para konsumennya. Konsumen yang membutuhkan produk ini adalah konsumen yang memiliki hewan peliharaan dengan begitu konsumen hanya melihat kebutuhan makan yang terpenuhi dan kualitas yang diberikan mencukupi.

Service yang diberikan kekonsumen membuat para pelanggan lebih nyaman untuk membeli produk diperusahaan ini. Selain service ada juga harga yang diberikan juga bersaing yang membuat pelanggan cukup senang dalam berbelanja.

Melihat hal ini penulis ingin mengetahui lebih lanjut dalam hal motivasi pembelian karena adanya wawancara sebelumnya yang telah dilakukan tidak dapat menggambarkan keseluruhan keinginan konsumen.

Perusahaan ini pernah mengalami kemunduran dalam pendapatan dan pernah juga dalam beberapa tahun tidak adanya kenaikan pendapatan padahal dapat dilihat dari peluang yang ada sangat lah besar. Adanya hal tersebut penulis tertarik untuk melihat motivasi pembelian pada pelanggan – pelanggan yang ada.

Padahal banyaknya breeder maupun shelter yang bermuculan sangat banyak dalam lima tahun belakangan ini seharusnya para pelanggan bertambah dan banyak juga yang semakin membeli produk yang di jual oleh perusahaan ini. Mengingat banyaknya breeder dan shelter yang besar harusnya besarnya kemungkinan adanya peningkatan pendapatan.

Memang pada saat wawancara diawal banyak sekali pelanggan yang memang menginginkan harga yang lebih murah dibanding yang lain. Dengan adanya hal seperti itu harusnya perusahaan ini mendapatkan peluang yang sangat besar untuk mendapatkan pelanggan yang baru pula.

1.3 Tujuan Penelitian

Dari identifikasi masalah yang telah dijelaskan maka tujuan dari penelitian adalah sebagai berikut:

- Mengetahui motivasi konsumen terhadap pembelin di raw food

1.4 Kegunaan penelitian

Dengan dilakukan penelitian ini, saya selaku penulis berharap:

- Perusahaan

Dapat mendapatkan menambah informasi dalam bidang pemasaran dengan menyasar mengetahui motivasi pembelian pelanggan. Dengan begitu perusahaan bisa pasar yang lebih luas lagi.

- Penulis

Untuk memperluas pengetahuan pada bidang pemasaran, terlebih mengenai motivasi pembelian, tidak hanya berdasarkan teori saja tetapi praktek dan kenyataan dipasar secara langsung.

- Pihak lain

Dapat menjadi referensi untuk pembaca yang ingin lebih fokus lagi pada bidang ilmu pemasaran yang berhubungan dengan motivasi pembelian

1.5 Objek Penelitian

Penelitian dilakukan di Raw Food yang merupakan perusahaan produksi yang bergerak dalam bidang penyediaan pakan hewan bagi para tempat perlindungan anjing dan kucing, breeder, toko hewan peliharaan dan peliharaan rumah tangga di kota bekasi. Raw Food ini beroperasi sejak oktober 2013 walaupun sudah cukup lama perusahaan ini masih dikategorikan sebagai UMKM karena kapasitas dan penjualannya masih tergolong sedikit. Tempat produksinya di Jati Sari Bekasi.

Perusahaan ini sudah berdiri cukup lama dan tidak begitu tahu apa yang dicari oleh pelanggannya oleh karena itu penulis akan melihat perusahaan tersebut butuh melihat apa yang diinginkan sebenarnya dalam memenuhi kebutuhan para pelanggan yang ada.

