ANALISIS FAKTOR-FAKTOR PRIBADI DALAM KEPUTUSAN PEMBELIAN DODOL NANAS BUMDES KUALA ALAM (Studi Kasus Pada Masyarakat Bengkalis)

Anisa Optari[1], Rini Arvika Sari[2]
Politeknik Negeri Bengkalis
anisaoptari2@gmail.com[1], riniarvika@polbeng.ac.id[2]

Abstract

This study aims to determine the personal factors in the decision to buy pineapple dodol Bumdes Kuala Alam. This type of research is observational by distributing questionnaires to 100 respondents using the Nonprobility sampling method of selecting samples. The results of this study indicate that age and life cycle stages get a mean score of 4.41 classified in a very high class, work and economic conditions get a mean score of 4.21 classified in a very high class, personality and self-concept get a mean score of 4,35 classified as very high class, lifestyle and value get a mean score of 4.30 classified as high class. So the most dominant personal factors influencing the purchasing decisions of dodol pineapple Bumdes Kuala Alam are age and life cyle stage, while the lowest personal factors that have the least influence on purchasing decisions for dodol pineapple Bumdes Kuala alam are lifestyle.

Keywords : Personal Factors, Decisions, Purchases, Bumdes

1. PENDAHULUAN

Bumdes merupakan usaha desa yang dikelola oleh pemerintah Desa dan berbadan hukum. Pemerintah Desa dapat mendirikan BUMDes sesuai dengan kebutuhan dan potensi desa yang ditetapkan dengan Peraturan Desa dengan kepengurusan terdiri atas Pemerintah Desa dan masyarakat desa setempat. Sumber permodalan dapat berasal dari Pemerintah Desa, tabungan masyarakat, bantuan Pemerintah, Pemerintah Provinsi dan Pemerintah Kabupaten/Kota, pinjaman, atau penyertaan modal pihak lain atau kerja sama bagi hasil atas dasar saling menguntungkan.

Faktor pribadi meliputi usia dan tahapan dalam siklus hidup pembeli; pekerjaan dan keadaan ekonomi; kepribadian dan konsep diri; serta gaya hidup dan nilai. Karena banyak dari krakteristik ini yang mempunyai dampak yang sangat langsung terhadap perilaku konsumen, penting bagi pemasar untuk mengikuti mereka seksama.

Tujuan yang ingin dicapai penulis dalam penelitian Tugas Akhir ini adalah sebagai berikut: Untuk mengetahui faktor-faktor pribadi dalam keputusan pembelian dodol nanas BUMDes Kuala Alam (Studi Kasus pada Masyarakat Bengkalis), Untuk mengetahui faktor pribadi yang paling dominan mempengaruhi keputusan pembelian dodol nanas BUMDes Kuala Alam (Studi Kasus pada Masyarakat Bengkalis), Untuk mengetahui faktor pribadi yang

paling rendah mempengaruhi keputusan pembelian dodol nanas BUMDes Kuala Alam (Studi Kasus pada Masyarakat Bengkalis).

Rumusan masalah pada proposal penelitian ini adalah "Bagaimana pengaruh faktor-faktor pribadi dalam keputusan pembelian dodol nanas BUMDes Kuala alam pada Masyarakat Bengkalis?.

Salah satu BUMDes Kuala Alam di kabupaten Bengkalis yang mengolah buah nanas menjadi dodol nanas. Dengan cara pembuatan dodol nanas yang masih menggunakan cara tradisional dari dulu sampai sekarang, dengan menggunakan Tungku dan kuali besar. Serta memiliki bentuk kemasan yang menarik, serta disesuaikan dengan harga dari dodol nanas tersebut.

2. TINJAUAN PUSTAKA

a. Menurut Schiffman dan Kanuk (2014) keputusan pembelian didefinisikan sebagai sebuah pilihan dari dua tahu lebih alternatif pilihan. Menurut Tjiptono (2012) keputusan pembelian adalah sebuah proses dimana konsumen mengenal masalahnya, mencari informasi mengenai produk atau merek tertentu dan mengevaluasi secara baik masing-masing alternatif tersebut dapat memecahkan masalahnya, yang kemudian mengarah kepada keputusan pembelian.

1. Faktor Pribadi (*Personal factor*)

Keputusan pembelian juga dipengaruhi oleh karakteristik pribadi. Faktor pribadi ini terdiri dari :

a. Usia dan tahap siklus (*Age and life cycle stage*)
   Orang membeli barang atau jasa yang berbeda sepanjang hidupnya. Konsumen juga dibentuk oleh siklus hidup keluarga, orang dewasa mengalami perjalanan dan perubahan sepanjang hidupnya. Pemasar memberikan perhatian yang besar pada perubahan siklus hidup karana berpengaruh pada perilaku komsumsi.
b. Pekerjaan dan lingkungan ekonomi (*Economic situation*)
   Kerjaan juga mempengarui pola komsumsinya. Pemasar berusaha mengindentifikasi kelompok perkerjaan yang mempunyai minat diatas rata-rata terhadap produk dan jasa mereka dan bahkan mengantar produk khusus untuk kelompok perkerjaan tertentu. Pilihan produk juga sangat dipengarui oleh keadaan ekonomi seseorang.
c. Kepribadian dan konsep (*Personality and self-concept*)
   Setiap orang mempunyai karakteriktik pribadi yang mempengaruhi perilaku membeliannya. Yang dimaksud dengan kepribadian (*personality*), adalah sekumpulan sifat psikologis manusia yang menyebabkan repons yang relatif konsiten dan tahan lama terhadap rangsangan lingkungan (termasuk perilaku pembelian).

d. Gaya hidup (*Life style*)
Orang-orang sub-budaya, kelas sosial, dan pekejaan yang sama mungkin mempunyai gaya hidup yang cukup berbeda. Sebagian gaya hidup terbentuk oleh keterbatasan uang atau keterbatasan waktu konsumen. Perusahaan yang bertujuan melayani konsumen dengan keuangan terbatas dan menciptakan produk dan jasa murah.

3. METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian adalah tempat atau lokasi dimana peneliti ini akan dilakukan, karena dengan ditetapkannya lokasi penelitian berarti objek dan tujuan sudah ditetap sehingga mempermudah penulis dalam melakukan penelitian. Untuk lokasi penelitian tugas akhir ini, penulis mengambil lokasi penelitian di Bengkalis. Sementara waktu penelitian tugas akhir ini dilaksanakan dari bulan Agustus – Desember 2021.

3.2 Populasi dan Sampel

Populasi yang diambil dalam penelitian ini adalah masyarakat Bengkalis yang pernah membeli produk Dodol nanas Bumdes Kuala Alam. Sampel minimal untuk penelitian ini berjumlah 96 responden. Demi resprensentatif dari hasil penilaian terhadap populasi, maka diambil sampel sejumlah 100 responden.

3.3 Teknik Pengumpulan Data

Kuisioner yaitu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawab Sugiyono (2013). Jenis kuesioner yang penulis gunakan adalah kuesioner tertutup, yaitu kuesioner yang sudah disediakan jawabannya. Alasan penulis menggunakan kuesioner tertutup karena kuesioner jenis ini memberikan kemudahan kepada responden dalam memberikan jawaban, kuesioner lebih praktis, dan dapat mengimbangi keterbatasan biaya dan waktu penelitian.

4. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Untuk mengetahui tanggapan responden tentang keputusan pembelian, maka pada bagian ini akan disajikan data yang diperoleh dari sejumlah pernyataan responden yang diambil dari masyarakat Bengkalis.

INDIKATOR			DISTRIBUSI FREKUENSI					TOTAL	MEAN	KET
			SS	S	RR	TS	STS			
			5	4	3	2	1			
Faktor-Faktor Pribadi	***Usia dan tahap siklus hidup***									
	1	Frek	51	43	3	2	1	100	4,41	Sangat Tinggi
		Skor	255	172	9	4	1	441		
	2	Frek	48	47	3	2	0	100	4,41	Sangat Tinggi
		Skor	240	188	9	4	0	441		
	Frek		**99**	**90**	**6**	**4**	**1**	**200**	**4,41**	**Sangat Tinggi**
	Skor		**495**	**360**	**18**	**8**	**1**	**882**		
	Pekerjaan dan keadaan ekonomi									
	3	Frek	30	55	8	6	1	100	4,07	Tinggi
		Skor	150	220	24	12	1	407		
	4	Frek	39	57	4	0	0	100	4,35	Sangat Tinggi
		Skor	195	228	12	0	0	435		
	Frek		**69**	**112**	**12**	**6**	**1**	**200**	**4,21**	**Sangat Tinggi**
	Skor		**345**	**448**	**36**	**12**	**1**	**842**		
	Kepribadian dan konsep diri									
	5	Frek	34	60	3	3	0	100	4,25	Sangat Tinggi
		Skor	170	240	9	6	0	425		
	6	Frek	48	49	3	0	0	100	4,45	Sangat Tinggi
		Skor	240	196	9	0	0	445		
	Frek		**82**	**109**	**6**	**3**	**0**	**200**	**4,35**	**Sangat Tinggi**
	Skor		**410**	**436**	**18**	**6**	**0**	**870**		
Faktor-Faktor Pribadi	***Gaya hidup***									
	7	Frek	39	57	4	0	0	100	4,35	Sangat Tinggi
		Skor	195	228	12	0	0	435		
	8	Frek	32	63	3	2	0	100	4,25	Sangat Tinggi
		Skor	160	252	9	4	0	425		
	Frek		**71**	**120**	**7**	**2**	**0**	**200**	**4,30**	**Sangat Tinggi**
	Skor		**355**	**480**	**21**	**4**	**0**	**860**		
Total	**Frek**		**321**	**431**	**31**	**15**	**22**	**820**	**4,21**	**Sangat Tinggi**
	Skor		**1.605**	**1.724**	**93**	**30**	**2**	**3454**		

Sumber : Data Olahan 2022

Dari distribusi frekuensi di atas dapat dijelaskan bahwa indikator Usia dan Tahap siklus Hidup mendapat skor mean tertinggi memperoleh skor mean 4,41 digolongkan dalam kelas sangat tinggi. Terlihat bahwa Usia dan Tahap Siklus Hidup sangat berpengaruh dalam pembelian dodol nanas Bumdes kuala alam. Sementara jumlah skor mean secara keseluruhan memperoleh skor mean 4,21 digolongkan dalam kelas sangat tinggi.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil pembahasan yang lebih diuraikan pada bab-bab sebelumnya, maka penelitian dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Faktor-faktor pribadi yang mempengaruhi keputusan pembelian Dodol nanas Bumdes kuala alam, terdiri dari 4 faktor yaitu, usia dan tahap siklus hidup, pekerjaan dan keadaan ekonomi, kepribadian dan konsep diri, dan gaya hidup. Artinya keempat faktor pribadi ini

dapat mempengaruhi keputusan pembelian dodol nanas Bumdes, dengan memperhatikan faktor-faktor pribadi perusahaan dapat dengan mudah bersaing dalam meningkatkan keputusan pembelian dodol nanas Bumdes.

2. Faktor pribadi yang paling dominan mempengaruhi keputusan pembelian dodol nanas Bumdes Kuala alam yaitu Usia dan Tahap Siklus Hidup dengan total mean secara keseluruhan sebesar 4,41. Meskipun tidak berbeda jauh dengan faktor pribadi lainnya, faktor pribadi Usia dan Tahap Siklus Hidup merupakan faktor pribadi yang tertinggi dalam mempengaruhi keputusan pembelian dodol nanas Bumdes Kuala alam.
3. Faktor pribadi yang paling rendah memengaruhi keputusan pembelian dodol nanas Bumdes Kuala alam yaitu Pekerjaan dan Keadaan Ekonomi dengan total mean secara keseluruhan sebesar 4,21. Artinya Pekerjaan dan Keadaan Ekonomi merupakan salah satu faktor pribadi yang paling rendah dikarenakan pembelian tidak terlalu memperhatikan Pekerjaan dan Keadaan Ekonomi.

Berdasarkan analisis yang dilakukan sebelumnya, maka pada bab ini peneliti mengajukan saran-saran sebagai berikut :

1. Setelah diteliti, bahwa yang menjadi pengaruh keputusan pembelian dodol nanas Bumdes Kuala alam adalah usia dan tahap siklus hidup, pekerjaan dan keadaan ekonomi, kepribadian dan konsep diri, dan gaya hidup. Oleh karena itu diharapkan Dodol nanas BUMDES harus memperhatikan dan menjaga keempat faktor pribadi tersebut agar pembelian lebih meningkat.
2. Dikarenakan Usia dan Tahap Siklus Hidup menjadi faktor pribadi yang paling dominan dalam mempengaruhi keputusan pembelian dodol nanas Bumdes Kuala alam, jadi sebaiknya dodol nanas Bumdes bisa menjaga hal yang dapat mempengaruhi Usia dan Tahap Siklus Hidup.
3. Faktor pribadi didalam Pekerjaan dan Keadaan Ekonomi harus diperhatikan oleh perusahaan karena Pekerjaan dan Keadaan Ekonomi merupakan faktor pribadi yang paling rendah mempengaruhi keputusan pembelian dodol nanas Bumdes Kuala alam, lebih baiknya Dodol nanas Bumdes kuala alam memperhatikan hal yang dapat

menjadikan Pekerjaan dan Keadaan Ekonomi sebagai faktor pribadi yang paling dominan.

6. DAFTAR PUSTAKA

Akdon, dan Riduwan, (2013). *Rumus dan Data Dalam Analisis Statistik*a. Alfabeta,Bandung

Hasnain, *Raza And Qureshi*, *The Impact Of Personal And Cultural Factors On Green Buying Intentions With Mediating Roles Of Environmental Attitude And Eco-Labels As Well As Gender As A Moderator,* (Journal: South Asian Jurnal Of Managemen Sciences, Vol 14 (1): 1-27, 2020)

Huda, F. A. (2018). *Pengertian Definisi Operasional*. Dari fatkhan.web.id: http://fatkhan.web.id/pengertian-definisi-operasional/

Kotler, dan Amstrong. (2012) Hestanto: *Pengertian Keputusan Pembelian*, (https://www.hestanto.web.id/Keputusan-Pembelian/), diakses tanggal 20 Agustus 2021.

Kotler, Philip dan Gray Amstrong (2014) *Faktor-faktor keputusan pembelian, manajemen pemasaran, pengertian keputusan pembelian,* Jilid 1. Edisi ke-13, Erlangga, Jakarta.

Kotler, Philip. Keller, Kevin Lane. (2018). *Manajemen Pemasaran, Analisis Perencanaan Implementasi Dan Pengendalian (Edisi ke-3, cetakan ke-1).* Erlangga, Jakarta.

Kurniawan Putra. (2017) Teknik Pengolahan Data. (Online), (http://putrakurniawan. Worddpress.com/2017/05/05/teknik pengolahan data/), diakses 21 Juli 2021.

Mardalis, (2014) *Metode Penelitian Suatu Pendekatan Proposal,* PT. Bumi Aksara, Jakarta.

Schiffman & Kanuk. (2014). Perilaku Konsumen (edisi 7). Jakarta: Prentice Hall. diakses tanggal 25 Juli 2021.

Sugiyono. (2016) *Metode Penelitian Administrasi*, Alfabeta, Bandung

Sugiyono. (2016) *Metode Penelitian Kuantitatif*, Kualitatif, dan R&D. Alfabeta, Bandung.

Sugiyono, Astuti (2016) *Populasi dan Sample*, PT Bumi Aksara, Jakarta.

Terry, (2014) *Priciples of Management*, Edisi ke-6, Illinois: Richard D.Irwin Homewood, diakses tanggal Juli 2021.

Tjiptono, (2012) hestanto: Keputusan Pembelian. Tersedia dari: (https://www.hestanto.web.id/Keputusan-Pembelian/), diakses tanggal 18 Mei 2021.