

ABSTRAK

Perilaku konsumen dipengaruhi kebutuhan dan gaya hidup, maka dari itu keputusan pembelian yang diambil konsumen didasarkan oleh beberapa faktor seperti kondisi ekonomi, umur, pekerjaan, peran dan status seseorang sebagai tolak ukur dari pengambilan keputusan. Showroom Maju Raya Motor hanya menyediakan transaksi dalam bentuk cash atau tunai dan tidak adanya kredit hal ini sangat menarik mengingat kebanyakan showroom lain pasti menyediakan transaksi cash dan kredit. Tujuan dari penelitian adalah untuk mengetahui bagaimana perilaku konsumen yang ingin melakukan pembelian barang pantas bernilai pada showroom Maju Raya Motor, serta bagaimana proses pembelian mobil pantas bernilai dan jual beli barang pantas bernilai berdasarkan ekonomi islam pada Showroom Maju Raya Motor Palembang. Dari hasil penelitian ini bahwa perilaku konsumen dalam membeli mobil second sesuai dengan kebutuhan. Konsumen melakukan pembelian mobil second di showroom Maju Raya Motor Palembang karena didasari oleh kondisi ekonomi yang baik serta gaya hidup maka dari itu konsumen tersebut memutuskan pembelian mobil sesuai dengan keinginannya.

Kata Kunci: Showroom, Pemasaran, Perilaku konsumen, Keputusan pembelian

ABSTRACT

Consumer behavior is influenced by needs and lifestyle, therefore purchasing decisions made by consumers are based on several factors such as economic conditions, age, employment, role and status of a person as a benchmark for decision making. Maju Raya Motor showroom only provides transactions in the form of cash or cash and there is no credit, which according to the author is very interesting considering that most other showrooms definitely provide cash and credit transactions. This study aims to find out how the behavior of consumers who want to buy used cars at the Maju Raya Motor showroom, and how the practice of buying and selling used cars based on Islamic economics on used cars at the Maju Raya Motor Showroom Palembang. From the results of existing research that consumer behavior in buying a used car is in accordance with the needs. Consumers buy second hand cars at the Maju Raya Motor Palembang showroom because they are based on good economic conditions and lifestyle, therefore these consumers decide to buy a car according to their wishes.

Keyword: Showroom, marketing, consumer behavior, purchase decision