



Keputusan Pembelian Konsumen Akhir

Apt. S. Ch Ari Widiastuti,S.Si.,M.Farm

Pembelian

proses dimana seseorang membeli atau memperoleh suatu produk atau jasa dengan memberikan nilai atau imbalan tertentu yang bisa berupa uang atau barang. Pembelian bisa dilakukan oleh individu maupun organisasi untuk kebutuhan pribadi atau kebutuhan bisnis.

| | |
|---------------------------------|---|
| Pencarian informasi | Internet, media cetak,, teman dan keluarga, toko, outlet , dimana semua informasi produk bisa diperoleh. |
| Evaluasi alternatif | Evaluasi terhadap kualitas, harga, merek, promosi dan fitur produk |
| Keputusan pembelian | Konsumen memutuskan untuk membeli produk atau jasa yang paling sesuai dengan kebutuhan dan preferensinya. Keputusan ini bisa dipengaruhi oleh faktor seperti harga, merek, dan kualitas produk. |
| Pembelian | Konsumen melakukan pembelian dengan memberikan nilai atau imbalan tertentu. Pembelian bisa dilakukan secara langsung di toko atau outlet, atau melalui toko online |
| Evaluasi pasca-pembelian | konsumen melakukan evaluasi terhadap kepuasan mereka terhadap produk atau jasa yang dibeli. Evaluasi ini bisa mempengaruhi keputusan pembelian mereka di masa depan |
| | |

Proses pembelian yang sukses adalah ketika konsumen merasa puas dengan produk atau jasa yang dibeli dan terdapat hubungan jangka panjang antara konsumen dan penjual.

Keputusan pembelian

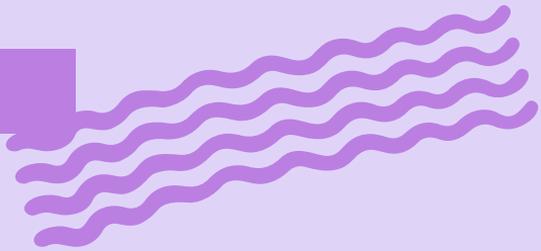


Keinginan dan kebutuhan

Harga

Kualitas

Merek

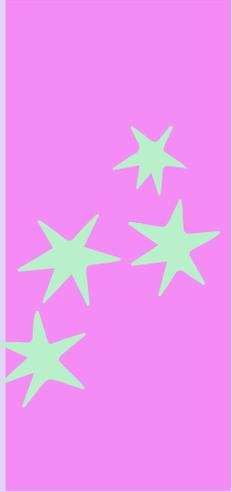


Promosi

Pengalaman sebelumnya

Faktor sosial

Psikologis



Model Sederhana Mengenai Pengambilan Keputusan Konsumen



Tugas ManFar

Carilah studi kasus yang terkait dengan -- perilaku konsumen dalam proses pengambilan keputusan (produk atau jasa) uraikan tahapan proses pengambilan keputusan konsumen. Uplod di GDRIVE sesuai kelasnya. Beri nama file :

Nama_Tugas3_Manfar



Terima kasih