

# Analisis perilaku konsumen Sertifikasi SCUBA Diving di kalangan Mahasiswa berdasarkan pemetaan persepsi (perceptual mapping) = SCUBA Diving Certification consumer behavior analysis among university students using perceptual mapping

Ahmad Fachry Falah, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20499829&lokasi=lokal>

---

## Abstrak

Sertifikasi SCUBA diving tidak hanya diminati oleh orang-orang yang memiliki penghasilan tetap. Produk yang tidak menjadi kebutuhan pokok ini juga diminati oleh mahasiswa yang pada umumnya belum memiliki penghasilan tetap. Oleh karena itu, ada perilaku konsumen tertentu yang mendasarinya. Skripsi ini bertujuan untuk menganalisis perilaku konsumen sertifikasi SCUBA diving di kalangan mahasiswa menggunakan pemetaan persepsi. Perilaku konsumen diinterpretasikan ke dalam atribut-atribut tertentu. Kemudian atribut-atribut terpilih dibuat menjadi sebuah peta persepsi. Termasuk di dalamnya proses pengambilan keputusan pembelian. Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Hasil penelitian menyatakan bahwa terdapat pertimbangan secara rasional dan emosional yang terlibat dalam proses pengambilan keputusan dari konsumen sertifikasi SCUBA diving. Atribut-atribut yang berasal dari aspek emosional dan rasional informan dapat dikelompokkan dan pada akhirnya ditemukan empat jenis konsumen sertifikasi SCUBA diving yaitu, <i>prospecting diver, discovery diver, ardent diver, purposive diver</i>

.....

SCUBA diving certification is not only interesting for people already have income. Products that are not a primary need are also in demand by students who generally don't have stable income yet. That means there are particular consumer behaviors underlie. This study aims to analyze the consumer behavior of SCUBA diving certification among university students. Consumer behavior is interpreted as several particular attributes. Then the selected attributes are made into a perceptual map. Purchase decision process is included in it. This research is a qualitative study. The research found there is rational and emosional consideration involved in purchasing process. The attributes derived from informan's emotional and rational aspects can be grouped and finally found four types of SCUBA diving certification consumers, namely prospecting diver, discovery diver, ardent diver, purposive diver.