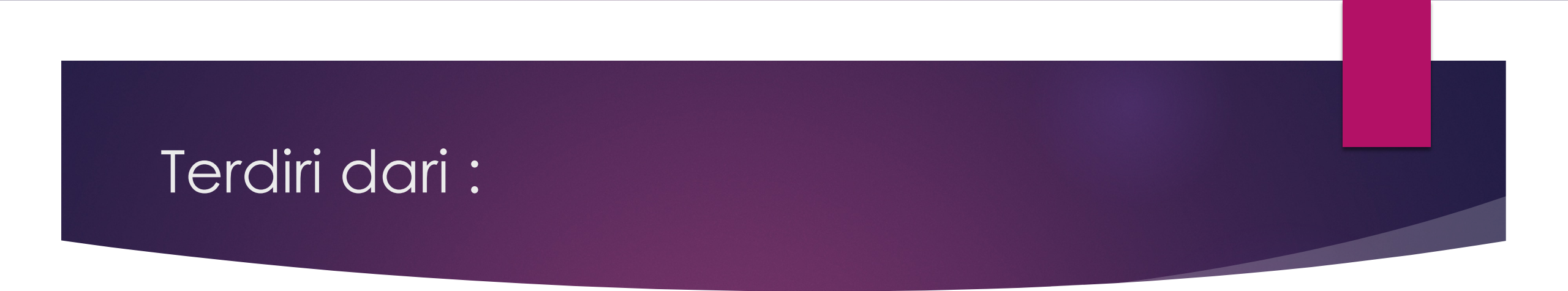


Teori Psikologi Konsumen

materi-3

PREPARED BY DRA.BINA DWARAWATI,M.SI,PSIKOLOG



Terdiri dari :

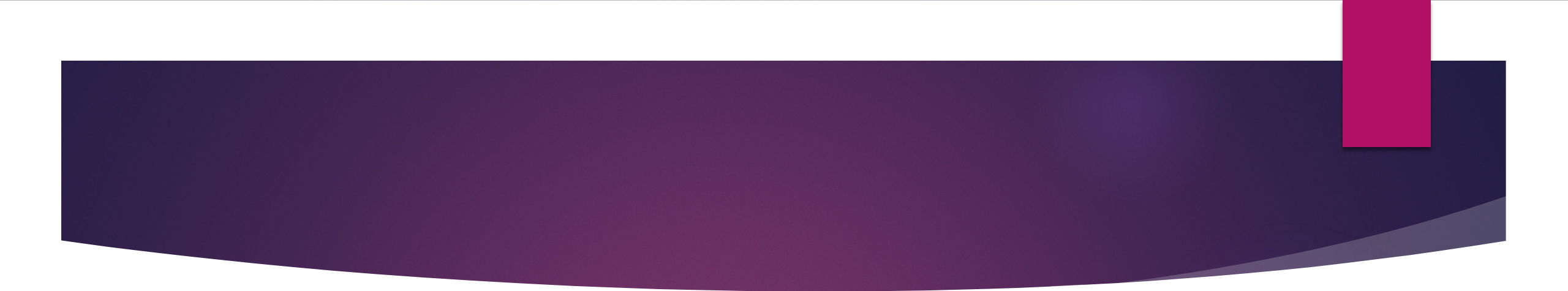
- ▶ A. Teori Ekonomi Mikro
- ▶ B. Teori Psikologi
- ▶ C. Teori Antropologi
- ▶ D. Teori Sosiologi

Teori Ekonomi Mikro

- ▶ Keputusan membeli merupakan hasil ekonomis yang sadar
- ▶ Setiap konsumen akan berusaha mendapatkan kepuasan maksimal
- ▶ Kepuasan Konsumen dibatasi oleh kemampuan finansial
- ▶ Untuk mencapai kepuasan, konsumen mempunyai pengetahuan sebagai informasi
- ▶ Konsumen bertindak secara rasional

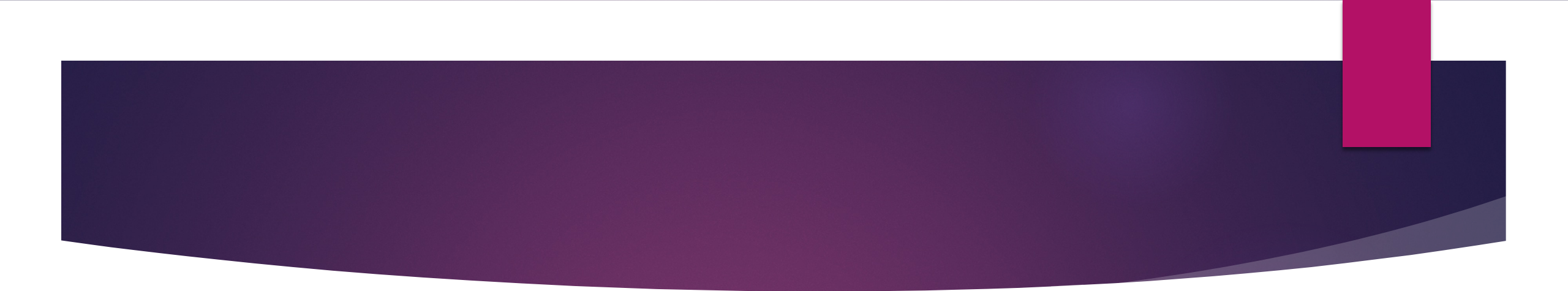
Teori Psikologi

- ▶ Mendasarkan diri pada faktor-faktor individu, yang dipengaruhi oleh kekuatan lingkungan
- ▶ Teori psikologin yang memberikan sumbangan pada psikologi konsumen, antara lain :
 1. Teori Belajar (*the learning theory*) → *sample, hadiah*
 2. Teori Rangsang-tanggapan (*S-R theory*) → *iklan, promosi*
 3. Teori kesadaran (*perception/kognitif theory*) → *sikap, keyakinan*
 4. Teori bidang (*Gestalt theory*) → *suatu kesatuan yang utuh*
 5. Teori psikoanalisis (*psychoanalysis theory*) → *ada motif tersembunyi*

- 
- ▶ Ke-5 teori-teori tersebut (*learning, Stimulus Response, Cognitif, Gestalt dan Psikoanalisis*) membantu menjelaskan sikap perilaku konsumen dan memprediksi cara bagaimana konsumen akan membuat keputusan
 - ▶ Teori Psikologi Konsumen ini juga mempengaruhi bidang periklanan dan pemasaran.
 - ▶ Teori Psikologi Konsumen mempelajari cara individu berperilaku dan memutuskan membeli produk/jasa

Teori Antropologi

- ▶ Teori Antropologi dalam konteks psikologi konsumen adalah terkait dengan budaya tertentu
- ▶ Budaya diartikan sebagai kumpulan pengalaman yang dipelajari dan diwariskan, ditularkan secara sosial (kelompok) melalui symbol-symbol
- ▶ Terkait dengan adat-istiadat (mencakup system nilai budaya, norma-norma yang dianut dan merupakan pedoman masyarakat untuk bertingkah laku, memiliki kekuatan mengikat



► Contoh :

→ membeli barang / jasa karena dipengaruhi oleh budaya

Jadi orang membeli barang/jasa karena mengikuti budaya tertentu

Teori Sosiologi

- ▶ Menitikberatkan pada hubungan dan pengaruh individu yang dikaitkan dengan perilaku kelompok.
- ▶ Memandang manusia sebagai makhluk sosial, yang menyesuaikan diri dengan lingkungan sosialnya dan sebagai bagian dari kelompok nya
- ▶ Kelompok adalah suatu unit sosial yang terdiri dari dua atau lebih individu yang berinteraksi sosial secara intensif dan teratur, dengan memiliki 2 sifat : adanya saling ketergantungan dan mengikuti/mentaati nilai/norma yang berlaku di dalam kelompok tersebut

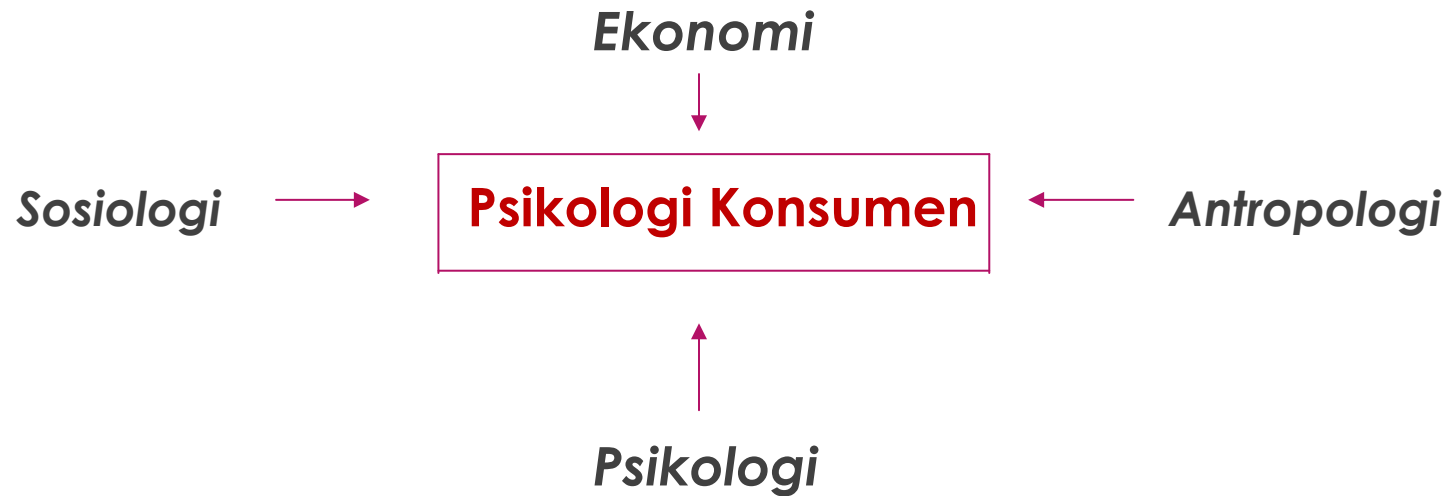
► Contoh :

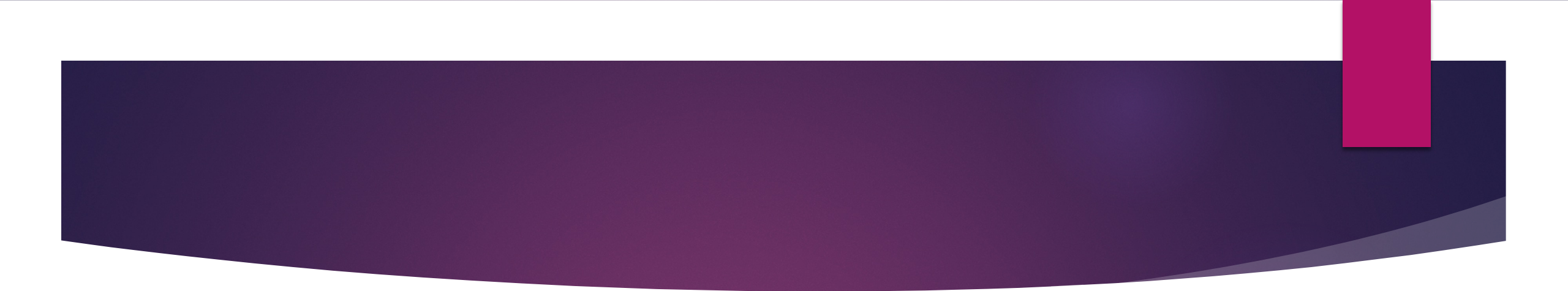
- membeli produk/jasa karena mayoritas, artinya karena melihat kebanyakan orang membeli/menggunakan produk /jasa tersebut
- membeli barang/jasa karena semua orang membeli barang tersebut

Kriteria kelompok sosial

- ▶ Menurut Soerjono Soekanto (1984), Suatu kumpulan manusia dianggap sebagai kelompok sosial harus memenuhi persyaratan sbb :
 1. Kesadaran berkelompok → sadar merupakan bagian dari kelompok
 2. Interaksi sosial → hubungan timbal balik
 3. Rasa kebersamaan → adanya suatu factor yang dimiliki bersama
 4. Organisasi sosial → adanya struktur /pola perilaku

Gambaran Psikologi Konsumen dengan ilmu-ilmu lain





► Terima Kasih