

## **FACTORS THAT IS INFLUENCING CONSUMERS BEHAVIORS IN BUYING ANIME PRODUCT**

**(Descriptive Research Of All Blue Padang Anime Distro)**

**Ikhwanul Ihsan<sup>1)</sup>**

**Lala Septiani Sembiring, M.Psi., Psychologist<sup>2)</sup>** **Vivi Amalia, M.Psi., Psychologist<sup>2)</sup>**

<sup>1)</sup> College student of Psychology , Faculty of Medicine, University of Andalas

<sup>2)</sup>Lecturer in Psychology Study Program, Faculty of Medicine, University of Andalas

### **ABSTRACT**

The Japanese cartoon or so called anime became the main interest nowadays. Many anime lovers start to use product with anime design on it. All Blue Distro anime is the only distribution outlet in Padang which sold the anime product. But in fact, All Blue Distro anime still have not showing a significant disposal exhalation. There are several factor that is influencing consumer buying behavior. That factor are, culture, social, personality, and psychology.

This research have a purpose to get a grasp of the factor that is influencing the consumer behavior when buying anime product in All Blue Distro, Padang. The method used in this research in descriptive quantitative. Data analysis did descriptively comparing average values on each factors. Population in this research is All Blue Distro Anime Padang consumers. The sample used for this research numbering 100 people and method that is used is non probability sampling with sampling accidental technique. Data gathering did by using psychology research scale in which the influencing consumers behavior factor scale on buying the modified anime product from influencing consumers behavior factor scale on buying matic scuter by Bahar (2012).

The output of the research showing that there are factors that is influencing consumer's behavior in shopping. The cultural is the most dominant factor in influencing consumers behavior on buying with mean value 2.86. On the other hand, another factor, psychology with mean value 2.83, behavioral mean value 2.81, and social factor mean value 2.74.

**Keyword:** Consumers Behavior, Influencing Factors in buying, Anime

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PERILAKU KONSUMEN  
DALAM MEMBELI PRODUK ANIME.  
(Studi Deskriptif Toko All Blue Distro Anime Padang)**

Ikhwanul Ihsan<sup>1)</sup>

**Lala Septiani Sembiring, M.Psi., Psikolog<sup>2)</sup> Vivi Amalia, M.Psi., Psikolog<sup>2)</sup>**

<sup>1)</sup>Mahasiswa Psikologi, Fakultas Kedokteran, Universitas Andalas

<sup>2)</sup>Staf Pengajar Program Studi Psikologi, Fakultas Kedokteran, Universitas Andalas

**ABSTRAK**

Kartun Jepang atau biasanya disebut *anime* sangat digemari saat ini. Banyak pecinta anime mulai menggunakan produk-produk yang bergambar anime. All Blue Distro Anime merupakan satu-satunya distribution outlet yang menjual produk anime di kota Padang. Namun kenyataannya, All Blue Distro Anime masih belum menunjukkan peningkatan penjualan yang signifikan. Ada berbagai faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen dalam membeli. Faktor-faktor tersebut adalah faktor kebudayaan, faktor sosial, faktor kepribadian, dan faktor psikologi.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui gambaran faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen dalam membeli produk anime di All Blue Distro Anime Padang. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif deskriptif. Analisis data dilakukan secara deskriptif dengan membandingkan nilai rata-rata pada masing-masing faktor. Populasi dalam penelitian ini adalah konsumen All Blue Distro Anime Padang. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini berjumlah 100 orang dan metode yang digunakan adalah *non probability sampling* dengan teknik *sampling accidental*. Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan skala penelitian psikologi yaitu skala faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen dalam membeli produk anime yang dimodifikasi dari skala faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen dalam membeli sepeda motor scuter matic oleh Bahar (2012).

Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen dalam membeli. Faktor kebudayaan merupakan faktor yang paling berperan dalam mempengaruhi perilaku konsumen dalam membeli dengan nilai *mean* 2.86. Sedangkan faktor lain yaitu, faktor psikologi dengan nilai *mean* 2.83, faktor kepribadian dengan nilai *mean* 2.81, dan faktor sosial dengan nilai *mean* 2.74.

**Kata kunci:** Perilaku konsumen, faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen dalam membeli, anime.