

PENGARUH PERILAKU KONSUMEN TERHADAP E-COMMERCE



Disusun Oleh :

Ahmad WafiQulul Azmi - 1211800038

Kelas E

Program Studi Manajemen

Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Manajemen

Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

Kata Pengantar

Puji syukur ke hadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat serta hidayah Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan makalah ini dengan baik. Penulisan makalah yang berjudul “PENGARUH PERILAKU KONSUMEN TERHADAP E-COMMERCE”.

Ucapan terima kasih penulis ucapkan kepada semua pihak yang telah membantu menyiapkan, memberikan masukan, dan menyusun makalah yang disusun untuk memenuhi tugas mata kuliah E-BISNIS. Penulis juga menyadari bahwa makalah ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, kritik dan saran yang dapat dijadikan masukan dari pembaca sangat diharapkan guna menyempurnakan makalah ini dalam kesempatan berikutnya.

Semoga penulisan makalah ini dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu pendidikan dan perkembangan ilmu pengetahuan, serta para pembaca.

Surabaya, 23 April 2021

Penyusun

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Didalam era globalisasi moderen saat ini teknologi informasi berkembang sangat cepat yang menjangkau semua aspek dalam kehidupan manusia salah satunya pemasaran perusahaan. Dulu dalam perdagangan hanya dilakukan oleh masyarakat yang mempunyai benda untuk ditukar dengan beda lainnya sebagai alat pembayaran. Seperti yang sudah terjadi dalam dunia bisnis munculnya peluang usaha dalam teknologi informasi dan komunikasi yang dipergunakan untuk perdagangan elektronik atau digital yang dikenal dengan e-commerce (toko online). E-commerce merupakan media perdagangan digital yang berkaitan dengan aktivitas pembelian, penjualan dan pemasaran suatu produk atau jasa dengan menggunakan jaringan internet sebagai salah satu bentuk perdagangan dimasa mendatang. Perilaku konsumen dapat menjelaskan bahwa keputusan konsumen dalam membeli suatu dipengaruhi oleh karakteristik konsumen itu sendiri yang meliputi produk, harga, distribusi dan promosi yang disediakan oleh beberapa perusahaan dalam bauran pemasaran.

Kemampuan perusahaan dalam memahami kebutuhan pelanggan merupakan salah satu faktor penting yang mempengaruhi kinerja organisasi. Tanpa pemahaman yang menyeluruh tentang keinginan pelanggan dan kondisi perusahaan, pemilik usaha akan mengambil keputusan menggunakan intuisinya. Oleh karena itu, fitur *data mining* dalam sistem informasi manajemen diperlukan untuk mengungkap informasi yang tersembunyi dalam data transaksi yang telah ada yang pada akhirnya memungkinkan pemilik usaha untuk membuat keputusan berdasarkan data dan mentransformasikannya dalam bentuk kebijakan bisnis yang bermanfaat untuk proses bisnisnya. [1]

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

Perilaku Konsumen

Perilaku konsumen merupakan sikap yang dilakukan oleh seorang saat melakukan pembelian atau menggunakan suatu produk atau jasa. Sebagai suatu sikap yang dilakukan konsumen dalam mendorong keputusan untuk melakukan pembelian suatu barang atau jasa, biasanya konsumen akan memikirkan terdahulu barang yang ingin dibeli dengan mempertimbangkan mulai dari harga, kualitas dan fungsi dari barang tersebut.

Pengertian E-Commerce

E-commerce merupakan sebuah proses bisnis yang menggunakan teknologi elektronik sebagai penghubung antara perusahaan dan perusahaan serta konsumen dalam bentuk transaksi elektronik serta terjadi pertukaran atau penjualan barang atau jasa dan informasi elektronik. Hal ini bertujuan untuk mempermudah sebuah transaksi dan meminimalkan biaya serta meningkatkan kualitas dan kecepatan layanan kepada konsumen.

BAB III

METODE PENELITIAN

Metode yang dipergunakan dalam penulisan artikel ini adalah penelitian deskripsi yang merupakan salah satu jenis penelitian yang bertujuan untuk memberikan gambaran lengkap serta fakta tentang fenomena sosial dan kajian pustaka. Dengan diintenskan menggunakan suatu narasi untuk menjawab tujuan selanjutnya melakukan analisis yang berkaitan tentang perilaku masyarakat dalam menggunakan platform belanja

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengertian Perilaku Konsumen

Perilaku konsumen merupakan sikap yang dilakukan oleh seorang saat melakukan pembelian atau menggunakan suatu produk atau jasa. Sebagai suatu sikap yang dilakukan konsumen dalam mendorong keputusan untuk melakukan pembelian suatu barang atau jasa, biasanya konsumen akan memikirkan terdahulu barang yang ingin dibeli dengan mempertimbangkan mulai dari harga, kualitas dan fungsi dari barang tersebut.

Pengertian E-Commerce

E-commerce merupakan sebuah proses bisnis yang menggunakan teknologi elektronik sebagai penghubung antara perusahaan dan perusahaan serta konsumen dalam bentuk transaksi elektronik serta terjadi pertukaran atau penjualan barang atau jasa dan informasi elektronik. Hal ini bertujuan untuk mempermudah sebuah transaksi dan meminimalkan biaya serta meningkatkan kualitas dan kecepatan layanan kepada konsumen.

Faktor-faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen

- Budaya merupakan sekumpulan nilai dasar, persepsi, keinginan dan perilaku yang dipahami oleh kelompok sosial contohnya keluarga atau institusi lainnya.
- Sosial, perilaku konsumen dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor dalam sosial yaitu kelompok acuan, keluarga, peran dan sebuah status sosial.
- Pribadi, keputusan dalam membeli dapat dipengaruhi oleh kepribadian yaitu usia, tahap situs sebuah kehidupan, sebuah pekerjaan dan keberadaan ekonomi.
- Psikologi, salah satu proses psikologi yang bergantung dengan kepribadian konsumen tertentu untuk memperoleh proses keputusan konsumen

Dampak Perilaku Konsumen Dalam Menggunakan E-commerce

Adapun perilaku konsumen dalam e-commerce dapat dipengaruhi oleh sebuah faktor kepuasan dalam melakukan sebuah transaksi atau belanja secara online merupakan sebuah faktor utama bagi sebuah konsumen untuk mencoba suatu yang tersedia dalam online shop. Belanja menggunakan internet telah menjadi sebuah jalan pintas yang digunakan konsumen untuk melakukan penjualan atau pembelian, jumlah yang belanja menggunakan internet terjadi kenaikan setiap tahunnya itu menjadi salah satu cara perusahaan untuk memajukan bisnisnya.

BAB IV

KESIMPULAN

Perilaku konsumen merupakan sikap yang dilakukan oleh seorang saat melakukan pembelian atau menggunakan suatu produk atau jasa. Sebagai suatu sikap yang dilakukan konsumen dalam mendorong keputusan untuk melakukan pembelian suatu barang atau jasa, biasanya konsumen akan memikirkan terdahulu barang yang ingin dibeli dengan mempertimbangkan mulai dari harga, kualitas dan fungsi dari barang tersebut.

E-commerce merupakan sebuah proses bisnis yang menggunakan teknologi elektronik sebagai penghubung antara perusahaan dan perusahaan serta konsumen dalam bentuk transaksi elektronik serta terjadi pertukaran atau penjualan barang atau jasa dan informasi elektronik. Adapun perilaku konsumen dalam e-commerce dapat dipengaruhi oleh sebuah faktor kepuasan dalam melakukan sebuah transaksi atau belanja secara online merupakan sebuah faktor utama bagi sebuah konsumen untuk mencoba suatu barang yang tersedia dalam online shop.

DAFTAR PUSTAKA

E-commerce perdagangan elektronik. <https://raharja.ac.id/2020/04/28/e-commerce-perdagangan-elektronik/> diakses pada 23 April 2021

Apa itu perilaku konsumen. <https://www.simulasikredit.com/apa-itu-perilaku-konsumen/> diakses pada 23 April 2021

Perilaku konsumen. <http://ciputrauceo.net/blog/2015/6/11/perilaku-konsumen/> diakses pada 23 April 2021

- [1] Supangat and A. R. Amna, "Pemanfaatan Fitur Analisis Data Menggunakan K-Means Cluster Dalam Point of Sales (POS)," *Teknika*, vol. 8, no. 2, pp. 97–102, 2019, doi: 10.34148/teknika.v8i2.157.

Cek Plagiat

The screenshot shows a plagiarism checker interface with the following details:

- Navigation: "Coba Alat Lain yang Relevan" (Penulisan Ulang Artikel, Penghitung Kata, Pengonversi Gambar Ke Teks)
- Results Summary:
 - Diperiksa: 100%
 - Plagiat: 20%
 - Unik: 80%
- Tools: Hasil Kalimat Bijaksana, Sumber yang Cocok, Tampilan Dokumen
- Plagiarized Sources:
 - Puji syukur ke hadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat serta hidayah Nya sehingga pen...
 - Penulis juga menyadari bahwa makalah ini masih jauh dari kesempurnaan.
 - Oleh karena itu, kritik dan saran yang dapat dijadikan masukan dari pembaca sangat diharapkan g...
 - Semoga penulisan makalah ini dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu pendidikan dan perke...

