

MOTIF BELANJA MERCHANDISE K-POP

ABSTRAK

Oleh:

Eva Novianty

Dosen Pembimbing

Nuri Purwanto, S.ST.,MM

Penelitian ini bertujuan untuk menemukan dan menjelaskan motif yang mendasari penggemar K-Pop dalam pembelian *merchandise* K-Pop. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif dengan pendekatan fenomenologi. Analisis data menggunakan model Miles dan Huberman dan diuji dengan triangulasi sumber.

Hasil penelitian menunjukkan motif belanja konsumen khususnya penggemar K-Pop memiliki motif belanja yang berbeda-beda. Terdapat dua motif belanja yaitu motif belanja utilitarian dan motif belanja hedonik. Dalam penelitian ini juga ditemukan bahwa faktor dominan penggemar membeli *merchandise* K-Pop berada pada motif hedonik, yakni lebih untuk memuaskan aspek emosional. Temuan penelitian ini adalah motif belanja apresiasi pada penggemar K-Pop dalam pembelian merchandise K-Pop.

Kata kunci : motif belanja, motif belanja utilitarian, motif belanja hedonik, motif belanja apresiasi, merchandise K-Pop, K-Pop

K-POP MERCHANDISE SHOPPING MOTIVES

ABSTRACT

By:

Eva Novianty

Supervisor

Nuri Purwanto, S.ST., MM

This study aims to find and explain the motives underlying K-Pop fans in purchasing K-Pop merchandise. The method used in this research is qualitative with a phenomenological approach. Data analysis using the Miles and Huberman models and tested with source triangulation.

The results showed that consumers' shopping motives especially K-Pop fans had different shopping motives. There are two shopping motives namely the utilitarian shopping motivation and the hedonic shopping motivation. In this study also found that the dominant factor of fans buying K-Pop merchandise is in the hedonic motif, which is more to satisfy the emotional aspects. The findings of this study are shopping motives for appreciation for K-Pop fans in purchasing K-Pop merchandise.

Keywords: *shopping motives, utilitarian shopping motives, hedonic shopping motives, appreciation shopping motives, K-Pop merchandise, K-Pop*