

## ABSTRAK

BSM SOGA merupakan sebuah usaha menengah yang bergerak dibidang industri sepatu yang berada di Jalan Cibaduyut Raya Bandung. Berdasarkan penelitian di Usaha Menengah BSM SOGA, peneliti menemukan masalah dalam kegiatan perusahaan yaitu terjadinya fluktuatif penjualan sepatu dalam waktu tiga tahun (2013-2015) dan adanya rasa ketidakpuasan dari konsumen setelah melakukan pembelian produk sepatu di BSM SOGA. Permasalahan tersebut disebabkan karena desain produk sepatu BSM SOGA yang belum optimal.

Tujuan penelitian yang dilakukan adalah untuk mengetahui pengaruh desain produk terhadap keputusan pembelian konsumen produk sepatu Usaha Menengah BSM SOGA. Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif analisis. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah penelitian kepustakaan dan penelitian lapangan berupa observasi non partisipan, wawancara terstruktur, dan penyebaran angket kepada 60 orang responden. Untuk analisis data digunakan uji validitas, uji reliabilitas, regresi linier sederhana, uji hipotesis, koefisien korelasi rank spearman dan koefisien determinasi.

Berdasarkan data yang diperoleh dari hasil penelitian, bahwa regresi linier terdapat pengaruh positif desain produk terhadap keputusan pembelian konsumen, dengan nilai koefisien korelasi sebesar 0,834 dan koefisien determinasi sebesar 69,56 %. Dengan demikian Desain Produk (X) mempengaruhi Keputusan Pembelian Konsumen (Y) sebesar 69,56% dan sisanya sebesar 30,44% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain diluar penelitian seperti harga, adanya diskon dan menjelang hari raya. Usaha Menengah BSM SOGA dalam pelaksanaan desain produk mengalami beberapa hambatan yaitu kurang efektif dan efisiennya pada saat proses produksi yang menyebabkan produk sepatu tidak sesuai dengan harapan konsumen, kurangnya kreativitas dan inovasi dari produk sepatu BSM SOGA sehingga produk tersebut terlihat kurang menarik dimata konsumen karena tampilannya yang monoton dan tidak *trendy*, perusahaan juga sering mengalami keterbatasan bahan baku yang dapat menghambat proses kegiatan perusahaan.

Saran-saran yang dapat peneliti kemukakan yaitu perusahaan sebaiknya tidak hanya menggunakan proses produksi dengan cara tradisional namun juga dengan cara *modern* (menggunakan mesin) agar mendapatkan hasil produk yang baik dan juga melakukan riset pasar terhadap produk sepatu yang sedang tren pada saat itu guna menghasilkan produk yang unggul, *trendy* dan berkualitas. Usaha Menengah BSM SOGA pun sebaiknya mengikuti pelatihan kewirausahaan yang diadakan oleh pemerintah secara intensif untuk pengembangan usaha yang lebih baik. Perusahaan juga sebaiknya melakukan evaluasi kerja tentang produksi dan menambah *supplier* bahan baku guna membantu kegiatan perusahaan untuk menghasilkan produk yang unggul.

Kata Kunci: Desain Produk, Keputusan Pembelian Konsumen

## **ABSTRACT**

*BSM SOGA is a medium company shoes manufacture who located at Cibaduyut Raya street, Bandung. Based on research on BSM SOGA company, researcher find a problem at company manufacture, the problem have been fluctuate of shoes marketing on 3 years (2013-2015) and they got a consumer dissatisfaction after they bought shoes at BSM SOGA. Problem happen cause BSM SOGA could not yet reach optimal on shoes design.*

*The purpose of research conducted is to determine the effect of product design on consumer purchasing decision of shoe products BSM SOGA company. The research method used is descriptive analysis method. Data collection techniques used are literature research and field research in the form of non participant observation, structured interviews, and questionnaires to 60 respondents. For data analysis used validity test, reliability test, simple linear regression, hypothesis test, coefficient of rank spearman correlation and coefficient of determination.*

*Based on data obtained from the results of research, that linear regression there is a positive influence of product design on consumer purchasing decisions, the result coefficient of correlation 0,834 and coefficient of determination 69,56%. Thus Product Design (X) affects Consumer Purchasing Decision (Y) of 69.56% and the rest of 30.44% influenced by other factors outside the study such as price, the existence of discounts and before the holiday. BSM SOGA Medium company in the implementation of product design experience some obstacles that is less effective and efficient at the time of production process causing shoe products not in accordance with consumer expectations, lack of creativity and innovation of BSM SOGA shoes products so that the product looks less attractive in the eyes of consumers because of how it looks monotonous and not catchy, companies also often experience the limitations of raw materials that can hamper the process of company activities.*

*Suggestions that can researchers point out that the company should not only use the production process in the traditional way but also in a modern way (using the machine) in order to get good product results and also do market research on shoe products that are trending at that time in order to produce products Which is superior, trendy and qualified. BSM SOGA Medium company should also follow entrepreneurship training held by the government intensively for better business development. The company should also evaluate the work on production and add raw material suppliers to assist the company's activities to produce superior products.*

*Keyword: Product Design, Consumer Purchasing Decisions*

## ABSTRAK

BSM SOGA mangrupikeun salah sahiji usaha menengah anu ngagarap widang industri sapatu anu aya di Jalan Cibaduyut Raya Bandung. Dumasar kana panalungtikan ti Usaha Menengah BSM SOGA, panaliti mendakan pasualan dina kagiatan pausahaan nyaeta tingkat penjualan sapatu anu turun naik tina warsa tilu taun (2013-2015) sareng ayana rasa teu sugema ti konsumen saatos ngagaleuh produk sapatu di BSM SOGA. Pasualan eta disababkeun desain produk sapatu BSM SOGA anu teu acan optimal.

Tujuan panalungtikan anu digarap nyaeta nitenan pangaruh desain produk kana kaputusan pameseran konsumen produk sapatu Usaha Menengah BSM SOGA. Metode atawa cara panalungtikan anu digunakeun nyaeta metode deskripsi analisis. Tehnik ngumpulkeun data dilakonan katut panalungtikan kapustakaan jeung panalungtikan lapangan mangrupa panitenan tanpa partisipasi, wawancara anu nyusun jeung nyebarkeun angket ka 60 responden. Upami tehnik analisis datana nganggo uji validitas, uji reliabilitas, regresi linier, uji hipotesis, koefisien korelasi sareng koefisien determinasi.

Dumasar kana data anu katampi dina hasil panalungtikan, yen regresi linier aya pangaruh positip desain produk kana kaputusan pameseran konsumen, nilai koefisien korelasina nyaeta 0,834 sareng nilai koefisien determinasina nyaeta 69,56%. Janten pangaruh desain produk (X) kana kaputusan pameseran konsumen (Y) 69,56% sareng sesana 30,44% nyaeta pangaruhan ti faktor-faktor lian ti luar panalungtikan sapertos harga, ayana diskon sareng sabada hari raya. Usaha Menengah BSM SOGA dina palaksanaan desain produk mayunan sababaraha masalah, diantawisna kurang efektif sareng efesienna palaksanaan produksi nu bakal nyebabkeun produk sapatu teu luyu sareng kahoyong konsumen, kurangna kreativitas sareng inovasi produk sapatu BSM SOGA numatak produk bakal kirang dipikareusep ku konsumen kusabab tampilan produk tos katinggaleun jaman, numutkeun kana jaman ayeuna. Pausahaan oge mineung ngalaman katerbatasan bahan baku anu ngahambat proses kagiatan pausahaan.

Saran-saran anu tiasa dipasihkeun ku panaliti nyaeta pausahaan ulah mang saukur nganggo proses produksi ku cara tradisional tapi cara modern supados tiasa ngahasilkeun produk anu sae, sareng ngalakukeun panalungtikan pasar kana produk sapatu anu keur tren supados ngahasilkeun produk anu unggul, trendi jeung berkualitas. Usaha Menengah BSM SOGA kedah ngiringan palatihan kewirausahaan anu diayakeun ku pamarentah anu tujuanna kanggo ngembangkeun usaha anu langkung sae. Pausahaan oge kedah ngalakukeun panilaian salajeungna tina hasil gawe jeung nambahan supplier bahan baku jang ngabantos kagiatan pausahaan meh ngahasilkeun produk nu unggul.

Kecap konci: Desain Produk, Kaputusan Pemeseran Konsumen.