

Faktor-faktor penentu behavioral intentions konsumen pada islamic supermarket studi kasus pada Tip Top Supermarket = The determinants of consumer behavioral intentions of islamic supermarket case study of Tip Top Supermarket

Astuti Pangestu, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20455366&lokasi=lokal>

Abstrak

ABSTRAK

Bisnis modern retail outlet di Indonesia sedang mengalami masa pertumbuhan. Indonesia merupakan negara dengan mayoritas penduduk Muslim. Maka salah satu bentuk pemenuhan kebutuhan akan segmen Muslim di Indonesia adalah adanya Islamic Supermaket. Penelitian ini menganalisis faktor-faktor yang menjadi penentu dalam behavioral intentions konsumen pada Islamic Supermarket. Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dengan desain causal. Metode pengumpulan data dilakukan melalui online survey terhadap sampel 200 responden konsumen Muslim di Indonesia. Pengujian hipotesis dilakukan dengan menggunakan analisis SEM. Hasil dari penelitian ini adalah Islamic service quality, service value, dan kepuasan konsumen berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap behavioral intentions konsumen pada Islamic supermarket. Lalu behavioral intentions konsumen berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap loyalitas konsumen.

ABSTRACT

The business of modern retail outlet in Indonesia is growing. Indonesia is a country with Muslim as majority population. So, Islamic Supermarket was established to fulfill the needs of Muslim segment in Indonesia. This research analyzed the determinants of consumer behavioral intentions in Islamic Supermarket. The design research is quantitative with online survey as a tool to collect data from 200 Muslim consumers sample in Indonesia. As for hypothesis testing, SEM analysis was used. The results of this research showed that the Islamic service quality, service value, and consumer satisfaction positively and significantly contribute to consumer behavioral intentions in Islamic supermarket. Then the consumer behavioral intentions positively and significantly contributes to consumer loyalty.