

ABSTRAK

Pandemi Covid 19 menyebabkan dampak yang besar terhadap segala aspek. Bahkan banyak perusahaan menahan untuk melakukan aktivitas pemasaran untuk sementara waktu hingga kondisi mulai normal dan terkendali. Reaksi setiap individu terhadap situasi krisis di masa pandemi seperti saat ini berbeda-beda. Selain itu, pada masa pandemi juga menyebabkan perubahan perilaku konsumen. Survei yang telah dilakukan oleh BPS pada tahun 2020 menunjukkan bahwa terdapat perubahan pendapatan baik UMK ataupun UMB. Perubahan pendapatan ini tentunya mengalami penurunan sebanyak 82,29% bagi UMB dan sebanyak 84,20% bagi UMK. Perubahan pendapatan ini diakibatkan oleh menurunnya kondisi ekonomi akibat Covid 19. Melemahnya minat beli masyarakat berperan besar dalam penurunan pendapatan yang dialami oleh UMK dan UMB.

Penelitian ini dilakukan untuk menguji faktor gaya hidup *risk takers* terhadap minat beli produk *handicraft*, faktor gaya hidup *experiencers* terhadap minat beli produk *handicraft* dan faktor gaya hidup *traditionalists* terhadap minat beli produk *handicraft*. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif. Populasi dari penelitian merupakan laki-laki dan perempuan berusia 18 tahun-29 tahun yang tidak diketahui pasti jumlahnya. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah *non-probability sampling* dengan 96 sampel. Alat yang digunakan dalam penelitian ini adalah SPSS 22. Penelitian ini menggunakan analisis regresi linier berganda. Hasil dari penelitian ini adalah gaya hidup *risk takers* dan gaya hidup *traditionalists* berpengaruh signifikan terhadap minat beli produk *handicraft*.

Kata kunci: Gaya hidup *risk takers*, Gaya hidup *experiencers*, Gaya hidup *traditionalists*, Minat beli

ABSTRACT

Covid-19 pandemic causes great impact on all aspects. Event a lot of companies hold to do marketing activity for a while until the condition starts to be normal and under controlled. Each individual reaction on crisis situation during pandemic like recently is different. In addition, during the pandemic, it also causes change of consumer behavior. Survey that had been done by BPS in 2020 showed that there was income change either UMK or UMB. There was income change of course got decreased of 82.29% for UMB and as many as 84.20% for UMK. This income change was caused by its decrease of economic condition due to Covid 19. Its weakening of community purchase intention played great role in income decrease that was experienced by UMK and UMB.

This research is done to test the lifestyle factor of risk takers on handicraft product purchase intention, the lifestyle factor of experiencers on handicraft product purchase intention and the lifestyle factor of traditionalists on handicraft product purchase intention. This research uses quantitative method. The population of the research is men and women age of 18 to 29 years old in which its number is certainly unknown. The sampling technique in this research is non-probability sampling with 96 samples. The tool that is used in this research is SPSS 22. This research uses multiple linear regression analysis. The result of this research is the lifestyle of risk takers and the lifestyle of traditionalists significant effect on handicraft product purchase intention.

Keywords: Lifestyle of risk takers, Lifestyle of experiencers, Lifestyle of traditionalists, purchase intention