

## ABSTRAK

Penjualan semen pada segmen pasar kontraktor sipil memiliki nilai strategis. Volume kebutuhan yang besar dan rutinitas pemesanan yang lancar merupakan kelebihan dari segmen ini. Namun demikian untuk menjadikan kontraktor-kontraktor menjadi konsumen yang loyal mengalami beberapa kendala. Harga, *term of payment*, servis penjualan dan pengiriman penjualan menjadi kendala utama keberhasilan negosiasi penjualan. Dengan mengetahui bagaimana proses pengambilan keputusan, faktor pengambilan keputusan dan minat beli kontraktor diharapkan dapat membantu memecahkan masalah tersebut.

Proses pembelian yang berawal dari pencarian informasi yang dilanjutkan oleh evaluasi alternative yang terdiri atas evaluasi dari nilai-nilai perusahaan, serta evaluasi berdasarkan referensi merupakan indikator dari proses pengambilan keputusan. Selain itu setelah itu tahap akhir pengambilan keputusan setelah terjadi pembelian yaitu evaluasi kinerja produk dan supplier. Setelah mengetahui secara deskriptif mengenai proses pengambilan keputusan maka didapat beberapa faktor pengambilan keputusan. Untuk mengetahui faktor apa yang paling penting dalam pengambilan keputusan maka faktor-faktor tersebut dianalisis menggunakan anova. Dengan menggunakan faktor-faktor pengambilan keputusan maka akan sangat menarik untuk diketahui bagaimana minat beli antara tiap produk semen yang ada. Untuk mengetahui itu maka data minat beli tiap faktor dianalisis menggunakan anova.

Informasi sales, informasi teman, serta toko bangunan merupakan sumber informasi utama kontraktor dalam pembelian semen. Harga yang murah, *term of payment* yang lebih panjang dan fleksibel, ketanggapan dalam memecahkan masalah dari tenaga penjual, prosedur yang mudah perusahaan supplier, komitmen berupa ketepatan pengiriman, dan kualitas yang bagus, merupakan bahan evaluasi alternative produk dan supplier. Setelah terjadi pembelian evaluasi kinerja semen dilakukan dengan mengetahui hasil bangunan dan informasi lapangan. Sedangkan evaluasi kinerja supplier konsistensi komitmen merupakan hal yang dievaluasi oleh kontraktor.

Faktor utama yang mempengaruhi pengambilan keputusan adalah ketepatan pengiriman, kualitas dan servis penjualan. Harga, *term of payment* dan fleksibilitas dari pembayaran merupakan kelompok kedua yang paling menentukan. Referensi atau informasi dari teman merupakan faktor yang terakhir dari seluruh faktor pengambilan keputusan. Minat beli kontraktor terhadap semen menyangkut atas akumulasi dari harga, ketepatan pengiriman, *term of payment*, fleksibilitas pembayaran, servis tenaga penjual dan servis perusahaan, kualitas semen. Akumulasi yang dipilih adalah akumulasi yang sesuai dengan kondisi proyek dan kondisi perusahaan.



UNIVERSITAS  
MERCU BUANA