

ABSTRAK

Bimbingan belajar Buka Buku adalah satu-satunya bisnis yang bergerak dalam bidang jasa pendidikan yang dihadirkan untuk mahasiswa. Buka Buku sendiri saat ini berfokus di Undip, tepatnya untuk membantu akademik mahasiswa Fakultas Ekonomika dan Bisnis Undip. Namun, Buka Buku mengalami *gap* antara mahasiswa S-I dan D-III dalam daya beli mahasiswa. Hal tersebut berdampak pada perbedaan proporsi kelas antara mahasiswa S-I dan D-III. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perilaku mahasiswa yang terjadi saat ini, dan dampak perilaku mahasiswa terhadap pola pengambilan keputusan penggunaan jasa bimbingan belajar Buka Buku. Selain itu, penelitian ini bertujuan agar dapat diketahui cara yang tepat dalam melayani mahasiswa, khususnya segmen mahasiswa D-III.

Penelitian ini menggunakan teori *Theory of Planned Behavior*. Terdapat tiga variabel utama pada teori tersebut dalam penentu intensi berperilaku seseorang, dimana intensi tersebut membetuk perilaku seseorang. Variabel tersebut adalah *attitude toward the behavior*, *perceived norm*, dan *perceived behavioral control*. Metode dan pendekatan yang dilakukan dalam penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Penyusunan penelitian ini menggunakan model Patton dengan teknik analisis model Miles dan Huberman.

Hasil penelitian menyajikan bagaimana perilaku mahasiswa, sehingga dapat diketahui faktor-faktor penyebab pengambilan keputusan mahasiswa. Selain itu, penelitian ini menyajikan pola pengambilan keputusan penggunaan jasa Buka Buku berdasarkan hubungan antara faktor yang membentuk keputusan mahasiswa. Maka dari itu, dapat dilakukan strategi yang efektif dalam melayani segmen mahasiswa di Fakultas Ekonomika dan Bisnis Undip, khususnya mahasiswa D-III.

Kata kunci: *kualitatif, teori Theory of Planned Behavior, perilaku konsumen, perilaku mahasiswa, pola pengambilan keputusan.*