

LOYALITAS FANATIK : BUKTI PADA PECINTA *HIKING*

ABSTRAK

**Oleh :
Dwi Undartik**

**Dosen Pembimbing
Erminati Pancaningrum, ST.,MSM**

Penelitian ini dilatar belakangi dari hasil prapenelitian yang menunjukan suatu fenomena sikap loyalitas fanatik yang terjadi di kalangan para pecinta *hiking*. Yang saat ini mulai menjadi sorotan para peneliti karena menjadi topik yang sangat unik untuk dibahas pada penelitian ekonomi, dan termasuk karakter yang dibahas dalam teori perilaku konsumen. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisa alasan dan motivasi para pecinta *hiking* fanatik pada produk Eiger. Penelitian ini juga bertujuan untuk mengeksplorasi fenomena yang ada, untuk memunculkan konsep atau pandangan terhadap alasan munculnya sikap loyalitas fanatik. Dengan mencari sumber data melalui wawancara tak berstruktur (*unstructured interview*), pengumpulan dokumen, serta triangulasi sumber data yang dilakukan oleh peneliti. Hasil data di analisis menggunakan metode *open coding*, *axial coding*, dan *selective coding*. Hasil penelitian adalah empat alasan munculnya sikap loyalitas fanatik yaitu : Ego, Gaya Hidup, Ekstrimisme Antusias, Loyalitas.

Kata kunci : Ego, Gaya Hidup, Ekstrimisme Antusias, Loyalitas, dan Loyalitas Fanatik.