

PENGARUH PERILAKU KONSUMEN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN JAMU GODOG CV MERAPI FARMA HERBAL

Oleh:

Yahya Zakiya Cahyani

Intisari

Tugas Akhir ini bertujuan untuk mengetahui perilaku kosumen jamu godog, mengetahui tingkat keputusan pembelian jamu godog, dan mengetahui pengaruh perilaku konsumen terhadap keputusan pembelian jamu godog secara simultan maupun parsial. Penelitian dilakukan di salah satu perusahaan herbal di Yogyakarta yaitu CV Merapi Farma Herbal yang dilaksanakan pada bulan maret sampai dengan bulan Juni 2023. Jenis penelitian menggunakan kuantitatif dengan pendekatan deskriptif. Pemilihan lokasi penelitian ini dilakukan secara *purposive*, untuk pengambilan sampel responden menggunakan *accidental sampling* dengan teori *Roscoe* dengan jumlah sampel 50 responden. Jenis data yang digunakan yaitu data primer dan sekunder sebagai pendukung. Data yang terkumpul melalui wawancara dan penyebaran kuesioner kemudian dianalisis dengan metode deskriptif, selanjutnya melakukan analisis regresi linier benganda, Uji Asumsi Klasik, dan Uji Hipotesis menggunakan aplikasi *software* SPSS. Hasil penelitian menunjukkan perilaku konsumen jamu godog CV Merapi Farma Herbal berada pada kategori tinggi rata-rata capaian 3,50. Tingkat keputusan pembelian jamu godog CV Merapi Farma Herbal memiliki nilai rata-rata 3,98 berada dalam kategori tinggi. Faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi, dan faktor psikologis berpengaruh secara simultan terhadap keputusan pembelian jamu godog CV Merapi Farma Herbal. Faktor perilaku konsumen meliputi faktor budaya, faktor pribadi, faktor psikologis memiliki nilai positif dan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian jamu godog CV Merapi Farma Herbal. Sedangkan faktor sosial memiliki nilai negatif dan tidak signifikan terhadap keputusan pembelian jamu godog CV Merapi Farma Herbal.

Kata Kunci: *Perilaku Konsumen, Faktor Budaya, Faktor Sosial, Faktor Pribadi, Faktor Psikologis, Jamu Godog.*