

INTISARI

PERILAKU KONSUMEN JAMU GODHOG MERAPI FARMA HERBAL DI DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA (Skripsi dibimbing oleh Francy Risvansuna F, SP. MP dan Dr. Ir. Indardi. M.Si). Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perilaku konsumen dan hubungan antara faktor- faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen dengan perilaku konsumen di Merapi Farma Herbal. Teknik pengambilan data dalam penelitian ini adalah *Accidental Sampling*, yaitu konsumen yang secara kebetulan datang ke Merapi Farma Herbal bila dipandang konsumen tersebut cocok sebagai sumber data. Responden penelitian ini berjumlah 30 orang. Data dianalisis menggunakan analisis korelasi *Rank Spearman*. Berdasarkan hasil analisis diketahui 1) perilaku konsumen jamu godhog Merapi Farma Herbal yaitu konsumen sering mengkonsumsi jamu langsung di lokasi dengan rata-rata frekuensi pembelian 4 kali dalam sebulan. Dalam satu bulan terakhir konsumen mengkonsumsi jamu sebanyak 6 gelas, dan sebagian besar konsumen mengkonsumsi jamu godhog untuk menjaga stamina dan daya tahan tubuh 2) kualitas dan rasa produk tidak memiliki hubungan dengan perilaku konsumen sedangkan harga , tempat (sarana dan prasarana), proses pelayanan, promosi dan *lifestyle* memiliki hubungan dengan perilaku konsumen.

Kata kunci : Perilaku Konsumen, Jamu Godhog , Hubungan Faktor