

SARI

Kusuma, Rima. 2019. Pengaruh Niat Beli terhadap Perilaku Beli yang Dimediasi oleh Rencana Pembelian dalam Konteks Pembelian Produk Herbal. Program Studi S-1 Manajemen. Fakultas Ekonomi. Universitas Setia Budi Surakarta. Pembimbing I. Dr. Waluyo Budi Atmoko, M.M. Pembimbing II. Finisha Mahaestri Noor, B.Com., M.P.H.

Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh niat beli terhadap perilaku beli yang dimediasi oleh rencana pembelian dalam konteks pembelian produk herbal. Niat beli seringkali digunakan untuk menganalisa perilaku beli. Sebelum melakukan pembelian, konsumen biasanya mengumpulkan informasi tentang produk yang didasarkan pada pengalaman pribadinya maupun informasi yang berasal dari lingkungannya. Setelah informasi dikumpulkan, maka konsumen akan mulai melakukan penilaian, melakukan evaluasi serta membuat keputusan pembelian. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dan teknik pengambilan sampel dilakukan dengan *purposive sampling* dan *snowball sampling*. Subyek dalam penelitian ini adalah calon pengguna produk herbal ekstrak kulit manggis merek “Garcia” di Kota Surakarta dengan jumlah 70 responden. Metode yang digunakan untuk analisis data adalah analisis regresi sederhana dan analisis regresi logistik dengan variabel mediasi menggunakan bantuan *SPSS 21.0 for windows release*. Hasil analisis data menunjukkan rencana pembelian memediasi sempurna niat beli dan perilaku beli.

Kata Kunci: niat beli, perilaku beli dan rencana pembelian.

ABSTRACT

Kusuma, Rima. 2019. Effects of Purchase Intention on Buying Behaviors Mediated by Purchase Plan in the Context of Purchasing Herbal Products. Bachelor of Management Study Program. Faculty of Economics. Setia Budi University Surakarta. Advisor I. Dr. Waluyo Budi Atmoko, M.M. Advisor II. Finisha Mahaestri Noor, B.Com., M.P.H

This study aims to examine the effect of purchase intentions on buying behavior mediated by the purchase plan in the context of purchasing herbal products. Purchase intention is often used to analyze buying behavior. Before making a purchase, consumers usually collect information about products that are based on personal experience and information that comes from their environment. After the information is collected, the consumer will begin to make an assessment, evaluate and making a purchasing decision. This research uses quantitative methods and sampling techniques carried out by purposive sampling and snowball sampling. The subjects in this study were prospective users of "Garcia" brand mangosteen peel extract herbal products in the city of Surakarta with 70 respondents. The method used for data analysis is simple regression analysis and logistic regression analysis with mediating variables using SPSS 21.0 for windows release. The results of the data analysis show that the purchase plan mediates perfectly the purchase intention and buying behavior.

Keywords: *purchase intention, buying behavior and purchase plan.*