

INTISARI

Perilaku konsumen memiliki dua unsur-unsur, yaitu: (1) proses pengambilan keputusan dan (2) kegiatan fisik, semua melibatkan perorangan untuk mengevaluasi, memperoleh dan menggunakan jasa dan barang-barang hemat. Penelitian ini menekankan pada konsumen akhir sebagai suatu pembeli individu. Ramalan tentang perilaku konsumen di masa yang akan datang dapat menjadikan sebagai dasar keinginan mereka untuk membeli. Kriteria tentang pengamatan dan pengaruh yang dapat mengkombinasikan ke dalam niat untuk membeli, setelah itu dapat meramalkan pilihan konsumen yang akurat.

Penelitian ini mengambil sampel dari konsumen yang pernah berbelanja di Hero, jalan Godean, Yogyakarta, minimal dua kali. Sampel diambil adalah 100 responden dan tingkat signifikan (α) = 5%. Analisa ini hasilnya menggunakan model Bentler dan Speckart, yang kuat. Analisa yang menggunakan ANOVA akan menolak suatu hipotesis nol (H_0).

Kata kunci: niat perilaku konsumen, berbelanja kembali

ABSTRAK

Consumer behavior possesses two elements, that are: (1) decision making process and (2) physical activity, all involve an individual to evaluate, obtain and utilize economical goods and services. That research emphasizes end consumer as an individual buyer. Prediction about consumer behavior in the future can be based on their interest to buy. Criterion about cognition and affect in can be combine into buy intention, afterwards can predict accurate consumer choice.

This research takes sample from consumers who has ever shopped at Hero Godean street, Yogyakarta, minimal twices. Samples taken are 100 respondents and using level of significance (α) = 5 %. Analysis has result using Bentler and Speckart model, that is strong. Analysis using ANOVA would has reject a H_0 .

Keyword : intention, behavioral [of] consumer, going shopping to return.