

**Model Perilaku Beli Produk Herbal**

**Evanda Septa Mirela<sup>1)</sup>, Waluyo Budi Atmoko<sup>2)</sup>, Nang Among Budiadi<sup>3)</sup>**  
Universitas Setia Budi, Fakultas Ekonomi, Prodi Manajemen

**ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh variabel perilaku beli produk herbal. Perilaku beli produk herbal disebabkan oleh niat beli produk herbal. Niat beli produk herbal di pengaruhi oleh sikap, kepedulian lingkungan, keefektifan persepsian dan pengetahuan lingkungan. Data diperoleh melalui kuisisioner yang dibagikan melalui media sosial. Teknik penyampelan yang digunakan yang itu Purposive sampling sebanyak 200 responden. Uji hipotesis menggunakan analisis permodelan persamaan struktural (Structural Equation Modelling – SEM) dan analisis regresi logistik. Hasil penelitian mendapatkan hasil niat beli produk herba; tidak berpengaruh pada perilaku beli produk herbal, sikap berpengaruh pada niat beli produk herbal, kepedulian lingkungan tidak berpengaruh positif pada niat beli produk herbal keefektifan persepsian berpengaruh positif pada niat beli produk herbal dan pengetahuan lingkungan tidak berpengaruh pada niat beli produk herbal.

*Kata Kunci : Perilaku beli, Niat beli, Sikap, Kepedulian lingkungan, Keefektifan persepsian, Pengetahuan lingkungan.*