

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI  
PERILAKU KONSUMEN DALAM PEMBELIAN OBAT  
DI APOTEK KIMIA FARMA BABAT**

WIDE MEGA KARTIKA

**ABSTRAK**

Perilaku konsumen merupakan perilaku yang diperlihatkan konsumen dari mencari, membeli, menggunakan, mengevaluasi dan menghabiskan produk dan jasa yang mereka harapkan akan memuaskan kebutuhan mereka. Oleh karena itu setiap perusahaan harus memahami perilaku konsumen pada pasar sasarannya. Apotek Kimia Farma Babat baru berdiri kurang lebih 7 bulan sehingga perlu memahami perilaku konsumen. Pengambilan data dilakukan dengan menggunakan kuesioner terhadap konsumen yang datang dengan mengambil 95 responden selama bulan April 2019 sampai dengan bulan Juli 2019 dengan metode *accidental sampling*. Hasil penelitian tiap faktor diambil sub faktor yang mendapatkan nilai rata-rata terbaik yaitu faktor kultural pada pernyataan “Saya membeli obat di Apotek Kimia Farma Babat karena mudah diperoleh dan lengkap” (3,85), faktor sosial pada pernyataan “Saya membeli obat di Apotek Kimia Farma Babat karena keluarga saya mempercayai kualitasnya” (3,37), faktor pribadi pada pernyataan “Harga obat di Apotek Kimia Farma Babat sebanding dengan kualitas obat” (3,97) dan faktor psikologis pada pernyataan “Saya membeli obat di Apotek Kimia Farma Babat karena terdapat swalayan farmasi serta tempatnya bersih dan rapi” dengan nilai rata-rata (4,43).

**Kata kunci:** Perilaku konsumen, Apotek.