

## BAB II

### KAJIAN PUSTAKA

#### A. Penelitian Terdahulu

Penelitian mengenai perilaku konsumsi rokok elektrik telah banyak dilakukan oleh berbagai peneliti baik dalam maupun luar negeri. Berikut adalah beberapa penelitian terdahulu yang relevan dengan topik yang diangkat dalam penelitian ini:

1. (Oktavia et al., 2023)

Penelitian yang dilakukan oleh (Oktavia et al., 2023) yang berjudul “Motif Penggunaan Rokok Elektrik (Vape) Studi Kasus Mahasiswi Antropologi Sosial FISIP UNTAN” menyatakan bahwa dalam aspek sosial dan ekonomi manusia perlu beradaptasi dengan perkembangan zaman sehingga salah satu yang menandakan kebutuhan berdasarkan zaman dilakukan sebagai gaya hidup, selain itu alasan merokok masing-masing pengguna berbeda-beda ada yang disebabkan oleh faktor lingkungan pertemanan, keinginan diri sendiri, bahkan disebabkan oleh lingkungan keluarga. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui motif penggunaan rokok elektrik pada kalangan mahasiswi.

2. (Hayati et al., 2020)

Penelitian yang dilakukan oleh (Hayati et al., 2020) yang berjudul “Gambaran Ketergantungan Nikotin pada Rokok Elektronik/Vape Dikalangan Mahasiswa Yogyakarta” menyatakan bahwa penggunaan rokok elektronik/vape dikalangan mahasiswa dapat menyebabkan ketergantungan nikotin dengan kategori *low to moderate*. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui ketergantungan nikotin pada rokok elektronik/vape dikalangan mahasiswa Yogyakarta.

3. (Higayon, 2023)

Penelitian yang dilakukan oleh (Higayon, 2023) dengan judul “Petimbangan Pengguna Rokok Konvensional yang Beralih Menggunakan Rokok Elektrik” menyatakan bahwa dalam melakukan pertimbangan beralih menggunakan rokok elektrik didasari faktor lingkungan (keluarga, teman), faktor gaya hidup, faktor media, dan faktor ekonomi. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pertimbangan yang dilakukan oleh Mahasiswa FISIP UAJY yang menggunakan rokok konvensional beralih menggunakan rokok elektrik.

4. (El Hasna et al., 2017)

Penelitian yang dilakukan oleh (El Hasna et al., 2017) dengan judul “Faktor-Faktor yang Berhubungan dengan Penggunaan Rokok Elektrik Pada Perokok Pemula di SMA Kota Bekasi” menyatakan bahwa penggunaan rokok elektronik di SMA Kota Bekasi dipengaruhi oleh ketersediaan rokok elektronik, keterjangkauan rokok elektronik, dan

dukungan teman. Sementara itu, pengetahuan responden tentang rokok elektronik, uang saku responden, dan dukungan keluarga tidak terkait dengan penggunaan rokok elektronik bagi perokok pemula di SMA Kota Bekasi. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis faktor-faktor yang terkait dengan penggunaan rokok elektronik bagi rokok pemula di SMA Kota Bekasi.

## **B. Landasan Teori**

### **1. Faktor Harga**

#### **a. Harga Barang Itu Sendiri (Law of Demand)**

Hukum permintaan menyatakan bahwa ketika harga suatu barang meningkat, jumlah barang yang diminta akan menurun, dan sebaliknya (ceteris paribus). Hubungan ini bersifat negatif atau berbanding terbalik. Rokok elektrik dan rokok tembakau dapat dipandang sebagai produk substitusi. Artinya, perubahan harga pada salah satu produk dapat memengaruhi permintaan terhadap produk lainnya. Ketika harga rokok tembakau meningkat akibat kenaikan cukai atau pajak, mahasiswa yang memiliki keterbatasan daya beli cenderung mencari alternatif yang lebih murah atau dianggap lebih efisien, dalam hal ini rokok elektrik. Hal ini sejalan dengan teori permintaan terhadap barang substitusi, di mana

peningkatan harga suatu barang akan meningkatkan permintaan terhadap barang pengganti (Case, Fair, & Oster, 2012).

Hukum permintaan (*Law of Demand*) adalah konsep fundamental dalam ekonomi mikro yang menyatakan bahwa apabila harga suatu barang meningkat, maka jumlah permintaan terhadap barang tersebut akan menurun, dan sebaliknya, apabila harga menurun, maka permintaan akan meningkat, dengan asumsi faktor-faktor lain tetap atau *ceteris paribus* (Mankiw, 2020). Konsep ini menunjukkan hubungan negatif antara harga dan kuantitas yang diminta, yang kemudian menjadi dasar dalam menganalisis perilaku konsumen terhadap perubahan harga, termasuk dalam konteks konsumsi produk alternatif seperti rokok elektrik dan rokok tembakau.

Selain harga, preferensi konsumen juga memainkan peran penting dalam memengaruhi permintaan. Mahasiswa sebagai kelompok usia muda cenderung lebih responsif terhadap perubahan tren, persepsi kesehatan, serta inovasi produk. Rokok elektrik, misalnya, dipersepsikan lebih modern, tidak berbau menyengat, dan dalam beberapa kasus dianggap "lebih aman" dibanding rokok konvensional, meskipun klaim ini masih diperdebatkan secara ilmiah. Faktor-faktor ini membentuk *non-price determinants of demand* yang mendukung pergeseran preferensi mahasiswa dari rokok tembakau ke rokok elektrik, di luar faktor harga semata. Dengan demikian, hukum permintaan dalam

penelitian ini tidak hanya menjelaskan reaksi konsumen terhadap perubahan harga, tetapi juga bagaimana barang substitusi, persepsi risiko, dan preferensi gaya hidup turut memengaruhi keputusan konsumsimahasiswa.

## 2. Faktor Non-Harga

### a. Pendapatan Konsumen (Income Effect)

Pendapatan mempengaruhi daya beli konsumen. Barang dapat dikategorikan menjadi:

- Barang normal: Permintaannya meningkat saat pendapatan naik (misalnya mobil, elektronik).

- Barang inferior: Permintaannya menurun saat pendapatan naik (misalnya mie instan, transportasi umum). Mahasiswa sebagai

kelompok konsumen memiliki karakteristik pendapatan yang terbatas dan tidak tetap, mengingat sebagian besar masih

bergantung pada kiriman keluarga atau beasiswa. Dengan daya beli yang relatif rendah, mahasiswa cenderung lebih selektif dalam

menentukan produk yang dikonsumsi, termasuk dalam memilih antara rokok tembakau dan rokok elektrik. *Income effect* menjadi

relevan ketika mahasiswa harus menyesuaikan preferensi mereka berdasarkan keterbatasan anggaran.

Rokok elektrik dalam beberapa kasus dianggap lebih ekonomis dalam jangka panjang oleh sebagian mahasiswa. Meskipun biaya awal pembelian perangkat rokok elektrik bisa lebih tinggi, pengeluaran harian untuk *refill* atau *liquid* dinilai lebih murah dibandingkan pembelian rokok tembakau secara terus-menerus. Dengan demikian, rokok elektrik bisa jadi dipersepsikan sebagai pilihan yang lebih efisien secara finansial, terutama oleh mahasiswa yang ingin tetap merokok namun mengurangi pengeluaran. Fenomena ini mencerminkan *income effect*, di mana keterbatasan pendapatan mendorong mahasiswa untuk mengalihkan konsumsi ke alternatif yang dianggap lebih terjangkau atau memberikan nilai manfaat yang lebih besar.

Teori pendapatan konsumen atau *income effect* merupakan bagian dari analisis perilaku konsumen dalam ilmu ekonomi mikro yang menjelaskan bagaimana perubahan pendapatan memengaruhi jumlah permintaan terhadap suatu barang. Menurut Mankiw (2020), *income effect* terjadi ketika peningkatan (atau penurunan) pendapatan menyebabkan konsumen mengubah pola konsumsinya, baik dalam hal jumlah maupun jenis barang yang dibeli. Barang-barang yang permintaannya meningkat seiring kenaikan pendapatan disebut sebagai barang normal, sedangkan barang yang permintaannya menurun saat pendapatan meningkat disebut sebagai barang inferior.

Lebih lanjut, pilihan terhadap rokok elektrik juga dapat dipengaruhi oleh persepsi nilai atau utilitas yang diperoleh konsumen. Jika mahasiswa merasa bahwa rokok elektrik memberikan pengalaman serupa atau lebih baik dibanding rokok tembakau, maka pilihan tersebut tidak hanya didasarkan pada harga, tetapi juga pada efisiensi terhadap pendapatan yang dimiliki. Oleh karena itu, teori *income effect* sangat relevan untuk digunakan dalam menganalisis alasan mahasiswa dalam memilih rokok elektrik, karena keputusan tersebut berkaitan langsung dengan kemampuan daya beli dan strategi konsumsi berdasarkan keterbatasan pendapatan.

b. Harga Barang Terkait (Substitusi dan Komplemen)

- Barang substitusi: Jika harga suatu barang naik, permintaan barang penggantinya akan meningkat (misalnya teh vs kopi).
- Barang komplemen: Jika harga suatu barang naik, permintaan barang pelengkapannya menurun (misalnya bensin dan mobil). Harga barang terkait merupakan salah satu faktor penentu permintaan terhadap suatu barang. Barang terkait terbagi menjadi dua jenis utama, yaitu barang substitusi dan barang komplemen. Barang substitusi adalah dua barang yang dapat saling menggantikan satu sama lain; ketika harga salah satu barang naik, maka permintaan terhadap barang pengganti biasanya akan meningkat. Sebaliknya, barang komplemen adalah dua barang

yang saling melengkapi; ketika harga salah satu naik, permintaan terhadap keduanya cenderung menurun (Mankiw, 2020).

Rokok elektrik dan rokok tembakau dalam konteks ini dapat dikategorikan sebagai barang substitusi, karena keduanya memiliki fungsi konsumsi yang relatif sama, yaitu sebagai produk nikotin yang dikonsumsi untuk kepuasan atau relaksasi. Ketika harga rokok tembakau naik akibat kebijakan cukai atau faktor lainnya, konsumen yang dalam hal ini adalah mahasiswa cenderung mempertimbangkan alternatif yang lebih terjangkau, yaitu rokok elektrik. Selain harga, pertimbangan seperti kemudahan penggunaan, ketersediaan *liquid*, serta persepsi risiko juga memperkuat hubungan substitusi antara kedua jenis rokok tersebut.

Dalam situasi di mana daya beli mahasiswa terbatas, harga relatif dari kedua produk menjadi sangat menentukan. Mahasiswa yang merasa harga rokok tembakau semakin tidak terjangkau, terutama dengan kenaikan cukai tahunan, akan beralih ke rokok elektrik yang dianggap lebih murah secara kumulatif. Hal ini sejalan dengan teori permintaan terhadap barang substitusi: jika harga rokok tembakau meningkat, maka permintaan terhadap rokok elektrik sebagai substitusi akan cenderung meningkat pula, dengan asumsi bahwa kualitas atau kepuasan yang diperoleh tetap sebanding.

Di sisi lain, produk-produk pendukung seperti *liquid vape*, kapas, dan coil dapat dikategorikan sebagai barang komplemen dari rokok elektrik. Permintaan terhadap rokok elektrik akan turut memengaruhi permintaan terhadap barang-barang pelengkap ini. Jika harga barang komplemen tersebut naik secara signifikan, maka hal itu dapat mengurangi daya tarik rokok elektrik sebagai alternatif. Oleh karena itu, hubungan antara barang substitusi dan komplemen turut membentuk pola konsumsi mahasiswa dalam memilih jenis rokok yang digunakan.

Dengan demikian, kajian tentang harga barang terkait sangat penting dalam menganalisis alasan mahasiswa beralih ke rokok elektrik. Pergeseran konsumsi ini tidak hanya ditentukan oleh harga produk utama, tetapi juga oleh dinamika harga dan ketersediaan barang-barang pengganti maupun pelengkap. Teori ini memberikan kerangka analisis yang relevan dalam memahami respons mahasiswa terhadap perubahan harga dan pilihan konsumsi dalam lingkungan ekonomi yang terus berubah.

c. Selera dan Preferensi Konsumen

Tren, budaya, dan perubahan gaya hidup mempengaruhi permintaan. Misalnya, meningkatnya kesadaran kesehatan menyebabkan permintaan produk organik naik. Dalam konteks pemilihan produk tembakau, mahasiswa sebagai kelompok usia muda cenderung menunjukkan pola konsumsi yang dipengaruhi oleh dinamika sosial,

pencitraan diri, serta pengaruh lingkungan sekitar. Rokok elektrik yang sering dianggap lebih modern, stylish, dan tidak meninggalkan bau menyengat seperti rokok konvensional memiliki daya tarik tersendiri di kalangan mahasiswa. Perubahan persepsi terhadap rokok elektrik sebagai simbol gaya hidup yang lebih bersih atau “*smart choice*” dalam merokok turut membentuk preferensi konsumen muda terhadap produk ini, meskipun secara fungsional kedua jenis rokok tetap menyuplainikotin.

Selera dan preferensi konsumen merupakan faktor non-ekonomi penting yang memengaruhi keputusan konsumsi individu. Dalam teori perilaku konsumen, selera (*taste*) dan preferensi (*preference*) mencerminkan kecenderungan subjektif konsumen dalam memilih barang atau jasa berdasarkan persepsi nilai guna, gaya hidup, norma sosial, hingga citra diri (Kotler & Keller, 2016). Tidak seperti harga atau pendapatan, preferensi bersifat personal dan dapat berubah seiring waktu, dipengaruhi oleh lingkungan sosial, tren, edukasi, dan pengalaman individu.

Preferensi konsumen juga berkaitan erat dengan persepsi risiko dan manfaat. Beberapa mahasiswa mungkin memandang rokok elektrik sebagai alternatif yang “lebih aman” atau “kurang berbahaya” dibandingkan rokok tembakau, meskipun klaim ini masih dalam perdebatan ilmiah. Persepsi tersebut tetap berdampak pada terbentuknya

preferensi konsumsi. Selain itu, variasi rasa (*flavor*), desain alat yang inovatif, dan kesan teknologi tinggi dari rokok elektrik menambah nilai simbolik dan emosional yang membuatnya lebih disukai di kalangan mahasiswa, khususnya yang terpengaruh oleh budaya populer atau media sosial.

Lebih lanjut, aspek identitas sosial juga memainkan peran penting dalam preferensi. Mahasiswa kerap membentuk komunitas atau identitas kelompok berdasarkan kebiasaan gaya hidup, termasuk pilihan produk yang dikonsumsi. Dalam hal ini, konsumsi rokok elektrik tidak hanya dilihat dari sisi fungsional, tetapi juga sebagai bagian dari ekspresi diri dan upaya untuk menyesuaikan diri dengan kelompok sosial tertentu. Oleh karena itu, selera dan preferensi mahasiswa terhadap rokok elektrik tidak bisa dilepaskan dari faktor sosial-budaya yang membentuk pandangan mereka terhadap citra rokok elektrik dibandingkan rokok tembakau.

Hal ini juga selaras dengan teori pendekatan marginal dalam perspektif konsumsi yang membahas bagaimana konsumen dalam mengambil keputusan berdasarkan manfaat tambahan dari setiap unit barang atau jasa yang dikonsumsi. Prinsip dalam teori ini yaitu hukum utilitas marginal yang menurun (*Law of Diminishing Marginal Utility*) yang dimana semakin banyak satu barang dikonsumsi, tambahan kepuasan dari unit berikutnya akan semakin kecil.

Dengan demikian, pemahaman terhadap selera dan preferensi konsumen sangat krusial dalam menjelaskan alasan mahasiswa memilih rokok elektrik. Teori ini memperluas perspektif analisis di luar faktor harga dan pendapatan, serta menyoroti dimensi psikologis dan sosiologis dalam pengambilan keputusan konsumsi. Dalam penelitian ini, selera dan preferensi menjadi landasan penting dalam mengkaji pergeseran perilaku konsumsimahasiswa terhadap produk tembakau alternatif.

#### d. Ekspektasi Konsumen

Jika konsumen mengantisipasi kenaikan harga di masa depan, mereka akan meningkatkan permintaan saat ini. Sebaliknya, jika mereka mengharapkan harga turun, mereka menunda pembelian. Ekspektasi mahasiswa terhadap rokok elektrik menjadi faktor yang memengaruhi pergeseran preferensi konsumsi. Banyak mahasiswa mengharapkan bahwa rokok elektrik menawarkan berbagai keuntungan dibandingkan rokok konvensional, baik dari segi kesehatan, pengeluaran biaya jangka panjang, kenyamanan, maupun citra sosial. Misalnya, sebagian mahasiswa memiliki ekspektasi bahwa rokok elektrik lebih “aman” atau “minim risiko” dibandingkan rokok tembakau karena tidak menghasilkan asap dan tar yang berbahaya. Meskipun klaim ini belum sepenuhnya didukung secara medis, ekspektasi semacam ini tetap berdampak pada pengambilan keputusan.

Ekspektasi konsumen merupakan salah satu faktor penting dalam teori perilaku konsumen yang menggambarkan harapan individu terhadap manfaat, kualitas, atau pengalaman dari suatu produk sebelum mereka melakukan pembelian atau konsumsi. Menurut Kotler dan Keller (2016), ekspektasi terbentuk dari berbagai sumber, seperti pengalaman pribadi, informasi dari lingkungan sosial, kampanye pemasaran, maupun persepsi umum terhadap suatu produk. Dalam proses pengambilan keputusan konsumen, ekspektasi berperan sebagai acuan utama dalam mengevaluasi apakah suatu produk mampu memenuhi kebutuhan atau keinginan mereka.

Ekspektasi juga mencakup aspek fungsional dan emosional. Dari sisi fungsional, mahasiswa berharap rokok elektrik dapat memberikan sensasi yang sebanding dengan rokok tembakau, namun dengan cara yang lebih praktis dan fleksibel, seperti bisa digunakan di lebih banyak tempat karena minim asap dan bau. Sementara dari sisi emosional, mahasiswa mengaitkan rokok elektrik dengan gaya hidup modern dan kesan lebih “cerdas” dalam memilih cara merokok, terutama di lingkungan sosial yang mulai melihat rokok tembakau sebagai simbol gaya hidup usang dan berisiko tinggi.

Ekspektasi ini turut dibentuk oleh strategi pemasaran dan informasi digital yang tersebar luas melalui media sosial, forum daring, serta

promosi dari komunitas pengguna rokok elektrik (*vapers*). Promosi produk yang menekankan pada pilihan rasa, desain alat yang menarik, dan kesan “kesehatan alternatif” menciptakan persepsi positif yang memperkuat ekspektasi mahasiswa terhadap rokok elektrik. Ketika ekspektasi tersebut sesuai dengan pengalaman aktual mereka dalam menggunakan produk, maka kemungkinan besar mahasiswa akan melanjutkan konsumsi dan bahkan merekomendasikannya kepada lingkungan sekitarnya.

Dengan demikian, ekspektasi konsumen menjadi variabel penting yang menjelaskan alasan mahasiswa memilih rokok elektrik dibandingkan rokok tembakau. Faktor ini menunjukkan bahwa keputusan konsumsi tidak hanya didasarkan pada kenyataan saat ini, tetapi juga pada harapan masa depan yang dipengaruhi oleh persepsi pribadi dan sosial. Dalam penelitian ini, ekspektasi mahasiswa mencerminkan harapan akan produk yang lebih hemat, lebih diterima secara sosial, dan diasosiasikan dengan risiko kesehatan yang lebih rendah—meskipun belum tentu secara objektif terbukti demikian.

e. Jumlah dan Struktur Populasi

Pertumbuhan populasi meningkatkan permintaan agregat, sementara struktur usia dan demografi mempengaruhi jenis barang yang diminati. Mahasiswa sebagai bagian dari generasi muda, umumnya berada

pada rentang usia 18-25 tahun. Kelompok usia ini dikenal sebagai konsumen yang adaptif terhadap teknologi, terbuka terhadap inovasi, dan sensitif terhadap tren sosial maupun digital. Struktur populasi mahasiswa yang didominasi oleh usia muda menjadikan mereka sasaran pasar potensial bagi produk-produk alternatif, termasuk rokok elektrik. Di sisi lain, jumlah populasi mahasiswa yang terus meningkat di berbagai kota pendidikan juga memberikan kontribusi terhadap pertumbuhan permintaan produk substitusi rokok tembakau.

Jumlah dan struktur populasi merupakan faktor demografis yang turut memengaruhi pola konsumsi masyarakat, termasuk dalam hal pemilihan produk. Dalam ilmu ekonomi dan sosiologi, struktur populasi mencakup distribusi usia, jenis kelamin, tingkat pendidikan, dan status sosial ekonomi dari suatu kelompok masyarakat. Karakteristik ini penting karena mencerminkan preferensi, daya beli, dan nilai-nilai yang dianut oleh suatu kelompok konsumen. Menurut Todaro & Smith (2015), perubahan dalam struktur populasi, khususnya kelompok usia produktif seperti mahasiswa, dapat memberikan tekanan terhadap perubahan pola permintaan pasar.

Struktur populasi ini juga menunjukkan adanya pergeseran preferensi dan nilai konsumsi di kalangan mahasiswa. Kelompok ini cenderung memiliki preferensi terhadap produk yang mencerminkan

identitas, gaya hidup, serta citra sosial tertentu. Rokok elektrik sering kali dipandang sebagai simbol modernitas, efisiensi, dan kesadaran terhadap kesehatan (meskipun belum sepenuhnya terbukti secara medis). Hal ini membedakan pilihan mereka dari generasi sebelumnya yang lebih akrab dengan rokok tembakau sebagai pilihan utama.

Dari sisi gender, data juga menunjukkan bahwa baik mahasiswa laki-laki maupun perempuan mulai menunjukkan ketertarikan terhadap rokok elektrik, meskipun dengan alasan yang berbeda. Mahasiswa laki-laki cenderung melihat rokok elektrik sebagai pengganti yang kuat terhadap rokok tembakau, sementara mahasiswa perempuan lebih mempertimbangkan aspek seperti aroma, tampilan alat, dan kesan tidak menyengat yang lebih “diterima” secara sosial. Ini menunjukkan bahwa struktur populasi berdasarkan jenis kelamin juga berperan dalam membentuk polakonsumsi terhadap rokok elektrik.

Selain itu, dari aspek ekonomi, mahasiswa umumnya berada dalam kelompok pengeluaran terbatas. Struktur ini memengaruhi cara mereka menyikapi pengeluaran rutin, termasuk dalam memilih jenis rokok yang dikonsumsi. Dengan persepsi bahwa rokok elektrik lebih hemat dalam jangka panjang, struktur pendapatan rendah dalam populasi mahasiswa turut memperkuat preferensi terhadap produk ini dibandingkan rokok tembakau.

Dengan demikian, jumlah dan struktur populasi mahasiswa berperan penting dalam membentuk alasan dan kecenderungan mereka dalam memilih rokok elektrik. Karakteristik usia muda, keterbukaan terhadap perubahan, serta keterbatasan pengeluaran menjadi faktor yang saling berkelindan dalam membentuk pola konsumsi yang berbeda dari kelompok usia lainnya. Teori ini memberikan pemahaman penting dalam menganalisis dinamika permintaan dan preferensi mahasiswa terhadap produk substitusi seperti rokok elektrik.

f. Kebijakan Pemerintah (Subsidian Pajak)

Kebijakan pemerintah, khususnya dalam bentuk pajak dan subsidi, memiliki pengaruh signifikan terhadap perilaku konsumsi masyarakat. Dalam teori ekonomi publik, pajak dikenakan untuk mengendalikan konsumsi barang-barang yang berdampak negatif bagi kesehatan atau lingkungan (*demerit goods*), sedangkan subsidi diberikan untuk mendorong konsumsi barang yang dianggap bermanfaat (*merit goods*) (Musgrave & Musgrave, 1989). Dalam konteks konsumsi rokok, pemerintah umumnya menerapkan pajak cukai tinggi terhadap produk tembakau sebagai bentuk pengendalian konsumsi dan peningkatan penerimaan negara.

Penerapan cukai yang terus meningkat setiap tahun terhadap rokok tembakau telah menyebabkan kenaikan harga jual rokok konvensional,

yang pada akhirnya mendorong sebagian konsumen termasuk mahasiswa untuk mencari alternatif yang lebih terjangkau, seperti rokok elektrik. Meskipun rokok elektrik juga dikenakan cukai sejak beberapa tahun terakhir, tarif cukainya umumnya masih lebih rendah dibandingkan dengan rokok tembakau. Hal ini menjadikan rokok elektrik sebagai pilihan yang secara ekonomis lebih ringan bagi kelompok mahasiswa yang memiliki keterbatasan dalam daya beli.

Kebijakan fiskal ini secara tidak langsung menciptakan distorsi harga di pasar, yang memengaruhi struktur permintaan. Dengan harga rokok tembakau yang lebih mahal akibat pajak, konsumen beralih ke rokok elektrik yang memiliki harga lebih stabil dan relatif murah dalam penggunaan jangka panjang. Ini sejalan dengan teori permintaan yang menyatakan bahwa ketika harga suatu barang naik akibat pajak, permintaan terhadap barang tersebut akan menurun, dan permintaan terhadap barang substitusinya akan meningkat (Mankiw, 2020).

Di sisi lain, belum adanya subsidi atau insentif khusus dari pemerintah terhadap produk alternatif seperti rokok elektrik juga menjadi perhatian. Meskipun tidak disubsidi, rokok elektrik tetap mengalami pertumbuhan konsumsi yang signifikan di kalangan mahasiswa karena persepsi harga yang lebih murah dan pengaruh dari komunitas pengguna. Jika pemerintah menerapkan kebijakan yang lebih ketat terhadap rokok

elektrik—seperti peningkatan cukai atau pelarangan iklan dan promosi—maka kemungkinan besar permintaan terhadap produk ini juga akan terpengaruh, termasuk dikalangan mahasiswa.

Perlu dicermati pula bahwa kebijakan pajak dan cukai juga membawa pesan moral dan kesehatan. Kenaikan tarif cukai rokok tembakau bertujuan tidak hanya untuk mengurangi konsumsi, tetapi juga untuk menekan angka perokok pemula, terutama di kalangan usia muda. Namun, fenomena peralihan ke rokok elektrik menunjukkan bahwa kebijakan fiskal tersebut mungkin belum sepenuhnya berhasil menurunkankonsumsi nikotin, melainkan hanya mengalihkan bentuknya.

Dengan demikian, kebijakan pemerintah dalam bentuk pajak dan cukai memiliki peran yang krusial dalam membentuk pola konsumsi mahasiswa terhadap produk tembakau. Perbedaan perlakuan fiskal terhadap rokok tembakau dan rokok elektrik menjadi salah satu alasan utama mahasiswa lebih memilih rokok elektrik, terutama karena faktor harga. Kajian ini memberikan dasar penting dalam menganalisis peran kebijakan publik terhadap perubahan perilaku konsumsi di kalangan generasi muda.

### C. Hipotesa

Hipotesa penelitian adalah dugaan sementara atau jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian yang kebenarannya masih harus dibuktikan melalui pengumpulan data dan analisis ilmiah (Zaki & Saiman, 2021). Sehingga hipotesis pada penelitian ini, diantaranya yaitu:

- H0: Persepsi economic factor, social factor, functional factor, hedonic factor, dan marketing factor tidak berpengaruh terhadap faktor kesehatan rokok elektrik.
- H1: Persepsi economic factor berpengaruh terhadap faktor kesehatan rokok elektrik.
- H2: Persepsi social factor berpengaruh terhadap faktor kesehatan rokok elektrik.
- H3: Persepsi functional factor berpengaruh terhadap faktor kesehatan rokok elektrik.
- H4: Persepsi hedonic factor berpengaruh terhadap faktor kesehatan rokok elektrik.
- H5: Persepsi marketing factor berpengaruh terhadap faktor kesehatan rokok elektrik.

#### D. Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran merupakan alur logika atau gambaran hubungan antara variable-variabel penelitian yang dapat menjelaskan bagaimana peneliti melihat keterkaitan antara konsep, teori, maupun hasil penelitian terdahulu sehingga mengarah pada hipotesis atau dugaan sementara (Dr. Nur Laely, S.E. & Angga Rizka Lidiawan, S.E, 2016). Berikut ini adalah kerangka pemikiran yang digunakan dalam penelitian ini:

