

## BAB II TINJAUAN PUSTAKA

### A. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu sangat penting sebagai dasar pijakan dalam rangka menyusun skripsi ini. Terdapat beberapa penelitian terdahulu yang akan mengarahkan penelitian ini diantaranya yaitu:

**Tabel 2. 1 Ringkasan Penelitian Terdahulu**

Judul, Peneliti, (tahun)	Variabel	Metode	Hasil
Pengembangan Model Theory Of Planned Behavior Untuk Analisis Minat Beli Menggunakan Tas Belanja Ramah Lingkungan Pada Supermarket Modern Almuhaymin & Jatiningrum (2022)	1. Sikap 2. Norma Subjektif 3. Kontrol Perilaku 4. Kesadaran Lingkungan	- Purposive Sampling - 100 Responden - SPSS - Metode Regresi Linier Berganda	1. Sikap berpengaruh positif dan signifikan terhadap Minat Beli 2. Norma Subjektif berpengaruh positif dan signifikan terhadap Minat Beli 3. Kontrol Perilaku berpengaruh positif dan signifikan terhadap Minat Beli 4. Kesadaran Lingkungan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Minat Beli
Pengaruh Sikap, Norma Subjektif dan Persepsi Kontrol Perilaku terhadap Minat Kepemilikan Kartu Kredit Idris et al (2017)	1. Sikap 2. Norma Subjektif 3. Persepsi Kontrol Perilaku	- Deskriptif Kuantitatif - 105 Responden - SEM-PLS	1. Sikap berpengaruh signifikan Minat Beli 2. Norma Subjektif tidak berpengaruh signifikan Minat Beli 3. Kontrol Perilaku berpengaruh signifikan Minat Beli
Pengaruh Sikap, Norma	1. Sikap, 2. Norma	- Penyebaran Angket	1. Sikap berpengaruh positif dan signifikan

Judul, Peneliti, (tahun)	Variabel	Metode	Hasil
Subyektif, Dan Kontrol Perilaku Terhadap Minat Beli Produk Levi's Pada Generasi Milenial Susanto & Sahetapy (2021)	3. Subjektif, Kontrol Perilaku.	- 100 Responden - SPSS - Metode Regresi Linier Berganda	terhadap Minat Beli 2. Norma Subjektif berpengaruh positif dan signifikan terhadap Minat Beli 3. Kontrol Perilaku berpengaruh positif dan signifikan Minat Beli
Faktor-faktor yang Melatarbelakangi Minat Beli Konsumen pada Kosmetik Ramah Lingkungan di Indonesia Intansari & Muslichah (2022)	1. Sikap 2. Norma Subjektif 3. Kontrol Perilaku	- Kuesioner - 140 Responden - SPSS - Metode Regresi Linier Berganda	1. Sikap tidak berpengaruh signifikan terhadap Minat Beli 2. Norma Subjektif tidak berpengaruh signifikan terhadap Minat Beli 3. Kontrol Perilaku berpengaruh positif dan signifikan terhadap Minat Beli

## B. Kerangka Teori

### 1. *Theory of Planned Behaviour (TPB).*

#### a. Definisi *Theory of Planned Behaviour (TPB)*

TPB oleh Ajzen (1985, 1988, 1991) dikembangkan untuk mengatasi kelemahan dalam teori TRA oleh Fishbein and Ajzen (1975), yang mengusulkan bahwa niat berperilaku merupakan faktor terpenting untuk memprediksi perilaku aktual, di mana Niat merupakan keinginan untuk berbuat secara khusus Han & Kim (2010). Ajzen and Fishbein (1980) mengungkapkan bahwa individu yang rasional memutuskan sesuatu berdasarkan informasi yang tersedia dan memiliki pertimbangan penuh

untuk berperilaku. Selanjutnya, Ajzen and Fishbein (1980) menekankan bahwa terdapat dua faktor perilaku, yaitu Keyakinan Berperilaku yang berkaitan dengan konsekuensi perilaku dan Keyakinan Normatif yang berkaitan dengan preskripsi bagi konsekuensi lain. Dua faktor ini merupakan kerangka konsep TRA yang dominan, bahwa Niat Berperilaku lebih dominan dibentuk oleh dua faktor tersebut. Oleh karena itu, akibat keterbatasan teori TRA, maka TPB diterapkan dengan menambah variabel *Perceived Behavioral Kontrol (PBC)* dan Norma Subjektif.

b. TPB memiliki tiga prediktor niat berperilaku (Ajzen, 1991)., yaitu

1. Sikap terhadap tingkah laku tertentu (*attitude toward behaviour*). Sikap terhadap perilaku, adalah penilaian yang bersifat abadi dari orang yang bersangkutan, menyangkut pengetahuan dan keyakinannya mengenai perilaku tertentu, baik dan buruknya, keuntungan dan manfaatnya.
2. Norma subjektif (*Subjektif Norm*). Norma subjektif mencerminkan pengaruh sosial, yaitu persepsi seseorang terhadap tekanan sosial (masyarakat, orang-orang sekitar) untuk melakukan atau tidak melakukan suatu tingkah laku.
3. Persepsi tentang kontrol perilaku (*perceived behaviour kontrol*). Persepsi tentang kontrol perilaku merupakan persepsi mengenai sulit atau mudahnya seseorang untuk menampilkan tingkah laku tertentu

dan diasumsikan merefleksikan pengalaman masa lalu beserta halangan atau rintangan yang diantisipasi.

Schwartz (1992) menyatakan bahwa sikap merupakan sekumpulan keyakinan seseorang tentang objek atau aktivitas, yang dilanjutkan dengan keinginan atau niat untuk bertindak setelah meyakini objek atau aktivitas tersebut baik. Dabholkar (1994) menyatakan Norma subjektif merupakan isu penting sebagai efek tekanan norma sosial yang berlaku, sehingga norma sosial berpotensi dapat mendorong dan menciptakan niat untuk berperilaku atau bertindak. Bateson (2000) mengungkapkan bahwa kontrol perilaku sebagai kontrol aktivitas untuk dapat terealisasi secara aktual atas niat awal, bukan sebagai faktor persepsi. Sementara itu, Fishbein and Ajzen (1975) berpendapat bahwa kontrol perilaku sukar dipersepsikan oleh individu dalam merealisasikan perilaku khusus.

## 2. Minat Beli

### a. Definisi

Minat beli merupakan salah satu jenis perilaku konsumen yang terjadi sebagai respon yang muncul terhadap objek yang menunjukkan keinginan konsumen untuk membeli sesuatu (Kotler & Keller 2016). Minat beli merupakan kecenderungan untuk membeli sebuah merek dan secara umum berdasarkan kesesuaian antara motif pembelian dengan atribut atau karakteristik dari merek (Stevina, 2015)

b. Indikator Minat Beli menurut (Setianingsih 2016) sebagai berikut :

1. Minat Transaksional, mengacu pada keinginan atau kesiapan konsumen untuk melakukan pembelian atau transaksi dalam waktu dekat. Indikator minat transaksional sering digunakan dalam penelitian pemasaran untuk memahami sejauh mana seorang konsumen berniat untuk membeli produk atau layanan tertentu. Dimana dalam penelitian ini seberapa besar keinginan konsumen membeli produk.

2. Minat Refrensial mengacu pada keinginan atau kecenderungan seseorang untuk merekomendasikan produk atau layanan kepada orang lain. Indikator ini sering digunakan dalam penelitian pemasaran dan perilaku konsumen untuk mengukur sejauh mana konsumen bersedia memberikan referensi atau rekomendasi. Dimana dalam penelitian ini seberapa besar pengaruh orang sekitar untuk menggunakan *reusable bag*.

3. Minat Preferensial kecenderungan atau keinginan konsumen untuk memilih atau mengutamakan suatu produk, merek, atau layanan tertentu dibandingkan dengan yang lainnya. Dimana dalam penelitian ini seseorang lebih memilih produk *reusable bag* dari superindo daripada merk lain.

4. Minat eksploratif keinginan atau minat seseorang untuk mengeksplorasi atau mencari informasi baru, pengalaman, atau produk dalam suatu domain tertentu. Indikator ini mencerminkan sejauh mana seseorang tertarik untuk menjelajahi hal-hal baru dan berbeda dalam konteks konsumsi atau perilaku tertentu. Dimana dalam penelitian ini menggunakan *reusable bag* sebagai alternatif baru untuk mengurangi

sampah plastik.

### 3. Sikap

#### a. Definisi Sikap

Sikap sebagai perasaan umum seseorang yang berupa perasaan positif atau negatif terhadap suatu objek sikap Fishben dan Ajzen (1975). Sikap sebagai reaksi individu terhadap suatu objek yang mengandung kesan/persepsi baik atau buruk mengenai perasaannya terhadap objek tersebut Tanwir & Hamzah (2023). Sikap juga dapat diartikan sebagai keyakinan seseorang untuk dapat meraih hasil yang diharapkan dengan perilaku dan nilai yang ditaruh. Jadi, bila seseorang yakin bahwa dilakukannya suatu tingkah laku tertentu akan menciptakan hasil yang positif, maka pada orang yang bersangkutan akan terbentuk sikap favorable terhadap tingkah laku tersebut. Sebaliknya, bila suatu tingkah laku diyakini akan menciptakan hasil yang negatif, maka orang tersebut akan mempunyai sikap yang unfavorable terhadap tingkah laku itu.

#### b. Indikator Sikap menurut Fishbein dan Ajzen (1975) sebagai berikut :

a) *Behavioral belief*, yaitu keyakinan-keyakinan yang dimiliki seseorang terhadap suatu perilaku tertentu dan merupakan keyakinan yang akan mendorong munculnya sikap. Sikap behavioral belief terhubung dengan perilaku terhadap suatu hasil tertentu atau terhadap sifat lainnya.

b) *Outcome evaluation*, yaitu evaluasi yang berbentuk positif atau negatif

terhadap perilaku yang diminati atau yang akan dipilih untuk ditampilkan berdasarkan keyakinan-keyakinan yang dimilikinya. Evaluasi masing-masing hasil yang menonjol memberikan sumbangan terhadap sikap dalam proporsi terhadap kemungkinan subjektifitas seseorang bahwa perilaku akan menghasilkan hasil tertentu.

#### 4. Norma Subjektif

##### a. Definisi Norma Subjektif

Norma subjektif sebagai keyakinan seseorang mengenai pengaruh lingkungan sosial terhadap dirinya untuk melakukan atau tidak melakukan perilaku tertentu Fishben dan Ajzen (1975). Norma subjektif merupakan keharusan seseorang bertindak dan mengarahkan dirinya pada niat membeli karena adanya tekanan sosial yang dirasakan untuk melakukan suatu perilaku yang dianggap baik oleh sebagian besar orang Tanwir & Hamzah, (2023). Untuk menentukan keyakinan normatifnya maka individu mempertimbangkan pendapat orang lain tentang perilakunya. Jadi, norma subjektif ini sangat berkaitan erat dengan pengaruh lingkungan sosial individu terhadap perilaku seseorang.

##### b. Indikator Norma Subjektif menurut Fishbein dan Ajzen (1975) sebagai berikut :

- a) Keyakinan normatif (*normative belief*), yaitu keyakinan yang berhubungan dengan harapan dan keinginan dari referen yang

dianggap penting baginya mengenai sebuah perilaku yang mempengaruhi seorang individu untuk melakukan atau tidak melakukan perilaku tersebut.

- b) Motivasi untuk mematuhi (*motivation to comply*), yaitu motivasi seorang individu untuk mengikuti harapan orang lain atau sekelompok orang atau referen untuk melakukan atau tidak melakukan suatu perilaku

## 5. Kontrol Perilaku

### a. Definisi Kontrol Perilaku

Kontrol perilaku yang dipersepsikan sebagai dorongan atau hambatan yang dipersepsikan seseorang untuk menampilkan tingkah laku Ajzen (1991). Kontrol perilaku merupakan kemampuan seseorang yang merasa mampu menentukan suatu perilaku yang harus dilakukan ditengah banyaknya faktor-faktor yang bertentangan yang ada untuk melakukan perilaku tersebut Tanwir & Hamzah (2023). Kontrol perilaku juga dapat diartika persepsi individu mengenai kemudahan atau kesulitan dalam menampilkan suatu perilaku yang merupakan bagian dari pengalaman masa lalu dan antisipasi terhadap hambatan yang mungkin terjadi.

- b. Indikator Kontrol Perilaku menurut Fishbein dan Ajzen (1975) sebagai berikut :

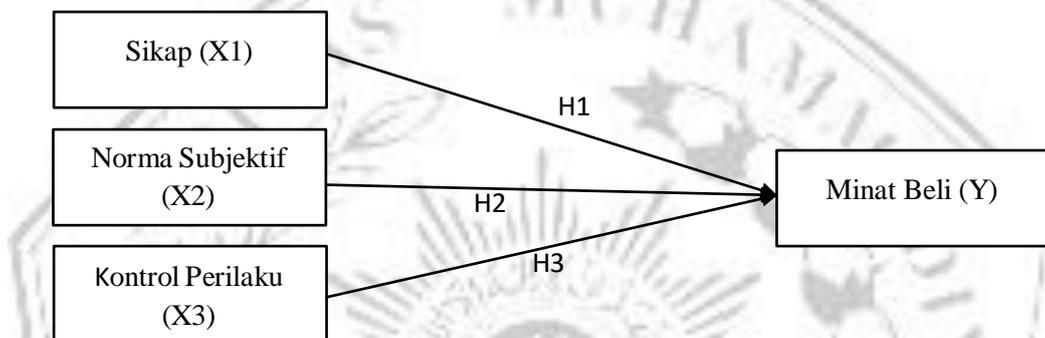
- a. *Kontrol beliefs*, yaitu seberapa besar kontrol terhadap perilaku yang dimiliki individu untuk menghalangi atau memfasilitasi dalam

menampilkan perilaku.

- b. *Power of kontrol beliefs*, yaitu seberapa besar atau kecil kemungkinan pengaruh kontrol keyakinan seseorang untuk menampilkan atau tidak menampilkan perilaku.

### C. Kerangka Pikir

Gambar 2. 1 Kerangka Pikir Penelitian



### D. Hipotesis

Hipotesis atau anggapan dasar merupakan jawaban sementara terhadap masalah yang masih bersifat praduga, karena masih harus dibuktikan kebenarannya. Dugaan jawaban tersebut merupakan kebenaran yang sifatnya sementara, yang akan diuji kebenarannya dengan data yang dikumpulkan melalui penelitian. Dalam penelitian ini diajukan hipotesis sebagai berikut:

#### 1. Sikap terhadap Minat Beli.

Sikap dari seseorang cenderung mempengaruhi perilaku orang tersebut dalam memilih suatu produk. Ketika penjual menawarkan variasi dan kegunaan dari *reusable bag* maka sikap seseorang terhadap produk

tersebut secara kuat akan membentuk persepsi dan mempengaruhi Minat Beli. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Widyarini & Gunawan (2017) menunjukkan bahwa sikap dapat digambarkan sebagai elemen penting dalam memprediksi dan menggambarkan perilaku atau Tindakan manusia. Hal ini mengungkapkan bahwa sikap positif yang dimiliki konsumen terhadap produk akan meningkatkan Minat Beli.

H1 : Sikap berpengaruh positif dan signifikan terhadap Minat Beli

## **2. Norma Subjektif terhadap Minat Beli**

Norma subjektif menjelaskan bahwa seseorang dapat dipengaruhi oleh faktor – faktor eksternal seperti kelompok referensi dan keluarga. Faktor eksternal lainnya seperti teman, kolega dan pasangan, telah ditemukan mempengaruhi pengambilan keputusan hingga 43% dan faktor sosial dan budaya, yang ditentukan oleh agama, kekerabatan dan hubungan sosial, memainkan peran penting dalam Minat Beli. Berdasarkan penelitian dari Gracia et al. (2020) menunjukkan bahwa norma subjektif sebagai predictor Minat Beli menunjukkan adanya hubungan yang positif dan antara norma subjektif dan Minat Beli.

H2 : Norma Subjektif berpengaruh positif dan signifikan terhadap Minat Beli.

### **3. Kontrol Perilaku terhadap Minat Beli.**

Kontrol Perilaku mencerminkan proses pengambilan keputusan pembelian yang sepenuhnya berada di tangan konsumen. Hal ini yang membuat kontrol perilaku berdampak positif terhadap Minat Beli konsumen. Jika konsumen yakin bahwa keputusan berada ditangan konsumen sendiri, maka semakin tinggi pula Minat Beli yang ditimbulkan dari kendali atas keputusan tersebut. Berdasarkan penelitian oleh Garcia et al (2020) menunjukkan bahwa kontrol perilaku berpengaruh positif terhadap Minat Beli.

H3 : Kontrol Perilaku berpengaruh positif dan signifikan terhadap Minat Beli.

