

Penulis: Nonie Afrianty

Editor: Mesi Herawati



Theory of Planned Behavior

Mendeteksi Intensi Masyarakat
Menggunakan Produk Perbankan Syariah



Nonie Afrianty

Theory of Planned Behavior: Mendeteksi Intensi Masyarakat Menggunakan Produk Perbankan Syariah



CV Birmedia Global
Email: cvbirmedia03@gmail.com
Instagram: [birmedia_global](https://www.instagram.com/birmedia_global)
Telp: (0738) 23526
Cetakan Pertama, Juni 2021

KATA PENGANTAR

"Rasulullah mengutuk orang yang makan harta riba, yang memberikan riba, penulis transaksi riba dan kedua saksi transaksi riba. Mereka semuanya sama (berdosa)." (HR Muslim).

Sejak dilahirkan pertama kali tahun 1991, bank syariah di Indonesia telah mengalami perkembangan yang sangat pesat dan memiliki resiliensi terhadap perkembangan jaman.

Para pembaca yang dirahmati Allah SWT, Buku ini merupakan sedikit buku tentang Bank syariah yang disusun berdasarkan hasil penelitian empiris, sehingga buku ini dapat memberikan gambaran nyata mengenai perilaku muslim dalam menggunakan bank syariah terutama di Indonesia. Disamping itu, buku ini disusun menurut metodologi penelitian kuantitatif dan dapat dipertanggungjawabkan kesahihannya, sehingga diharapkan dapat membantu peneliti lain dalam mengembangkan penelitian terkait bank syariah.

Dan terakhir dari saya, mari kita bersama-sama berhijrah, gunakan bank syariah dalam transaksi keuangan kita, taati Allah dan rasul-NYA, insyallah berkah. Aamiin

Yogyakarta, 22 Juni 2021



Dr. Anton Priyo Nugroho, SE., MM

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	i
DAFTAR ISI	ii
DAFTAR GAMBAR.....	iv
DAFTAR TABEL	vi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah.....	4
C. Tujuan Penelitian	5
D. Kajian Penelitian Terdahulu	5
BAB II PERILAKU	
A. Pengertian Perilaku.....	11
B. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Hubungan Intensi dan Perilaku ..	12
C. Perilaku Konsumen	13
BAB III INTENSI	
A. Pengertian Intensi	15
B. Aspek Pengukuran Intensi	21
C. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Intensi	22
BAB IV THEORY OF PLANNED BEHAVIOR	
A. Sikap Terhadap Perilaku	26
B. Norma Subjektif.....	27
C. Kontrol Perilaku Persepsian	30
BAB V KERANGKA TEORI	
A. Pengaruh Sikap Terhadap Perilaku Pada Intensi Masyarakat	33
B. Pengaruh Kontrol Perilaku Persepsian Terhadap Intensi Masyarakat	34
C. Pengaruh Norma Subjektif Terhadap Intensi Masyarakat	35
D. Pengaruh Intensi Terhadap Perilaku	36
E. Kerangka Berpikir	37
F. Hipotesis.....	37
BAB VI METODE PENELITIAN MENDETEKSI INTENSI	
A. Jenis dan Pendekatan Penelitian	39
B. Populasi dan Sampel.....	40

C. Sumber Data	42
D. Teknik Pengumpulan Data	42
E. Variabel dan Skala Pengukuran	43
F. Teknik Analisis Data	45

**BAB VIMENDETEKSI INTENSI MENGGUNAKAN PRODUK PERBANKAN SYARIAH
DENGAN PENDEKATAN TPB**

A. Deskripsi Objek Penelitian	53
B. Deskripsi Responden Penelitian	54
C. Deskripsi Variabel	57
D. Pengujian <i>Outer Model</i>	62
E. Pengujian <i>Iner Model</i>	79
F. Hasil <i>Bootstrapping</i>	81
G. Pembahasan	85

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	91
B. Saran	91

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Market Share Perbankan Syariah di Indonesia Tahun 2015-2019	2
Tabel 2.1	Karakteristik Kebutuhan dan Keinginan.....	14
Tabel 6.1	Definisi Operasional Variabel	44
Tabel 6.2	Jenis Skala Pengukuran	45
Tabel 6.3	Kriteria Penilaian PLS.....	51
Tabel 7.1	Jumlah Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	55
Tabel 7.2	Jumlah Responden Berdasarkan Usia	55
Tabel 7.3	Jumlah Responden Berdasarkan Jenjang Pendidikan Terakhir.....	56
Tabel 7.4	Distribusi Jawaban Responden Pada Variabel Sikap Terhadap Perilaku	57
Tabel 7.5	Distribusi Jawaban Responden Pada Variabel Kontrol Perilaku Persepsian	58
Tabel 7.6	Distribusi Jawaban Responden Pada Variabel Norma Subjektif	59
Tabel 7.7	Distribusi Jawaban Responden Pada Variabel Intensi.....	60
Tabel 7.8	Distribusi Jawaban Responden Pada Variabel Perilaku	61
Tabel 7.9	Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas Pada Model PLS Pertama	64
Tabel 7.10	Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas Pada Model PLS Kedua	66
Tabel 7.11	Nilai <i>Discriminant Validity</i> X1.....	71
Tabel 7.12	Nilai <i>Discriminant Validity</i> X2.....	71
Tabel 7.13	Nilai <i>Discriminant Validity</i> X3.....	72
Tabel 7.14	Nilai <i>Discriminant Validity</i> Y1.....	73
Tabel 7.15	Nilai <i>Discriminant Validity</i> Y2.....	73
Tabel 7.16	Nilai <i>Discriminant Validity</i> Setelah Modifikasi	74
Tabel 7.17	Nilai <i>Average Variance Extracted</i> (AVE) Sebelum Modifikasi	76
Tabel 7.18	Nilai <i>Average Variance Extracted</i> (AVE) Setelah Modifikasi	76
Tabel 7.19	Nilai <i>Composite Reliability</i> Sebelum Modifikasi	77
Tabel 7.20	Nilai <i>Composite Reliability</i> Setelah Modifikasi.....	78
Tabel 7.21	Nilai <i>Cronbach Alpha</i>	79
Tabel 7.22	Nilai <i>R Square</i>	79
Tabel 7.23	Hasil F^2 untuk <i>Effect Size</i>	80
Tabel 7.24	Hubungan Langsung	81
Tabel 7.25	Hubungan Tidak Langsung	82
Tabel 7.26	Hubungan Spesifik Tidak Langsung	83

Tabel 7.27 Hubungan Total 84

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Kerangka Konseptual untuk Meramalkan Suatu Intensi atau Perilaku	16
Gambar 4.1 Teori Reasoned Action	25
Gambar 4.2 Theory of Planned Behavior	26
Gambar 5.1 Kerangka Pemikiran Teoritis	37
Gambar 7.1 Model PLS Pertama	63
Gambar 7.2 Model PLS Kedua	66
Gambar 7.3 Output X1	67
Gambar 7.4 Output X2	68
Gambar 7.5 Output X3	68
Gambar 7.6 Output Y1	69
Gambar 7.7 Output Y2	70
Gambar 7.8 Model Setelah Modifikasi	75
Gambar 7.9 <i>Composite Reliability</i> Sebelum Modifikasi.....	77
Gambar 7.10 <i>Composite Reliability</i> Setelah Modifikasi.....	78
Gambar 7.11 Hasil <i>Bootstrapping</i>	81

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Berdasarkan Pasal 4 Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan menyebutkan bahwa perbankan Indonesia bertujuan menunjang pelaksanaan pembangunan Nasional dalam rangka meningkatkan pemerataan, pertumbuhan ekonomi dan stabilitas Nasional ke arah peningkatan kesejahteraan rakyat banyak.¹ Definisi tersebut menjelaskan bahwa perbankan syariah memiliki peran penting dalam meningkatkan kesejahteraan perekonomian suatu negara. Berdasarkan data Global religius future, Indonesia merupakan negara yang memiliki penduduk muslim terbanyak di dunia,² hal ini merupakan suatu yang harus disyukuri. Keberhasilan atau perkembangan dari perbankan syariah merupakan salah satu wujud dari penerapan Islam atau syariat Islam dalam bermualamah. Akan tetapi, prospek pengembangan perbankan syariah di Indonesia dihadapkan dengan pertumbuhan pangsa pasar (*market share*) yang masih sangat kecil. Pada awal 2019 *market share*

¹ “Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1998 Tentang Perubahan Atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 Tentang Perbankan.”

² Katadata, “Databoks,” <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2019/09/25/Indonesia-Negara-Dengan-Penduduk-Muslim-Terbanyak-Dunia#:~:Text=Indonesia%20merupakan%20negara%20muslim%20terbesar,Mencapai%20229%2C62%20juta%20jiwa.>

perbankan syariah hanya mampu mencapai 5,94%³ yang pada tahun sebelumnya pada Juni 2018 *market share* perbankan syariah Indonesia mencapai 5,70%⁴ dari total aset perbankan nasional. Berikut merupakan tabel 2 yang menunjukkan perkembangan *market share* perbankan syariah Indonesia pada tahun 2015-2019.

Tabel 1.1
Market Share Perbankan Syariah Indonesia
Tahun 2015-2019

No	Tahun	Market Share
1	2015	4,87% ⁵
2	2016	5,33% ⁶
3	2017	5,44% ⁷
4	2018	5,70% ⁸
5	2019	5,94% ⁹

Sumber : Data diolah, 2019

Tabel di atas menunjukkan stagnansi pertumbuhan *market share* pada perbankan syariah di Indonesia. Hal ini membuktikan bahwa perkembangan atau keberhasilan dari perbankan syariah tidak diimbangi oleh meningkatnya *market share* industri perbankan syariah.

³ Alinea, "Market Share Perbankan Syariah," <https://www.alinea.id/Bisnis/Market-Share-Perbankan-Syariah-Kuartal-i-2019-Turun-B1XeF9j1v>.

⁴ Otoritas Jasa Keuangan, *Snapshot Perbankan Syariah Indonesia Juni 2018*, 2018.

⁵ Otoritas Jasa Keuangan, "Roadmap Pengembangan Keuangan Syariah Indonesia 2017-2019," [https://www.ojk.go.id/Id/Kanal/Syariah/Berita-Dan-Kegiatan/Publikasi/Documents/Pages/Roadmap-Pengembangan-Keuangan-Syariah-Indonesia-2017-2019/Roadmap%202017-2019\(1\).Pdf](https://www.ojk.go.id/Id/Kanal/Syariah/Berita-Dan-Kegiatan/Publikasi/Documents/Pages/Roadmap-Pengembangan-Keuangan-Syariah-Indonesia-2017-2019/Roadmap%202017-2019(1).Pdf).

⁶ *Ibid.*

⁷ Otoritas Jasa Keuangan, "Siaran Pers Market Share Keuangan Syariah Capai 8 Persen," <https://www.ojk.go.id/Id/Berita-Dan-Kegiatan/Siaran-Pers/Documents/Pages/Siaran-Pers-Market-Share-Keuangan-Syariah-Capai-8-Persen/Siaran%20Pers%20KSF%20Cibinong.Pdf>.

⁸ Keuangan, *Snapshot Perbankan Syariah Indonesia Juni 2018*.

⁹ Alinea, "Market Share Perbankan Syariah."

Nasabah atau calon nasabah perbankan syariah dalam mengambil keputusan untuk menggunakan produk pada perbankan syariah dipengaruhi oleh faktor-faktor psikologi dan literasi. Berdasarkan survey nasional literasi dan inklusi keuangan yang dilakukan OJK pada 2016, indeks literasi keuangan syariah hanya 8,11 persen.¹⁰ Dibandingkan dengan jumlah penduduk muslim di Indonesia, maka persentase dari indeks literasi keuangan syariah sangat minim. Upaya memahami perilaku individu atau upaya memprediksi perilaku individu secara spesifik,¹¹ telah banyak muncul model-model penelitian mengenai hubungan psikologi dengan perilaku manusia, namun *theory of planned behavior* paling memuaskan untuk diterapkan dalam mempelajari perilaku manusia dan psikologi.¹² *Theory of Planned Behavior* (TPB) yang dikembangkan oleh Ajzen dari *Theory of Reasoned Action* (TRA) dikembangkan untuk mengatasi kelemahan pengukuran yang menyebabkan rendahkan korelasi antara sikap dan perilaku.¹³

Pasar Panorama kota Bengkulu mempunyai berbagai jenis usaha, baik usaha kecil maupun usaha menengah. Pasar Panorama memiliki luas ±3,2 ha² dengan jumlah pedagang ±2171 usaha. Pedagang kios sebanyak

¹⁰ Otoritas Jasa Keuangan, "Survey Nasional Literasi Dan Inklusi Keuangan 2016," last modified 2016, accessed August 14, 2019, https://www.ojk.go.id/id/berita-dan-kegiatan/siaran-pers/Documents/Pages/Siaran-Pers-OJK-Indeks-Literasi-dan-Inklusi-Kuangan-Meningkat/17.01.23_Tayangan_Presscon_net.compressed.pdf.

¹¹ Neila Ramdhani, "Penyusutan Alat Pengukur Berbasis Theory of Planned Behavior," *Jurnal Psikologi* 19, no. 2 (2011): 56.

¹² Richard Cooke and Paschl Sheeran, "Moderating of Cognition Intention and Cognition-Behavior Relation: A Meta-Analysis of Properties of Vegetables From Theory of Planned Behavior," *British Journal of Social Psychology* 43 (2004): 159–186.

¹³ Ramdhani, "Penyusutan Alat Pengukur Berbasis Theory of Planned Behavior.," hlm. 55

58 petak, dengan ukuran kios permanen 3X4 m² dan semi permanen 2x3 m². Disamping itu, ada pedagang berdagang dengan lapak auning berjumlah ±1135 usaha.¹⁴ Pasar panorama yang memiliki letak geografis yang strategis dan dikelilingi oleh perbankan baik itu bank konvensional dan bank syariah serta pedagang yang merupakan target pasar dari bank syariah.

Penelitian ini berusaha menguji kembali pengaruh tingkah laku kepada perilaku, norma subjektif dan kontrol perilaku persepsian atau bahkan mengetahui persepsi, pemahaman lalu berkembang menjadi intensi masyarakat pedagang pasar panorama kota Bengkulu menggunakan produk perbankan syariah selanjutnya dengan adanya intensi masyarakat pedagang pasar panorama kota Bengkulu untuk menggunakan produk perbankan syariah maka dipercaya untuk dapat mempengaruhi perilaku suatu individu untuk melakukan suatu tindakan tertentu.¹⁵

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan penjelasan pada latar belakang, maka dapat dirumuskan rumusan masalah sebagai berikut:

1. Apakah sikap terhadap perilaku berpengaruh signifikan terhadap intensi masyarakat menggunakan produk perbankan syariah?

¹⁴ Kantor Pasar Panorama Bengkulu, *Arsip Pasar Panorama Bengkulu*, 2018.

¹⁵ TH Jawahar Stone and J.L Kisamore, "Using The Theory of Planned Behavior and Cheating Justifications to Predict Academic Misconduct," *Career Development International* 14, no. 3 (2009): 221-241.

2. Apakah kontrol perilaku persepsian berpengaruh signifikan terhadap intensi masyarakat menggunakan produk perbankan syariah?
3. Apakah norma subjektif berpengaruh signifikan terhadap intensi masyarakat menggunakan produk perbankan syariah?
4. Apakah intensi berpengaruh terhadap perilaku masyarakat menggunakan produk perbankan syariah?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas dapat dirumuskan tujuan dari penelitian ini diantaranya :

1. Untuk membuktikan secara empiris pengaruh sikap terhadap perilaku pada intensi masyarakat menggunakan produk perbankan syariah.
2. Untuk membuktikan secara empiris pengaruh kontrol perilaku persepsian terhadap intensi masyarakat menggunakan produk perbankan syariah.
3. Untuk membuktikan secara empiris pengaruh norma subjektif terhadap intensi masyarakat menggunakan produk perbankan syariah.
4. Untuk membuktikan secara empiris pengaruh intensi terhadap perilaku masyarakat menggunakan produk perbankan syariah.

D. Kajian Penelitian Terdahulu

Beberapa penelitian yang berupaya mengidentifikasi pengaruh dari sikap, norma subjektif dan persepsian pengendalian terhadap niat untuk memilih perbankan syariah, diantaranya sebagai berikut:

Penelitian oleh Ni Nyoman Anggar Seni dan Ni Made Dwi Ratnadi¹⁶ bertujuan untuk membuktikan secara empiris pengaruh sikap terhadap perilaku, norma subjektif dan kontrol perilaku persepsian terhadap niat generasi muda untuk berinvestasi saham di pasar modal. Pengumpulan data dilakukan dengan kuesioner yang disebar kepada 395 orang yang menjadi responden. Teknik analisis data yang digunakan adalah *Structural Equation Modeling* (SEM). Hasil penelitian menunjukkan bahwa sikap pada perilaku, kontrol perilaku persepsian dan norma subjektif berpengaruh positif dan signifikan terhadap niat generasi muda untuk berinvestasi saham di pasar modal. Perbedaan penelitian Ni Nyoman Anggar Seni dan Ni Made Dwi Ratnadi dengan penelitian ini adalah pada objek dan variabel terikat, dimana pada objek penelitian ini menggunakan generasi muda dan dengan variabel terikat yaitu keinginan generasi muda untuk berinvestasi saham di pasar modal, sedangkan penelitian ini memiliki objek penelitian pedagang pasar panorama dan dengan variabel terikat yaitu keinginan pedagang menggunakan produk di bank syariah. Sedangkan persamaannya yaitu pada variabel bebas dengan sama-sama meneliti menggunakan *Theory of Planned Behavior* dalam memprediksi niat dan menggunakan teknik analisis yang sama.

¹⁶ Ni Nyoman Anggar Seni and Ni Made Dwi Ratnadi, "Theory of Planned Behavior Untuk Memprediksi Niat Berinvestasi," *E-Journal EKonomi dan Bisnis Universitas Udayana* 6, no. 12 (2017): 4043-4068.

Penelitian oleh Cecia Rahmadanty dan Masmira Kurniawati¹⁷ bertujuan untuk mengetahui pengaruh *Attitude toward behavior*, *Subjective norm* dan *Perceived Behavioral Control* terhadap intensi menggunakan tabungan syariah. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan 150 responden. Variabel dalam penelitian ini adalah Behavior Belief, Normatif Belief, Motivation To Comply, Control Belief, Attitude Toward Behavior, Subjective Norm dan Perceived Behavior Control. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Structural Equation Modeling* (SEM). Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel Behavior Belief, Control Belief dan Attitude Toward Behavior berpengaruh terhadap intensi menggunakan tabungan syariah. Perbedaan penelitian Cecia Rahmadanty dan Masmira Kurniawati dengan penelitian ini adalah pada objek dan variabel terikat, dimana pada objek penelitian ini menggunakan komunitas hijabers Surabaya, sedangkan penelitian ini memiliki objek penelitian pedagang pasar panorama. Persamaannya yaitu pada variabel bebas dengan sama-sama meneliti menggunakan *Theory of Planned Behavior* dalam memprediksi niat dan menggunakan teknik analisis yang sama.

Penelitian oleh Taufikur Rahman¹⁸ bertujuan untuk mengetahui sikap, norma subjektif dan persepsi pengendalian perilaku mempengaruhi

¹⁷ Cecia Rahmadanty and Masmira Kurniawati, "Analisis Niat Perilaku Anggota Komunitas Hijabers Surabaya Dalam Menggunakan Tabungan Syariah: Perspektif Theory of Planned Behavior," *Jurnal Manajemen Teori dan Terapan* 8, no. 3 (2015): 177-194.

¹⁸ Taufikur Rahman, "Analisis Determinan Minat Individu Dosen Dan Mahasiswa Terhadap Bank Syariah," *Jurnal Muqtasid* 5, no. 1 (2014): 53-74.

intensi (minat) berperilaku dosen dan mahasiswa terhadap bank syariah serta untuk mengetahui intensi berperilaku dosen dan mahasiswa mempengaruhi perilaku aktual terhadap bank syariah. Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian asosiatif. Variabel yang diteliti adalah sikap, norma subjektif, persepsian pengendalian perilaku minat (intensi) dan perilaku aktual bertransaksi dengan bank syariah. sampel yang digunakan adalah mahasiswa program studi diploma tiga (D3) dan S1 Perbankan Syariah dan dosen yang mengajar di jurusan syariah dengan jumlah responden 100 orang. Teknik analisis yang digunakan adalah analisis regresi berganda. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara empiris sikap, norma subjektif dan persepsi kontrol perilaku secara parsial dan simultan memiliki pengaruh positif dan signifikan berdampak pada niat transaksi perbankan syariah. variabel niat juga memiliki dampak positif dan signifikan terhadap perilaku aktual perbankan syariah bertransaksi. Perbedaan penelitian Taufikur Rahman dengan penelitian ini adalah pada subjek dan alat analisis yang digunakan sedangkan persamaannya pada teori yang digunakan yaitu *Theory of Planned Behavior*.

Penelitian oleh I Gusti Ayu Agung Pradnya Dewi¹⁹ bertujuan untuk mengetahui intensi serta motivasi yang mendasari masyarakat Bali untuk berinvestasi *Peer to Peer Lending* berdasarkan *Theory of Planned Behavior*.

¹⁹ I Gusti Ayu Pradnya Dewi, "Intensi Masyarakat Berinvestasi Pada Peer to Peer Lending: Analisis Theory of Planned Behavior," *Jurnal Ilmiah AKuntansi dan Bisnis* 3, no. 2 (2018): 118-132.

Pendekatan penelitian ini adalah kuantitatif. Populasi dalam penelitian ini adalah masyarakat Bandung yang bekerja menurut BPJS Kabupaten Bandung berjumlah 343.229 sedangkan alasan penelitian ini mengambil populasi masyarakat yang bekerja adalah minimal orang yang bekerja mempunyai penghasilan yang berpeluang dijadikan investasi. Sampel pada penelitian ini berjumlah 100 orang setelah dihitung dengan menggunakan rumus slovin. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa masyarakat kabupaten Bandung memiliki intensi yang tinggi untuk berinvestasi pada *Peer to Peer lending*. Perbedaan I Gusti Ayu Agung Pradnya Dewi dengan penelitian ini adalah pada subjek, objek dan teknik analisis penelitian sedangkan persamaannya pada pendekatan teori yang digunakan yaitu *Theory of Planned Behavior*.

Penelitian oleh Anton, dkk²⁰ bertujuan untuk mengetahui peran agama sebagai identitas sosial konsumen dengan menggunakan pendekatan *Theory of Planned Behavior*. Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif. Sampel yang digunakan sebanyak 100 responden mahasiswi yang beragama Islam di Yogyakarta, jumlah sampel diperoleh dengan menggunakan teknik *purposive sampling*. Teknik analisis yang digunakan adalah Partial Least Square (PLS)-SEM menggunakan software smartPLS. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa identitas agama tidak memiliki peran terhadap niat menggunakan kosmetik halal. Sedangkan

²⁰ Anton Priyo Nugroho, Dzulfikar Izzat, and Wuri Suhasti, "Peran Identitas Agama Terhadap Niat Menggunakan Kosmetik Halal: Perluasan Theory of Planned Behavior," *Ihtifaz* 2, no. 2 (2019): 89–106.

sikap, norma subjektif serta *perceived behavior control* memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap niat menggunakan kosmetik halal, namun pengaruh tersebut termasuk lemah. Perbedaan penelitian Anton, dkk dengan penelitian ini adalah pada subjek penelitian yaitu mahasiswa Yogyakarta sedangkan persamaannya adalah pada Teori dan teknik analisis yang digunakan yaitu *Theory of Planned Behavior* dan PLS-SEM.

BAB II

TEORI PERILAKU

A. Pengertian Perilaku (*Behavior*)

Perilaku merupakan tindakan yang tampak atau pernyataan lisan mengenai perilaku.²¹ Istilah perilaku menunjukkan proses pengambilan keputusan dan kegiatan yang terlibat dalam menilai, mencari, memakai suatu barang dan jasa.²²

Intensi merupakan variabel yang menyebabkan terjadinya perilaku suatu sikap maupun variabel lain. Menurut *Theory of Planned Behavior* (TPB), intensi (niat) adalah representasi kognitif dari kesiapan seseorang untuk melakukan perilaku atau tindakan tertentu, dan niat ini dapat digunakan untuk ukuran perilaku atau tindakan seseorang.²³

Behavior merupakan tindakan yang dilakukan berdasarkan intensi individu. Semakin besar dukungan *attitude* dan *subjective norm* maka semakin kuat intensi seseorang untuk melakukan suatu perilaku. Selain itu, semakin besar *perceived behavioral control* yang dirasakan, maka semakin kuat intensi seseorang untuk melakukan suatu perilaku

²¹ Tony Wijaya, "Kajian Model Empiris Perilaku Berwirausaha UKM DIY Dan Jawa Tengah," *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan* 10, no. 2 (2008): 93-104.

²² H. Brotoharjoso, *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Intensi Wanita Dalam Membeli Kosmetik* (Depok: Fakultas Psikologi Universitas Indonesia, 2001).

²³ Siti Hidayat and Haryani, "Implementasi Niat (Intention) Dalam Kehidupan Kerja," *Dharma Ekonomi* 19, no. 36 (2012).

tertentu.²⁴ Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Rimadias menyatakan bahwa sikap secara signifikan mempengaruhi niat.²⁵

B. Faktor-Faktor yang mempengaruhi Hubungan Intensi dan Perilaku

Faktor-faktor utama yang mempengaruhi kuatnya hubungan antara intensi dan perilaku yaitu:²⁶

1. Derajat hubungan intensi dan perilaku dalam tingkat spesifikasi

Semakin besar derajat spesifitas, semakin tinggi korelasi antara intensi dan perilakunya. Hal ini ditunjukkan oleh semakin spesifik atau rincinya sebuah intensi yang pada gilirannya akan memperbesar prediksi terhadap suatu perilaku.

2. Stabilitas intensi

Intensi seseorang dapat berubah atau berganti seiring berlalunya waktu dengan melihat kemungkinan diperolehnya informasi-informasi baru atau munculnya kejadian-kejadian tertentu yang dapat mempengaruhi intensi semula selama interval waktu antara intensi dan perilaku. Dalam hal ini tingkat ketergantungan terhadap orang lain atau kejadian lain juga turut mempengaruhi stabilitas intensi. Semakin besar tingkat ketergantungannya, semakin rendah tingkat korelasi intensi perilaku.

²⁴ Ni W Rustiarini and N.M Sunarsih, "Fraud and WhistleblowingL Pengungkapan Kecurangan Akuntansi Oleh Auditor Pemerintah," in *Simposium Nasional AKuntansi Ke 18*, 2015.

²⁵ Santi Rimadias and Lia Kaheru Pratiwi, "Planned Behaviorpada E-Rekrutment Sebagai Penggerak Intention To Apply For Work", *Jurnal Seminar Nasional Riset Manajemen & Bisnis* (2017).

²⁶ M.Fishbein dan I.Ajzen, *Belief, Attitude, Intention and Behavior: An Introduction to Theory and Research* (Sydney: Addison-Wesley Publishing Company, 1975).

3. Kendali kemauan

Kemauan merupakan usaha seseorang untuk mencapai tujuan tertentu yang begitu kuat sehingga mendorong orang untuk mengorbankan nilai-nilai yang lain, yang tidak sesuai dengan pencapaian tujuan.

C. Perilaku Konsumen

Perilaku konsumen merupakan proses pengambilan keputusan dan kegiatan fisik yang dilakukan oleh individu dalam evaluasi, menggunakan dan menghabiskan produk²⁷ atau dapat dikatakan sebagai pengalaman untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan.²⁸ Analisa perilaku konsumen dapat membantu pengambilan keputusan dalam melakukan perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian strategi dalam rangka mencapai tujuan perusahaan seperti laba, pangsa pasar, dan bertahan hidup.

Perilaku konsumen dapat didefinisikan sebagai tindakan yang terlibat secara langsung untuk mendapatkan, mengkonsumsi dan menghabiskan produk atau jasa, termasuk didalamnya proses keputusan yang mendahuluinya. Perilaku konsumen atau *costumer behavior* sebagai interaksi yang dinamis antara pengaruh dan kognitif, perilaku, dan kejadian disekitar manusia dimana mereka melakukan pertukaran.

²⁷ Rita Setyani Hadi Sukirno and Hadi Sutarmanto, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Intensi Membeli Produk Wayang Kulit Pada Masyarakat Suku Jawa," *Psikologika* 12, no. 24 (2007): 119–123.

²⁸ Ferinaldy, Muslikh, and Nurul Huda, "Pengaruh Sikap, Norma SUBjektif, Kendali Perilaku Dan Religiusitas Terhadap Intensi Menggunakan Uang Elektronik," *Ekspansi: Jurnal Ekonomi, Keuangan, Perbankan dan Akuntansi* 11, no. 2 (2019): 211–222.

Perilaku konsumen, seperti perilaku lain dalam diri manusia yang sangat majemuk. Konsumen membeli barang dan jasa untuk memuaskan keinginan dan kebutuhan. Antara keinginan dan kebutuhan terdapat perbedaan. Kebutuhan bersifat naluriah, tetapi keinginan merupakan kebutuhan buatan yakni kebutuhan yang dibentuk oleh lingkungan hidupnya seperti keluarga, tempat kerja, kelompok-kelompok sosial, tetangga dan sebagainya.²⁹

Tabel 2.1. Karakteristik Kebutuhan dan Keinginan

Karakteristik	Keinginan	Kebutuhan
Sumber	Hasrat (nafsu) manusia	Fitrah Manusia
Hasil	Kepuasan	Manfaat & Berkah
Ukuran	Preferensi atau Selera	Fungsi
Sifat	Subjektif	Objektif
Tuntunan Islam	Dibatasi/dikendalikan	Dipenuhi

Sumber: P3EI UII, *Ekonomi Islam*, 2008³⁰

Ada tiga indikator untuk menilai perilaku konsumen diantaranya adalah prinsip moralitas, prinsip kemurahan hati dan prinsip kesederhanaan.

²⁹ Sukirno and Sutarmanto, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Intensi Membeli Produk Wayang Kulit Pada Masyarakat Suku Jawa."

³⁰ P3EI, *Ekonomi Islam*, 1st ed. (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2008).

BAB III

INTENSI

A. Pengertian Intensi

Niat atau intensi didefinisikan sebagai rencana untuk melakukan perilaku tertentu merupakan faktor yang paling penting untuk memprediksi perilaku secara langsung.³¹ Intensi menunjukkan seberapa besar seseorang memiliki keinginan untuk melakukan suatu hal atau memunculkan perilaku individu untuk melakukan tingkah laku tertentu.³²

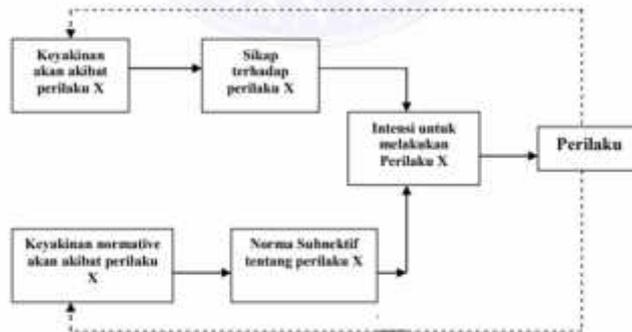
Teori terbentuknya tingkah laku berdasarkan hubungan timbal balik antara keyakinan atau *belief*, sikap atau *attitude*, dan intensi atau *intention* individu. Dalam pandangan ini keyakinan dikategorikan sebagai aspek kognitif individu yang didalamnya melibatkan pengetahuan, pendapat dan pandangannya terhadap suatu objek. Sikap dikategorikan sebagai aspek afektif yang mengacu pada perasaan individu terhadap suatu objek serta evaluasi yang dilakukan. Intensi dikategorikan sebagai aspek kognitif atau kecenderungan berperilaku, yang menunjukkan intensi individu dalam bertingkah laku dan bertindak atau *behavioral intention*, saat berhadapan langsung dengan objek, ubahan ini yang akan

³¹ Icek Ajzen, *The Theory of Planned Behavior*, *Organizational Behavior and Human Decision Process 50* (Amherst: University of Massacgusetts, 1991).

³² I.Ajzen, *Attitute, Personality and Behavior* (UK: Open University Press Mc.Graw Hill Education, 1988).

membentuk perilaku (tindakan nyata) secara skematis hubungan tersebut dapat dilihat pada gambar 1 dibawah ini.³³

Gambar 3.1
Kerangka Konseptual untuk Meramalkan Suatu Intensi atau Perilaku



Sumber: Azwar (2005)

Keterangan:

→ : Pengaruh

← : Umpan Balik

1. Keyakinan akan akibat X adalah komponen yang berisikan aspek pengetahuan tentang X yaitu akibat positif dan negative yang didapat subjek bila melakukan perilaku X. Semakin banyak segi positif yang diperoleh subje tentang akibat perilaku tersebut, akan makin positif sikap subjek terhadap perilaku tersebut.
2. Keyakinan normative akan akibat perilaku X adalah komponen pengetahuan tentang X yang merupakan pandangan atau pendapat orang lain yang berpengaruh terhadap kehidupan seseorang. Individu dapat menerima atau menolak pengaruh-pengaruh yang diterima oleh

³³ S. Azwar, *Sikap Manusia: Teori Dan Pengukurannya* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2005).

individu yang akan membentuk norma subjektif individu tentang perilaku X. Jadi norma subjektif tersebut berisikan keputusan yang dibuat individu setelah mempertimbangkan pandangan orang-orang atau lingkungan yang mempengaruhi dirinya.

3. Intensi seseorang untuk melakukan suatu perilaku didasari oleh sikap orang tersebut terhadap perilaku itu, sedangkan norma subjektif muncul berdasarkan keyakinan normative akan akibat perilaku dan norma akibat perilaku itu terbentuk dari umpan balik yang diberikan perilaku itu sendiri.
4. Sikap pribadi terhadap perilaku yang akan dilakukan mengarah pada kecenderungan yang muncul dari dalam diri individu. Sebaliknya norma subjektif merefleksikan pengaruh dan tekanan dari lingkungan sosial yang melingkupi individu.

Berdasarkan penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa individu akan berniat untuk melakukan suatu perilaku jika ia menganggap perilaku tersebut positif, serta jika ia percaya bahwa orang-orang sekitar berpandangan bahwa perilaku tersebut sudah semestinya dilakukan. Dengan kata lain intensi merupakan variabel terdekat dengan perilaku nyata yang akan dilakukan seseorang.

Intensi (minat) akan terbentuk dari suatu tindakan yang dipertimbangkan. Hal tersebut akan lebih baik bila dibandingkan oleh minat yang hanya dilatar belakangi oleh sikap suka atau tidak suka dalam

melakukan sesuatu.³⁴ Intensi yang merupakan kemungkinan seseorang atau subjek yang akan membentuk suatu perilaku, dengan demikian berdampak pada perilaku aktual seseorang untuk melakukan sesuatu tindakan.³⁵ Pada dasarnya, intensi dan perilaku aktual (*actual behavior*) merupakan dua hal yang berbeda. Intensi merupakan keinginan seseorang untuk melakukan perilaku. Namun minat tersebut hanya berupa minat atau keinginan, belum tercermin dalam tindakan atau perilaku. Sedangkan perilaku aktual adalah tindakan atau kegiatan nyata yang dilakukan.³⁶

Berikut merupakan pengertian Intensi menurut para ahli, diantaranya:

1. Menurut Fishbein dan Ajzen, Intensi (minat) merupakan komponen yang ada dalam diri seorang individu yang mengacu pada keinginan untuk melakukan suatu tingkah laku atau perilaku tertentu. Intensi didefinisikan sebagai dimensi profitabilitas subjektif seorang individu berkaitan antara diri individu atau perilaku. Intensi berperilaku didefinisikan dalam beberapa elemen yaitu target, tindakan, konteks dan waktu.³⁷

³⁴ K.F Fathinah and Zaki Baridwan, "Determinan Minat Dan Pengaruhnya Terhadap Perilaku Penggunaan Sistem Informasi Berbasis Teknologi Di Bank Syariah," *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB* 1, no. 1 (2012).

³⁵ Leani Christina and Septian Bayu Kristanto, "Mendeteksi Perilaku Fraud Laporan Keuangan Dengan Theory of Planned Behavior (Studi Empiris Pada Industri Perbankan)," *Jurnal Akuntansi Kontemporer* 11, no. 1 (2019): 1-13.

³⁶ Fathinah and Baridwan, "Determinan Minat Dan Pengaruhnya Terhadap Perilaku Penggunaan Sistem Informasi Berbasis Teknologi Di Bank Syariah."

³⁷ I.Ajzen, *Belief, Attitude, Intention and Behavior: An Introduction to Theory and Research*.

2. Bandura menyatakan bahwa Intensi (minat) merupakan suatu kebulatan tekad untuk melakukan suatu aktivitas atau perilaku tertentu/ menghasilkan suatu keadaan tertentu di masa yang akan datang. Intensi menurutnya adalah bagian vital dari *Self regulation* individu yang dilatarbelakangi oleh motivasi seseorang untuk bertindak. Keinginan berperilaku (*behavioral intention*) adalah suatu proposisi yang menghubungkan diri dengan tindakan/perilaku yang akan datang.³⁸
3. Menurut Santoso, Intensi adalah hal-hal yang diasumsikan dapat menjelaskan faktor-faktor motivasi serta berdampak kuat pada tingkah laku. Hal ini mengindikasikan seberapa keras seseorang berusaha dan seberapa banyak usaha yang dilakukan agar perilaku yang diinginkan dapat dilakukan.³⁹
4. Menurut Hartono, Intensi merupakan keinginan seseorang untuk melakukan perilaku tertentu.⁴⁰
5. Menurut Schiffman, Intensi adalah hal yang berkaitan dengan kecenderungan seseorang untuk melakukan suatu tindakan atau perilaku tertentu.⁴¹

³⁸ A. Bandura, *Social Learning Theory* (New Jersey: Prentice Hall, 1977).

³⁹ Santoso, *Lingkungan Tempat Tinggal Dalam Menentukan Minat Berwirausaha* (Surakarta: UNS, 1993).

⁴⁰ J.M Hartono, *Sistem Informasi Kepribadian* (Yogyakarta: Erlangga, 2007).

⁴¹ D.D Barata, "Pengaruh Strategi Brand Extension Pada Intensi Membeli Konsumen," *Jurnal Manajemen 2* (2007).

6. Menurut Djamaludin Ancok, Intensi berkaitan erat dengan pengetahuan dan sikap seseorang terhadap suatu hal, serta dengan perilaku itu sendiri sebagai perwujudan dari intensinya.⁴²
7. Menurut Setyani, intensi adalah niat atau keinginan seseorang untuk melakukan suatu perilaku demi mencapai tujuan tertentu yang didasarkan pada sikap dan keyakinan orang tersebut maupun keyakinan dan sikap orang yang mempengaruhinya untuk melakukan suatu perilaku tertentu.⁴³
8. Menurut Coleman, Intensi sebagai suatu kecenderungan perilaku yang dilakukan dengan sengaja dan memiliki tujuan.⁴⁴
9. Menurut Engel et al, intensi adalah kompetensi diri individu yang mengacu pada keinginan untuk melakukan suatu perilaku tertentu.⁴⁵

Berdasarkan definisi di atas dapat disimpulkan bahwa intensi adalah kemungkinan seseorang dalam melakukan suatu tindakan tertentu. Teori perilaku berencana menyatakan bahwa ada beberapa asumsi dasar yang perlu diperhatikan dalam pemahaman intensi. *Pertama*, intensi merupakan penangkap atau perantara faktor-faktor motivasional yang mempunyai dampak tertentu pada suatu perilaku; *Kedua*, intensi menunjukkan seberapa keras niat seseorang untuk berani mencoba atau

⁴² T Dayakisni and Hudaniah, *Psikologi Sosial* (Malang: UMM Press, 2012).

⁴³ U Setyani, "Hubungan Antara Konsep Diri Dengan Intensi Mencontek Pada Siswa SMA Negeri 2 Semarang" (Universitas Diponegoro, 2007).

⁴⁴ D. Christanti, "Sikap Ataukah Significant Others Yang Dapat Mempengaruhi Intensi Membuang Sampah Sesuai Jenisnya," *Jurnal Ilmiah Psikologi Manasa* 2, no. 2 (2008): 129-145.

⁴⁵ R.S.H Sukirno and H.Sutaranto, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Intensi Membeli Produk Wayang Kuliat Pada Masyarakat Suku Jawa," *Psikologika* 24 (2007): 119-131.

berusaha melakukan suatu perilaku; ketiga, intensi juga menunjukkan seberapa besar upaya seseorang untuk mewujudkan rencananya dalam menyusun suatu perilaku tertentu.⁴⁶

B. Aspek Pengukuran Intensi

Indikator dalam menilai intensi terdiri dari berniat menggunakan, mencoba menggunakan dan berencana menggunakan.⁴⁷ Intensi memiliki empat aspek, diantaranya:⁴⁸

1. Perilaku (*behavior*) yaitu perilaku spesifik yang nantinya akan diwujudkan.
2. Sasaran (*target*) yaitu objek yang menjadi sasaran perilaku.
3. Situasi (*situation*) yaitu situasi yang mendukung untuk dilakukannya suatu perilaku (bagaimana dan dimana perilaku itu akan diwujudkan).
4. Waktu (*time*) yaitu waktu terjadinya perilaku yang meliputi waktu tertentu, dalam satu periode atau jangka waktu yang tidak terbatas.

Dalam mengidentifikasi tingkat kekhususan pada target, situasi dan dimensi waktu relatif mudah, tetapi dimensi perilaku relatif lebih sulit untuk diidentifikasi. Pengukuran intensi yang terbaik agar dapat memprediksi perilaku adalah dengan memasukkan keempat aspek intensi yaitu perilaku, target, situasi dan waktu.⁴⁹

⁴⁶ Ajzen, *The Theory of Planned Behavior*, *Organizational Behavior and Human Decision Process* 50.

⁴⁷ Ferinaldy, Musliih, and Huda, "Pengaruh Sikap, Norma SUBjektif, Kendali Perilaku Dan Religiusitas Terhadap Intensi Menggunakan Uang Elektronik."

⁴⁸ I.Ajzen, *Belief, Attitude, Intention and Behavior: An Introduction to Theory and Research*.

⁴⁹ *Ibid*.

Perhatian utama dalam *Theory of planned behavior* adalah pada niat seseorang untuk melakukan suatu perilaku karena niat merupakan variabel antara yang menyebabkan terjadinya perilaku dari suatu sikap maupun variabel lainnya. Beberapa hal yang perlu diperhatikan pada variabel niat ini adalah:

1. Niat dianggap sebagai "penangkap" atau perantara faktor-faktor motivasional yang mempunyai dampak pada suatu perilaku.
2. Niat menunjukkan seberapa keras seseorang berani mencoba.
3. Niat juga menunjukkan seberapa banyak upaya yang direncanakan seseorang untuk dilakukan, dan
4. Niat adalah paling dekat dengan hubungannya dengan perilaku selanjutnya.⁵⁰

C. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Intensi

Kuhl, Liska, Sarver dan Triandis turut mengemukakan beberapa faktor yang dapat mempengaruhi intensi, antara lain adalah:⁵¹

1. Faktor Internal, meliputi:

- a. Informasi, Keterampilan dan Kemampuan

Ketiga hal di atas merupakan kendali seseorang dalam membentuk intensinya atas keinginan untuk melakukan suatu perilaku tertentu.

Sebagai contoh adalah keinginan seseorang untuk membantu

⁵⁰ Basu Swastha Dharmmesta, "Theori of Planned Behavior Dalam Penelitian Sikap, Niat Dan Perilaku Konsumen," *Kelola* 7, no. 8 (1998): 91.

⁵¹ I.Ajzen, *Attitute, Personality and Behavior*.

temannya dalam memperbaiki sepeda motornya, namun tidak memiliki keterampilan dan kemampuan untuk itu.

b. Emosi dan Kompulsitas

Emosi dan kompulsitas merupakan faktor internal yang dapat mempengaruhi pembentukan intensi seseorang, terutama ketika muatannya berbeda dan tidak searah dengan isi intensi. Sebagai contoh, intensi seseorang untuk belajar akan menjadi sulit terwujud ketika emosinya sedang marah atau tertekan.

2. Faktor Eksternal, meliputi:

a. Kesempatan

Pada banyak kejadian, maka intensi seseorang untuk melakukan suatu perilaku banyak bergantung pada kesempatan yang dimiliki untuk melakukannya.

b. Ketergantungan Pada Orang Lain

Beberapa perilaku hanya dapat diwujudkan jika ada aksi orang lain yang mendahului atau menyertainya. Pada perilaku semacam ini, kontrol individu akan perilaku maupun intensinya cukup rendah.

Berdasarkan pembahasan di atas diketahui bahwa faktor-faktor yang turut mempengaruhi intensi ialah tingkat spesifikasi, stabilitas intensi, kendali kemauan, informasi, kemampuan dan keterampilan, emosi dan kompulsitas, kesempatan serta ketergantungan pada orang lain atau situasi lain.

BAB IV

THEORY OF PLANNED BEHAVIOR

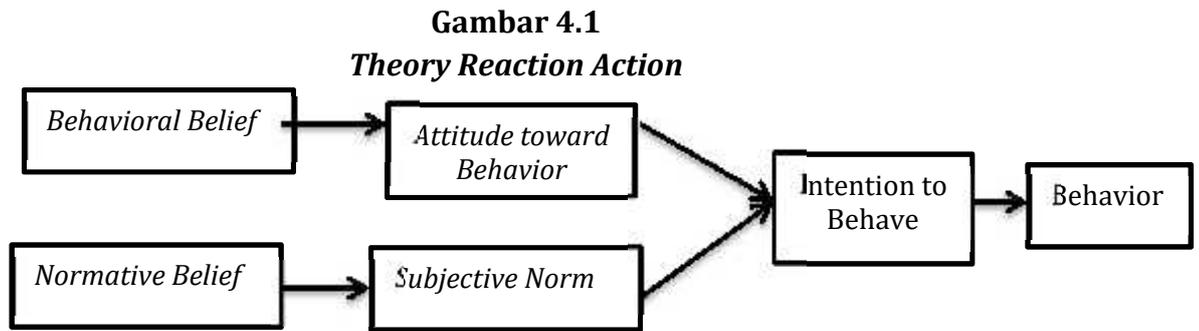
Upaya memahami perilaku individu merupakan topik sentral dalam bidang psikologi. Salah satu teori yang banyak digunakan adalah *theory of reasondes action* (TRA) yang dikemukakan oleh Fishbein dan Ajzen, kemudian teori ini dikembangkan menjadi *theory of planned behavior* (TPB) yang ditujukan untuk memprediksi perilaku individu secara lebih spesifik.⁵² Untuk mengatasi masalah tingkah laku yang sepenuhnya berbeda dalam kontrol individu maka munculah *theory of planned behavior*. Faktor utama dari teori ini adalah intensi individu untuk melaksanakan tingkah laku yang dikehendaki.⁵³ Ada beberapa tujuan dan manfaat dari teori ini, antara lain adalah untuk meramalkan dan memahami pengaruh-pengaruh motivasional terhadap perilaku yang bukan dibawah kendali atau kemauan individu sendiri. Untuk mengidentifikasi bagaimana dan kemana arah strategi untuk perubahan perilaku dan juga untuk menjelaskan pada tiap aspek penting tentang beberapa perilaku manusia.

Theory of reasondes action (TRA) dikemukakan bahwa seseorang dapat melakukan atau tidak melakukan suatu perilaku tertentu tergantung kepada minat (intensi) yang dimiliki oleh seseorang tersebut. Selanjutnya, disebutkan juga bahwa minat (intensi) melakukan atau tidak melakukan

⁵² Ramdhani, "Penyusutan Alat Pengukur Berbasis Theory of Planned Behavior."

⁵³ Ajzen, *Attitudes, Personality and Behavior* (USA: Open University Press, 2005).

perilaku tertentu dipengaruhi oleh dua faktor penentu dasar, yaitu berhubungan dengan sikap (*Attitude toward the behavior*) dan norma subjektif (pengaruh sosial). Secara skematik, TRA dapat digambarkan seperti berikut:



Sumber: Ajzen (1975)⁵⁴

Theory Planned Behavior menjelaskan bahwa sikap terhadap perilaku merupakan pokok penting yang sanggup memperkirakan perbuatan, meskipun demikian perlu dipertimbangkan sikap seseorang dalam menguji norma subjektif serta mengukur kontrol perilaku persepsian seseorang tersebut.⁵⁵ Teori perilaku terencana memiliki 3 variabel independen. Pertama adalah sikap terhadap perilaku dimana seseorang melakukan penilaian atas sesuatu yang menguntungkan dan tidak menguntungkan. Kedua faktor sosial disebut norma subjektif, hal tersebut mengacu pada tekanan sosial yang dirasakan untuk melakukan atau tidak melakukan suatu tindakan. Ketiga niat adalah tingkat persepsi pengendalian perilaku, seperti persepsi kemudahan dan kesulitan melakukan perilaku dan

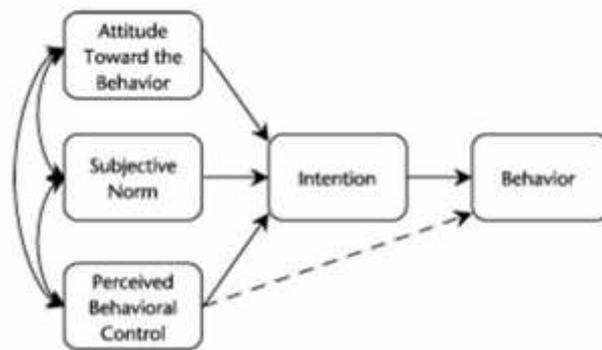
⁵⁴ I.Ajzen, *Belief, Attitude, Intention and Behavior: An Introduction to Theory and Research*.

⁵⁵ M.Fishbein dan I.Ajzen, *Belief, Attitude, Intention and Behavior: An Introduction to Theory and Research* (Sydney: Addison-Wesley Publishing Company, 1975), hlm. 510.

mencerminkan pengalaman masa lalu sebagai antisipasi hambatan dan rintangan.⁵⁶

Untuk lebih memahami mengenai pengukuran sikap, norma subjektif dan kontrol perilaku terlebih dahulu diulas konsep atau faktor pembentukannya di dalam *theory of planned behavior*.

Gambar 4.2
The Theory of Planned Behavior



Sumber: Ajzen (1988)⁵⁷

Hubungan antara ketiga dimensi penentu niat dan perilaku dapat dilihat di gambar 2 dengan penjelasan singkat dari masing-masing komponen sebagai berikut:

A. Sikap Terhadap Perilaku (*Attitude toward the behavior*)

1. Pengertian

Sikap adalah predisposisi yang dipelajari dalam merespon secara konsisten suatu objek, dalam bentuk suka atau tidak suka.⁵⁸ Sikap terhadap perilaku ini ditentukan oleh keyakinan mengenai konsekuensi

⁵⁶ Ajzen, *The Theory of Planned Behavior*, *Organizational Behavior and Human Decision Process* 50., hlm. 179-211

⁵⁷ I. Ajzen, *Attitude, Personality and Behavior*.

⁵⁸ L Schiffman and L Kanuk, *Consumer Behavior* (USA: Pearson, 2010).

dari suatu perilaku atau secara singkat disebut keyakinan-keyakinan perilaku (*behavior beliefs*). Keyakinan berkaitan dengan penilaian subjektif individu terhadap dunia sekitarnya, pemahaman individu mengenai diri dan lingkungannya dilakukan dengan cara menghubungkan antara perilaku tertentu dengan berbagai manfaat atau kerugian yang mungkin diperoleh apabila individu melakukan atau tidak melakukan.⁵⁹ *Attitude* berperan sebagai salah satu faktor yang dapat mempengaruhi intention dan merupakan sebagai prediktor utama. *Attitude* juga merupakan bagian dari fungsi keyakinan perilaku.⁶⁰

2. Aspek Pengukuran Sikap Terhadap Perilaku

Indikator dalam menilai sikap terhadap perilaku dapat dibagi menjadi 4 indikator, diantaranya karena diinginkan, berguna, baik dan menyenangkan.⁶¹ Fishbein dan Ajzen kemudian merumuskan ke dalam model matematika berikut⁶² :

$$A_B \propto \sum b_i e_i$$

⁵⁹ Rahmadanty and Kurniawati, "Analisis Niat Perilaku Anggota Komunitas Hijabers Surabaya Dalam Menggunakan Tabungan Syariah: Perspektif Theory of Planned Behavior."

⁶⁰ S. Winahjoe and Sudiyanti, "Predicting Intended Unethical Behavior Among College of Economics and Business Student: An Empirical Study at University Gadjah Mada," *Jurnal of Indonesian Economy and Business* 29, no. 1 (2014): 31-43.

⁶¹ Ferinaldy, Muslikh, and Huda, "Pengaruh Sikap, Norma Subjektif, Kendali Perilaku Dan Religiusitas Terhadap Intensi Menggunakan Uang Elektronik."

⁶² Rahmadanty and Kurniawati, "Analisis Niat Perilaku Anggota Komunitas Hijabers Surabaya Dalam Menggunakan Tabungan Syariah: Perspektif Theory of Planned Behavior."

Dimana :

∞ : proporsi

A : sikap terhadap penggunaan bank syariah

B : keyakinan

e : Evaluasi

i : Indeks

Berdasarkan rumus di atas sikap terhadap perilaku didapat dari penjumlahan hasil kali antara *belief* dan *outcome* yang dihasilkan dengan evaluasi terhadap *outcome*. Dapat disimpulkan bahwa individu yang percaya bahwa sebuah perilaku dapat menghasilkan *outcome* yang positif maka individu tersebut akan memiliki sikap yang positif terhadap sebuah perilaku, begitu juga sebaliknya.

B. Norma Subjektif (*Subjective Norm*)

1. Pengertian

Norma subjektif adalah persepsi individu terhadap harapan dari orang-orang yang berpengaruh dalam kehidupannya.⁶³ Norma subjektif berfokus pada pentingnya pihak luar dalam persetujuan seseorang atas suatu perilaku.⁶⁴

Norma subjektif adalah manfaat yang memiliki dasar terhadap kepercayaan (*belief*) yang memiliki istilah normative belief. Normative belief adalah kepercayaan terhadap kesepahaman ataupun

⁶³ Ibid.

⁶⁴ Christina and Kristanto, "Mendeteksi Perilaku Fraud Laporan Keuangan Dengan Theory of Planned Behavior (Studi Empiris Pada Industri Perbankan)."

ketidakepahaman seseorang ataupun kelompok yang mempengaruhi individu pada suatu perilaku.⁶⁵ Norma subjektif ditentukan oleh kombinasi antara *normative belief* individu dan *motivation to comply*.

2. Aspek Pengukuran Norma Subjektif

Norma subjektif ditentukan oleh kombinasi antara *normative belief* individu dan *motivation to comply*. *Normative belief* adalah *belief* mengenai kesetujuan atau ketidak setujuan yang berasal dari *referent*, sedangkan *motivation to comply* adalah motivasi individu untuk mematuhi harapan dari *referent*.⁶⁶

Indikator dalam menilai norma subjektif diantaranya adalah anjuran keluarga, rekan, dan lingkungan sosial.⁶⁷ Semakin individu mempersepsikan bahwa *social referent* yang mereka miliki mendukung mereka untuk melakukan suatu perilaku maka individu tersebut akan cenderung merasakan tekanan sosial untuk memunculkan perilaku tersebut. Dan sebaliknya semakin individu mempersepsikan bahwa *social referent* yang mereka miliki tidak menyetujui suatu perilaku maka individu cenderung merasakan tekanan sosial untuk tidak melakukan perilaku tersebut.

⁶⁵ Seni and Ratnadi, "Theory of Planned Behavior Untuk Memprediksi Niat Berinvestasi."

⁶⁶ Ajzen, *Attitudes, Personality and Behavior*.

⁶⁷ Anton Nugroho, "Factors Affecting Consumers Interest in Electronic Money Usage With Theory of Planned Behavior (TPB)," *Journal of Consumer Science* 3 3, no. 1 (2018): 15-27.

Rumus matematika mengenai norma subjektif adalah sebagai berikut⁶⁸ :

$$SN \propto \sum n_i m_i$$

Dimana :

\propto : proporsi

SN : norma subjektif

n : keyakinan normatif

m : motivasi

i : Indeks

Berdasarkan rumus di atas norma subjektif didapat dari perjumlahan hasil kali dari *normative belief* dengan *motivation to comply*. Individu yang percaya bahwa *referent* akan mendukung ia untuk melakukan sebuah perilaku akan merasakan tekanan sosial untuk melakukan perilaku tersebut dan begitu juga sebaliknya.

C. Kontrol Perilaku Persepsian (*Perceived behavioral control*)

1. Pengertian

Persepsi kontrol perilaku adalah persepsi individu mengenai mudah atau sulitnya mewujudkan suatu perilaku tertentu⁶⁹ atau dapat dikatakan bahwa kemampuan atau persepsi seseorang dalam

⁶⁸ Rahmadanty and Kurniawati, "Analisis Niat Perilaku Anggota Komunitas Hijabers Surabaya Dalam Menggunakan Tabungan Syariah: Perspektif Theory of Planned Behavior."

⁶⁹ Ibid.

mengendalikan suatu perilaku.⁷⁰ Variabel ini ditentukan oleh keyakinan individu mengenai kekuatan faktor eksternal dan internal untuk memfasilitasi perilaku.⁷¹

Rumus matematika untuk menjelaskan kontrol perilaku yang dipersepsi ini adalah sebagai berikut⁷² :

$$PCB \propto \sum c_i p_i$$

Dimana :

\propto : proporsi

PCB : kontrol perilaku

c : faktor internal

p : kekuatan pengaruh faktor kontrol

i : Indeks

Berdasarkan rumus di atas, kontrol perilaku persepsian didapat dari perjumlahan hasil kali *control belief* dengan *perceived power control*. Semakin besar persepsi mengenai kesempatan dan sumber daya yang dimiliki individu maka semakin besar kontrol perilaku persepsian yang dimiliki orang tersebut.

⁷⁰ Rustiarini and Sunarsih, "Fraud and WhistleblowingL Pengungkapan Kecurangan Akuntansi Oleh Auditor Pemerintah."

⁷¹ Ferinaldy, Musliih, and Huda, "Pengaruh Sikap, Norma SUBjektif, Kendali Perilaku Dan Religiusitas Terhadap Intensi Menggunakan Uang Elektronik."

⁷² Rahmadanty and Kurniawati, "Analisis Niat Perilaku Anggota Komunitas Hijabers Surabaya Dalam Menggunakan Tabungan Syariah: Perspektif Theory of Planned Behavior."

2. Aspek Pengukuran Kontrol Perilaku Persepsian

Ada tiga indikator dalam menilai kontrol perilaku persepsian, diantaranya adalah karena mengetahui manfaatnya, dapat digunakan untuk berbagai transaksi dan mempunyai jaringan yang luas dan mudah ditemukan.⁷³

Secara umum dapat dikatakan bahwa semakin baik sikap dan norma subjektif terhadap suatu perilaku beli, dan semakin besar kontrol keperilakuan yang dirasakannya, maka semakin kuat niat konsumen tersebut untuk melaksanakan pembelian yang dimaksud. Sebaliknya, niat, dipandang sebagai satu variabel penentu bagi perilaku yang sesungguhnya; artinya semakin kuat niat konsumen untuk melakukan pembelian atau mencapai tujuan pembeliannya, semakin besar pula keberhasilan prediksi perilaku atau tujuan keperilakuan tersebut terjadi.

⁷³ Nugroho, "Factors Affecting Consumers Interest in Electronic Money Usage With Theory of Planned Behavior (TPB)."

BAB V

KERANGKA TEORI

A. Pengaruh Sikap Terhadap Perilaku Pada Intensi Masyarakat

Theory of planned behavior yang dikemukakan oleh Ajzen menjelaskan bahwa sikap terhadap perilaku adalah pandangan dasar mengenai rasa setuju suatu individu terhadap apa yang menjadi stimulus tanggapannya, baik positif maupun negatif.⁷⁴ Sikap positif memandang produk perbankan syariah adalah sesuatu yang menguntungkan, sebaliknya sikap yang negatif memandang bahwa produk perbankan syariah akan mempersulit dalam melaksanakan transaksi keuangan.

Penelitian yang dilakukan oleh Christina⁷⁵; Ferinaldy, dkk⁷⁶; Amelia, dkk⁷⁷; Rahman⁷⁸; Dewi⁷⁹; Rahmadanty⁸⁰; Munandar⁸¹; Nugroho⁸²,

⁷⁴ Seni and Ratnadi, "Theory of Planned Behavior Untuk Memprediksi Niat Berinvestasi."

⁷⁵ Christina and Kristanto, "Mendeteksi Perilaku Fraud Laporan Keuangan Dengan Theory of Planned Behavior (Studi Empiris Pada Industri Perbankan)."

⁷⁶ Ferinaldy, Muslikh, and Huda, "Pengaruh Sikap, Norma SUBjektif, Kendali Perilaku Dan Religiusitas Terhadap Intensi Menggunakan Uang Elektronik."

⁷⁷ Rizki Amelia, Didin Hafidhuddin, and Hendri Tanjung, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Persepsi Jurnalis Televisi Terhadap Perkembangan Bank Syariah Di Indonesia," *Jurnal Al-Muzara'ah* 2, no. 2 (2014): 180-194.

⁷⁸ Rahman, "Analisis Determinan Minat Individu Dosen Dan Mahasiswa Terhadap Bank Syariah."

⁷⁹ Dewi, "Intensi Masyarakat Berinvestasi Pada Peer to Peer Lending: Analisis Theory of Planned Behavior."

⁸⁰ Rahmadanty and Kurniawati, "Analisis Niat Perilaku Anggota Komunitas Hijabers Surabaya Dalam Menggunakan Tabungan Syariah: Perspektif Theory of Planned Behavior."

⁸¹ Munandar, "Pengaruh Sikap Dan Norma Subjektif Terhadap Niat Menggunakan Produk Perbankan Syariah Pada Bank Aceh Syariah Di Kota Lhokseumawe," *Jurnal Visioner dan Strategis* 3, no. 2 (2014): 73-80.

⁸² Nugroho, Izzat, and Suhasti, "Peran Identitas Agama Terhadap Niat Menggunakan Kosmetik Halal: Perluasan Theory of Planned Behavior."

Wahyuni dkk⁸³ dan Seni⁸⁴ mengungkapkan bahwa sikap terhadap perilaku berpengaruh signifikan terhadap intensi seseorang untuk berperilaku.

B. Pengaruh Kontrol Perilaku Persepsian Terhadap Intensi Masyarakat

Dalam *theory of planned behavior* (TPB), Ajzen menambahkan konstruk yang belum ada dalam *theory of reasoned action* (TRA), yaitu kontrol perilaku persepsian. Konstruk ini ditambahkan untuk memahami keterbatasan yang dimiliki seorang individu dalam rangka melakukan perilaku tertentu. Dengan kata lain, dilakukan atau tidak dilakukannya suatu perilaku tidak hanya ditentukan oleh sikap dan norma subjektif saja, akan tetapi juga ditambahkan oleh persepsi individu terhadap kontrol yang dapat dilakukannya yang bersumber pada keyakinan terhadap kontrol tersebut.⁸⁵

Kontrol perilaku persepsian adalah kepercayaan seseorang bahwa sesuatu dapat mengendalikan perilaku atau persepsi mengenai kemudahan atau kesulitan dalam menjalani sebuah perilaku. Tindakan seseorang dipengaruhi oleh suatu kontrol. Setiap individu mempunyai kontrol berupa keberadaan sumber daya, keterampilan atau kemungkinan untuk memperlihatkan suatu perbuatan apabila seseorang memiliki ketiga kontrol tersebut, maka ia bisa mempunyai tekad yang kuat untuk

⁸³ Dhian Wahyuni, Hasan Basri, and M.Shabri, "Pengaruh Sikap, Norma Subjektif, Perceived Behavioral Control Dan Religiusitas Terhadap Niat Memiliki Rmah Berbasis Pembiayaan Syariah Di Kota Banda Aceh," *Jurnal Magister Akuntansi* 6, no. 2 (2017): 1-11.

⁸⁴ Seni and Ratnadi, "Theory of Planned Behavior Untuk Memprediksi Niat Berinvestasi."

⁸⁵ Rahman, "Analisis Determinan Minat Individu Dosen Dan Mahasiswa Terhadap Bank Syariah."

memperlihatkan perilaku tersebut,⁸⁶ dalam hal ini kemampuan untuk menggunakan produk perbankan syariah.

Penelitian yang dilakukan oleh Christina dan Kristanto⁸⁷; Amelia,dkk⁸⁸; Rahman⁸⁹; Ferinaldy⁹⁰; Dewi⁹¹; serta Seni⁹² mengungkapkan bahwa kontrol perilaku persepsian memiliki pengaruh yang signifikan terhadap intensi seseorang untuk berperilaku.

C. Pengaruh Norma Subjektif Terhadap Intensi Masyarakat

Norma subjektif berawal dari pengaruh orang lain karena dianggap penting. Lingkungan akan sangat berperan dalam pengambilan keputusan seseorang. Orang yang berada dalam lingkungan sekitarnya yang memiliki pengaruh positif terhadap produk yang ada di perbankan syariah akan memiliki intensi untuk menggunakan produk perbankan syariah lebih besar dibandingkan dengan orang yang berada dalam lingkungan dimana orang disekitarnya masih kurang setuju terhadap produk⁹³ perbankan syariah.

⁸⁶ Seni and Ratnadi, "Theory of Planned Behavior Untuk Memprediksi Niat Berinvestasi."

⁸⁷ Christina and Kristanto, "Mendeteksi Perilaku Fraud Laporan Keuangan Dengan Theory of Planned Behavior (Studi Empiris Pada Industri Perbankan)."

⁸⁸ Amelia, Hafidhuddin, and Tanjung, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Persepsi Jurnalis Televisi Terhadap Perkembangan Bank Syariah Di Indonesia."

⁸⁹ Rahman, "Analisis Determinan Minat Individu Dosen Dan Mahasiswa Terhadap Bank Syariah."

⁹⁰ Ferinaldy, Muslikh, and Huda, "Pengaruh Sikap, Norma SUBjektif, Kendali Perilaku Dan Religiusitas Terhadap Intensi Menggunakan Uang Elektronik."

⁹¹ Dewi, "Intensi Masyarakat Berinvestasi Pada Peer to Peer Lending: Analisis Theory of Planned Behavior."

⁹² Seni and Ratnadi, "Theory of Planned Behavior Untuk Memprediksi Niat Berinvestasi."

⁹³ Ibid.

Pentingnya pengaruh lingkungan ini mulai disadari oleh perbankan syariah dan lembaga keuangan syariah lainnya di sekitar pasar panorama terbukti dengan seringnya marketing atau stakholder perbankan yang melaksanakan pemasaran dalam rangka menawarkan produk yang disertai dengan edukasi kepada pedagang tentang pentingnya menghindari riba.

Penelitian yang dilakukan oleh Christina dan Kristanto⁹⁴; Ferinaldy⁹⁵; Amelia, dkk⁹⁶; Dewi⁹⁷ serta Seni⁹⁸ mengungkapkan bahwa norma subjektif berpengaruh signifikan terhadap intensi seseorang untuk berperilaku.

D. Pengaruh Intensi Terhadap Perilaku

Penelitian yang dilakukan oleh Christina dan Kristanto⁹⁹; Rahman¹⁰⁰ serta Stone dkk¹⁰¹ mengungkapkan bahwa intensi memiliki pengaruh yang signifikan terhadap perilaku seseorang untuk berperilaku.

⁹⁴ Christina and Kristanto, "Mendeteksi Perilaku Fraud Laporan Keuangan Dengan Theory of Planned Behavior (Studi Empiris Pada Industri Perbankan)."

⁹⁵ Ferinaldy, Muslikh, and Huda, "Pengaruh Sikap, Norma SUBjektif, Kendali Perilaku Dan Religiusitas Terhadap Intensi Menggunakan Uang Elektronik."

⁹⁶ Amelia, Hafidhuddin, and Tanjung, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Persepsi Jurnalis Televisi Terhadap Perkembangan Bank Syariah Di Indonesia."

⁹⁷ Dewi, "Intensi Masyarakat Berinvestasi Pada Peer to Peer Lending: Analisis Theory of Planned Behavior."

⁹⁸ Seni and Ratnadi, "Theory of Planned Behavior Untuk Memprediksi Niat Berinvestasi."

⁹⁹ Christina and Kristanto, "Mendeteksi Perilaku Fraud Laporan Keuangan Dengan Theory of Planned Behavior (Studi Empiris Pada Industri Perbankan)."

¹⁰⁰ Rahman, "Analisis Determinan Minat Individu Dosen Dan Mahasiswa Terhadap Bank Syariah."

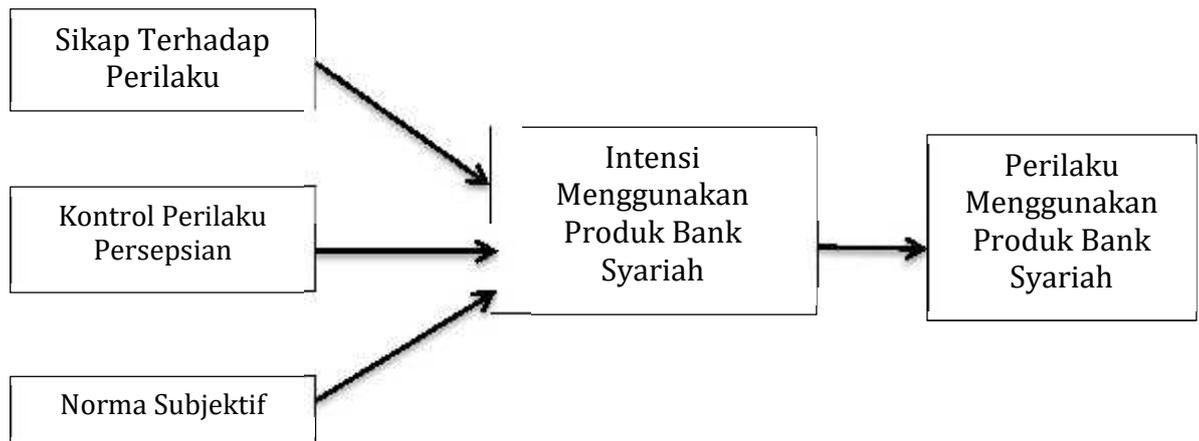
¹⁰¹ Stone and Kisamore, "Using The Theory of Planned Behavior and Cheating Justifications to Predict Academic Misconduct."

Hal ini berarti semakin besar niat seseorang untuk melakukan sesuatu, maka akan semakin besar juga peluang individu untuk melakukan sesuatu.

E. Kerangka Berfikir

Berdasarkan landasan teori yang diajukan dalam penelitian ini, maka kerangka pemikiran penelitian ini adalah sebagai berikut:

Gambar 5.1 Kerangka Pemikiran Teoritis



F. Hipotesis

Berdasarkan kerangka berfikir yang telah dirumuskan sesuai dengan landasar teori yang telah diajukan dalam penelitian ini, maka dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

- H₁: Sikap terhadap perilaku berpengaruh signifikan terhadap Intensi masyarakat menggunakan produk perbankan syariah
- H₂: Kontrol perilaku persepsian berpengaruh signifikan terhadap Intensi masyarakat menggunakan produk perbankan syariah
- H₃ : Norma subjektif berpengaruh signifikan terhadap Intensi masyarakat menggunakan produk perbankan syariah

H₄: Intensi masyarakat berpengaruh terhadap perilaku masyarakat menggunakan produk perbankan syariah

BAB VI

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian ini menggunakan penelitian asosiatif. Penelitian asosiatif adalah penelitian yang bertujuan untuk mengetahui hubungan antara dua variabel atau lebih. Penelitian asosiatif mempunyai tingkatan yang tertinggi apabila dibandingkan dengan penelitian deskriptif komparatif. Dengan penelitian asosiatif ini maka akan dapat dibangun teori yang dapat berfungsi untuk menjelaskan, meramalkan dan mengontrol suatu gejala.¹⁰² Pada penelitian ini menjelaskan pengaruh sikap terhadap perilaku, kontrol perilaku persepsian dan norma subjektif pada intensi pedagang pasar panorama dalam menggunakan produk bank syariah.

Pendekatan penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif. Metode penelitian kuantitatif dapat diartikan sebagai metode yang berlandaskan pada *filsafat positifisme*, digunakan untuk meneliti pada populasi dan sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat statistik dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan.¹⁰³ Pendekatan penelitian berfokus pada sikap terhadap perilaku, kontrol perilaku persepsian dan norma subjektif

¹⁰² Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2011), hlm. 11.

¹⁰³ Ibid, hlm. 8.

pada intensi pedagang pasar panorama dalam menggunakan produk bank syariah.

B. Populasi dan Sampel

Populasi adalah keseluruhan sasaran yang seharusnya diteliti dan pada populasi itu hasil penelitian diberlakukan. Populasi adalah tempat terjadinya masalah yang kita selidiki. Jadi populasi adalah keseluruhan obyek yang menjadi sasaran penelitian dan sampel yang akan diambil dari populasi ini.¹⁰⁴ Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah pedagang pasar panorama kota Bengkulu dalam klasifikasi pedagang kios berjumlah 538 orang.

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Apabila populasi besar dan peneliti tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi, misalnya karena keterbatasan tenaga, waktu dan dana, maka peneliti dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi.¹⁰⁵ Sampel yang dipilih berdasarkan teori *Hair*. Teori *Hair* menyatakan panduanagn ukuran minimum dalam analisis SEM-PLS adalah sama atau lebih besar (\geq) dari kondisi: (1) sepuluh kali dari jumlah indikator formatif terbesar yang digunakan untuk mengukur suatu konstruk, dan/atau (2) sepuluh kali dari jumlah jalur struktural terbesar yang mengarah pada suatu konstruk tertentu. Pedoman tersebut disebut aturan 10X dengan cara praktis adalah 10X dari jumlah maksimum anak

¹⁰⁴ Moh. Kasiram, *Metode Penelitian Kualitatif-Kuantitatif* (Yogyakarta: Sukses Offset, 2010), hlm. 257.

¹⁰⁵ Sugiono, *Metode Penelitian Bisnis* (Bandung: Alfabeta, 2007).

panah (jalur) yang mengenai sebuah variabel laten dalam model PLS.¹⁰⁶ Dengan demikian teknik sampling yang digunakan dalam penelitian ini adalah teori *Hair*, yaitu dengan jumlah indikator dikali 10.¹⁰⁷ Oleh karena itu, sampel pada penelitian ini berjumlah 230 responden yang bersumber dari jumlah pertanyaan indikator $23 \times 10 = 230$.

Teknik pengambilan sampel merupakan cara untuk menemukan sampel yang jumlahnya dapat secara tepat dan sesuai dengan ukuran sampel yang dapat mewakili keseluruhan populasi.¹⁰⁸ Dalam teknik sampling terdapat dua macam yaitu *probability sampling* dan *non probability sampling*. *probability sampling* adalah teknik pengambilan sampel yang memberikan peluang yang sama bagi setiap unsur populasi untuk dipilih menjadi anggota sampel, sedangkan *non probability sampling* adalah teknik pengambilan sampel yang tidak memberi peluang yang sama bagi setiap unsur anggota populasi untuk menjadi sampel.¹⁰⁹ Teknik pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah *non-probability sampling* yaitu *aksidental sampling*. *Aksidental sampling* merupakan teknik pemilihan sampel atas dasar kebetulan yang dipandang cocok untuk digunakan sebagai sampel.¹¹⁰

¹⁰⁶ Siswoyo Haryono, *Metode SEM : Untuk Penelitian Manajemen Dengan AMOS LISREL PLS* (Jakarta: Luxima Metro Media, 2017).

¹⁰⁷ B Asri Pratita, Heri Pratikto, and Sutrisno, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian Pelanggan Di Kober Bar Malang," *Jurnal Pendidikan* 3, no. 4 (2018): 497–503.

¹⁰⁸ Augusty Ferdinand, *Metode Penelitian Manajemen* (Semarang: BP Universitas Diponegoro, 2014), hlm. 176.

¹⁰⁹ Sugiono, *Metode Penelitian Bisnis.*, hlm. 11.

¹¹⁰ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan Kombinasi (Mixed Methods)* (Bandung: Alfabeta, 2014).

C. Sumber Data

Ada dua jenis data yang dapat digunakan dalam penelitian, yaitu data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh peneliti secara langsung, sedangkan data sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber yang sudah ada.

Dalam penelitian ini, sumber data yang digunakan adalah dengan menggunakan data primer yang diperoleh dari kuesioner yang disebar kepada responden yang terpilih, sedangkan data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini meliputi gambaran umum dan profil pasar panorama beserta pedagang yang didapatkan dari arsip pasar panorama kota Bengkulu.

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data adalah prosedur yang sistematis dan standar untuk memperoleh data yang diperlukan. Perlu dijelaskan bahwa pengumpulan data dapat dikerjakan berdasarkan pengamatan.¹¹¹

Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:¹¹²

1. Kuesioner adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara menyusun pertanyaan-pertanyaan yang sifatnya tertutup dan harus diisi oleh responden dengan cara memilih salah satu alternatif jawaban yang tersedia.

¹¹¹ Ahmad Tanzeh, *Metodologi Penelitian Praktis* (Yogyakarta: Teras, 2011), hlm. 83.

¹¹² Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian Bisnis Dan Ekonomi* (Yogyakarta: PT.Pustaka Baru, 2015), hlm. 156.

2. Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data dengan membaca buku dan literatur pendukung yang tidak menyimpang dengan penelitian yang dilakukan. Serta mempelajari literatur-literatur terdahulu mengenai penelitian ini dan menjadikannya sebagai sumber rujukan atau pustaka.

E. Variabel dan Skala Pengukuran

Variabel adalah fenomena yang bervariasi dalam bentuk, kualitas, kuantitas, mutu standard dan sebagainya, maka variabel adalah sebuah fenomena (yang berubah-ubah) dengan demikian tidak ada satu peristiwa dialam ini yang disebut variabel, tinggal tergantung bagaimana kualitas variabelnya.¹¹³ Dengan demikian dapat dirumuskan variabel penelitian adalah suatu atribut atau sifat atau nilai dari orang, obyek atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.¹¹⁴

Variabel dalam penelitian ini dibedakan menjadi dua macam, yaitu Variabel *laten eksogen* dan Variabel *laten endogen*. Semua variabel dalam penelitian ini dapat dikelompokkan sebagai berikut:

1. Variabel laten eksogen, yaitu sikap terhadap perilaku (SP), kontrol perilaku persepsian (KP) dan norma subjektif (NS).
2. Variabel laten endogen, yaitu intensi dan perilaku

¹¹³ Burhan Bungin, *Metode Penelitian Kuantitatif: Komunikasi, Ekonomi Dan Kebijakan Publik Serta Ilmu – Ilmu Sosial Lainnya* (Jakarta: Kencana, 2005), hlm. 7.

¹¹⁴ Ibid, hlm. 38.

Tabel 6.1
Definisi Operasional Variabel

Variabel	Definisi Operasional
Sikap Terhadap Perilaku	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kesukaan terhadap ide menggunakan produk bank syariah 2. Tanggapan menggunakan produk bank syariah 3. Ketertarikan terhadap penggunaan produk bank syariah 4. Pandangan antara pedagang pasar panorama kota Bengkulu terhadap produk bank syariah
Kontrol Perilaku Persepsian	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kemudahan menggunakan produk bank syariah 2. Kendali dalam menggunakan produk bank syariah 3. Pengetahuan dalam menggunakan produk bank syariah 4. Kemampuan untuk menggunakan produk bank syariah
Norma Subjektif	<ol style="list-style-type: none"> 1. Persepsi mengenai tekanan sosial dari orang-orang yang mempengaruhi keputusan seseorang 2. Persepsi mengenai tekanan sosial dari orang-orang yang penting dalam hidup seseorang 3. Respon terhadap pengaruh orang-orang yang penting dalam menggunakan produk bank syariah 4. Respon pedagang pasar panorama kota Bengkulu terhadap perilaku menggunakan produk bank syariah
Intensi Menggunakan Produk Bank Syariah	<ol style="list-style-type: none"> 1. Niat untuk terus menggunakan produk bank syariah 2. Rencana untuk terus menggunakan produk bank syariah 3. Mencoba untuk terus menggunakan produk bank syariah
Perilaku Menggunakan Produk Bank Syariah	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memulai menggunakan produk bank syariah 2. Tindakan nyata telah menggunakan produk bank syariah 3. Menggunakan produk di bank syariah lebih dari satu

Sumber: Rahmadanty (2015)¹¹⁵

¹¹⁵ Rahmadanty and Kurniawati, "Analisis Niat Perilaku Anggota Komunitas Hijabers Surabaya Dalam Menggunakan Tabungan Syariah: Perspektif Theory of Planned Behavior."

Tabel 6.2
Jenis Skala Pengukuran

Jenis Skala	Keterangan
Skala <i>Likert</i>	1. STS : Sangat tidak setuju 2. TS : Tidak setuju 3. N : Netral 4. S : Setuju 5. SS : Sangat Setuju

Sumber: Simamora (2004)¹¹⁶

F. Teknik Analisis Data

Teknik analisis yang digunakan adalah *Structural Equation Modeling* (SEM). Ada tiga alasan SEM digunakan dalam penelitian ini, diantaranya:

1. Penelitian umumnya menggunakan pengukuran-pengukuran untuk menjabarkan variabel laten.
2. Para peneliti sosial sangat tertarik terhadap prediksi. Dalam melakukan prediksi tidak hanya melibatkan model dua variabel, tapi dapat melibatkan model yang lebih 'rumit' berupa struktur hubungan antara beberapa variabel penelitian.
3. SEM dapat melayani sekaligus suatu analisis kualitas pengukuran dan prediksi. Khususnya dalam model-model variabel laten.

SEM adalah suatu teknik modeling statistik yang bersifat sangat *cross-sectional*, linear dan umum. SEM menjadi suatu teknik analisis yang lebih kuat karena mempertimbangkan pemodelan interaksi, nonlinearitas, variabel-variabel bebas yang berkorelasi (*colerated independent*),

¹¹⁶ B. Simamora, *Panduan Riset Perilaku Konsumen* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2004).

kesalahan pengukuran, gangguan kesalahan-kesalahan yang berkorelasi (*correlated error terms*), beberapa variabel bebas laten (*multiple latent independent*) dimana masing-masing diukur dengan menggunakan banyak indikator dan satu atau dua variabel tergantung laten yang juga masing-masing diukur dengan beberapa indikator. Dengan demikian menurut definisi ini SEM dapat digunakan sebagai alternatif lain yang lebih kuat dibandingkan dengan menggunakan regresi berganda, analisis jalur, analisis faktor, analisis time series dan analisis kovarian.¹¹⁷

Alat bantu yang digunakan untuk melakukan pengujian hipotesis dalam penelitian ini adalah *Partial Least Square* (PLS). Berikut merupakan alasan penelitian ini menggunakan PLS, diantaranya:

1. Smart PLS adalah software statistik yang sama tujuannya dengan Lisrel dan Amos yaitu untuk menguji hubungan antara variabel.
2. Pendekatan smartPLS dianggap powerful karena tidak mendasarkan pada berbagai asumsi.
3. Jumlah sampel yang dibutuhkan dalam analisis relatif kecil. Penggunaan smartPLS sangat dianjurkan ketika kita memiliki keterbatasan jumlah sampel sementara model yang dibangun kompleks. Hal ini tidak dapat dilakukan ketika kita menggunakan Lisrel dan Amos.

¹¹⁷ Jonathan Sarwono, "Pengertian Dasar Structural Equation Modeling (SEM), Researchgate," last modified 2010, accessed August 15, 2019, <https://www.researchgate.net/publication/266203589>.

4. Data dalam analisis smartPLS tidak harus memiliki distribusi normal karena smartPLS menggunakan metode *bootstrapping* atau penggandaan secara acak. Oleh karena asumsi normalitas tidak akan menjadi masalah bagi PLS. Selain terkait dengan normalitas data, dengan dilakukannya *bootstrapping* maka PLS tidak mensyaratkan jumlah minimum sampel.
5. SmartPLS mampu menguji SEM formatif dan reflektif dengan skala pengukuran indikator berbeda dalam satu model. Apapun bentuk skalanya (rasio kategori, likert dan lain-lain) dapat diuji dalam satu model.

Analisis PLS terdiri dari dua model yaitu model pengukuran (*measurement model*) atau *outer model* dan model struktural (*structural model*) atau *inner model*.

1. **Statistik deskriptif** adalah statistik yang berfungsi untuk mendeskripsikan atau memberi gambaran terhadap obyek yang diteliti melalui data sampel atau populasi sebagaimana adanya, tanpa melakukan analisis dan membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum.¹¹⁸
2. **Uji Model atau Outer Model** menunjukkan bagaimana setiap blok indikator berhubungan dengan variabel latennya. Evaluasi model pengukuran melalui analisis faktor konfirmatori adalah dengan menggunakan pendekatan MTMM (*Multi Trait-Multi Method*) dengan menguji *validity convergent* dan *discriminant*. Sedangkan uji reliabilitas

¹¹⁸ Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan Kombinasi (Mixed Methods)* (Bandung: Alfabeta, 2016).

dilakukan dengan dua cara yaitu dengan *cronbach's alpha* dan *composite reliability*.¹¹⁹

Sebelum menganalisis dan menginterpretasikan data penelitian terlebih dahulu harus dilakukan uji validitas dan reliabilitas. Uji validitas ditujukan untuk mengetahui ketetapan dan kebenaran suatu instrumen yang digunakan untuk mengukur apa yang ingin diukur di dalam item kuesioner. Sedangkan, uji reliabilitas bertujuan untuk mengetahui konsistensi alat ukur sehingga dapat diandalkan dan tetap konsisten bila pengukuran tersebut diulang kembali.

a. *Convergent Validity* dari model pengukuran dengan indikator reflektif dapat dilihat dari korelasi antara item score/indikator dengan score konstruksinya. Ukuran reflektif individual dikatakan tinggi jika berkorelasi lebih dari 0,70 dengan konstruk yang ingin diukur. Namun demikian pada riset tahap pengembangan skala, *loading* 0,50 sampai 0,60 masih dapat diterima.¹²⁰

b. *Discriminant Validity* indikator dapat dilihat pada cross loading antara indikator dengan konstruksinya. Apabila korelasi konstruk dengan indikatornya lebih tinggi dibandingkan korelasi indikator dengan konstruk lainnya, maka hal tersebut menunjukkan bahwa konstruk laten memprediksi indikator pada blok mereka lebih baik dibandingkan dengan indikator di blok lainnya. Metode lain untuk

¹¹⁹ M.Ghozali and H.Latan, *Partial Least Squares: Konsep, Teknik Dan Aplikasi Menggunakan Program SmartPLS 3.0* (Semarang: Universitas Diponegoro, 2015).

¹²⁰ Ibid.

menilai *discriminant validity* adalah dengan membandingkan akar kuadrat dari average variance extracted (\sqrt{AVE}) untuk setiap konstruk dengan korelas antara konstruk dengan konstruk lainnya dengan model. Model dikatakan mempunyai *discriminant validity* yang cukup baik jika akar ACE untuk setiap konstruk lebih besar daripada korelasi antara konstruk dan konstruk lainnya.¹²¹

Uji lainnya untuk menilai validitas dari konstruk dengan melihat nilai AVE. Model dikatakan baik apabila AVE masing-masing konstruk nilainya lebih besar dari 0,50.¹²²

- c. *Reliability*, selain uji validitas, pengukuran model juga dilakukan untuk menguji reliabilitas suatu konstruk. Uji reliabilitas dilakukan untuk membuktikan akurasi, konsistensi dan ketepatan instrumen dalam mengukur konstruk. Dalam PLS-SEM dengan menggunakan program SmartPLS 3.0 untuk mengukur reliabilitas suatu konstruk dengan indikator reflektif dapat dilakukan dengan dua cara yaitu dengan *cronbach's alpha* dan *composite reliability*. Konstruk dinyatakan *reliable* jika nilai *composite reliability* maupun *cronbach's alpha* diatas 0,70.¹²³

¹²¹ Imam Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS* (Semarang: BP Universitas Diponegoro, 2007).

¹²² M.Ghozali and H.Latan, *Partial Least Squares: Konsep, Teknik Dan Aplikasi Menggunakan Program SmartPLS 3.0*.

¹²³ Ibid.

3. Uji Model Struktural atau *Inner Model* menunjukkan hubungan atau kekuatan estimasi antar variabel laten atau konstruk berdasarkan pada *substantive theory*.

- a. *R-Square*; dalam menilai model struktural terlebih dahulu menilai *R-Square* untuk setiap variabel laten endogen sebagai kekuatan prediksi dari model struktural. Pengujian terhadap model struktural dilakukan dengan melihat nilai *R-Square* yang merupakan uji *goodness-fit model*. Perubahan nilai *R-Square* dapat digunakan untuk menjelaskan pengaruh variabel laten eksogen tertentu terhadap variabel laten endogen apakah mempunyai pengaruh yang *substantive*. Nilai *R-Square* 0,75; 0,50 dan 0,25 dapat disimpulkan bahwa model kuat, moderate dan lemah.¹²⁴
- b. *F-Square*; uji ini dilakukan untuk mengetahui kebaikan model. Nilai *F-Square* sebesar 0,20; 0,15 dan 0,35 dapat diinterpretasikan apakah prediktor variabel laten mempunyai pengaruh yang lemah, medium atau besar pada tingkat struktural.¹²⁵
- c. *Estimate For Path Coefficients*; uji ini dilakukan untuk melihat signifikansi pengaruh antar variabel dengan melihat nilai koefisien parameter dan nilai signifikansi T statistik yaitu metode *bootstrapping*.¹²⁶

¹²⁴ *Ibid.*

¹²⁵ Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS*.

¹²⁶ M.Ghozali and H.Latan, *Partial Least Squares: Konsep, Teknik Dan Aplikasi Menggunakan Program SmartPLS 3.0*.

Tabel 6.3
Kriteria Penilaian PLS

Kriteria	Penjelasan
Evaluasi Model Struktural	
R ² untuk Variabel Endogen	Hasil R ² sebesar 0,67; 0,33 dan 0,19 untuk variabel laten endogen dalam model struktural mengindikasikan bahwa model “baik”, “moderat” dan “lemah”
Estimasi Koefisien Jalur	Nilai estimasi untuk hubungan jalur dalam model struktural harus signifikan. Nilai signifikan ini dapat diperoleh dengan prosedur <i>bootstrapping</i> .
F ² untuk <i>effect size</i>	Nilai f ² sebesar 0,2; 0,15 dan 0,35 dapat menginterpretasikan apakah prediktor variabel laten mempunyai pengaruh yang lemah, medium atau besar pada tingkat struktural.
Evaluasi Model Pengukuran Reflektif	
<i>Loading Faktor</i>	Nilai <i>loading factor</i> harus diatas 0,7 dengan batas bawah 0,6 sebagai nilai minimum
<i>Composite Reliability</i>	<i>Composite reliability</i> mengukur internal <i>consistency</i> dan nilainya harus diatas 0,6
<i>Average Variance Extracted</i>	Nilai <i>Average Variance Extracted</i> (AVE) harus diatas 0,5
Validitas Diskriminan	Nilai akar kuadrat dari AVE harus lebih besar daripada nilai korelasi antar variabel laten.
<i>Cross Loading</i>	Merupakan ukuran lain dari validitas deskriminan. Diharapkan setiap blok indikator memiliki loading lebih tinggi untuk setiap variabel laten yang diukur diandingkan dengan indikator untuk laten variabel lainnya.

Evaluasi Model Pengukuran Formatif	
Signifikansi Nilai Weight	Nilai estimasi untuk model pengukuran formatif harus signifikan. Tingkat signifikansi ini dinilai dengan prosedur <i>bootstrapping</i> .
Multikolonieritas	Variael manifest dalam blok harus diuji apakah terdapat multikol. Nilai <i>variance inflation factor</i> (VIF) dapat digunakan untuk menguji hal ini. Nilai VIF di atas 10 mengindikasikan terddapat multikol.

BAB VII

MENDETEKSI INTENSI MENGGUNAKAN PRODUK PERBANKAN SYARIAH DENGAN PENDEKATAN TPB

Pada bab ini mendeskripsikan hasil penelitian dari objek penelitian sampai dengan pengujian hipotesis sebagai bentuk menjawab rumusan masalah penelitian, selanjutnya akan membahas secara lebih rinci dengan mengaitkan hasil pengujian hipotesis penelitian dengan teori dan hasil penelitian yang relevan.

A. Deskripsi Objek Penelitian

Pasar Panorama kota Bengkulu berlokasi di Kelurahan Panorama, Kecamatan Singaran Pati, Kota Bengkulu. Pembangunan Pasar Panorama bersamaan dengan pembangunan terminal Panorama yang dipindahkan oleh Pemda dari lokasi Pasar Minggu, dan lokasinya berdampingan dengan terminal. Pasar ini sangat cepat berkembang setelah adanya Perumnas Lingkar Timur Bengkulu pada tahun 1982.¹²⁷ Pasar Panorama yang awal mulanya sangat tidak diminati oleh pedagang karena sepi dan yang sangat sedikit, saat ini Pasar Panorama telah berubah dan berkembang karena angkutan lima warna yang telah disiapkan untuk melewati daerah pasar tersebut. Hal ini menjadikan Pasar Panorama menjadi salah satu lokasi yang paling strategis dan ramai penjual dan pengunjungnya.

¹²⁷ *Arsip Dinas Perindustrian Dan Perdagangan UPTD Pasar Panorama Kota Bengkulu, 2018.*

Pasar Panorama merupakan tempat berbelanja yang sangat strategis karena berada di tengah kota dan dikeliling oleh beberapa lembaga keuangan baik dari perbankan maupun lainnya seperti pegadaian dan koperasi.

Pedagang yang mencari nafkah melalui kegiatan dagang di Pasar Panorama Kota Bengkulu berasal dari berbagai daerah dan bermacam-macam suku yang berdagang di Pasar Panorama. Selain orang asli Bengkulu, yang berdagang di Pasar Panorama ada yang berasal dari macam daerah lainnya diantaranya Suku Jawa, Suku Lintang, Suku Serawai, Suku Minang dan Suku Batak.

Pedagang di Pasar Panorama Kota Bengkulu mayoritas beragama Islam. Kehidupan beragama terlihat dapat berjalan dengan rukun dan damai meski bermacam-macam suku dan agama di pasar tersebut. Bagi pedagang muslim mereka senantiasa dapat menjalankan ibadahnya apabila waktu shalat datang mereka dapat menjalankan ibadahnya dimasjid dengan jarak yang cukup dekat.

Pedagang yang telah tersusun dan terdata dengan rapi dan baik keteraturannya dikelompokkan menjadi pedagang kios, los, kaki lima dan pelataran.

B. Deskripsi Responden Penelitian

Penyajian data deskriptif penelitian bertujuan untuk melihat profil dari data penelitian yang menggambarkan keadaan atau kondisi

responden merupakan informasi tambahan untuk memahami hasil-hasil penelitian. Responden dalam penelitian ini memiliki karakteristik berikut:

1. Jenis Kelamin

Tabel 7.1
Jumlah Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase
Laki-Laki	88	38%
Perempuan	142	62%
Total	230	100%

Sumber: Data primer diolah, 2021

Berdasarkan Tabel 4 dapat diketahui bahwa jenis kelamin laki-laki sebanyak 88 orang dengan persentase 38% sedangkan perempuan sebanyak 142 orang dengan persentasi 62%. Dengan keterangan jumlah responden disebut diatas dapat disimpulkan bahwa pedagang pasar panorama kota Bengkulu didominasi oleh pedagang perempuan.

2. Usia

Tabel 7.2
Jumlah Responden Berdasarkan Usia

Usia	Jumlah	Persentase
15-25 Tahun	7	3%
26-35 Tahun	50	22%
36-45 Tahun	76	33%
>46 Tahun	97	42%
Total	230	100%

Sumber: Data primer yang diolah, 2021

Berdasarkan Tabel 5 dapat diketahui bahwa usia 15-25 Tahun sebanyak 7 orang dengan persentase 3%, usia 26-35 Tahun sebanyak 50 orang dengan persentase 22%, usia 36-45 Tahun sebanyak 76 orang

dengan persentase 33% dan usia diatas 46 Tahun sebanyak 97 orang dengan persentase 42%. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa yang menjadi dominan pedagang pasar panorama kota Bengkulu berusia >46 Tahun.

3. Jenjang Pendidikan Terakhir

Tabel 7.3
Jumlah Responden Berdasarkan Jenjang Pendidikan Terakhir

Jenjang Pendidikan Terakhir	Jumlah	Persentase
SD/Sederajat	12	5%
SMP/Sederajat	45	20%
SMA/Sederajat	154	67%
S1	19	8%
Total	230	100%

Sumber: Data primer yang diolah, 2021

Berdasarkan Tabel 6 dapat diketahui bahwa jenjang pendidikan terakhir pada responden pedagang pasar panorama adalah sebagai berikut SD/ sederajat sebanyak 12 orang dengan persentase 5%, SMP/ sederajat sebanyak 45 orang dengan persentase 20%, SMA/ sederajat sebanyak 154 orang dengan persentase 67% dan S1 sebanyak 19 orang dengan persentase 8%. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pendidikan terakhir responden yang merupakan pedagang pasar panorama berjumlah

C. Deskripsi Variabel

1. Variabel Sikap Terhadap Perilaku

Berdasarkan 4 indikator yang jabarkan dalam 5 pertanyaan kuesioner pada variabel sikap terhadap perilaku, maka dapat direkapitulasi dan ditabulasi hasilnya sebagai berikut:

Tabel 7.4
Distribusi Jawaban Responden pada Variabel Sikap Terhadap Perilaku

Pertanyaan	Alternatif Jawaban					Mean
	1	2	3	4	5	
	STS	TS	N	S	SS	
Menurut saya menggunakan produk bank syariah merupakan hal yang penting	0	4	89	130	7	3,6
Menggunakan produk bank syariah merupakan salah satu tindakan yang harus saya lakukan sebagai bentuk taat pada larangan Allah SWT yaitu menghindari Riba	0	2	18	189	21	4
Saya akan memilih menggunakan produk di bank syariah	0	22	149	56	3	3,2
Bagi saya produk di bank syariah sudah sesuai dengan syariah	0	34	152	44	0	3,04
Bagi saya bank syariah berbeda dengan bank konvensional	3	12	67	142	6	3,6

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa jawaban responden pada variabel sikap terhadap perilaku sebagian besar menyatakan setuju. Sementara itu, dapat dilihat juga bahwa rata-rata pada masing-masing item pertanyaan kuesioner pada tabel 7.4 memiliki nilai di atas 3 dan mendekati angka 4. Dengan demikian, dapat diketahui bahwa pedagang pasar panorama mengetahui dan meyakini

bahwa bank syariah merupakan salah satu komponen penting yang harus dilakukan sebagai umat manusia sebagai bentuk menghindari riba dan melaksanakan *amar ma'ruf nahi munkar*.

2. Variabel Kontrol Perilaku Persepsian

Berdasarkan 4 indikator kuesioner pada variabel kontrol perilaku persepsian, maka dapat direkapitulasi dan ditabulasi hasilnya sebagai berikut

Tabel 7.5
Distribusi Jawaban Responden pada Variabel Kontrol Perilaku Persepsian

Pertanyaan	Alternatif Jawaban					Mean
	1	2	3	4	5	
	STS	TS	N	S	SS	
Saya menggunakan produk bank syariah karena mudah	6	141	72	11	0	2,38
Saya menggunakan produk bank syariah agar terhindar dari dosa	1	39	92	91	7	3,28
Saya mengetahui produk yang ada di perbankan syariah	1	82	108	38	1	2,8
Saya mendorong orang terdekat untuk menggunakan produk di bank syariah	1	82	108	38	1	2,54

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa jawaban responden pada variabel kontrol perilaku persepsian sebagian besar menyatakan netral. Sementara itu, dapat dilihat juga bahwa rata-rata pada masing-masing item pertanyaan kuesioner pada tabel 7.5 memiliki nilai mendekati angka 3. Dengan demikian, dapat diketahui bahwa pedagang pasar panorama kurang meyakini bahwa bank syariah

mampu memfasilitasi kebutuhan pedagang Pasar Panorama Kota Bengkulu.

3. Variabel Norma Subjektif

Berdasarkan 4 indikator yang jabarkan dalam 8 pertanyaan kuesioner pada variabel norma subjektif, maka dapat direkapitulasi dan ditabulasi hasilnya sebagai berikut

Tabel 7.6
Distribusi Jawaban Responden pada Variabel Norma Subjektif

Pertanyaan	Alternatif Jawaban					Mean
	1	2	3	4	5	
	STS	TS	N	S	SS	
Saya menggunakan produk di bank syariah karena tuntutan masyarakat	28	195	2	4	1	1,94
Saya menggunakan produk di bank syariah karena tuntutan keluarga	46	172	9	3	0	1,86
Saya menggunakan produk di bank syariah karena tuntutan peraturan atau persyaratan tertentu	26	186	8	10	0	2
Saya menggunakan produk di bank syariah karena respon pedagang pasar panorama kota Bengkulu	24	197	9	0	0	1,94
Saya tidak menggunakan produk di bank syariah karena dinilai negatif oleh masyarakat	1	3	2	166	58	4,2
Saya tidak menggunakan produk di bank syariah karena dinilai negatif oleh keluarga	0	8	13	148	61	4,14
Saya tidak menggunakan produk di bank syariah karena tidak ada aturan tertentu menggunakan produk di bank syariah	0	7	5	188	30	4
Saya tidak menggunakan produk di bank syariah karena penilaian negatif pedagang pasar panorama kota Bengkulu	0	2	12	185	31	4

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa jawaban responden pada variabel norma subjektif sebagian besar menyatakan setuju. Sementara itu, dapat dilihat juga bahwa rata-rata pada masing-masing item pertanyaan kuesioner pada tabel 7.6 memiliki nilai mendekati angka 4. Dengan demikian, dapat diketahui bahwa pengambilan keputusan pada pedagang pasar panorama kota Bengkulu dipengaruhi oleh pihak luar.

4. Variabel Intensi

Berdasarkan 3 indikator intensi, maka dapat direkapitulasi dan ditabulasi hasilnya sebagai berikut:

Tabel 7.7
Distribusi Jawaban Responden pada Variabel Intensi

Pertanyaan	Alternatif Jawaban					Mean
	1	2	3	4	5	
	STS	TS	N	S	SS	
Saya berniat untuk terus menggunakan produk bank syariah	10	93	104	22	1	2,6
Saya berencana untuk terus menggunakan produk bank syariah	10	96	102	22	0	2,6
Saya akan mencoba menggunakan produk bank syariah	0	13	132	85	0	3,3

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa jawaban responden terhadap intensi sebagian besar menyatakan tidak setuju. Sementara itu dapat dilihat juga bahwa rata-rata masing-masing item kuesioner pada tabel 7.5 memiliki nilai 2 mendekati angka 3 yang dapat

dikategorikan netral. Hal ini menunjukkan perilaku masyarakat pedagang pasar panorama yang kurang tertarik pada perbankan syariah. Hal ini dapat disebabkan oleh edukasi yang kurang atau cenderung banyak prosedur yang dijalani jika menurut pedagang. Hal ini disampaikan oleh pak raisa bahwa:

“saya mau menggunakan produk perbankan syariah tapi banyak sekali persyaratannya dan cenderung lama dibandingkan dengan bank BRI”

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa bagi pedagang yang cenderung tergolong masyarakat yang kurang edukasi dan membutuhkan kelancaran dalam proses keuangan untuk kelanjutan usaha tidak mementingkan apakah bank konvensional tergolong ke riba tetapi lebih kepada kemudahan fasilitas yang ditawarkan oleh bank tersebut padahal pedagang mengetahui bahwa riba di perbankan konvensional itu haram dan dilarang dalam Islam. Maka dapat disimpulkan bahwa intensi masyarakat pedagang Pasar Panorama yang tergolong pada negatif.

5. Variabel Perilaku

Berdasarkan 3 indikator perilaku, maka dapat direkapitulasi dan ditabulasi hasilnya sebagai berikut:

Tabel 7.8
Distribusi Jawaban Responden pada Variabel Perilaku

Pertanyaan	Alternatif Jawaban					Mean
	1	2	3	4	5	
	STS	TS	N	S	SS	
Saya akan memulai menggunakan	1	14	142	71	2	3,25

produk bank syariah						
Saya telah menggunakan produk bank syariah	15	165	23	26	1	2,27
Saya telah menggunakan produk bank syariah lebih dari satu produk, misal: tabungan <i>mudharabah</i> dan pembiayaan <i>murabahah</i>	15	164	23	28	0	2,28

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa jawaban responden terhadap perilaku sebagian besar menyatakan tidak setuju. Sementara itu dapat dilihat juga bahwa rata-rata masing-masing item kuesioner pada tabel 7.4 memiliki nilai 2 mendekati angka 3 yang dapat dikategorikan tidak setuju dan netral. Hal ini menunjukkan perilaku masyarakat pedagang pasar panorama yang kurang tertarik pada perbankan syariah. Hal ini dapat disebabkan oleh intensi yang kurang atau dapat dikatakan negatif.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa intensi atau minat pedagang Pasar Panorama yang kurang dapat mempengaruhi perilaku pedagang untuk menggunakan produk perbankan syariah.

D. Pengujian Outer Model

Analisa *Outer Model* menunjukkan bagaimana setiap blok indikator berhubungan dengan variabel latennya. Evaluasi model pengukuran melalui analisis faktor konfirmatori adalah dengan menggunakan pendekatan MTMM (*Multi Trait-Multi Method*) dengan menguji *validity convergent* dan *discriminant*. Sedangkan uji reliabilitas

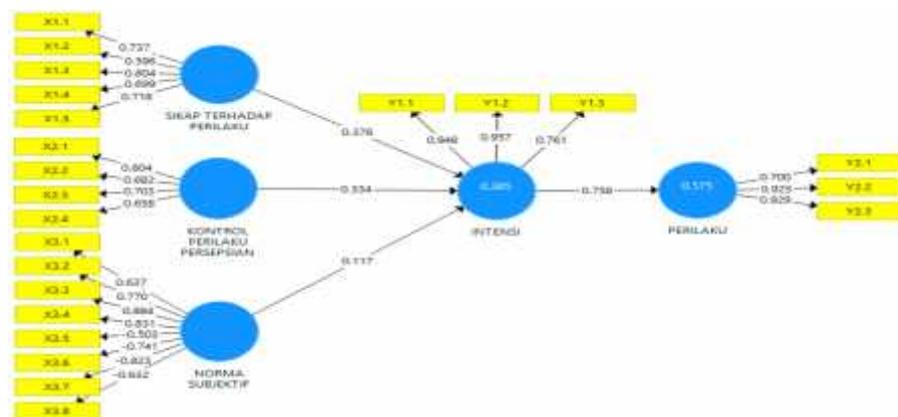
dilakukan dengan dua cara yaitu dengan *cronbach's alpha* dan *composite reliability*.¹²⁸

1. Convergent Validity.

Nilainya diperoleh dari nilai loading factor pada variabel laten dengan indikator-indikatornya dengan nilai melebihi 0,7 atau sebagai batas bawah nilai loading factor dengan nilai minimal 0,6;

Validitas konvergen (*convergent validity*) bertujuan untuk mengetahui validitas setiap hubungan antara indikator dengan konstruk atau variabel latennya. Validitas konvergen dari model pengeukuran dengan refleksi indikator dinilai berdasarkan korelasi antara skor item atau *component score* dengan skor variabel laten atau *construct score* yang diestimasi dengan program PLS. Berikut adalah gambar hasil kalkulasi model SEM-PLS selanjutnya dilihat nilai *loading factor* indikator-indikator pada setiap variabel.

Gambar 7.1
Model PLS Pertama



Sumber: Smart-PLS, 2021

¹²⁸ M.Ghozali and H.Latan, *Partial Least Squares: Konsep, Teknik Dan Aplikasi Menggunakan Program SmartPLS 3.0* (Semarang: Universitas Diponegoro, 2015).

Dengan keterangan sebagai berikut :

Tabel 7.9
Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas Pada Model PLS Pertama

Variabel	Indikator Item	Validitas			Reliabilitas	
		Outer Loading	r Tabel	Keterangan	Cronbach Alpha	Keterangan
Sikap Terhadap Perilaku dengan nilai AVE 0,510	X1.1	0,737	≥0,7	Valid	0,759	Reliabel
	X1.2	0,596		Tidak Valid		Tidak Reliabel
	X1.3	0,804		Valid		Reliabel
	X1.4	0,699		Valid		Reliabel
	X1.5	0,718		Valid		Reliabel
Kontrol Perilaku Persepsi dengan nilai AVE 0,510	X2.1	0,804	≥0,7 minimal ≥0,6	Valid	0,722	Reliabel
	X2.2	0,682		Valid		Reliabel
	X2.3	0,703		Valid		Reliabel
	X2.4	0,658		Valid		Reliabel
Norma Subjektif dengan nilai AVE 0,544	X3.1	0,637	≥0,7 minimal ≥0,6	Valid	1,732	Reliabel
	X3.2	0,770		Valid		Reliabel
	X3.3	0,884		Valid		Reliabel
	X3.4	0,831		Valid		Reliabel
	X3.5	-		Tidak Valid		Tidak Reliabel
	X3.6	0,503		Tidak Valid		Tidak Reliabel
	X3.7	-		Tidak Valid		Tidak Reliabel
	X3.8	0,731		Tidak Valid		Tidak Reliabel
Intensi dengan nilai AVE 0,798	Y1.1	0,948	≥0,7	Valid	0,868	Reliabel
	Y1.2	0,957		Valid		Reliabel
	Y1.3	0,761		Valid		Reliabel
Perilaku dengan nilai AVE	Y2.1	0,700	≥0,7 minimal ≥0,6	Valid	0,810	Reliabel
	Y2.2	0,925		Valid		Reliabel
	Y3.3	0,929		Valid		Reliabel

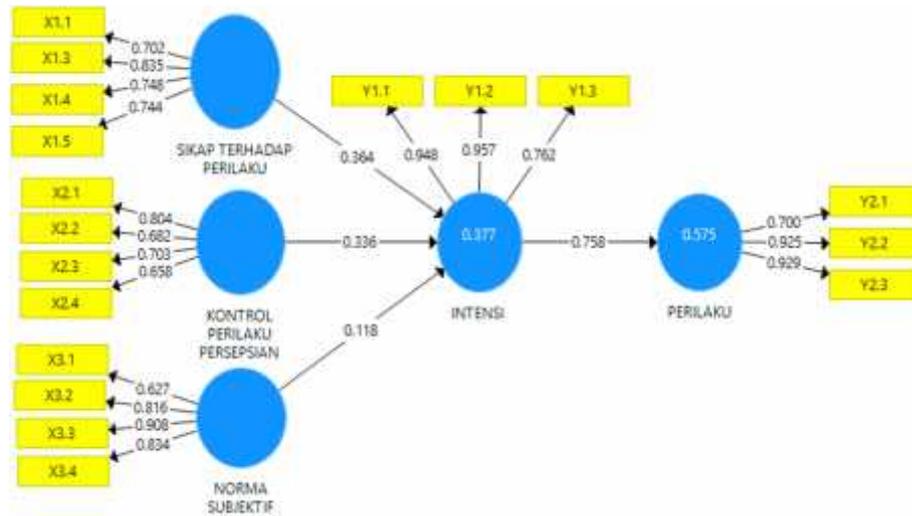
0,736						
-------	--	--	--	--	--	--

Sumber: Smart-PLS, 2021

Berdasarkan hasil uji validitas dan reliabilitas awal, melalui pengukuran *outer loading* untuk variabel sudah dikatakan valid karena sudah memenuhi kriteria, akan tetapi ditemukan 5 indikator yang tidak valid. Masing-masing terdiri dari X1.2, X3.5, X3.6, X3.7, dan X3.8. untuk mengoreksi variabel-variabel tersebut agar memenuhi kriteria yang telah ditentukan, maka 5 indikator dikeluarkan dan tidak diikuti sertakan pada uji selanjutnya dengan tujuan dapat menaikkan skor pengukuran model (*outer loading*) masing-masing item dan skor *composite reliability*.

Berikut gambar hasil kalkulasi Smart PLS setelah indikator yang tidak memenuhi syarat nilai *loading factor* dihapus, dalam gambar tersebut dapat dilihat nilai *loading factor* indikator-indikator pada setiap variabelnya tidak ada yang dibawah 0,7 atau 0,6 sebagai batas bawah, dengan demikian analisis dilanjutkan pada uji *discriminant validity*.

Gambar 7.2
Model PLS Kedua



Sumber: Smart-PLS, 2021

Tabel 7.10
Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas Pada Model PLS Kedua

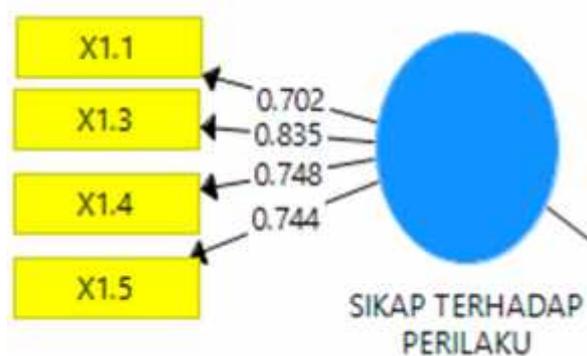
Variabel	Indikator Item	Validitas			Reliabilitas	
		Outer Loading	r Tabel	Keterangan	Cronbach Alpha	Keterangan
Sikap Terhadap Perilaku dengan nilai AVE 0,576	X1.1	0,702	≥0,7	Valid	0,756	Reliabel
	X1.3	0,835		Valid		Reliabel
	X1.4	0,748		Valid		Reliabel
	X1.5	0,744		Valid		Reliabel
Kontrol Perilaku Persepsian dengan nilai AVE 0,510	X2.1	0,804	≥0,7 minimal ≥0,6	Valid	0,722	Reliabel
	X2.2	0,682		Valid		Reliabel
	X2.3	0,703		Valid		Reliabel
	X2.4	0,658		Valid		Reliabel
Norma Subjektif dengan nilai AVE 0,645	X3.1	0,627	≥0,7 minimal ≥0,6	Valid	0,838	Reliabel
	X3.2	0,816		Valid		Reliabel
	X3.3	0,908		Valid		Reliabel
	X3.4	0,834		Valid		Reliabel

Intensi dengan nilai AVE 0,798	Y1.1	0,948	≥0,7	Valid	0,868	Reliabel
	Y1.2	0,957		Valid		Reliabel
	Y1.3	0,762		Valid		Reliabel
Perilaku dengan nilai AVE 0,736	Y2.1	0,700	≥0,7 minimal ≥0,6	Valid	0,810	Reliabel
	Y2.2	0,925		Valid		Reliabel
	Y3.3	0,929		Valid		Reliabel

Sumber: Smart-PLS, 2021

a. Variabel X1 (Sikap Terhadap Perilaku)

Gambar 7.3
Output X1(Sikap Terhadap Perilaku)

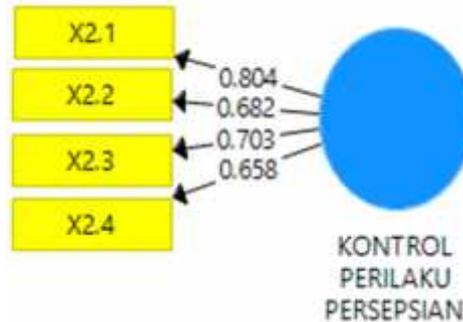


Sumber: Smart-PLS, 2021

Berdasarkan hasil pengolahan data dengan SmartPLS yang ditunjukkan oleh gambar 7.3 di atas, dapat dilihat bahwa seluruh indikator pada variabel sikap terhadap perilaku dalam penelitian ini memiliki nilai *loading factor* yang lebih besar dari 0,700. Hal ini menunjukkan bahwa indikator variabel yang memiliki nilai *loading factor* lebih besar dari 0,700 memiliki tingkat validitas yang tinggi, sehingga memenuhi *convergent validity*.

b. Variabel X2 (Kontrol Perilaku Persepsian)

Gambar 7.4
Output X2 (Kontrol Perilaku Persepsian)

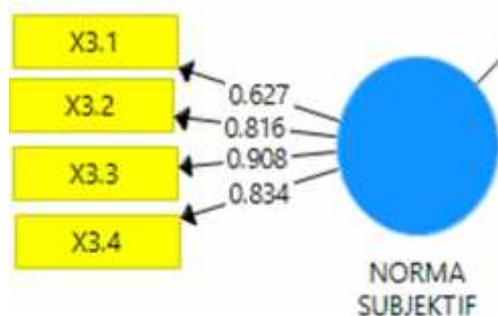


Sumber: Smart-PLS, 2021

Berdasarkan hasil pengolahan data dengan SmartPLS yang ditunjukkan oleh gambar 7.4 di atas, dapat dilihat bahwa seluruh indikator pada variabel kontrol perilaku persepsian dalam penelitian ini memiliki nilai *loading factor* yang lebih besar dari 0,700 atau dengan batas minimal 0,600. Hal ini menunjukkan bahwa indikator variabel yang memiliki nilai *loading factor* lebih besar dari 0,700 atau dengan batas minimal 0,600 memiliki tingkat validitas pada tingkat batas bawah, sehingga masih memenuhi *convergent validity*.

c. Variabel X3 (Norma Subjektif)

Gambar 7.5
Output X3 (Norma Subjektif)

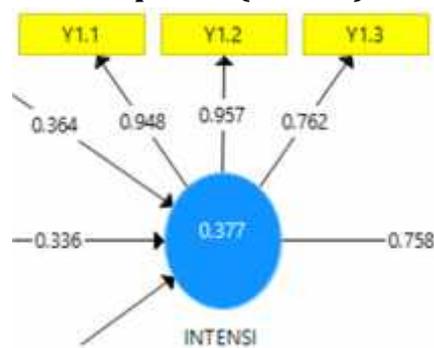


Sumber: Smart-PLS, 2021

Berdasarkan hasil pengolahan data dengan SmartPLS yang ditunjukkan oleh gambar 7.5 di atas, dapat dilihat bahwa seluruh indikator pada variabel norma subjektif dalam penelitian ini memiliki nilai *loading factor* yang lebih besar dari 0,700 atau dengan batas minimal 0,600. Hal ini menunjukkan bahwa indikator variabel yang memiliki nilai *loading factor* lebih besar dari 0,700 atau dengan batas minimal 0,600 memiliki tingkat validitas pada tingkat batas bawah, sehingga masih memenuhi *convergent validity*.

d. Variabel Y1 (Intensi)

Gambar 7.6
Output Y1 (Intensi)

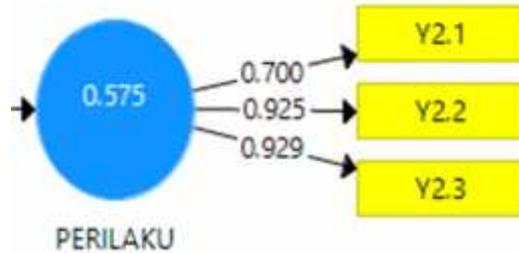


Sumber: Smart-PLS, 2021

Berdasarkan hasil pengolahan data dengan SmartPLS yang ditunjukkan oleh gambar 7.6 di atas, dapat dilihat bahwa seluruh indikator pada variabel intensi dalam penelitian ini memiliki nilai *loading factor* yang lebih besar dari 0,700. Hal ini menunjukkan bahwa indikator variabel yang memiliki nilai *loading factor* lebih besar dari 0,700 memiliki tingkat validitas yang tinggi, sehingga memenuhi *convergent validity*.

e. Variabel Y2 (Perilaku)

Gambar 7.7
Output Y2 (Perilaku)



Sumber: Smart-PLS, 2021

Berdasarkan hasil pengolahan data dengan SmartPLS yang ditunjukkan oleh gambar 7.7 di atas, dapat dilihat bahwa seluruh indikator pada variabel perilaku dalam penelitian ini memiliki nilai *loading factor* yang lebih besar dari 0,700 atau dengan batas minimal 0,600. Hal ini menunjukkan bahwa indikator variabel yang memiliki nilai *loading factor* lebih besar dari 0,700 atau dengan batas minimal 0,600 memiliki tingkat validitas pada tingkat batas bawah, sehingga masih memenuhi *convergent validity*.

2. Discriminant Validity

Validitas diskriminan digunakan untuk memastikan bahwa setiap konsep dari masing-masing konstruk atau variabel laten berada dengan variabel lainnya. Nilainya diperoleh dari *cross loading factor*. Berguna untuk mengetahui apakah konstruk memiliki diskriminan yang memadai, hal ini dilakukan dengan membandingkan nilai loading pada konstruk yang dituju dengan nilai loading konstruk lain dimana nilai loading konstruk yang dituju harus lebih besar. Tabel dibawah ini

menunjukkan hasil validitas diskriminan pertama sebelum modifikasi dari model penelitian dengan melihat nilai *cross loading factor*.

Tabel 7.11
Nilai *Discriminant Validity* X1 (Sikap Terhadap Perilaku)

	Sikap Terhadap Perilaku (X1)	Kontrol Perilaku Persepsian (X2)	Norma Subjektif (X3)	Intensi (Y1)	Perilaku (Y2)
X1.1	0,737	0,250	-0,130	0,377	0,267
X1.2	0,596	0,188	0,083	0,293	0,206
X1.3	0,804	0,375	-0,001	0,475	0,483
X1.4	0,699	0,368	-0,091	0,296	0,366
X1.5	0,718	0,304	-0,059	0,335	0,282

Sumber: Smart-PLS, 2021

Tabel di atas merupakan hasil estimasi *cross loading* menunjukkan bahwa nilai *loading* dari masing-masing item indikator terhadap konstraknya (X1) lebih besar dari pada nilai *loadingnya*. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa semua konstruk atau variabel laten sudah memiliki *discriminant validity* yang baik, dimana indikator pada blok konstruk tersebut lebih baik dari pada indikator di blok lainnya.

Tabel 7.12
Nilai *Discriminant Validity* X2 (Kontrol Perilaku Persepsian)

	Sikap Terhadap Perilaku (X1)	Kontrol Perilaku Persepsian (X2)	Norma Subjektif (X3)	Intensi (Y1)	Perilaku (Y2)
X2.1	0,394	0,804	0,097	0,555	0,555
X2.2	0,282	0,682	0,217	0,260	0,265
X2.3	0,233	0,703	0,256	0,280	0,368
X2.4	0,205	0,658	0,152	0,169	0,211

Sumber: Smart-PLS, 2021

Tabel di atas merupakan hasil estimasi *cross loading* menunjukkan bahwa nilai *loading* dari masing-masing item indikator terhadap konstraknya (X2) lebih besar dari pada nilai *loading*nya. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa semua konstruk atau variabel laten sudah memiliki *discriminant validity discriminant validity* yang baik, dimana indikator pada blok konstruk tersebut lebih baik dari pada indikator di blok lainnya.

Tabel 7.13
Nilai *Discriminant Validity* X3 (Norma Subjektif)

	Sikap Terhadap Perilaku (X1)	Kontrol Perilaku Persepsian (X2)	Norma Subjektif (X3)	Intensi (Y1)	Perilaku (Y2)
X3.1	-0,054	0,116	0,637	0,023	0,034
X3.2	-0,004	0,098	0,770	0,141	0,219
X3.3	-0,018	0,275	0,884	0,197	0,282
X3.4	-0,029	0,179	0,831	0,081	0,143
X3.5	0,063	-0,071	-0,503	-0,065	-0,076
X3.6	0,101	-0,117	-0,741	-0,140	-0,170
X3.7	0,075	-0,221	-0,823	-0,131	-0,195
X3.8	0,009	-0,159	-0,632	-0,055	-0,154

Sumber: Smart-PLS, 2021

Tabel di atas merupakan hasil estimasi *cross loading* menunjukkan bahwa nilai *loading* dari masing-masing item indikator terhadap konstraknya (X3) lebih besar dari pada nilai *loading*nya. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa semua konstruk atau variabel laten sudah memiliki *discriminant validity discriminant validity* yang baik, dimana indikator pada blok konstruk tersebut lebih baik dari pada indikator di blok lainnya.

Tabel 7.14
Nilai *Discriminant Validity* Y1 (Intensi)

	Sikap Terhadap Perilaku (X1)	Kontrol Perilaku Persepsian (X2)	Norma Subjektif (X3)	Intensi (Y1)	Perilaku (Y2)
Y1.1	0,437	0,484	0,170	0,948	0,736
Y1.2	0,449	0,476	0,181	0,957	0,728
Y1.3	0,489	0,427	0,100	0,761	0,554

Sumber: Smart-PLS, 2021

Tabel di atas merupakan hasil estimasi *cross loading* menunjukkan bahwa nilai *loading* dari masing-masing item indikator terhadap konstraknya (Y1) lebih besar dari pada nilai *loading*nya. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa semua konstruk atau variabel laten sudah memiliki *discriminant validity* yang baik, dimana indikator pada blok konstruk tersebut lebih baik dari pada indikator di blok lainnya.

Tabel 7.15
Nilai *Discriminant Validity* Y2 (Perilaku)

	Sikap Terhadap Perilaku (X1)	Kontrol Perilaku Persepsian (X2)	Norma Subjektif (X3)	Intensi (Y1)	Perilaku (Y2)
Y2.1	0,580	0,464	0,017	0,656	0,700
Y2.2	0,300	0,473	0,309	0,633	0,925
Y2.3	0,294	0,475	0,321	0,642	0,929

Sumber: Smart-PLS, 2021

Tabel di atas merupakan hasil estimasi *cross loading* menunjukkan bahwa nilai *loading* dari masing-masing item indikator terhadap konstraknya (X3) lebih besar dari pada nilai *loading*nya.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa semua konstruk atau variabel laten sudah memiliki *discriminant validity* yang baik, dimana indikator pada blok konstruk tersebut lebih baik dari pada indikator di blok lainnya.

Setelah dilakukan *dropping indicator* yang tidak lolos uji *discriminant validity* tahap pertama maka dilakukan *discriminant validity* tahap kedua, berikut luaran hasil uji *discriminant validity* tahap kedua.

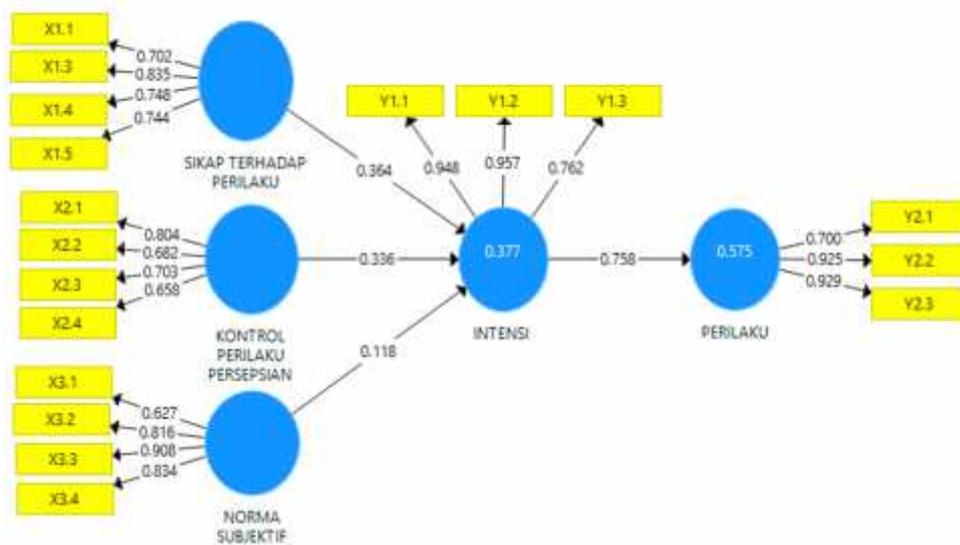
Tabel 7.16
Nilai *Discriminant Validity* Setelah Modifikasi

	Sikap Terhadap Perilaku (X1)	Kontrol Perilaku Persepsian (X2)	Norma Subjektif (X3)	Intensi (Y1)	Perilaku (Y2)
X1.1	0,702	0,250	-0,092	0,377	0,267
X1.3	0,835	0,375	0,021	0,475	0,483
X1.4	0,748	0,368	-0,082	0,296	0,366
X1.5	0,744	0,304	-0,031	0,335	0,282
X2.1	0,428	0,804	0,097	0,55	0,555
X2.2	0,243	0,682	0,226	0,260	0,265
X2.3	0,209	0,703	0,264	0,280	0,368
X2.4	0,230	0,658	0,144	0,169	0,211
X3.1	-0,061	0,117	0,627	0,023	0,034
X3.2	-0,028	0,098	0,816	0,141	0,219
X3.3	-0,051	0,275	0,908	0,197	0,282
X3.4	0,053	0,179	0,834	0,081	0,143
Y1.1	0,425	0,484	0,167	0,948	0,736
Y1.2	0,440	0,476	0,178	0,957	0,728
Y1.3	0,487	0,427	0,120	0,762	0,554
Y2.1	0,577	0,464	0,028	0,657	0,700
Y2.2	0,312	0,473	0,319	0,633	0,925
Y2.3	0,306	0,475	0,329	0,642	0,929

Sumber: Smart-PLS, 2021

Tabel 7.16 merupakan hasil estimasi *cross loading* menunjukkan bahwa nilai *loading* dari masing-masing item indikator terhadap konstraknya (X1, X2, X3, Y1 dan Y2) lebih besar dari pada nilai *loading*nya. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa semua konstruk atau variabel laten sudah memiliki *discriminant validity* yang baik, dimana indikator pada blok konstruk tersebut lebih baik dari pada indikator di blok lainnya.

Gambar 7.8
Model Setelah Modifikasi



Sumber: Smart-PLS, 2021

Gambar 7.8 di atas menunjukkan bahwa nilai *loading* dari masing-masing item indikator terhadap konstraknya (X1, X2, X3, Y1 dan Y2) lebih besar dari pada nilai *cross loading*nya.

3. Average Variance Extracted (AVE)

Untuk mengevaluasi validitas diskriminan dapat dilihat dengan metode *Average Variance Extracted* (AVE) pada setiap konstruk atau variabel laten. Model memiliki validitas diskriminan yang lebih baik apabila akar kuadrat AVE untuk masing-masing konstruk lebih besar dari korelasi antara konstruk di dalam model dengan nilai $>0,5$.

Tabel 7.17
Nilai Average Variance Extracted (AVE) Sebelum Modifikasi

Variabel	AVE
Sikap Terhadap Perilaku (X1)	0,510
Kontrol Perilaku Persepsian (X2)	0,510
Norma Subjektif (X3)	0,544
Intensi (Y1)	0,798
Perilaku (Y2)	0,736

Sumber: Smart-PLS, 2021

Dari tabel 7.17 menunjukkan bahwa AVE masing-masing konstruk tidak ada yang berada di atas 0,5. Akan tetapi masih ada kekurangan pada *convergent validity* pada model yang diuji sehingga konstruk dalam model penelitian ini perlu dilakukan modifikasi.

Tabel 7.18
Nilai Average Variance Extracted (AVE) Setelah Modifikasi

Variabel	AVE
Sikap Terhadap Perilaku (X1)	0,576
Kontrol Perilaku Persepsian (X2)	0,510
Norma Subjektif (X3)	0,645
Intensi (Y1)	0,798
Perilaku (Y2)	0,736

Sumber: Smart-PLS, 2021

Dari tabel 7.18 menunjukkan bahwa AVE masing-masing konstruk berada di atas 0,5. *Convergent validity* yang dapat dilihat juga pada AVE masing-masing konstruk. Oleh karenanya tidak ada permasalahan pada *convergent validity* pada model yang diuji sehingga konstruk dalam model penelitian ini dapat dikatakan memiliki validitas diskriminan yang baik.

4. *Composite Reliability*

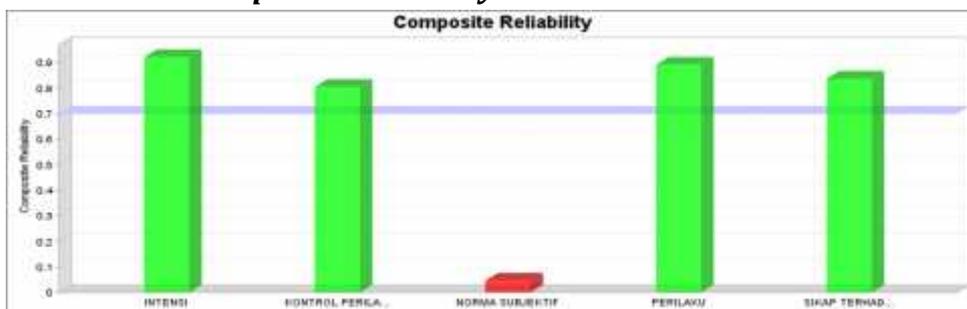
Outer model selain diukur dengan menilai *convergent validity* diskriminan juga dapat dilakukan dengan melihat reliabilitas konstruk atau variabel laten yang diukur dengan melihat nilai *composite reliability* dengan nilai >0,7 hal ini berarti memiliki reliabilitas yang tinggi.

Tabel 7.19
Nilai *Composite Reliability* Sebelum Modifikasi

Variabel	<i>Composite Reliability</i>
Sikap Terhadap Perilaku (X1)	0,837
Kontrol Perilaku Persepsian (X2)	0,805
Norma Subjektif (X3)	0,047
Intensi (Y1)	0,922
Perilaku (Y2)	0,892

Sumber: Smart-PLS, 2021

Gambar 7.9
***Composite Reliability* Sebelum Modifikasi**



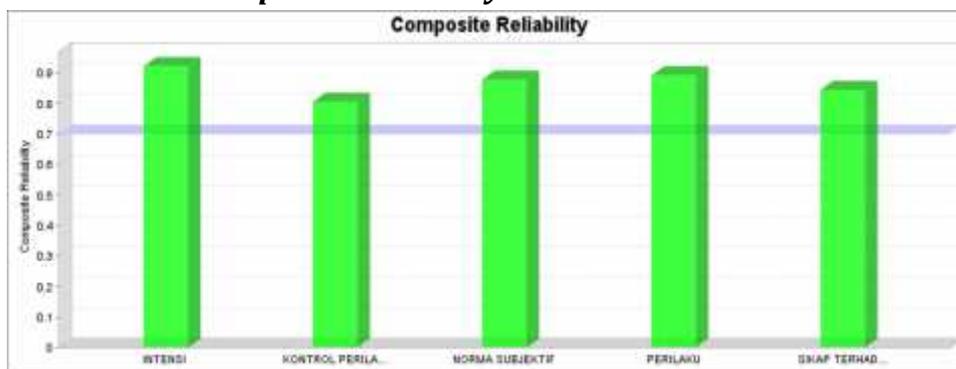
Sumber: Smart-PLS, 2021

Tabel 7.20
Nilai *Composite Reliability* Sebelum Modifikasi

Variabel	<i>Composite Reliability</i>
Sikap Terhadap Perilaku (X1)	0,844
Kontrol Perilaku Persepsian (X2)	0,805
Norma Subjektif (X3)	0,877
Intensi (Y1)	0,922
Perilaku (Y2)	0,892

Sumber: Smart-PLS, 2021

Gambar 7.10
***Composite Reliability* Setelah Modifikasi**



Sumber: Smart-PLS, 2021

Tabel 7.19 menunjukkan nilai *composite reliability* sebelum dilakukan modifikasi sedangkan pada tabel 7.20 setelah modifikasi. Pada tabel 7.20 menunjukkan bahwa nilai *composite reliability* untuk semua konstruk sudah memenuhi nilai di atas 0,70. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa semua konstruk memiliki reliabilitas yang baik sesuai dengan batas nilai minimum yang disyaratkan.

5. *Cronbach Alpha*

Outer model selain diukur dengan menillai *convergent validity* dan *discriminant validity* dapat dilakukan juga reabilitas konstruk atau variabel laten yang diukur dengan melihat nilai *cronbach alpha* dari

blok indikator yang mengukur konstruksya. Konstruk atau variabel laten dinyatakan *reliable* jika nilai *cronbach alpha* >0,6 untuk semua konstruksya. Uji ini memperkuat hasil uji reliabilitas.

Tabel 7.21
Nilai *Cronbach Alpha*

Variabel	<i>Cronbach Alpha</i>
Sikap Terhadap Perilaku (X1)	0,756
Kontrol Perilaku Persepsian (X2)	0,722
Norma Subjektif (X3)	0,838
Intensi (Y1)	0,868
Perilaku (Y2)	0,810

Sumber: Smart-PLS, 2021

Tabel 7.21 di atas menunjukkan nilai *cronbach alpha* untuk semua konstruk berada di atas 0,7. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa semua konstruk memiliki reliabilitas yang baik sesuai dengan batas nilai minimum yang disyaratkan.

E. Analisis Inner Model

1. Analisis R^2 (*R Square*)

Nilai R^2 menunjukkan tingkat determinasi variabel *eksogen* terhadap *endogennya*. Nilai R^2 semakin besar menunjukkan tingkat determinasi yang semakin baik.

Tabel 7.22
Nilai *R Square*

Variabel	<i>R Square</i>
Intensi (Y1)	0,377
Perilaku (Y2)	0,575

Sumber: Smart-PLS, 2021

Hasil perhitungan R^2 untuk setiap variabel laten *endogen* ditunjukkan oleh tabel 7.22 di atas dinyatakan bahwa nilai R^2 berada pada tentang nilai 0,377 hingga 0,575. Berdasarkan hal tersebut maka hasil perhitungan R^2 menunjukkan bahwa R^2 termasuk cukup.

2. Analisis F^2 (*F Square*)

Model struktural dievaluasi dengan menggunakan *R-Square* digunakan konstruk dependen untuk menilai pengaruh variabel laten independen tertentu terhadap variabel laten dependen.

Tabel 7.23
Hasil F^2 untuk *Effect Size*

Variabel	Intensi	Perilaku
Sikap Terhadap Perilaku (X1)	0,169	
Kontrol Perilaku Persepsian (X2)	0,137	
Norma Subjektif (X3)	0,021	
Intensi (Y1)		1,351

Sumber: Smart-PLS, 2021

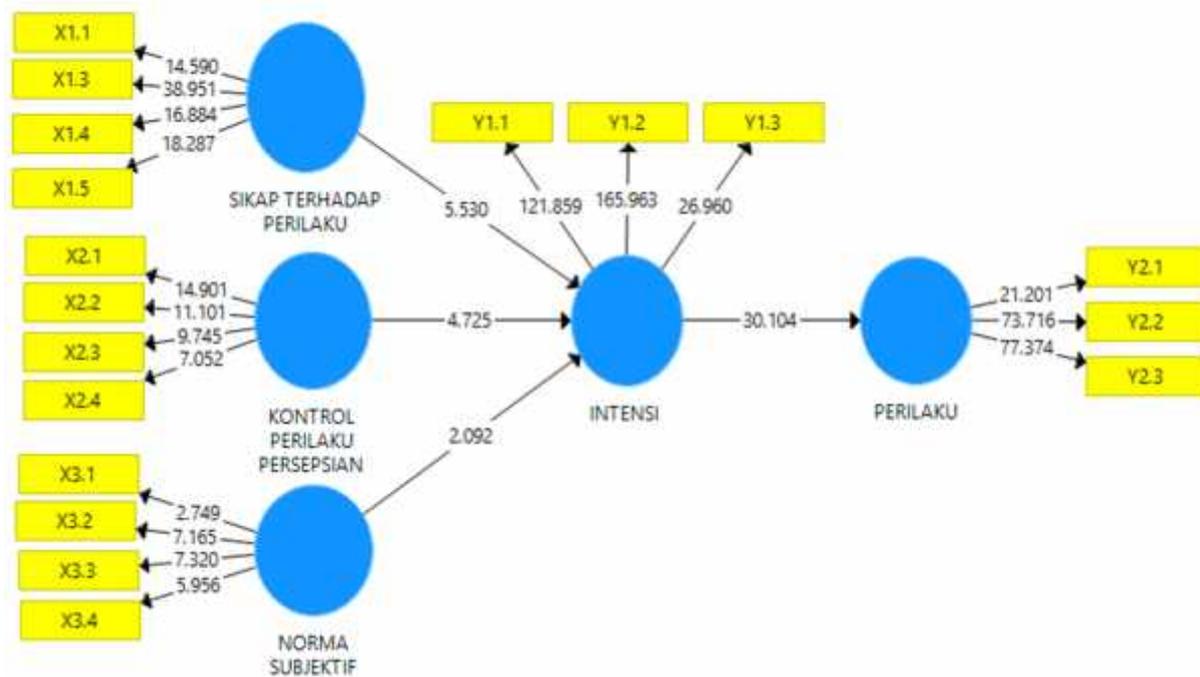
Berdasarkan kriteria dapat dinyatakan sebagai berikut:

- a. Hubungan sikap terhadap perilaku pada intensi memiliki F^2 (0,169) menengah
- b. Hubungan kontrol perilaku persepsian terhadap intensi memiliki nilai F^2 (0,137) menengah
- c. Hubungan norma subjektif terhadap intensi memiliki nilai F^2 (0,021) lemah
- d. Hubungan intensi terhadap perilaku memiliki nilai F^2 (1,351) besar.

F. Hasil *Bootstrapping*

Pengujian setiap hubungan indikator dilakukan dengan menggunakan simulasi dengan metode *bootstrapping* terhadap sampel. Pengujian ini bertujuan untuk meminimalkan masalah ketidaknormalan data penelitian. Hasil pengujian dengan metode *bootstrapping* dari analisis SmartPLS sebagai berikut:

Gambar 7.11
Hasil *Bootstrapping*



Sementara untuk hasil perhitungannya dapat dilihat berdasarkan hubungan langsung, tidak langsung dan total.

Tabel 7.24
Hubungan Langsung

	Original Sample	Sample Mean (M)	Standard Deviation	T Statistics (O/STDEV)	P Values
--	-----------------	-----------------	--------------------	------------------------	----------

	(O)		(STDEV)		
X1=>Y1	0,364	0,366	0,060	6,063	0,000
X2=>Y1	0,336	0,337	0,066	5,064	0,000
X3=>Y1	0,118	0,123	0,056	2,101	0,036
Y1=>Y2	0,758	0,757	0,026	28,803	0,000

Sumber: Smart-PLS, 2021

Pada tabel 7.24 menunjukkan hasil perhitungan yang menyatakan hubungan langsung antar variabel. Variabel dikatakan memiliki hubungan langsung jika nilai *p-value* <0,05 dan dikatakan tidak ada hubungan jika nilai *p-value* >0,05. Dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Variabel sikap terhadap perilaku berhubungan signifikan pada variabel intensi dengan nilai *p-value* 0,000 <0,05.
2. Variabel kontrol perilaku persepsian berhubungan signifikan terhadap intensi dengan nilai *p-value* 0,036 <0,05.
3. Variabel norma subjektif berhubungan signifikan terhadap intensi dengan nilai *p-value* 0,000 <0,05.
4. Variabel intensi berhubungan signifikan terhadap perilaku dengan nilai *p-value* 0,000 <0,05

Tabel 7.25
Hubungan Tidak Langsung

	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	T Statistics (O/STDEV)	P Values
X1=>Y2	0,276	0,277	0,047	5,915	0,000
X2=>Y2	0,255	0,256	0,053	4,807	0,000
X3=>Y2	0,090	0,093	0,043	2,099	0,036

Sumber: Smart-PLS, 2021

Pada tabel 7.25 menunjukkan hasil perhitungan yang menyatakan hubungan tidak langsung antar variabel. Variabel dikatakan memiliki hubungan tidak langsung jika nilai *p-value* <0,05 dan dikatakan tidak ada hubungan tidak langsung jika nilai *p-value* >0,05. Dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Variabel sikap terhadap perilaku secara tidak langsung berhubungan signifikan pada variabel intensi dengan nilai *p-value* 0,000 <0,05.
2. Variabel kontrol perilaku persepsian secara tidak langsung berhubungan signifikan terhadap intensi dengan nilai *p-value* 0,036 <0,05.
3. Variabel norma subjektif secara tidak langsung berhubungan signifikan terhadap intensi dengan nilai *p-value* 0,000 <0,05.

Tabel 7.26
Hubungan Spesifik Tidak Langsung

	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	T Statistics (O/STDEV)	P Values
X1=>Y1=>Y2	0,276	0,277	0,047	5,915	0,000
X2=>Y1=>Y2	0,255	0,256	0,053	4,807	0,000
X3=>Y1=>Y2	0,090	0,093	0,043	2,099	0,036

Sumber: Smart-PLS, 2021

Pada tabel 7.26 menunjukkan hasil perhitungan yang menyatakan hubungan spesifik tidak langsung antar variabel. Variabel dikatakan memiliki hubungan spesifik tidak langsung jika nilai *p-value* <0,05 dan dikatakan tidak ada hubungan tidak langsung jika nilai *p-value* >0,05. Dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Variabel sikap terhadap perilaku dan intensi memiliki hubungan spesifik tidak langsung signifikan pada variabel perilaku dengan nilai *p-value* $0,000 < 0,05$.
2. Variabel kontrol perilaku persepsian dan intensi memiliki hubungan spesifik tidak langsung signifikan terhadap variabel perilaku dengan nilai *p-value* $0,000 < 0,05$.
3. Variabel norma subjektif dan intensi memiliki hubungan spesifik tidak langsung signifikan terhadap variabel perilaku dengan nilai *p-value* $0,036 < 0,05$.

Tabel 7.27
Hubungan Total

	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	T Statistics (O/STDEV)	P Values
X1=>Y1	0,364	0,366	0,060	6,063	0,000
X2=>Y1	0,336	0,337	0,066	5,064	0,000
X3=>Y1	0,118	0,123	0,056	2,101	0,036
X1=>Y2	0,276	0,277	0,047	5,915	0,000
X2=>Y2	0,255	0,256	0,053	4,807	0,000
X3=>Y2	0,090	0,093	0,043	2,099	0,036
Y1=>Y2	0,758	0,757	0,026	28,803	0,000

Sumber: Smart-PLS, 2021

Pada tabel 7.27 menunjukkan hasil perhitungan yang menyatakan hubungan total antar variabel. Variabel dikatakan memiliki hubungan secara total jika nilai *p-value* $< 0,05$ dan dikatakan tidak ada hubungan secara total jika nilai *p-value* $> 0,05$. Dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Variabel sikap terhadap perilaku memiliki hubungan secara total signifikan terhadap variabel intensi dengan nilai *p-value* $0,000 < 0,05$.

2. Variabel kontrol perilaku persepsian memiliki hubungan secara total signifikan terhadap variabel intensi dengan nilai *p-value* $0,000 < 0,05$.
3. Variabel norma subjektif memiliki hubungan secara total signifikan terhadap variabel intensi dengan nilai *p-value* $0,036 < 0,05$.
4. Variabel sikap terhadap perilaku memiliki hubungan secara total signifikan terhadap variabel perilaku dengan nilai *p-value* $0,000 < 0,05$.
5. Variabel kontrol perilaku persepsian memiliki hubungan secara total signifikan terhadap variabel perilaku dengan nilai *p-value* $0,000 < 0,05$.
6. Variabel norma subjektif memiliki hubungan secara total signifikan terhadap variabel perilaku dengan nilai *p-value* $0,036 < 0,05$.
7. Variabel intensi memiliki hubungan secara total signifikan terhadap variabel perilaku dengan nilai *p-value* $0,000 < 0,05$.

G. Pembahasan

1. Pengaruh Sikap Terhadap Perilaku Pada Intensi Masyarakat Pedagang Pasar Panorama Kota Bengkulu Menggunakan Produk Perbankan Syariah

Theory of planned behavior yang dikemukakan oleh Ajzen menjelaskan bahwa sikap terhadap perilaku adalah pandangan dasar mengenai rasa setuju suatu individu terhadap apa yang menjadi stimulus tanggapannya, baik positif maupun negatif.¹²⁹ Hasil penelitian menunjukkan bahwa hipotesis diterima dengan nilai *p-values* $0,000 < 0,05$ yang artinya bahwa sikap terhadap perilaku memiliki

¹²⁹ Seni and Ratnadi, "Theory of Planned Behavior Untuk Memprediksi Niat Berinvestasi."

pengaruh signifikan terhadap intensi masyarakat pedagang Pasar Panorama Kota Bengkulu untuk memilih menggunakan produk perbankan syariah.

Hal ini didukung hasil penelitian yang dilakukan oleh Christina¹³⁰; Ferinaldy, dkk¹³¹; Amelia, dkk¹³²; Rahman¹³³; Dewi¹³⁴; Rahmadanty¹³⁵; Munandar¹³⁶; Nugroho¹³⁷, Wahyuni dkk¹³⁸ dan Seni¹³⁹ mengungkapkan bahwa sikap terhadap perilaku berpengaruh signifikan terhadap intensi seseorang untuk berperilaku.

2. Pengaruh Kontrol Perilaku Persepsian Terhadap Intensi Masyarakat Pedagang Pasar Panorama Kota Bengkulu Menggunakan Produk Perbankan Syariah

Kontrol perilaku persepsian adalah kepercayaan seseorang bahwa sesuatu dapat mengendalikan perilaku atau persepsi mengenai

¹³⁰ Christina and Kristanto, "Mendeteksi Perilaku Fraud Laporan Keuangan Dengan Theory of Planned Behavior (Studi Empiris Pada Industri Perbankan)."

¹³¹ Ferinaldy, Muslikh, and Huda, "Pengaruh Sikap, Norma Subjektif, Kendali Perilaku Dan Religiusitas Terhadap Intensi Menggunakan Uang Elektronik."

¹³² Rizki Amelia, Didin Hafidhuddin, and Hendri Tanjung, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Persepsi Jurnalis Televisi Terhadap Perkembangan Bank Syariah Di Indonesia," *Jurnal Al-Muzara'ah* 2, no. 2 (2014): 180-194.

¹³³ Rahman, "Analisis Determinan Minat Individu Dosen Dan Mahasiswa Terhadap Bank Syariah."

¹³⁴ Dewi, "Intensi Masyarakat Berinvestasi Pada Peer to Peer Lending: Analisis Theory of Planned Behavior."

¹³⁵ Rahmadanty and Kurniawati, "Analisis Niat Perilaku Anggota Komunitas Hijabers Surabaya Dalam Menggunakan Tabungan Syariah: Perspektif Theory of Planned Behavior."

¹³⁶ Munandar, "Pengaruh Sikap Dan Norma Subjektif Terhadap Niat Menggunakan Produk Perbankan Syariah Pada Bank Aceh Syariah Di Kota Lhokseumawe," *Jurnal Visioner dan Strategis* 3, no. 2 (2014): 73-80.

¹³⁷ Nugroho, Izzat, and Suhasti, "Peran Identitas Agama Terhadap Niat Menggunakan Kosmetik Halal: Perluasan Theory of Planned Behavior."

¹³⁸ Dhian Wahyuni, Hasan Basri, and M.Shabri, "Pengaruh Sikap, Norma Subjektif, Perceived Behavioral Control Dan Religiusitas Terhadap Niat Memiliki Rmha Berbasis Pembiayaan Syariah Di Kota Banda Aceh," *Jurnal Magister Akuntansi* 6, no. 2 (2017): 1-11.

¹³⁹ Seni and Ratnadi, "Theory of Planned Behavior Untuk Memprediksi Niat Berinvestasi."

kemudahan atau kesulitan dalam menjalani sebuah perilaku. Tindakan seseorang dipengaruhi oleh suatu kontrol. Setiap individu mempunyai kontrol berupa keberadaan sumber daya, keterampilan atau kemungkinan untuk memperlihatkan suatu perbuatan apabila seseorang memiliki ketiga kontrol tersebut, maka ia bisa mempunyai tekad yang kuat untuk memperlihatkan perilaku tersebut,¹⁴⁰ dalam hal ini kemampuan untuk menggunakan produk perbankan syariah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa hipotesis kedua diterima dengan nilai *p-values* $0,000 < 0,05$ yang artinya bahwa kontrol perilaku persepsian memiliki pengaruh signifikan terhadap intensi masyarakat pedagang Pasar Panorama Kota Bengkulu untuk memilih menggunakan produk perbankan syariah.

Hal ini didukung hasil penelitian yang dilakukan oleh Christina dan Kristanto¹⁴¹; Amelia,dkk¹⁴²; Rahman¹⁴³; Ferinaldy¹⁴⁴; Dewi¹⁴⁵; serta Seni¹⁴⁶ mengungkapkan bahwa kontrol perilaku persepsian memiliki

¹⁴⁰ Seni and Ratnadi, "Theory of Planned Behavior Untuk Memprediksi Niat Berinvestasi."

¹⁴¹ Christina and Kristanto, "Mendeteksi Perilaku Fraud Laporan Keuangan Dengan Theory of Planned Behavior (Studi Empiris Pada Industri Perbankan)."

¹⁴² Amelia, Hafidhuddin, and Tanjung, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Persepsi Jurnalis Televisi Terhadap Perkembangan Bank Syariah Di Indonesia."

¹⁴³ Rahman, "Analisis Determinan Minat Individu Dosen Dan Mahasiswa Terhadap Bank Syariah."

¹⁴⁴ Ferinaldy, Muslikh, and Huda, "Pengaruh Sikap, Norma SUBjektif, Kendali Perilaku Dan Religiusitas Terhadap Intensi Menggunakan Uang Elektronik."

¹⁴⁵ Dewi, "Intensi Masyarakat Berinvestasi Pada Peer to Peer Lending: Analisis Theory of Planned Behavior."

¹⁴⁶ Seni and Ratnadi, "Theory of Planned Behavior Untuk Memprediksi Niat Berinvestasi."

pengaruh yang signifikan terhadap intensi seseorang untuk berperilaku.

3. Pengaruh Norma Subjektif Terhadap Intensi Masyarakat Pedagang Pasar Panorama Kota Bengkulu Menggunakan Produk Perbankan Syariah

Norma subjektif berawal dari pengaruh orang lain karena dianggap penting. Orang yang berada dalam lingkungan sekitarnya yang memiliki pengaruh positif terhadap produk yang ada di perbankan syariah akan memiliki intensi untuk menggunakan produk perbankan syariah lebih besar dibandingkan dengan orang yang berada dalam lingkungan dimana orang disekitarnya masih kurang setuju terhadap produk¹⁴⁷ perbankan syariah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa hipotesis ketiga diterima dengan nilai *p-values* $0,036 < 0,05$ yang artinya bahwa norma subjektif memiliki pengaruh signifikan terhadap intensi masyarakat pedagang Pasar Panorama Kota Bengkulu untuk memilih menggunakan produk perbankan syariah.

Hal ini didukung hasil penelitian yang dilakukan oleh Christina dan Kristanto¹⁴⁸; Ferinaldy¹⁴⁹; Amelia, dkk¹⁵⁰; Dewi¹⁵¹ serta Seni¹⁵²

¹⁴⁷ Ibid.

¹⁴⁸ Christina and Kristanto, "Mendeteksi Perilaku Fraud Laporan Keuangan Dengan Theory of Planned Behavior (Studi Empiris Pada Industri Perbankan)."

¹⁴⁹ Ferinaldy, Muslikh, and Huda, "Pengaruh Sikap, Norma SUBjektif, Kendali Perilaku Dan Religiusitas Terhadap Intensi Menggunakan Uang Elektronik."

¹⁵⁰ Amelia, Hafidhuddin, and Tanjung, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Persepsi Jurnalis Televisi Terhadap Perkembangan Bank Syariah Di Indonesia."

¹⁵¹ Dewi, "Intensi Masyarakat Berinvestasi Pada Peer to Peer Lending: Analisis Theory of Planned Behavior."

mengungkapkan bahwa norma subjektif berpengaruh signifikan terhadap intensi seseorang untuk berperilaku.

Dengan demikian pentingnya pengaruh lingkungan ini mulai disadari oleh perbankan syariah dan lembaga keuangan syariah lainnya di sekitar pasar panorama terbukti dengan seringnya *marketing* atau *stakholder* perbankan yang melaksanakan pemasaran dalam rangka menawarkan produk yang disertai dengan edukasi kepada pedagang tentang pentingnya menghindari riba.

4. Pengaruh Intensi Masyarakat Terhadap Perilaku Masyarakat Pedagang Pasar Panorama Kota Bengkulu Menggunakan Produk Perbankan Syariah

Perilaku (*behavior*) merupakan tindakan yang dilakukan didasarkan pada intensi individu. Hal ini berarti semakin besar dukungan sikap dan norma subjektif maka semakin kuat intensi seseorang untuk melakukan sesuatu perilaku. Disamping itu, kontrol perilaku persepsian yang semakin kuat akan semakin kuat intensi seseorang untuk melakukan suatu perilaku tertentu.¹⁵³ Hasil penelitian menunjukkan bahwa hipotesis keempat diterima dengan nilai *p-values* $0,000 < 0,05$ yang artinya bahwa intensi memiliki pengaruh signifikan

¹⁵² Seni and Ratnadi, "Theory of Planned Behavior Untuk Memprediksi Niat Berinvestasi."

¹⁵³ Ni W Rustiarini and N.M Sunarsih, "Fraud and WhistleblowingL Pengungkapan Kecurangan Akuntansi Oleh Auditor Pemerintah," in *Simposium Nasional AKuntansi Ke 18*, 2015.

terhadap perilaku masyarakat pedagang Pasar Panorama Kota Bengkulu untuk menggunakan produk perbankan syariah.

Semakin kuat intensi seseorang untuk melakukan tingkah laku tertentu, maka semakin besar kemungkinan untuk melakukan tingkah laku tertentu.¹⁵⁴ Hal ini didukung hasil penelitian yang dilakukan oleh Christina dan Kristanto¹⁵⁵; Rahman¹⁵⁶ serta Stone dkk¹⁵⁷ mengungkapkan bahwa intensi memiliki pengaruh yang signifikan terhadap perilaku seseorang untuk berperilaku. Hal ini berarti semakin besar niat seseorang untuk melakukan sesuatu, maka akan semakin besar juga peluang individu untuk melakukan sesuatu.

¹⁵⁴ I Ajzen, "The Theory of Planned Behavior," in *Handbook of Theories of Social Psychology* (London: Sage, 2012), 438–459.

¹⁵⁵ Christina and Kristanto, "Mendeteksi Perilaku Fraud Laporan Keuangan Dengan Theory of Planned Behavior (Studi Empiris Pada Industri Perbankan)."

¹⁵⁶ Rahman, "Analisis Determinan Minat Individu Dosen Dan Mahasiswa Terhadap Bank Syariah."

¹⁵⁷ Stone and Kisamore, "Using The Theory of Planned Behavior and Cheating Justifications to Predict Academic Misconduct."

BAB VIII

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan di atas, dapat disimpulkan bahwa hipotesis 1, 2, 3 dan 4 diterima yang artinya bahwa sikap terhadap perilaku berpengaruh signifikan terhadap intensi; kontrol perilaku persepsian berpengaruh signifikan terhadap intensi; norma subjektif berpengaruh signifikan terhadap intensi pedagang pasar panorama dalam menggunakan produk bank syariah serta intensi berpengaruh signifikan terhadap perilaku pedagang pasar panorama dalam menggunakan produk bank syariah.

B. SARAN

Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan, dengan demikian peneliti berhadapan pada peneliti selanjutnya untuk menambah variabel yang tidak hanya berdasarkan pada *Theory of Planned Behavior* tapi dapat ditambahkan dengan variabel religiusitas, sedangkan pada objek penelitian dapat dilakukan pada objek yang lebih luas lagi sehingga dapat memberikan pengaruh yang cukup besar.

DAFTAR PUSTAKA

- Ajzen. *Attitudes, Personality and Behavior*. USA: Open University Press, 2005.
- Ajzen, Icek. *The Theory of Planned Behavior*”, *Organizational Behavior and Human Decision Process* 50. Amherst: University of Massacusetts, 1991.
- Alinea. “Market Share Perbankan Syariah.” <https://www.alinea.id/Bisnis/Market-Share-Perbankan-Syariah-Kuartal-i-2019-Turun-B1XeF9j1v>.
- Amelia, Rizki, Didin Hafidhuddin, and Hendri Tanjung. “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Persepsi Jurnalis Televisi Terhadap Perkembangan Bank Syariah Di Indonesia.” *Jurnal Al-Muzara’ah* 2, no. 2 (2014)
- Azwar, S. *Sikap Manusia: Teori Dan Pengukurannya*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2005.
- Bandura, A. *Social Learning Theory*. New Jersey: Prentice Hall, 1977.
- Barata, D.D. “Pengaruh Strategi Brand Extension Pada Intensi Membeli Konsumen.” *Jurnal Manajemen* 2 (2007).
- Bengkulu, Kantor Pasar Panorama. *Arsip Pasar Panorama Bengkulu*, 2018.
- Brotoharjo, H. *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Intensi Wanita Dalam Membeli Kosmetik*. Depok: Fakultas Psikologi Universitas Indonesia, 2001.
- Bungin, Burhan. *Metode Penelitian Kuantitatif: Komunikasi, Ekonomi Dan*

Kebijakan Publik Serta Ilmu – Ilmu Sosial Lainnya. Jakarta: Kencana, 2005.

Christanti, D. "Sikap Ataupun Significant Others Yang Dapat Mempengaruhi Intensi Membuang Sampah Sesuai Jenisnya." *Jurnal Ilmiah Psikologi Manasa* 2, no. 2 (2008)

Christina, Leani, and Septian Bayu Kristanto. "Mendeteksi Perilaku Fraud Laporan Keuangan Dengan Theory of Planned Behavior (Studi Empiris Pada Industri Perbankan)." *Jurnal Akuntansi Kontemporer* 11, no. 1 (2019)

Cooke, Richard, and Paschl Sheeran. "Moderating of Cognition Intention and Cognition-Behavior Relation: A Meta-Analysis of Properties of Vegetables From Theory of Planned Behavior." *British Journal of Social Psychology* 43 (2004)

Dayakisni, T, and Hudaniah. *Psikologi Sosial*. Malang: UMM Press, 2012.

Dewi, I Gusti Ayu Pradnya. "Intensi Masyarakat Berinvestasi Pada Peer to Peer Lending: Analisis Theory of Planned Behavior." *Jurnal Ilmiah AKuntansi dan Bisnis* 3, no. 2 (2018)

Dharmmesta, Basu Swastha. "Theory of Planned Behavior Dalam Penelitian Sikap, Niat Dan Perilaku Konsumen." *Kelola* 7, no. 8 (1998)

Fathinah, K.F, and Zaki Baridwan. "Determinan Minat Dan Pengaruhnya Terhadap Perilaku Penggunaan Sistem Informasi Berbasis Teknologi Di Bank Syariah." *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB* 1, no. 1 (2012).

- Ferdinand, Augusty. *Metode Penelitian Manajemen*. Semarang: BP Universitas Diponegoro, 2014.
- Ferinaldy, Muslikh, and Nurul Huda. "Pengaruh Sikap, Norma Subjektif, Kendali Perilaku Dan Religiusitas Terhadap Intensi Menggunakan Uang Elektronik." *Ekspansi: Jurnal Ekonomi, Keuangan, Perbankan dan Akuntansi* 11, no. 2 (2019)
- Ghozali, Imam. *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS*. Semarang: BP Universitas Diponegoro, 2007.
- Hartono, J.M. *Sistem Informasi Keprilakuan*. Yogyakarta: Erlangga, 2007.
- Haryono, Siswoyo. *Metode SEM : Untuk Penelitian Manajemen Dengan AMOS LISREL PLS*. Jakarta: Luxima Metro Media, 2017.
- Hidaya, Siti, and Haryani. "Implementasi Niat (Intention) Dalam Kehidupan Kerja." *Dharma Ekonomi* 19, no. 36 (2012).
- I.Ajzen. *Attitude, Personality and Behavior*. UK: Open University Press Mc.Graw Hill Education, 1988.
- I.Ajzen, M.Fishbein dan. *Belief, Attitude, Intention and Behavior: An Introduction to Theory and Research*. Sydney: Addison-Wesley Publishing Company, 1975.
- Kasiram, Moh. *Metode Penelitian Kualitatif-Kuantitatif*. Yogyakarta: Sukses Offset, 2010.
- Katadata. "Databoks." <https://Databoks.Katadata.Co.Id/Datapublish/2019/09/25/Indonesia-Negara-Dengan-Penduduk-Muslim-Terbesar->

Dunia#:~:Text=Indonesia%20merupakan%20negara%20muslim%20terbesar,Mencapai%20229%2C62%20juta%20jiwa.

Keuangan, Otoritas Jasa. "Roadmap Pengembangan Keuangan Syariah Indonesia 2017-2019."

[https://www.ojk.go.id/Id/Kanal/Syariah/Berita-Dan-Kegiatan/Publikasi/Documents/Pages/Roadmap-Pengembangan-Keuangan-Syariah-Indonesia-2017-2019/Roadmap%202017-2019\(1\).Pdf](https://www.ojk.go.id/Id/Kanal/Syariah/Berita-Dan-Kegiatan/Publikasi/Documents/Pages/Roadmap-Pengembangan-Keuangan-Syariah-Indonesia-2017-2019/Roadmap%202017-2019(1).Pdf)

———. "Siaran Pers Market Share Keuangan Syariah Capai 8 Persen."

<https://www.ojk.go.id/Id/Berita-Dan-Kegiatan/Siaran-Pers/Documents/Pages/Siaran-Pers-Market-Share-Keuangan-Syariah-Capai-8-Persen/Siaran%20Pers%20KSF%20Cibinong.Pdf>

———. *Snapshot Perbankan Syariah Indonesia Juni 2018*, 2018.

———. "Survey Nasional Literasi Dan Inklusi Keuangan 2016." Last modified

2016. Accessed August 14, 2019.

https://www.ojk.go.id/id/berita-dan-kegiatan/siaran-pers/Documents/Pages/Siaran-Pers-OJK-Indeks-Literasi-dan-Inklusi-Keuangan-Meningkat/17.01.23_Tayangan_Pressconnett.compressed.pdf

M.Ghozali, and H.Latan. *Partial Least Squares: Konsep, Teknik Dan Aplikasi Menggunakan Program SmartPLS 3.0*. Semarang: Universitas Diponegoro, 2015.

Munandar. "Pengaruh Sikap Dan Norma Subjektif Terhadap Niat

- Menggunakan Produk Perbankan Syariah Pada Bank Aceh Syariah Di Kota Lhokseumawe." *Jurnal Visioner dan Strategis* 3, no. 2 (2014)
- Nugroho, Anton. "Factors Affecting Consumers Interest in Electronic Money Usage With Theory of Planned Behavior (TPB)." *Journal of Consumer Science* 3 3, no. 1 (2018)
- Nugroho, Anton Priyo, Dzulfikar Izzat, and Wuri Suhasti. "Peran Identitas Agama Terhadap Niat Menggunakan Kosmetik Halal: Perluasan Theory of Planned Behavior." *Ihtifaz* 2, no. 2 (2019)
- P3EI. *Ekonomi Islam*. 1st ed. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2008.
- Pratita, B Asri, Heri Pratikto, and Sutrisno. "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian Pelanggan Di Kober Bar Malang." *Jurnal Pendidikan* 3, no. 4 (2018)
- Rahmadanty, Cecia, and Masmira Kurniawati. "Analisis Niat Perilaku Anggota Komunitas Hijabers Surabaya Dalam Menggunakan Tabungan Syariah: Perspektif Theory of Planned Behavior." *Jurnal Manajemen Teori dan Terapan* 8, no. 3 (2015)
- Rahman, Taufikur. "Analisis Determinan Minat Individu Dosen Dan Mahasiswa Terhadap Bank Syariah." *Jurnal Muqtasid* 5, no. 1 (2014)
- Ramdhani, Neila. "Penyusutan Alat Pengukur Berbasis Theory of Planned Behavior." *Jurnal Psikologi* 19, no. 2 (2011)
- Rimadiaz, Santi, and Lia Kaheru Pratiwi. "Planned Behaviorpada E-

- Rekrutment Sebagai Penggerak Intention To Apply For Work”.”
Jurnal Seminar Nasional Riset Manajemen & Bisnis (2017).
- Rustiarini, Ni W, and N.M Sunarsih. “Fraud and WhistleblowingL
Pengungkapan Kecurangan Akuntansi Oleh Auditor Pemerintah.”
In *Simposium Nasional AKuntansi Ke 18*, 2015.
- Santoso. *Lingkungan Tempat Tinggal Dalam Menentukan Minat
Berwirausaha*. Surakarta: UNS, 1993.
- Sarwono, Jonathan. “Pengertian Dasar Structural Equation Modeling (SEM),
Researchgate.” Last modified 2010. Accessed August 15, 2019.
<https://www.researchgate.net/publication/266203589>.
- Schiffman, L, and L Kanuk. *Consumer Behavior*. USA: Pearson, 2010.
- Seni, Ni Nyoman Anggar, and Ni Made Dwi Ratnadi. “Theory of Planned
Behavior Untuk Memprediksi Niat Berinvestasi.” *E-Journal
EKonomi dan Bisnis Universitas Udayana* 6, no. 12 (2017)
- Setyani, U. “Hubungan Antara Konsep Diri Dengan Intensi Mencontek Pada
Siswa SMA Negeri 2 Semarang.” Universitas Diponegoro, 2007.
- Simamora, B. *Panduan Riset Perilaku Konsumen*. Jakarta: Gramedia Pustaka
Utama, 2004.
- Stone, TH Jawahar, and J.L Kisamore. “Using The Theory of Planned Behavior
and Cheating Justifications to Predict Academic Misconduct.”
Career Development International 14, no. 3 (2009)
- Sugiono. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta, 2007.
- . *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan Kombinasi (Mixed*

- Methods*). Bandung: Alfabeta, 2016.
- . *Metode Penelitian Kuantitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2011.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan Kombinasi (Mixed Methods)*. Bandung: Alfabeta, 2014.
- Sujarweni, Wiratna. *Metodologi Penelitian Bisnis Dan Ekonomi*. Yogyakarta: PT.Pustaka Baru, 2015.
- Sukirno, R.S.H, and H.Sutarmanto. "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Intensi Membeli Produk Wayang Kuliat Pada Masyarakat Suku Jawa." *Psikologika* 24 (2007)
- Sukirno, Rita Setyani Hadi, and Hadi Sutarmanto. "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Intensi Membeli Produk Wayang Kulit Pada Masyarakat Suku Jawa." *Psikologika* 12, no. 24 (2007)
- Tanzeh, Ahmad. *Metodologi Penelitian Praktis*. Yogyakarta: Teras, 2011.
- Wahyuni, Dhian, Hasan Basri, and M.Shabri. "Pengaruh Sikap, Norma Subjektif, Perceived Behavioral Control Dan Religiusitas Terhadap Niat Memiliki Rmah Berbasis Pembiayaan Syariah Di Kota Banda Aceh." *Jurnal Magister Akuntansi* 6, no. 2 (2017)
- Wijaya, Tony. "Kajian Model Empiris Perilaku Berwirausaha UKM DIY Dan Jawa Tengah." *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan* 10, no. 2 (2008)
- Winahjoe, S., and Sudyanti. "Predicting Intended Unethical Behavior Among College of Economics and Business Student: An Empirical Study at University Gadjah Mada." *Jurnal of Indonesian Economy and*

Business 29, no. 1 (2014)

“Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1998 Tentang
Perubahan Atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 Tentang
Perbankan.”

SINOPSIS

Buku ini membahas tentang *Theory of Planned Behavior* yang digunakan untuk memahami perilaku individu atau sebagai upaya mendeteksi perilaku individu secara spesifik, teori ini dikembangkan untuk mengatasi kelemahan pengukuran yang menyebabkan korelasi antara sikap dan perilaku. Dengan demikian buku ini akan menjelaskan dengan pendekatan *Theory of Planned Behavior* ini dapat mendeteksi intensi masyarakat dalam menggunakan produk di perbankan syariah. Mengingat stagnansi pertumbuhan market share pada perbankan syariah.

BIODATA PENULIS



Nonie Afrianty

Phone: 082282789014

Email: noniafrianty.na@gmail.com

Nonie Afrianty lahir di Bengkulu 24 April 1993, ia merupakan lulusan Magister Studi Islam konsentrasi Ekonomi Islam Universitas Islam Indonesia (UII) Yogyakarta. Saat ini beliau merupakan salah satu Tenaga Pengajar di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN

Bengkulu.