

## **MODIFIKASI MODEL THEORY OF PLANNED BEHAVIOR (Kasus Untuk Obat Herbal Papua)**

***Tito Apolinario Sarmiento***

*E-mail: titosarmiento@ymail.com*

### **ABSTRACT**

This study examined the influence of attitudes, subjective norms, and perceived behavioral control on herbal medicinal Papua on purchase intention, purchase intentions against the act of buying, buying action against complacency and satisfaction with the intention buy again. A total of one hundred and three (103) of respondents from the general public to participate in this study. The criteria used in the respondents. This study is of general public among men and women with a background behind different employment among private sector employees, students, entrepreneur or self-employed, house wives and others who have taken the herbal medicine Papua. Data analysis was performed using structural equation-modeling (SEM) with a computer program Amos 22. The results showed that the attitude does not affect the intention buy because consumers are still less convinced by the efficacy of herbal medicine Papua. Yet subjective norms and perceived behavioral control positively affects purchase intent, purchase intentions influence the act of buying, the act of buying influence on satisfaction and satisfaction influence on purchase intentions again.

**Keywords:** herbal medicinal

**JEL Classification:** M31

### **PENDAHULUAN**

Berdasar segi pasar global pemasaran adalah sejumlah produk dengan nilai dan kualitas produk yang dipasarkan secara bersaing, bisa dijangkau oleh semua kalangan individu dengan sesuatu yang menjadi tingkat kebutuhan konsumen. Pada era modernisasi pemasaran obat herbal dapat dilakukan dengan media sosial sebagai alat pemasaran antara penjual dan pembeli melalui dunia maya tanpa harus *face to face* atau tatap muka. Obat herbal merupakan obat yang berasal dari tumbuhan yang diproses sedemikian rupa sehingga menjadi serbuk, pil atau cairan yang dalam prosesnya tidak menggunakan zat kimia. Obat herbal dapat membantu menyembuhkan penyakit dengan efek samping yang minim karena dibuat dari bahan-bahan alami.

Obat herbal juga disebut obat botani, bahan-bahan dasar obat-obatan herbal adalah seluruh atau sebagian tanaman yang bisa dijadikan obat. Kualitas obat herbal sangat tergantung pada alam tempat tanaman herbal itu tumbuh, cara panen dan cara proses pembuatannya. Obat herbal Papua populasi aslinya dari tanah Papua. Disana memang bisa ditemukan tanaman ini. Penggunaan obat herbal telah dikenal dan banyak digunakan sejak zaman dahulu, karena memiliki khasiat yang manjur dan ampuh. Penggunaan herbal atau tanaman obat sebagai obat dikatakan sama tuanya dengan umur manusia itu sendiri. Sejak jaman dahulu makanan dan obat-obatan tidak dapat dipisahkan dan

banyak tumbuh-tumbuhan dimakan karena khasiatnya yang menyehatkan.

Untuk itu muncul sikap atau tanggapan di kalangan masyarakat umum untuk mengkonsumsi obat herbal Papua. Tanggapan–tanggapan mengenai obat herbal Papua beragam diantaranya harga yang terjangkau atau ekonomis dari pada obat resep dokter yang mahal, obat herbal lebih sehat dan alami jika dikonsumsi dan diserab oleh tubuh dari pada mengkonsumsi obat kimia, dan obat herbal Papua tanpa efek samping tidak membahayakan tubuh namun ada aturan khusus untuk setiap obat herbal Papua misalnya sarang semut tidak boleh dikonsumsi oleh wanita hamil dan menyusui dikarenakan sarang semut adalah obat herbal untuk penderita penyakit kanker, sedangkan obat kimia atau obat resep dokter ada efek sampingnya.

Semakin berkembangnya teknologi di era globalisasi ini membuat komunikasi antar satu individu dengan individu yang lain, semakin mudah seseorang mampu memberi informasi melalui media sosial ataupun alat komunikasi dan juga secara langsung bertatap muka atau biasanya disebut dengan istilah norma subyektif, sehingga pada saat seseorang menerima informasi mengenai obat herbal Papua dari individu yang lain yang telah mencoba obat herbal Papua. Secara tidak langsung seseorang bermotivasi untuk membeli obat herbal Papua. Seseorang yang ingin membeli obat herbal Papua biasanya disarankan oleh teman maupun saudara, calon pembeli biasanya sangat selektif terhadap apa yang dikatakan oleh pembeli yang telah menggunakan obat herbal Papua seperti fungsi dari obat herbal tersebut, apakah obat herbal Papua berkhasiat atau tidak, namun perilaku membeli tetap saja menjadi hak dari individu apakah ingin menggunakan obat herbal Papua ataupun tidak, akan tetapi biasanya obat herbal Papua dikonsumsi oleh penderita penyakit kronis sehingga pembeli yang menderita penyakit kronis merekomendasikan obat herbal Papua bagi sesama penderita penyakit yang sama sehingga dapat diartikan pembeli menganjurkan pada calon pembeli obat herbal Papua dengan tujuan mempengaruhi perilaku individu yang lain.

Seseorang yang akan mencoba untuk membeli produk obat herbal Papua biasanya berfikir terlebih dahulu apakah obat herbal Papua tidak berbahaya jika dikonsumsi, apa saja efek sampingnya, berapa harganya dan berkhasiatkah obat herbal Papua atau

biasa disebut dengan istilah kontrol perilaku yang dirasakan, muncul niat beli jika sudah melihat bukti langsung dari pembeli yang sembuh ketika mengkonsumsi obat herbal Papua, akan tetapi tergantung dari seorang individu apakah ia dapat mengontrol perilaku ketika muncul niat beli, akan tetapi dipengaruhi dari faktor atau kemampuan finansial maupun faktor dari individu lain yang merasa mengkonsumsi obat herbal Papua tidak berkhasiat dari faktor-faktor diatas menyebabkan rusaknya kontrol perilaku dari seorang individu terhadap obat herbal Papua, untuk itu perlu adanya kontrol perilaku yang baik dari pembeli dan masyarakat luas agar sinergi dan lebih menyakini bahwa obat herbal Papua berkhasiat, ekonomis dan menjadi produk andalan.

Niat beli produk obat herbal Papua didasari oleh beberapa faktor di antaranya adalah calon pembeli membaca deskripsi yang ada di *website* mengenai khasiat obat herbal Papua, membaca *website* mengenai konsumen order tidak hanya di Indonesia melainkan sudah melayani orderan dari luar negeri yaitu Malaysia, Singapore, Australia, Perancis dan Amerika namun pemasarannya belum menyeluruh keseluruh negara di dunia. Dijelaskan secara detail oleh *owner* atau pemilik obat herbal Papua secara lengkap bagaimana cara order untuk pembeli luar negeri karena *owner* memiliki *account paypal* untuk mendukung transaksi jual beli antara negara. Banyak orang yang mengkonsumsi obat herbal tersebut sembuh karena khasiatnya, harganya yang terjangkau sehingga dapat dibeli oleh banyak kalangan diantaranya kalangan bawah, kalangan menengah maupun kalangan atas. Namun bukti-bukti resi pengiriman barang menunjukkan bahwa obat herbal Papua, toko *online* terpercaya.

Setelah ada niat beli muncul dengan dorongan yaitu tindakan membeli misalnya pembeli yang baru pertama kali order atau pesan pasti ingin mencoba obat herbal Papua untuk membuktikan apakah obat herbal tersebut manjur atau tidak. Konsumen membeli obat herbal sesuai dengan jenis penyakitnya seperti penderita penyakit kronis kanker membutuhkan obat herbal sarang semut atau yang belum mempunyai keturunan membutuhkan rumput kebar sebagai penyubur kandungan, pembeli sudah tahu produk mana yang harus dibeli sesuai kebutuhannya.

Kepuasan pelanggan adalah bukti dari khasiat obat herbal Papua, pelanggan yang sembuh dari sakit

sudah memberitahukan kepada *owner* bahwa keadaannya membaik setelah mengkonsumsi obat herbal Papua, pelanggan biasanya menghubungi *owner* atau pemilik melalui *account blackberry messenger* dimana *owner* membuktikan produknya melalui testimoni dari pelanggan dan membagikannya di *website* maupun di media sosial lainnya. Pelanggan juga puas terhadap pelayanan yang diberikan oleh *owner* obat herbal Papua.

Berdasar kepuasan konsumen tersebut muncul niat beli lagi dari konsumen karena biasanya konsumen yang membeli produk herbal Papua tidak hanya sekali membeli tetapi lebih dari dua kali karena kondisi tubuh konsumen yang membaik hingga ada konsumen memiliki niat beli lagi. Pembelian yang terus menerus oleh konsumen membuat obat herbal Papua mempunyai nilai jual yang sangat bagus dipasarkan sehingga omset *owner* atau pemilik naik secara signifikan, maka dari dapat diartikan bahwa obat herbal Papua sudah menjadi obat andalan di kalangan masyarakat serta mendapat kepercayaan yang tinggi.

**MATERI DAN METODE PENELITIAN**

Pada Gambar 1 dijelaskan bahwa sikap terhadap obat herbal, norma subyektif terhadap obat herbal dan kontrol perilaku yang dirasakan berpengaruh terhadap niat beli, dan niat beli berpengaruh terhadap tindakan membeli, tindakan membeli berpengaruh terhadap kepuasan dan kepuasan berpengaruh terhadap niat beli lagi.

Sikap pelanggan terhadap mutu jasa merupakan penilaian menyeluruh atas keunggulan suatu jasa.

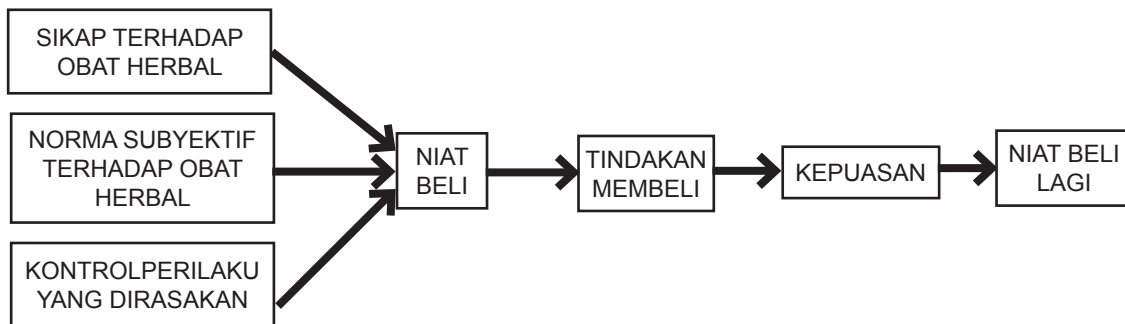
Sikap pada hakekatnya adalah proses kognitif yang dialami oleh setiap orang di dalam memahami informasi tentang lingkungannya, baik lewat penglihatan, pendengaran, penghayatan, perasaan dan penciuman. Sikap selalu dipertimbangkan dalam kaitannya dengan ekspektasi. Sikap terbentuk melalui penilaian pelanggan terhadap kualitas pelayanan yang disediakan oleh perusahaan dan apakah pelanggan puas terhadap yang diberikan secara keseluruhan (Phiri dan Mcwabe, 2013). Berdasar uraian tersebut, dirumuskan hipotesis:

**H1:** Sikap terhadap obat herbal Papua berpengaruh positif terhadap niat beli.

Norma subyektif menurut Ajzen (1991) adalah faktor sosial yang menggambarkan tekanan sosial bagi individu untuk menunjukkan suatu perilaku atau tidak. Norma subyektif juga bisa diartikan sebagai keyakinan individu dalam menampilkan perilaku atau tidak terhadap orang – orang sekitar yang berpengaruh baik perorangan atau pun berkelompok (Saputro dan Triastity, 2013). Menurut Ha (1998), norma subyektif adalah cara untuk mengukur tingkat pengaruh sosial dalam membentuk perilaku seseorang. Berdasar uraian tersebut, dirumuskan hipotesis:

**H2:** Norma subyektif terhadap obat herbal Papua berpengaruh positif terhadap niat beli.

Ajzen (2006) Secara spesifik, dalam *planned behavior theory*, persepsi tentang kontrol perilaku (*perceived behavioral control*) didefinisikan sebagai persepsi individu mengenai kemudahan atau kesulitan untuk melakukan suatu perilaku. *Perceived behavioral control* ditentukan oleh kombinasi antara *belief* individu mengenai faktor pendukung dan atau penghambat untuk melakukan suatu perilaku (*control beliefs*),



**Gambar 1**  
**Model Penelitian**

dengan kekuatan perasaan individu akan setiap faktor pendukung ataupun penghambat tersebut (*perceived power control*). Berdasar uraian tersebut, dirumuskan hipotesis:

**H3:** Kontrol perilaku yang dirasakan berpengaruh positif terhadap niat beli.

Tindakan membeli adalah proses pengambilan keputusan yang mensyaratkan aktivitas individu untuk mengevaluasi, memperoleh, menggunakan atau mengatur barang dan jasa. Dari berbagai definisi tersebut, dapat ditarik kesimpulan bahwa perilaku beli menyoroti perilaku baik individu maupun rumah tangga, perilaku membeli di pengaruhi faktor dari mediasi yaitu minat beli menyangkut suatu proses pengambilan keputusan sebelum pembelian. Minat membeli dipengaruhi dari sikap, norma subyektif, kontrol perilaku untuk melakukan suatu tindakan beli. Dalam teori perilaku terencana, perilaku yang ditampilkan oleh individu timbul karena adanya intensi atau niat (minat) untuk berperilaku. Sementara itu, munculnya niat (minat) berperilaku selain ditentukan oleh sikap dan norma subyektif, juga ditentukan oleh kontrol perilaku yang dipersepsikan. Berdasar uraian tersebut, dirumuskan hipotesis:

**H4:** Niat beli berpengaruh positif terhadap tindakan membeli.

Tindakan konsumen adalah proses dan aktivitas ketika seseorang berhubungan dengan pencarian, pemilihan, pembelian, penggunaan, serta pengevaluasian produk dan jasa demi memenuhi kebutuhan dan keinginan. Tindakan konsumen merupakan hal – hal yang mendasari konsumen untuk membuat keputusan pembelian. Untuk barang berharga jual rendah (*low-involvement*) proses pengambilan keputusan dilakukan dengan mudah, sedangkan untuk barang berharga jual tinggi (*high-involvement*) proses pengambilan keputusan dilakukan dengan pertimbangan yang matang. Berdasar uraian tersebut, dirumuskan hipotesis:

**H5:** Tindakan membeli berpengaruh positif terhadap kepuasan.

Stauss dan Neuhaus (1997) dalam Huat *et al.*, (2012) menemukan hubungan positif yang signifikan antara kepuasan konsumen dan loyalitas konsumen. Cronin dan Taylor (1992) dalam Huat *et al.*, (2012) mengemukakan bahwa kepuasan konsumen memiliki pengaruh yang signifikan pada niat beli lagi. Selain itu, penelitian terdahulu menunjukkan bahwa kepuasan

konsumen erat kaitannya dan positif memengaruhi niat beli lagi, antisipasi beli lagi dan loyalitas (Fornell, 1992; Oliver, 1980; Szymanski dan Henard, 2001 dalam Huat *et al.*, 2012). Berdasar uraian tersebut, dirumuskan hipotesis:

**H6:** Kepuasan berpengaruh positif terhadap niat beli lagi.

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Data primer adalah data yang diperoleh dengan bertemu secara langsung dengan responden. Metode yang digunakan peneliti untuk mendapatkan data primer adalah dengan cara membagikan kuesioner. Responden diminta untuk mengisi kuesioner dan akan diminta kembali setelah responden selesai mengisi kuesioner tersebut.

Kriteria responden yang digunakan dalam penelitian ini adalah dari masyarakat kalangan umum pria dan wanita dengan latar belakang pekerjaan yang berbeda-beda diantaranya pegawai swasta, mahasiswa, pengusaha atau wiraswasta, ibu rumah tangga dan lain-lain, pengambilan data kuesioner dilakukan di Yogyakarta sebanyak seratus tiga (103) responden dari masyarakat kalangan umum berpartisipasi dalam penelitian ini. Pertimbangan dalam memilih subyek responden yaitu pengguna internet usia diatas 27 tahun sebesar 70 persen karena transaksi penjualan melalui online. Dan kelompok usia diatas 15 tahun sampai 26 tahun pembeli langsung di toko fisik, selain itu masyarakat kalangan umum yang di pilih tergolong masyarakat yang dianggap mampu dalam menilai kualitas produk obat herbal Papua dengan baik dan mampu menjawab pernyataan yang ada di dalam kuesioner dengan baik secara kritis serta sesuai dengan keadaan sebenarnya, para pembeli atau pengguna obat herbal Papua telah terpilih akan menerima kuesioner dan mengisi langsung kemudian oleh peneliti dikumpulkan langsung.

## HASIL PENELITIAN

Dalam penelitian ini terdapat 103 responden yang berpartisipasi. Responden yang berpartisipasi adalah masyarakat kalangan umum pria dan wanita yang mengkonsumsi produk obat herbal Papua di Yogyakarta. Pengumpulan data dilakukan secara langsung selama 31 hari, terhitung dari tanggal 26 Juni 2015 sampai dengan 26 Juli 2015. Alasan peneliti terjun

langsung membagikan kuesioner kepada responden adalah untuk: 1) memastikan bahwa responden yang ikut serta dalam penelitian ini sudah sesuai dengan kriteria yang ditentukan; 2) membantu responden dalam cara mengisi kuesioner, dan 3) membantu responden dalam menterjemahkan maksud dari item pernyataan kuesioner apabila ada yang kurang jelas. Sebelum membagikan kuesioner, peneliti telah memastikan dengan sedikit wawancara menanyakan kesediaan responden untuk berpartisipasi dalam penelitian.

Dalam penelitian ini, analisis demografi dilakukan dengan mengklasifikasikan responden berdasar pada jenis kelamin, umur, status pendidikan, pekerjaan dan pendapatan atau uang saku per bulan. Hasil analisis demografi dirangkum dalam tabel-tabel berikut:

**Tabel 1**  
**Profil Responden Berdasarkan Jenis Kelamin**

Jenis Kelamin	Jumlah Responden	Persentase
Laki-Laki	57	55,3 %
Perempuan	46	44,7 %
<b>Total</b>	103	100%

Berdasar Tabel 1 diperoleh hasil bahwa responden pria

**Tabel 2**  
**Profil Responden Berdasarkan Usia**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
UMUR	103	15	70	28.60	9.768
VALID N (listwise)	103				

Berdasar Tabel 3 diperoleh hasil tertinggi bahwa sebagian besar responden berpendidikan terakhir yang menggunakan obat herbal Papua adalah SMU dengan jumlah 47 orang dan persentase sebesar 45,6 %. Tertinggi kedua adalah responden dengan pendidikan tera-

berjumlah 57 orang dengan persentase sebesar 55,3 %, sedangkan responden wanita berjumlah 46 orang dengan persentase sebesar 44,7 %. Hal ini menunjukkan bahwa responden pria lebih banyak berpartisipasi dalam penelitian ini dibandingkan dengan responden wanita.

Berdasar Tabel 2 diperoleh hasil bahwa usia atau umur responden dengan rata-rata adalah 28,60 dari seratus tiga (103) responden yang dimulai dari usia yang minimal 15 tahun dan maksimal 70 tahun.

**Tabel 3**  
**Profil Responden Berdasarkan Status Pendidikan Terakhir**

Status Pendidikan	Jumlah	Persentase
S2	1	1.0 %
PPA	2	1.9 %
S1	25	24.3 %
Akademik/Diploma	9	8.7 %
SMU	47	45.6 %
SLTP	17	16.5 %
SD	2	1.9 %
<b>Total</b>	103	100%

akhir adalah S1 dengan jumlah 25 orang dan persentase sebesar 24.3 %. Hal ini menunjukkan bahwa responden didominasi adalah yang berpendidikan terakhir SMU dan S1.

**Tabel 4**  
**Profil Responden Berdasarkan Pekerjaan**

Pekerjaan	Jumlah	Persentase
Ibu Rumah Tangga	4	3.9 %
Kuli Panggul	1	1.0 %
Lain – Lain	3	2.9 %
Mahasiswa	14	13.6 %
Mahasiswi	20	19.4 %
Pegawai Restorant	1	1.0 %
Pegawai Swasta	26	25.2 %
Pegawai Toko	1	1.0 %
Pelajar	4	3.9 %
Pengusaha/Wiraswasta	16	15.5 %
Pensiunan	1	1.0 %
Petani/Buruh	3	2.9 %
PNS	7	6.8 %
TNI/POLRI	2	1.9 %
<b>Total</b>	<b>103</b>	<b>100%</b>

Berdasar Tabel 4 diperoleh hasil bahwa sebagian besar responden pekerjaan adalah pegawai swasta dengan jumlah 26 orang dan persentase sebesar 25,2 %. Tertinggi kedua adalah responden dengan profesi mereka adalah Mahasiswi dengan jumlah 20 orang dan persentase sebesar 19,4 %. Hal ini menunjukkan bahwa responden yang didominasi adalah pekerjaan pegawai swasta dan mahasiswi.

**Tabel 5**  
**Profil Responden**  
**Berdasarkan Penghasilan/Uang Saku**

Penghasilan/Uang Saku per bulan	Jumlah Responden	Persentase
< Rp2.000.000	71	68.9 %
Rp2.000.000 s/d Rp5.000.000	23	22.3 %
> Rp5.000.000	9	8.7 %
<b>Total</b>	<b>103</b>	<b>100%</b>

Berdasar Tabel 5 diperoleh hasil bahwa responden dengan penghasilan atau uang saku < Rp2.000.000 per bulan memiliki jumlah tertinggi yaitu

71 orang dengan persentase 68,9 %. Tertinggi kedua adalah responden dengan penghasilan atau uang saku Rp2.000.000 sampai Rp5.000.000 per bulan dengan jumlah 23 orang dan persentase 22,3 %. Jumlah tersebut mengindikasikan bahwa responden didominasi oleh yang memiliki pendapatan atau uang saku per bulan yang minim, karena batas minimal pendapatan atau uang saku per bulan dalam pernyataan kuesioner penelitian ini adalah < Rp2.000.000.

Uji validitas digunakan untuk mengukur kemampuan skala yang digunakan dalam konsep yang dimaksud. Tujuannya untuk menguji komponen pernyataan dalam kuesioner dan menjamin bahwa alat ukur yang digunakan cocok dengan objek yang diukur. Uji validitas dilakukan dengan menggunakan *factor analysis* dalam program SPSS 22 pada 27 item pernyataan secara bersama-sama. *Item* pernyataan kuesioner akan valid jika *factor loading*nya lebih dari 0.5. Variabel sikap terhadap obat herbal terdiri dari 4 item pernyataan dengan kode S1 sampai dengan S4. Hasil uji analisis faktor variabel ini dapat dilihat melalui Tabel 6.

Tabel 6 menunjukkan bahwa semua item pernyataan valid sehingga dapat digunakan untuk pengujian hipotesis. Variabel norma subyektif terhadap obat herbal terdiri dari 4 item pernyataan dengan kode NS1 sampai dengan NS4. Hasil uji analisis faktor variabel ini dapat dilihat melalui Tabel 7.

Tabel 7 menunjukkan bahwa semua item pernyataan valid sehingga dapat digunakan untuk pengujian hipotesis. Variabel kontrol perilaku yang dirasakan terdiri dari 4 item pernyataan dengan kode KPP1 sampai dengan KPP4. Hasil uji analisis faktor variabel ini dapat dilihat melalui Tabel 8.

Tabel 8 menunjukkan bahwa semua item pernyataan valid sehingga dapat digunakan untuk pengujian hipotesis. Variabel niat beli terdiri dari 4 item pernyataan dengan kode NB1 sampai dengan NB4. Hasil uji analisis faktor variabel ini dapat dilihat melalui Tabel 9.

Tabel 9 menunjukkan bahwa semua item pernyataan valid sehingga dapat digunakan untuk pengujian hipotesis. Variabel tindakan membeli terdiri dari 3 item pernyataan dengan kode TM1 sampai dengan TM3. Hasil uji analisis faktor variabel ini dapat dilihat melalui Tabel 10.



**Tabel 6**  
**Hasil Uji Validitas Variabel Sikap Terhadap Obat Herbal**

<b>Kode</b>	<b>Item Pernyataan</b>	<b>Factor Loading</b>	<b>Status</b>
S1	Saya yakin bahwa obat herbal Papua aman untuk dikonsumsi	.834	Valid
S2	Saya yakin bahwa obat herbal Papua itu pasti berkhasiat	.732	Valid
S3	Saya yakin bahwa obat herbal Papua yang biasa saya beli terjamin keasliannya	.643	Valid
S4	Saya yakin obat herbal Papua membuat saya lebih sehat	.831	Valid

**Tabel 7**  
**Hasil Uji Validitas Variabel Norma Subyektif Terhadap Obat Herbal**

<b>Kode</b>	<b>Item Pernyataan</b>	<b>Factor Loading</b>	<b>Status</b>
NS1	Keluarga saya menyarankan saya untuk memanfaatkan obat herbal Papua	.795	Valid
NS2	Teman saya menyarankan saya untuk memanfaatkan obat herbal Papua	.766	Valid
NS3	Tetangga saya menyarankan saya untuk memanfaatkan obat herbal Papua	.625	Valid
NS4	Banyak informasi yang saya dengar tentang manfaat obat herbal Papua	.701	Valid

**Tabel 8**  
**Hasil Uji Validitas Variabel Kontrol Perilaku yang dirasakan**

<b>Kode</b>	<b>Item Pernyataan</b>	<b>Factor Loading</b>	<b>Status</b>
KPP1	Lokasi jual obat herbal Papua mudah saya capai	.679	Valid
KPP2	Harga obat herbal Papua terjangkau bagi saya	.641	Valid
KPP3	Saya bebas memilih obat herbal Papua yang saya perlukan	.533	Valid
KPP4	Pemesanan obat herbal Papua mudah dilakukan	.656	Valid

**Tabel 9**  
**Hasil Uji Validitas Variabel Niat Beli**

<b>Kode</b>	<b>Item Pernyataan</b>	<b>Factor Loading</b>	<b>Status</b>
NB1	Saya memiliki keinginan untuk membeli produk obat herbal Papua dalam waktu dekat	.721	Valid
NB2	Jika ada kesempatan, saya berniat untuk membeli produk obat herbal Papua	.626	Valid
NB3	Saya cenderung untuk membeli produk pada obat herbal Papua	.790	Valid
NB4	Dikemudian hari jika saya mengalami sakit kepala maupun nyeri, saya akan berniat akan membeli dan menggunakan obat herbal Papua	.748	Valid

Tabel 10 menunjukkan bahwa semua item pernyataan valid sehingga dapat digunakan untuk pengujian hipotesis. Variabel kepuasan terdiri dari 4 item pernyataan dengan kode K1 sampai dengan K4. Hasil uji analisis faktor variabel ini dapat dilihat melalui Tabel 11.

Tabel 11 menunjukkan bahwa semua item pernyataan valid sehingga dapat digunakan untuk pengujian hipotesis. Variabel niat beli lagi terdiri dari 4 item pernyataan dengan kode NBL1 sampai dengan NBL4. Hasil uji analisis faktor variabel ini dapat dilihat melalui Tabel 12.

Tabel 12 menunjukkan bahwa tiga item per-

nyataan valid dan satu item tidak valid sehingga hanya tiga item yang digunakan untuk pengujian hipotesis. Uji reliabilitas adalah pengujian yang dilakukan untuk mengetahui keakuratan dan ketepatan dari suatu alat ukur dalam suatu prosedur pengukuran (Widodo, 2006). Uji reliabilitas juga digunakan untuk mengetahui apakah hasil pengukuran tetap konsisten apabila dilakukan lebih dari satu kali dengan alat ukur yang sama untuk peristiwa yang tertentu. Peneliti melakukan pengujian dengan menggunakan SPSS 22 guna mengetahui *cronbach's alpha* yang secara umum digunakan untuk mengukur reliabilitas sampel penelitian.

**Tabel 10**  
**Hasil Uji Validitas Variabel Tindakan Membeli**

Kode	Item Pernyataan	Factor Loading	Status
TM1	Berdasarkan informasi–informasi yang saya dapatkan, akhirnya saya membeli produk obat herbal Papua	.822	Valid
TM2	Setelah membandingkan obat herbal lain dengan obat herbal Papua, saya membeli produk obat herbal Papua	.770	Valid
TM3	Saya mantap membeli obat herbal Papua untuk dikonsumsi	.744	Valid

**Tabel 11**  
**Hasil Uji Validitas Variabel Kepuasan**

Kode	Item Pernyataan	Factor Loading	Status
K1	Harga obat herbal Papua yang sesuai dengan keinginan saya	.647	Valid
K2	Saya merasa puas dengan komposisi yang dimiliki oleh produk obat herbal Papua	.731	Valid
K3	Saya puas obat herbal Papua buat saya lebih sehat	.670	Valid
K4	Khasiat obat herbal Papua sangat saya rasakan	.734	Valid

**Tabel 12**  
**Hasil Uji Validitas Variabel Niat Beli Lagi**

Kode	Item Pernyataan	Factor Loading	Status
NBL1	Saya berminat untuk membeli produk obat herbal Papua lagi jika perlu	.810	Valid
NBL2	Jika berkunjung ke tempat obat herbal Papua lagi, saya akan mencoba produk lain yang ditawarkan	≥ 0.5	Tidak Valid
NBL3	Saya tidak ragu merekomendasikan produk obat herbal Papua ke teman–teman saya	.756	Valid



Berdasar Tabel 13 maka dapat diambil kesimpulan bahwa reliabilitas seluruh variabel penelitian ini adalah baik, kecuali untuk variabel kontrol perilaku

yang dirasakan yang menunjukkan reliabilitasnya rendah yang hanya memiliki nilai *cronbach alpha* 0.491.

**Tabel 13**  
**Hasil Uji Reliabilitas**

Variabel	<i>Cronbach's alpha</i>	Kategori
Sikap	.756	Reliabilitas baik
Norma Subyektif	.692	Reliabilitas baik
Kontrol Perilaku Yang dirasakan	.491	Reliabilitas rendah
Niat Beli	.697	Reliabilitas baik
Tindakan Membeli	.667	Reliabilitas baik
Kepuasan	.646	Reliabilitas baik
Niat Beli Lagi	.685	Reliabilitas baik

**Tabel 14**  
**Hasil Pengujian Hipotesis**

No.	Isi Hipotesis	<i>Standardized Regression Weights</i>	<i>Prob.</i>	Keterangan
H1	<i>Sikap</i> terhadap obat herbal papua berpengaruh positif terhadap niat beli	0.101	0.134	Hipotesis ditolak
H2	<i>Norma subyektif</i> terhadap obat herbal Papua berpengaruh positif terhadap niat beli	0.116	0.000	Hipotesis diterima
H3	<i>Kontrol perilaku yang dirasakan</i> berpengaruh positif terhadap niat beli	0.142	0.003	Hipotesis diterima
H4	<i>Niat beli</i> berpengaruh positif terhadap tindakan membeli	0.129	0.000	Hipotesis diterima
H5	<i>Tindakan membeli</i> berpengaruh positif terhadap kepuasan	0.120	0.000	Hipotesis diterima
H6	<i>Kepuasan</i> berpengaruh positif terhadap niat beli lagi	0.118	0.000	Hipotesis diterima

**PEMBAHASAN**

Hipotesis pertama yang menyatakan Sikap terhadap obat herbal papua berpengaruh positif terhadap niat beli ditolak. Hal tersebut mengindikasikan bahwa, sikap tidak berpengaruh terhadap niat beli. *Theory of planned behavior* mengungkapkan bahwa sikap seseorang akan perilaku tertentu adalah anteseden penting bagi intensinya untuk melakukan hal tersebut.

Semakin positif sikapnya, semakin besar intensinya. Dan sebaliknya semakin negative sikapnya terhadap obat herbal Papua maka tidak ada pengaruh sikap terhadap niat beli. Karena itu, pandangan seseorang terhadap perilaku niat beli obat herbal Papua sangat mempengaruhi keputusan seseorang untuk melakukan kegiatan beli. Hipotesis kedua yang menyatakan Norma subyektif terhadap obat herbal Papua berpengaruh positif terha-

dap niat beli diterima. Hal tersebut mengindikasikan bahwa, semakin tinggi persepsi individu yang positif tentang penilaian yang dimiliki oleh orang lain, maka semakin tinggi pula niat beli. Secara umum, ketika lingkungan sosial seseorang dirasakan mendukung sebuah tindakan, maka seorang individu akan cenderung merasakan tekanan sosial untuk melakukan perilaku tersebut, demikian pula sebaliknya, jika individu tersebut mempersepsikan lingkungan sosialnya merekomendasikan untuk tidak melakukan sesuatu maka individu tersebut akan merasakan tekanan untuk tidak melakukan perilaku tersebut (Ajzen, sebagaimana dikutip dalam Wang *et al.*, 2009).

Hipotesis ketiga yang menyatakan kontrol perilaku yang dirasakan berpengaruh positif terhadap niat beli diterima. Secara umum, semakin individu merasakan banyak faktor pendukung dan sedikit faktor penghambat untuk dapat melakukan suatu perilaku, maka individu akan cenderung mempersepsikan diri mudah untuk melakukan perilaku tersebut; sebaliknya, semakin sedikit individu merasakan sedikit faktor pendukung dan banyak faktor penghambat untuk dapat melakukan suatu perilaku, maka individu akan cenderung mempersepsikan diri sulit untuk melakukan perilaku tersebut (Ajzen, 2006).

Hipotesis keempat yang menyatakan Niat beli berpengaruh positif terhadap tindakan membeli diterima. Niat adalah kecenderungan seseorang untuk memilih melakukan atau tidak melakukan sesuatu tindakan. Niat ini ditentukan oleh sejauh mana individu memiliki sikap positif pada tindakan tertentu dan sejauh mana bila dia memilih untuk melakukan tindakan tertentu itu dia mendapatkan dukungan dari orang-orang lain yang berpengaruh dalam kehidupannya.

Hipotesis kelima yang menyatakan Tindakan membeli berpengaruh positif terhadap kepuasan diterima. Tindakan konsumen adalah proses dan aktivitas ketika seseorang berhubungan dengan pencarian, pemilihan, pembelian, penggunaan, serta pengevaluasian produk dan jasa demi memenuhi kebutuhan dan keinginan. Tindakan konsumen merupakan hal-hal yang mendasari konsumen untuk membuat keputusan pembelian.

Hipotesis keenam yang menyatakan Kepuasan berpengaruh positif terhadap niat beli lagi diterima. Oliver dan Swan (1989) seperti dikutip oleh Hume *et al.*

2007, menyatakan bahwa kepuasan konsumen setelah melakukan pembelian akan berhubungan dengan niat konsumen untuk membeli kembali produk yang sama. Berdasarkan penjelasan di atas maka kepuasan konsumen dalam hubungan interpersonal dengan penyedia jasa menjadi penting, karena berhubungan dengan niat membeli lagi.

## SIMPULAN DAN SARAN

### Simpulan

Penelitian membuktikan adanya variabel-variabel independen yang memiliki pengaruh terhadap variabel dependen niat beli lagi, yaitu 1) Sikap terhadap obat herbal Papua tidak berpengaruh terhadap niat beli produk dimana konsumen masih kurang yakin dengan khasiat obat herbal Papua sehingga konsumen masih bersikap ragu-ragu terhadap obat herbal; 2) Norma subyektif terhadap obat herbal Papua berpengaruh positif terhadap niat beli produk karena para pembeli obat herbal biasanya memberi anjuran atau mengajak untuk menggunakan obat herbal bagi pemula yang ingin menggunakan obat herbal; 3) Kontrol perilaku yang dirasakan terhadap obat herbal Papua berpengaruh positif terhadap niat beli dimana konsumen mempunyai keyakinan terhadap obat herbal dan akan membentuk perilaku untuk membeli produk obat herbal Papua; 4) Niat beli berpengaruh positif terhadap tindakan membeli dimana konsumen melakukan transaksi jual beli antara pemilik obat herbal Papua sesuai kebutuhan konsumen; 5) Tindakan membeli berpengaruh positif terhadap kepuasan, dimana konsumen melakukan tindakan membeli terhadap obat herbal Papua, dan setelah konsumen merasakan khasiatnya obat herbal Papua yang manjur maka konsumen sangat puas; dan 6) Kepuasan terhadap obat herbal berpengaruh positif terhadap niat beli lagi yang dirasakan setelah mengkonsumsi obat herbal Papua dan ada pembuktian dari konsumen berupa testimoni. Sikap seseorang yang ingin membeli produk karena khasiat dan kualitas pembeli pun membeli produk secara terus menerus atau berkelanjutan.

### Saran

Penelitian di masa yang akan datang dapat melibat-

kan produk–produk yang berbeda dengan jumlah responden yang lebih banyak dan kriteria berbeda dan item yang tidak valid digunakan pembelajaran agar mendapatkan hasil item yang valid.

Potensial Produk Pasta Gigi Pepsodent”. *GEMA*, 25(46): 69.

Wang, C.-c., Chen, C.-t., Yang, S.-c., & Farn, C.-K. 2009. “Pirate Or Buy? The Moderating Effect Of Idolatry”. *Journal Of Business Ethics*.

Widodo, P. B. 2006. “Reliabilitas dan Validitas Konstruk Skala Konsep Diri untuk Mahasiswa Indonesia”. *Jurnal Psikologi Universitas Diponegoro*, 3(1): 13-25.

#### DAFTAR PUSTAKA

Ajzen, I. 1991. *The Theory Of Planned Behavior. Organizational Behavior And Human Decision Process*.

Ajzen, I. 2006. *Constructing a TPB Questionnaire: Conceptual and Methodological Considerations*. Retrieved June 27, 2011 from the World Wide Web: <http://www.people.umass.edu/ajzen/pdf/tpb.measurement.pdf>.

Ha, C.L. 1998. “The Theory Of Reasoned Action Applied To Brand Loyalty”. *Journal Of Product And Brand Management*, 7 (1): 51-61.

Huat, Tee Chai; Chin, Thoo Ai; Rasli, Amran and Yusoff, Rosman Md. 2012. “The Effects Of Service Quality, Customer Satisfaction On Re-Patronage Intentions Of a Hotel’s Existing Customer”. *International Journal Of Management and Administrative Sciences (IJMAS)*.

Hume, M; Mort, G. S; and Winzar, H. 2007. “Exploring Repurchase Intention In A Performing Arts Context: Who Comes? And Why Do They Come Back?” *International Journal Of Nonprofit And Voluntary Sector Marketing*, 12(4): 135-148.

Phiri, M.A. dan Mcwabe, T. 2013. “Customers’ Expectations and Perceptions of Service Quality : The Case of Pick n Pay Supermarket Stores in Pietermaritzburg Area, South Africa”. *International Journal of Research In Social Sciences*, 3: 96–104.

Saputro, Sumarno Dwi dan Triastity, Rahayu. 2013. “Pengaruh Sikap Dan Norma Subyektif Terhadap Niat Beli Mahasiswa Sebagai Konsumen