



PENGARUH SIKAP, NORMA SUBJEKTIF DAN *PERCEIVED CONTROL BEHAVIOR* TERHADAP PEMBELIAN SAYURAN ORGANIK DI KOTA SURAKARTA

Ima Yunita Indriyanti^{*1}, Heru Irianto², Kusnandar³

^{1,2,3}Program Studi Magister Agribisnis, Universitas Universitas Sebelas Maret

e-mail: ^{*}imayunita20@gmail.com

^{*}Corresponding Author

Abstrak

Zaman modern seperti sekarang banyak persoalan tentang kesehatan. Masyarakat kini mulai sadar akan bahan pangan yang berdampak pada pencemaran lingkungan dan kesehatan tubuh beralih mengonsumsi makanan bebas zat kimia berbahaya dengan mengonsumsi sayuran organik. Penelitian ini mengetahui sikap, norma subjektif dan *perceived behavior control* menggunakan *theory planned behavior* dalam keputusan pembelian sayuran organik di Kota Surakarta. Tujuan dilakukannya penelitian ini yaitu : Menganalisis pengaruh sikap, norma subjektif dan *perceived behaviour control* terhadap keputusan pembelian sayuran organik di Kota Surakarta. Metode dasar penelitian menggunakan kuantitatif. Metode penentuan lokasi penelitian dengan *purposive*. Lokasi penelitian dipilih di Kota Surakarta. Metode pengambilan sampel *non-probability sampling* dengan teknik *purposive sampling*. Alat analisis dalam penelitian ini menggunakan SEM SmartPLS 3.0. responden dalam penelitian ini berjumlah 80 orang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sikap, norma subjektif dan *perceived behavior control* berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian sayuran organik di Kota Surakarta..

Kata kunci : *Theory Planned Behavior*, Keputusan Pembelian, Sayuran Organik.



Abstract

In modern life, there are many health problems. People are now starting to become aware of food ingredients that have an impact on environmental pollution and body health, switching to consuming foods free of dangerous chemicals by consuming organic vegetables. This research determines attitudes, subjective norms and perceived behavior control using the theory of planned behavior in decisions to purchase organic vegetables in the city of Surakarta. The aim of this research is: Analyzing the influence of attitudes, subjective norms and perceived behavior control on decisions to purchase organic vegetables in the city of Surakarta. The basic research method uses quantitative. The method for determining the research location is purposive. The research location was chosen in Surakarta City. The sampling method is non-probability sampling with purposive sampling technique. The analytical tool in this research uses SEM SmartPLS 3.0. There were 80 respondents in this study. The research results show that attitudes, subjective norms and perceived behavior control have a positive influence on decisions to purchase organic vegetables in the city of Surakarta.

Keywords : Theory Planned Behavior, Buying Decision, Organic Vegetable



I. PENDAHULUAN

Sayuran merupakan bahan pangan yang penting bagi tubuh makhluk hidup. Berbagai macam jenis sayuran tumbuh dan berkembang baik di Indonesia. Kandungan nutrisi sayuran yang tinggi bermanfaat bagi tubuh. Menurut Mutakin (2023), sayuran merupakan bahan pangan yang berasal dari tumbuhan, memiliki jumlah kadar air tinggi dan sumber serat tinggi yang bermanfaat bagi tubuh. Akan tetapi sayuran pada zaman sekarang agar cepat tumbuh dan panen menggunakan bahan pupuk dan pestisida secara berlebihan. Hal ini akan berdampak pada pencemaran lingkungan dan berdampak buruk pada tubuh. Di kehidupan modern seperti sekarang banyak persoalan tentang kesehatan. Masyarakat kini mulai sadar akan bahan pangan yang berdampak pada pencemaran lingkungan dan kesehatan tubuh dengan beralih mengonsumsi makanan bebas zat kimia berbahaya dengan mengonsumsi sayuran organik. Peningkatan jumlah konsumsi sayuran organik berdasarkan informasi dari David dan Sukmi (2023) dalam statistik pertanian organik Indonesia terjadi peningkatan jumlah produksi sayuran organik pada tahun 2021 sebesar 5421.3

ton. Kesadaran untuk menjaga gaya hidup sehat dengan pola makan yang sehat dan olahraga yang rutin akan membuat tubuh lebih sehat.

Mengonsumsi sayuran organik merupakan salah satu kesadaran konsumen dalam menjaga kesehatan tubuh dengan manfaat yang lebih dibandingkan sayuran non organik. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui sikap, norma subjektif dan *perceived behavior control* menggunakan *theory planned behavior* dalam keputusan pembelian sayuran organik di Kota Surakarta.

Penelitian Delviola (2018) mengetahui adanya gaya hidup sehat dengan menggunakan *Theory Planned Behavior* dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu sikap, norma subjektif dan *perceived behavior control*. Alat analisis menggunakan SEM PLS dan hasil penelitian terdapat pengaruh variabel sikap, norma subjektif dan *perceived behavior control* terhadap niat beli konsumen. Penelitian Setiawati *et al* (2018) mengidentifikasi faktor yang mempengaruhi tingkat keputusan niat beli pangan organik dengan jumlah responden 140 memberikan hasil bahwa



sikap, norma subjektif, persepsi kontrol perilaku memiliki pengaruh positif terhadap niat beli pangan organik. Penelitian Ekawati (2020) mengidentifikasi pengaruh niat beli produk organik dengan *Theory of Planned Behavior* menghasilkan variabel sikap, norma subjektif dan persepsi kontrol perilaku memiliki pengaruh yang signifikan terhadap niat beli produk pangan organik

Theory of Planned Behavior merupakan perilaku konsumen dibentuk oleh sikap, norma subjektif, dan *perceived behavioral control* yang membentuk niat. Niat kemudian mempengaruhi bagaimana perilaku seseorang. Model ini dikembangkan oleh Icek Ajzen untuk menyempurnakan kekuatan prediktif dari *Theory of Reasoned Action* (TRA), dengan menambahkan variabel PBC (Icek Ajzen dalam Irianto, 2015). Sikap merupakan perilaku yang dipengaruhi oleh keyakinan sebagai akibat dari tingkah laku yang dilakukan. Sikap dianggap sebagai variabel yang mempengaruhi niat berperilaku (Seni dan Ni Made, 2017). Norma subjektif dipengaruhi oleh seseorang untuk

berperilaku. Norma subjektif dapat membentuk persepsi seseorang terhadap suatu produk. (Binalay *et al*, (2016). *perceived behavior control* merupakan kemampuan diri individu dalam melakukan suatu perilaku (Sartika, 2020). Minat beli konsumen terjadi berdasarkan pengalaman mengonsumsi produk tertentu dan memberikan manfaat sesuai keinginan. Minat beli konsumen juga dipengaruhi oleh factor lain seperti sikap konsumen dan persepsi harga. (Sarmistha, 2017). *Health consciousness* merupakan kesadaran seseorang yang berdampak positif karena tingkat kewaspadaan konsumen yang tinggi dalam memilih makanan untuk kesehatannya (Irianto, 2015)

Berdasarkan pemaparan diatas, maka tujuan dilakukannya penelitian ini meliputi:

- 1) Menganalisis pengaruh sikap terhadap keputusan pembelian sayuran organik di Kota Surakarta
- 2) Menganalisis pengaruh norma subjektif terhadap keputusan pembelian sayuran organik di Kota Surakarta
- 3) Menganalisis pengaruh *perceived behaviour control* terhadap

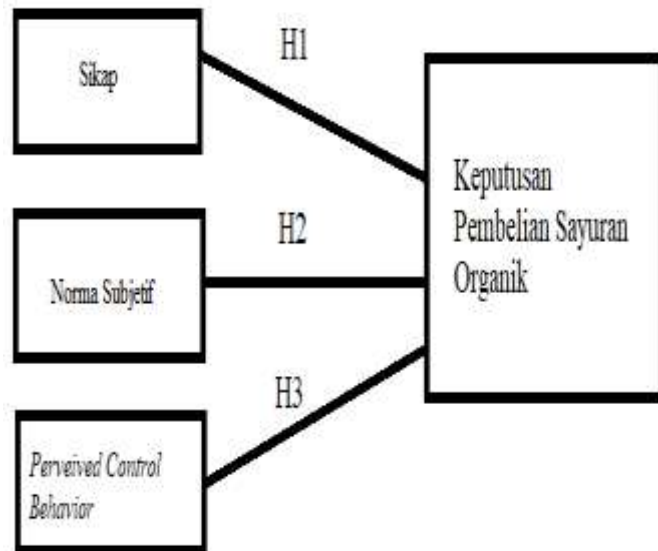


keputusan pembelian sayuran organik di Kota Surakarta

II. METODOLOGI PENELITIAN

Metode dasar penelitian ini adalah kuantitatif. Menurut Creswell dalam Kusumastuti *et al* (2020) metode penelitian kuantitatif merupakan metode untuk menguji teori-teori tertentu dengan cara meneliti hubungan antar variabel. Metode penentuan lokasi penelitian dilakukan secara purposive. Sugiyono (2014) menjelaskan bahwa metode purposive adalah cara pemilihan secara sengaja berdasarkan pertimbangan-pertimbangan tertentu yang bertujuan agar data yang diperoleh nantinya lebih representative. Lokasi penelitian yang dipilih pada penelitian ini adalah di Kota Surakarta. Metode pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah non-probability sampling dengan teknik purposive sampling. Penentuan jumlah sampel minimum untuk SEM menurut

Hair et al (2019) adalah: (Jumlah indikator + jumlah variabel laten) x (5 sampai 10 kali) Berdasarkan pedoman tersebut, maka jumlah sampel minimum untuk penelitian ini adalah: Sampel = $(13 + 3) \times 5 = 80$ responden



Kerangka penelitian yang digunakan pada penelitian ini sebagai berikut:

Gambar 1. Kerangka Penelitian

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kota Surakarta merupakan dataran rendah di ketinggian 105 mdpl dan di pusat kota 95 mdpl, dengan luas 44,04 km² (0,14% luas Jawa Tengah). terletak di antara 110 45' 15"–110 45'



35" Bujur Timur dan 70° 36"–70° 56" Lintang Selatan. Terbagi menjadi 5 wilayah kecamatan (Kecamatan Banjarsari, Laweyan, Jebres, Serengan, dan Pasar Kliwon) serta terdiri dari 51 Kelurahan. Jumlah penduduk sebanyak 586.166 jiwa dengan kepadatan sebanyak 11.861 jiwa/km² (BPS Kota Surakarta, 2023).

Kota Surakarta memiliki sarana perdagangan meliputi 44 Pasar, 87 Toko dan 18.902 Kios. Keberadaan sarana perdagangan tersebut akan menunjang perekonomian di Kota Surakarta. Hal ini dapat memudahkan para konsumen dalam menentukan pilihannya dalam memilih produk sayuran organik.

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis diperoleh hasil yang dapat disajikan dalam tabel 1. Variabel sikap, norma subjektif dan *perceived behavior control* diduga mempengaruhi keputusan pembelian sayuran organik di Kota Surakarta. Hasil *factor loading* disajikan pada tabel 1

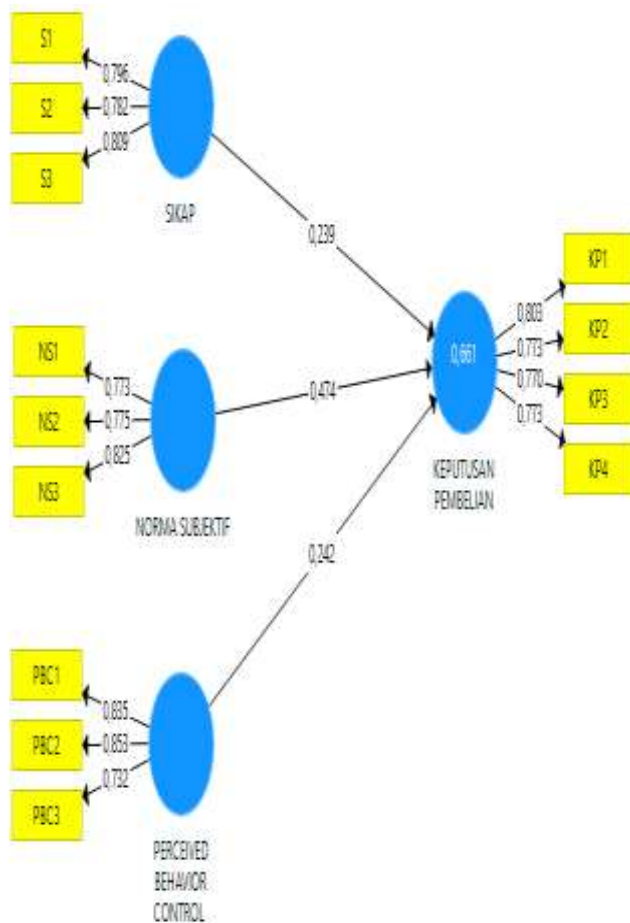
Tabel 1. Nilai *Factor Loading*

	S	NS	PCB	KP
S1	0,796			
S2	0,782			
S3	0,809			
NS1		0,77 3		
NS2		0,77 5		
NS3		0,82 5		
PCB1			0,835	
PCB2			0,853	
PCB3			0,732	
KP1				0,803
KP2				0,773
KP3				0,770
KP4				0,773

Sumber: Analisis Data Primer, 2023

Berdasarkan tabel 1, pengujian *convergent validity* menunjukkan semua indikator memenuhi kriteria penilaian *convergent validity* > 7. Nilai tertinggi pada indikator PCB2, yaitu : "saya merekomendasikan kepada kolega saya

untuk membeli dan mengonsumsi sayuran organik” dengan nilai 0,853. Hasil *factor loading* menjelaskan bahwa setiap indikator memiliki tingkat validitas tinggi terhadap semua indikator setiap konstruk. Hasil pengukuran *factor loading* dapat dilihat pada gambar 2.



Gambar 2. Diagram Jalur PLS 3.0

Uji validitas konvergen dilihat dari skor AVE masing-masing $\geq 0,5$. AVE merupakan rata-rata presentase skor varian yang diekstrak dari variabel laten melalui *loading strandadize* indikatornya dalam PLS

Tabel 2. Nilai AVE

Variabel	AVE	Keterangan
Sikap	0,633	Valid
Norma Subjektif	0,626	Valid
<i>Perceived Behavior Control</i>	0,654	Valid
Keputusan Pembelian	0,608	valid

Sumber: Analisis Data Primer, 2023

Berdasarkan tabel 2, menunjukkan semua variabel valid karena memiliki nilai *Average Variance Extracted* (AVE) $> 0,5$. Nilai AVE tertinggi *Perceived Behavior Control* sebesar 0,654, sedangkan nilai AVE terendah pada keputusan pembelian sebesar 0,608. Hasil dari nilai AVE dapat diketahui bahwa semua variabel mampu menjelaskan keragaman seluruh indikatornya



Realibilitas instrument penelitian dalam *outer model* dapat dilihat dari *composite reliability* dan *cronbach's alpha*. Pengujian nilai realibilitas indikator pada suatu variabel, jika dapat dinyatakan memenuhi *composite reliability* dengan nilai $> 0,6$ dan *cronbach's alpha* $> 0,7$.

Tabel 3. Nilai *composite reliability* dan *cronbach's alpha* $> 0,7$.

Variabel	Composi te Realiabil ity	Cronbach 's Alpha	Kete rang an
Sikap	0,838	0,711	Reli abel
Norma Subjektif	0,834	0,705	Reli abel
<i>Perceived Behavior Control</i>	0,849	0,733	Reli abel
Keputusan Pembelian	0,786	0,861	Reli abel

Sumber: Analisis Data Primer, 2023

Berdasarkan table 3, diketahui masing-masing variabel memenuhi kriteria penilaian model dengan nilai *composite reliability* dan *cronbach's alpha* $> 0,7$. Hal ini menandakan semua variabel telah memberikan jawaban yang benar. Semua variabel ini reliabel.

Pengujian model struktural dilakukan dengan melihat hubungan antar konstruk. Hubungan antar konstruk dapat melihat nilai signifikan dan nilai *R-Square* setiap variabel laten independen sebagai prediksi dari model structural.

Table 4. Nilai *R-Square*

Variabel Dependen	<i>R- Squa re</i>	<i>R- Square Adjuste d</i>	Kateg ori
Keputusan Pembelian	0,661	0,648	Kuat

Sumber: Analisis Data Primer, 2023



Berdasarkan table 3, dapat diketahui *R-Square* konstruk Keputusan Pembelian 0,661. Hal ini menunjukkan sikap, norma subjektif dan *perceived behavior control* mampu menjelaskan konstruk 66,1%, sedangkan sisanya 33,9% dijelaskan oleh variabel lain diluar model seperti kualitas kemasan produk yang sesuai. Setelah pengujian *R-Square* perlu dilakukan pengujian *Q-Square* untuk menunjukkan seberapa tinggi nilai yang dihasilkan oleh model.

Tabel 5. Nilai *Q-Square*

Variabel Dependen	<i>Q-Square</i>	Kategori
Keputusan Pembelian	0,379	<i>predictive relevance</i>

Sumber: Analisis Data Primer, 2023

Berdasarkan tabel 4, diketahui hasil perhitungan nilai *Q-Square* pada keputusan pembelian sebesar 0,379. Hal ini menunjukkan mempunyai *predictive relevance* tinggi

Hasil uji hipotesis menggunakan smartPLS 3.0 dengan uji statistik pada masing-masing jalur dan hasil signifikan dari koefisien parameter dihitung dengan metode *bootstrapping*. Pengujian hipotesis pada tingkat signifikan 5% nilai $p\text{-value} \leq 0,05$. Jika $p\text{-value} \leq \alpha$ (α), maka hipotesis dinyatakan diterima. Sedangkan jika $p\text{-value} \geq \alpha$ (α), maka hipotesis dinyatakan ditolak.

Tabel 6. Hasil Uji Hipotesis dengan Metode *Boostrapping*

	<i>T-Statistic</i>	<i>P-Value</i>
Sikap ► Keputusan Pembelian	2,598	0,01
Norma subjektif ► Keputusan Pembelian	2,695	0,007
<i>Perceived behavior control</i> ► Keputusan Pembelian	6,614	0

Sumber: Analisis Data Primer, 2023



Berdasarkan table 5, menunjukkan semua hipotesisi dalam penelitian ini diterima dengan nilai $t\text{-statistic} < 1,96$ dan nilai $p\text{-value} < 0,05$. Hasil pengujian hipotesisi berdasarkan *Boothstrapping* dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Pengaruh Sikap terhadap Keputusan Pembelian sayuran organik di Kota Surakarta

Berdasarkan hasil analisis, menunjukkan nilai $p\text{-value}$ memiliki pengaruh sebesar 0,01 sehingga hipotesis 1 diterima. Berdasarkan $t\text{-statistic}$ H1 memiliki pengaruh 2,598 diketahui bahwa sikap berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian.

Hal ini sejalan dengan penelitian Ermiati *et al* (2021), Fitriana *et al* (2018), Aini *et al* (2022) dari hasil penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa sikap berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian. Sikap konsumen memberikan pengaruh positif terhadap keputusan pembelian sayuran organik di Kota Surakarta. Konsumen mempunyai sikap yang baik saat

membeli sayuran organik. Karena sayuran organik menurut konsumen sangat baik bagi tubuh dengan kandungan gizi yang lebih tinggi, membuat konsumen merasa lebih sehat saat mengonsumsi sayuran organik.

Berdasarkan hasil penelitian tersebut, responden memberikan sikap yang baik saat membeli sayuran organik, responden menilai jika sayuran organik memiliki keunggulan kandungan gizi yang lebih tinggi dibandingkan sayuran non organik. Responden merasakan saat mengonsumsi sayuran organik berdampak baik bagi tubuh seperti tubuh lebih sehat, rasa sayuran lebih enak dan segar.

2. Pengaruh Norma Subjektif terhadap Keputusan Pembelian Sayuran Organik di Kota Surakarta



Berdasarkan hasil analisis, menunjukkan nilai *p-value* memiliki pengaruh sebesar 0,007 sehingga hipotesis 2 diterima. Berdasarkan *t-statistic* H2 memiliki pengaruh 2,695 diketahui bahwa norma subjektif berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian.

Hal ini sejalan dengan penelitian Kapantouw *et al*(2015), Aryadhe *et al* (2018), dan Putra *et al*(2016). Pengaruh norma subjektif dapat terjadi karena keluarga, orang terdekat atau lingkungan luar yang mempengaruhi konsumen untuk membeli sayuran organik. Konsumen akan terpengaruh oleh orang terdekatnya untuk mengonsumsi sayuran organik demi gaya hidup sehat.

Berdasarkan penelitian tersebut, diketahui bahwa responden akan menilai dan terpengaruh oleh faktor luar seperti keluarga atau orang terdekat. Hal ini menunjukkan semakin tinggi dorongan norma subjektif yang dirasa oleh responden, maka semakin tinggi pula keputusan pembelian yang ditunjukkan responden dengan membeli sayuran organik.

3. Pengaruh *Perceived Behavior Control* terhadap Keputusan Pembelian Sayuran Organik di Kota Surakarta

Berdasarkan hasil analisis, menunjukkan nilai *p-value* memiliki pengaruh sebesar 0 sehingga hipotesis 3 diterima. Berdasarkan *t-statistic* H3 memiliki pengaruh 6,614 diketahui bahwa norma subjektif berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian.

Hal ini sejalan dengan penelitian Susanti *et al* (2018), Sukma *et al* (2023), dan Siaputra *et al* (2020). *Perceived Behavior Control* memiliki pengaruh positif terhadap keputusan pembelian. Konsumen memiliki pilihan untuk membeli atau tidak suatu produk. Pengalaman orang lain atau diri sendiri yang dapat menilai dan memutuskan untuk melakukan pembelian suatu produk.

Berdasarkan hasil penelitian tersebut, dapat diketahui bahwa tingkat pengalaman dan pengetahuan tentang manfaat sayuran organik yang baik bagi kesehatan, akan mempengaruhi keputusan pembelian sayuran organik



IV. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan, kesimpulan yang dapat diambil dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Sikap berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian sayuran organik di Kota Surakarta
2. Norma subjektif berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian sayuran organik di Kota Surakarta
3. *Perceived Behavior Control* berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian sayuran organik di Kota Surakarta

V. SARAN

Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan, saran yang dapat diambil dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Ketersediaan sayuran organik perlu diperluas agar masyarakat lebih mudah dalam menemukan sayuran organik seperti tersedianya sayuran organik di minimarket atau di pasar tradisional di Kota Surakarta

2. Pemerintah perlu mempromosikan sayuran organik sebagai bahan pangan yang lebih sehat daripada sayuran non-organik, dengan memberikan informasi tentang manfaat terkait kandungan gizi lebih tinggi serta bebas zat kimia pestisida..



VI. DAFTAR PUSTAKA

- Aini, Firdatul. Rifdatul Maulidiyah dan Moh Firdaus Hidayanto. 2022. Pengaruh Gaya Hidup dan Sikap Konsumen terhadap Keputusan Pembelian. *Jurnal Manajemen*. 14(1)
- Binalay, Andrew Gustnest. Silvy L Mandey dan Christoffel M O Mintardjo. 2016. Pengaruh Sikap, Norma Subjektif, dan Motivasi terhadap Minat Beli Secara Online pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis di Manado. *Jurnal EMBA*. 4(1): 395-406
- BPS Surakarta.2023. *Surakarta dalam Angka 2023*. Surakarta: Badan Pusat Statistik
- David, Wahyudi dan Sukmi Alkausar. 2023. *Statistik Pertanian Organik Indonesia*. Universitas Bakrie Press. 1(1) ISSN 3031-5123
- Delviola, Surya. Ratya Anindita dan Rini Murtisari. 2018. Niat Individu Mengonsumsi Sayuran Organik di Kelurahan Sawojajar Kota Malang. *HABITAT*. 29(1). 25-32.
- Ekawati, Trestina. Titik Kusmantini dan Yekti Utami. 2020. Kajian Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Niat Beli Produk Organik. *Journal of Business and Information System*. 2(1)
- Ermianti, Cut. Dita Amanah. Selly Utami. dan Dedy Ansari Harahap. 2021. Minat Beli Konsumen terhadap Sayuran Organik pada Pasar Tradisionel ditinjau dari Persepsi Harga dan Sikap Konsumen. *Tirtayasa EKONOMIKA*. 16(2)
- Fitriana, Rofikah dan Suprehatin. 2018. Aplikasi Theory Planned Behavior dan Atribut Produk terhadap Keputusan Pembelian Susu Cair dalam Kemasan pada Mahasiswa Indonesia dan Malaysia. *Jurnal Agribisnis Indonesia*. 6(3):143-152
- Hair, Joe F. Risher, J J. dan Ringle, C.M. 2019. When to use and how to report the result of PLS-SEM. *European Business Review*. 31(1): 2-24



- Irianto, Heru. 2015. Consumers' Attitude and Intention towards Organic Food Purchase: An Extension of Theory of Planned Behavior in Gender Perspective. *International Journal of Management, Economics and Social Sciences*, 4(1). 17 – 31
- Kapantouw, Christian dan Silvy L Mandey. 2015. Pengaruh Sikap, Norma Subjektif, dan Gaya Hidup Terhadap Keputusan Pembelian Handphone Asus di Gamezone Computer Mega Mall Manado. *Jurnal EMBA*. 3(2):706-718.
- Kusumastuti, Adhi. Ahmad Mustamil Khoiron dan Taofan Ali Achmadi. 2020. *Metode Penelitian Kuantitatif*. Sleman: Deepublish.
- Mutakin, Jenal. 2023. *Mengenal Sayuran dan Sumber Fosfat*. Purwokerto: Penerbit Wawasan Ilmu
- Sarmistha, S. 2017. Global Observations of The Influence of Culture on Consumer Buying Behavior. *USA: IGI GLOBAL*
- Sartika, Dani. 2020. Melihat Attitude dan Behavior Manusia Lewat Analisis Teori Planned Behavioral. *Journal of Islamic Guidance and Counseling*. 4(1): 51-70
- Seni, Ni Nyoman Anggar dan Ni Made Dwi Ratnadi. 2017. Theory Planned Behavior untuk Mengetahui Niat Berinvestasi. *E-jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana*. 6(12)
- Setiawati, Heppy. Hartoyo dan Megawati Simanjuntak. 2018. Analyze on Intention of Purchasing Organic Foods by The Undergraduate Students of IPB Using The Theory Planned Behavior Approach. *Jurnal Manajemen Agribisnis*. 15(2)



Sugiyono. 2014. *Metode Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.