

# UNIVERSITAS INTERNASIONAL BATAM

---

Fakultas Ekonomi  
Program Sarjana Manajemen  
Semester Genap 2019/2020

## NIAT BERPERILAKU KONSUMEN BATAM TERHADAP PEMBELIAN PAKAIAN SECARA *ONLINE*

Erwin Gunawan  
NPM: 1641060

### ABSTRAK

Tujuan yang didapat dari penelitian yang dilakukan ini adalah untuk mengetahui bagaimana niat berperilaku dari konsumen Batam terhadap pembelian pakaian secara *online*, dimana penelitian ini menggunakan *model of goal directed behavior* sebagai kerangka dasarnya. Penelitian ini menggunakan variabel *attitude*, *subjective norm*, *perceived behavioral control*, *positive anticipated emotion*, *negative anticipated emotion*, dan *frequency of past behavior* sebagai independen, kemudian *desire* sebagai intervening, dan *behavioral intention* sebagai dependen.

Peneliti mengumpulkan sampel dengan membagikan *google form* dimana jumlah data terkumpul sebanyak 272 responden, data tersebut akan digunakan pada penelitian. Responden yang digunakan dalam penelitian ini adalah penduduk kota Batam yang memiliki pengalaman berbelanja pakaian secara online dengan menggunakan *e-commerce* sebagai medianya. Metode penentuan kriteria sampel yang digunakan adalah dengan menggunakan *purposive sampling method* dan data diolah dengan bantuan program pengolahan data *partial least square* (PLS).

Hasil yang didapat menunjukkan bahwa pada saat berbelanja pakaian secara *online*, variabel *positive anticipated emotion*, *negative anticipated emotion*, dan *frequency of past behavior* tidak berpengaruh signifikan terhadap *desire*, sedangkan *attitude*, *subjective norm*, dan *perceived behavioral control* berpengaruh signifikan terhadap *desire* sebagai interveningnya dan yang kemudian juga berpengaruh signifikan terhadap *behavioral intention*, selanjutnya *frequency of past behavior* pada penelitian ini tidak berpengaruh signifikan terhadap *behavioral intention*. Hasil yang didapatkan menambah pemahaman tentang variabel yang diteliti dan pengaruhnya terhadap niat konsumen dalam berbelanja pakaian secara *online*, dan hasil tersebut dapat menjadi masukan bagi produsen maupun penjual pakaian yang menjual produknya secara online

**Kata Kunci:** *Purchase Intention, Desire, Frequency of past behavior, Behavioral intention, Model of goal directed behavior*