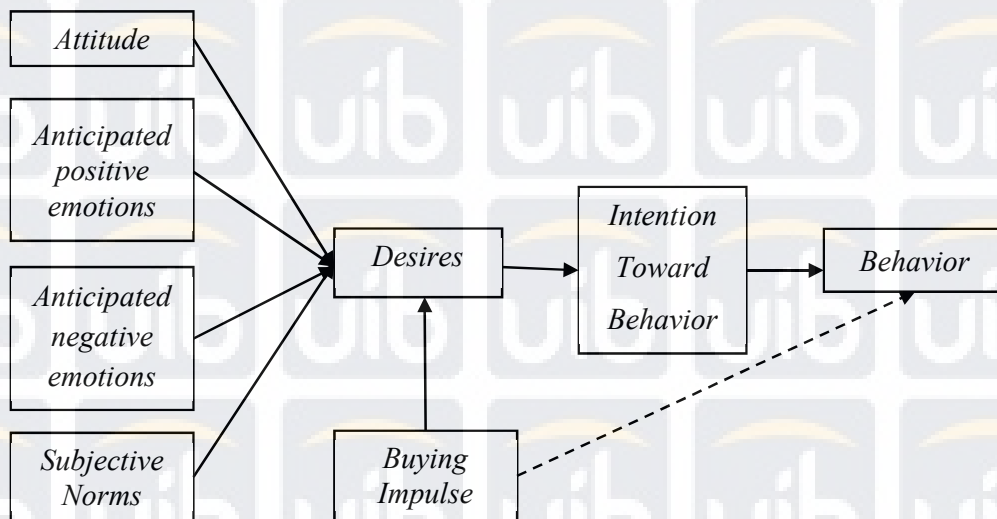


## BAB II KERANGKA TEORETIS DAN PERUMUSAN HIPOTESIS

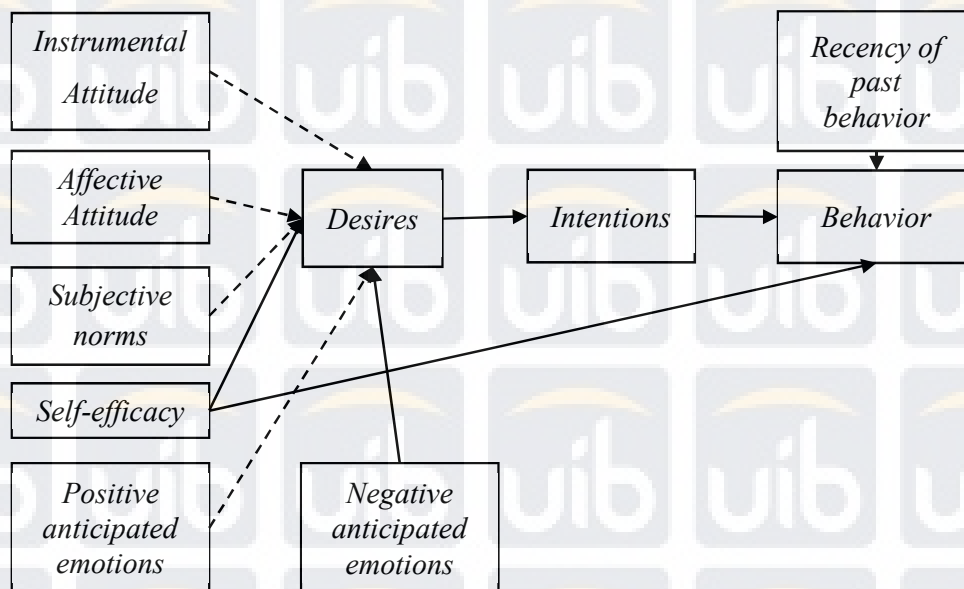
### 2.1 Model Model Penelitian Terdahulu

Penelitian ini dilakukan oleh Setyobudi et al., (2016) berada di negara Indonesia. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk meneliti keampuhan dari *model of goal directed behavior* dalam menjelaskan tabungan bank syariah. Dalam pelaksanaan penelitian ini, peneliti telah mengumpulkan 423 sampel, responden yang didapat untuk penelitian ini adalah peneliti mencari para peserta dari PPM *Public Management Training* yang terdiri dari karyawan kelas menengah Indonesia. Namun dikarenakan adanya tanggapan yang tidak lengkap, maka pembersihan data harus digunakan, dan dari semua data responden hanya ada sebanyak 311 sampel yang siap untuk di proses pada tahap selanjutnya. Penelitian ini memiliki 5 independen yaitu *attitude*, *anticipated positive emotion*, *anticipated negative emotion*, *subjective norm* serta *buying impulse* yang mempengaruhi *desires* dan *intention toward behavior* yang kemudian mempengaruhi behavior secara positif.



**Gambar 2.1** The efficacy of the model of goal directed behavior in explaining Islamic bank saving. Sumber: Setyobudi et al., (2016)

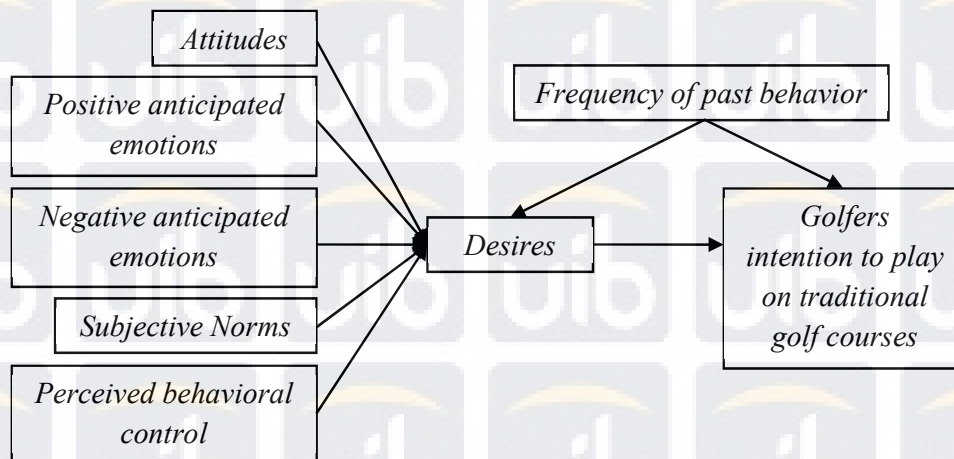
Penelitian ini dilakukan oleh Parkinson *et al.*, (2018) dengan tujuan untuk menantang pendekatan yang menggunakan *Planned behavior*, dan merangkai ulang perspektif seorang *marketer* dalam caranya untuk mempelajari fenomena sosial yang kompleks. Penelitian ini mengumpulkan data di Amerika dan Australia, hal ini dilakukan untuk membandingkan wanita dari 2 negara bagian barat yang hampir serupa, para wanita tersebut direkrut dengan cara pengiklanan online pada website yang terfokus pada pengasuhan anak, contohnya seperti *BubHub.com* di Australia dan *Kellymom.com* di Amerika. Ada sebanyak 1275 survei yang terkumpulkan, dari Amerika sebanyak 796 dan Australia sebanyak 479. variabel yang dipakai didalam penelitian peneliti adalah *instrumental attitude*, *affective attitude*, *subjective norms*, *self efficacy*, *positive anticipated emotions*, *negative anticipated emotions*, dan *recency of past behavior* sebagai independen, dan *desires* bersama *intentions* sebagai intervening yang kemudian mempengaruhi *behavior* sebagai variabel dependen.



**Gambar 2.2** Challenging the planned behavior approach in social marketing: emotion and experience matter, Sumber: Parkinson *et al.*, (2018)

Penelitian yang dilakukan oleh Han & Hwang (2014) dilakukan di Korea Selatan dengan tujuan pelaksanaan penelitian adalah untuk menguji niat dari

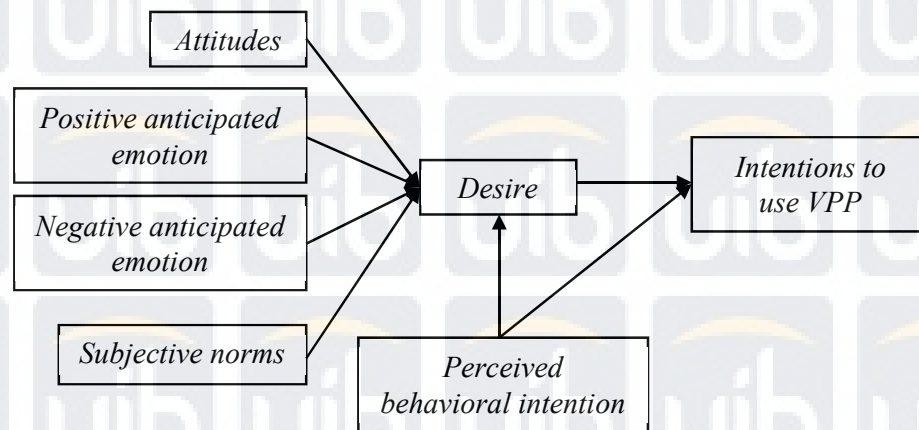
pemain golf di lapangan golf tradisional dengan mempertimbangkan dampak moderasi dari hasil keyakinan terhadap *screen golf*. Sebanyak 600 kuesioner telah disebarluaskan kepada para pemain golf di enam *screen golf* yang berbeda, akan tetapi hanya ada 229 kuesioner yang selesai dijawab dan dikembalikan (Tingkat respons = 38.167%). Setelah ditinjau ulang, hanya tersisa 210 respons yang cocok untuk di analisis. Variabel yang digunakan pada penelitian ini adalah *attitudes*, *positive anticipated emotions*, *negative anticipated emotions*, *subjective norms*, *perceived behavioral control* dan *frequency of past behavior* sebagai independen, dan *desires* sebagai intervensi yang mempengaruhi *golfer's intention to play on traditional golf course* sebagai dependen.



**Gambar 2.3** Investigation of the volitional, non-volitional, emotional, motivational and automatic processes in determining golfer's intention: Impact of screen golf, Sumber: Han & Hwang, (2014)

Penelitian ini dilakukan oleh Hingle *et al.*, (2011) di Amerika dengan tujuan untuk mengeksplorasi faktor-faktor yang mendasari motivasi orang tua untuk menggunakan *vegetable parenting practices* dengan menggunakan *model of goal directed vegetable parenting practices* sebagai dasar teori untuk wawancara kualitatif. Responden merupakan para pengunjung di rumah sakit Texas, dimana bisa dilihat di pengumuman yang dipasangkan pada *Baylor College of Medicine* beserta *website* rumah sakit anak di Texas. Setelah dikaji semua, hanya tersisa 15 responden yang dapat mengikuti survei. Variabel pada penelitian ini adalah

*attitudes, positive anticipated emotions, negative anticipated emotions, subjective norms* dan *perceived behavioral intention* sebagai independen, kemudian *desire* sebagai intervening yang mempengaruhi *intentions to use VPP* sebagai dependen.

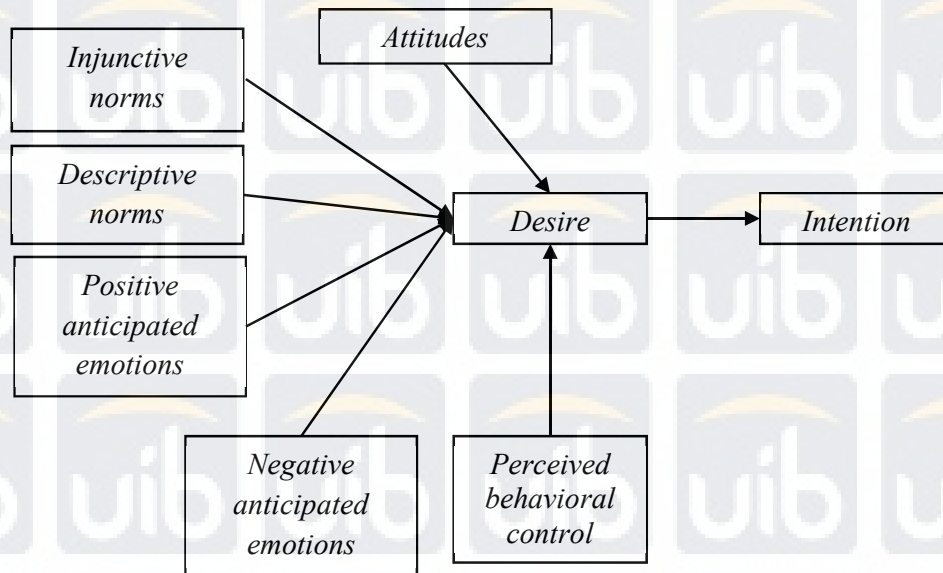


**Gambar 2.4** *A model of goal directed vegetable parenting practices*, Sumber: Hingle *et al.*, (2011)

Penelitian ini dilakukan oleh Esposito *et al.*, (2016) dengan tujuan untuk meningkatkan *theory of planned behavior* (TPB) dengan menggunakan *model of goal-directed behavior* (MGDB) serta juga memberikan kesadaran dan informasi tentang betapa pentingnya untuk menjaga kesehatan tubuh dan menambahkan daya tahan tubuh dengan cara melakukan aktivitas gerak fisik, penelitian ini juga menganalisis bagaimana niat perilaku anak muda terhadap kegiatan aktivitas gerak fisik ini untuk memberikan manfaat kepada kesehatan tubuh dan daya tahan tubuh. Penelitian ini tidak menjamin memberikan perubahan terhadap pergerakan kesehatan ini, akan tetapi penelitian yang dilakukan ini mentargetkan dan berkontribusi menambah pengertian dan pemahaman tentang manfaat dari melakukan aktivitas fisik ini yang mampu menambah kesehatan dan daya tahan tubuh. Penelitian ini menggunakan sample sebanyak 400 dimana sample yang diambil adalah remaja dari umur 18 hingga 24 di Bulgaria, Kroasia, dan Romania. Variabel pada penelitian ini adalah *attitudes, injunctive norms, descriptive norms, positive anticipated emotions, negative anticipated emotions, perceived behavioral*



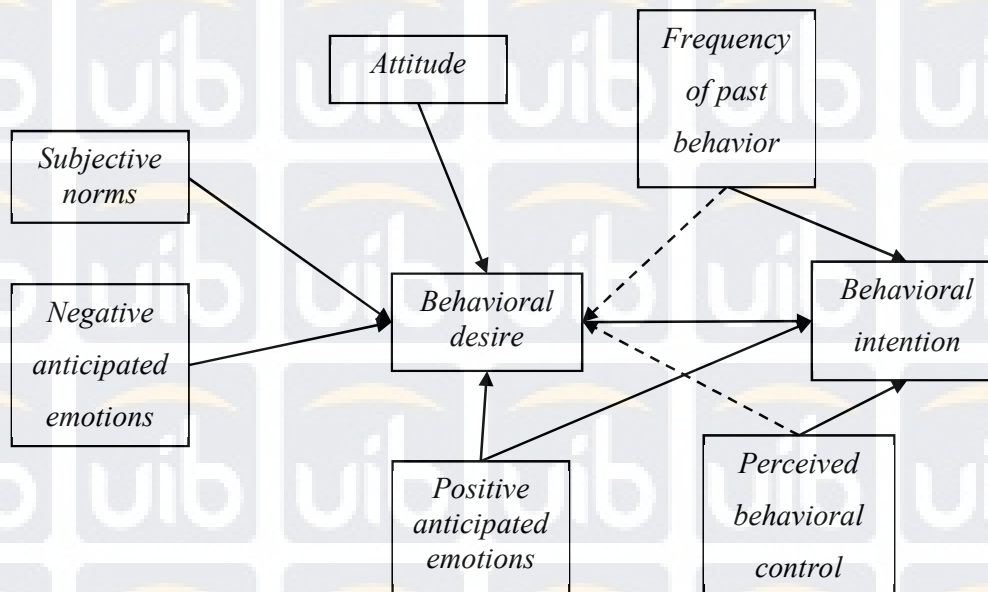
*control* sebagai independen dan *desire* sebagai intervening yang kemudian mempengaruhi *intention* sebagai dependen.



**Gambar 2.5** Applying the Model of Goal-Directed Behavior, Including Descriptive Norms, to Physical Activity Intentions: A Contribution to Improving the Theory of Planned Behavior, Sumber: Esposito *et al.*, (2016)

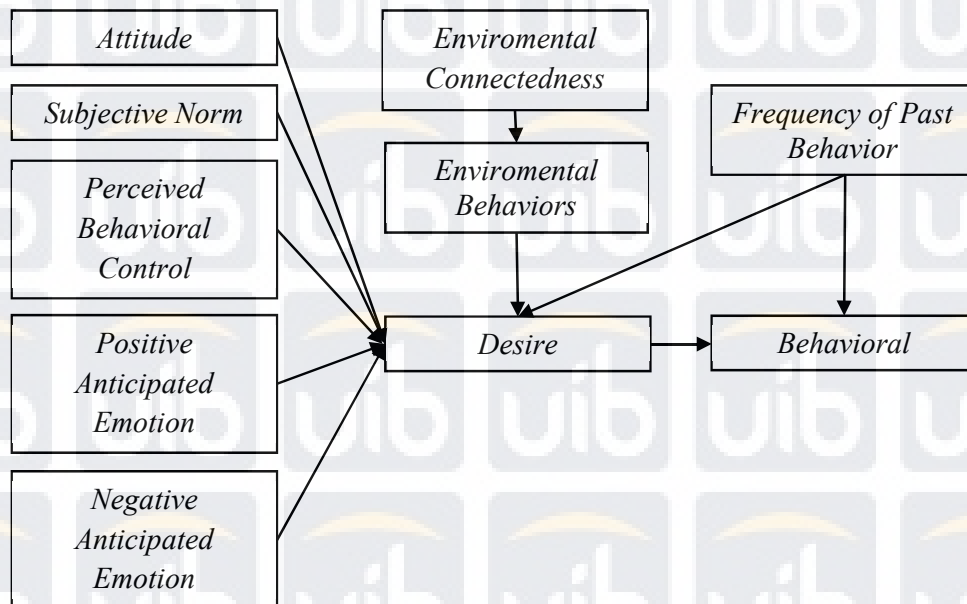
Penelitian yang dilakukan oleh Kim *et al.*, (2012) ini meneliti mengenai perilaku perjalanan keluar negeri dengan peran *gender* dalam proses pengambilan keputusannya, penelitian ini dilakukan di negara Korea. Tujuan dari penelitian yang dilakukan oleh peneliti ini yaitu untuk mengetahui apakah efek dari *gender* mempengaruhi turis Korea untuk melakukan perjalanan ke luar negeri dan mengetahui faktor faktor yang mempengaruhi keinginan dan niat yang dihasilkan dari efek moderasi *gender* ini. untuk meneliti proses pengambilan keputusan yang kompleks dalam perjalanan keluar negeri dan efek moderasi dari *gender* dalam proses pengambilan keputusan menggunakan *model of goal-directed behavior*. Penelitian ini melibatkan 400 jumlah responden dimana responden tersebut pernah melakukan perjalanan luar negeri di tiga tahun terakhir, variabel yang dipakai peneliti untuk penelitian yaitu *attitude*, *subjective norm*, *negative anticipated emotion*, *positive anticipated emotion*, *frequency of past behavior*, *perceived behavioral control* sebagai independen dan *behavioral desire* sebagai intervening

yang mempengaruhi *behavioral intention* sebagai dependennya. Data ini diambil dari *Korean Statistical Information Service* di Korea.



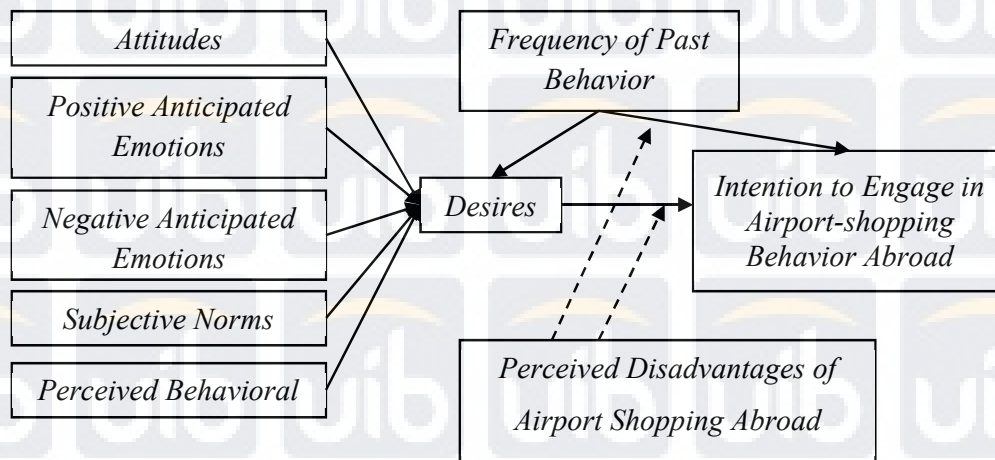
**Gambar 2.6** *Does Gender Affect Korean Tourists' Overseas Travel? Applying the Model of Goal-Directed Behavior*, Sumber: Kim et al., (2012)

Penelitian ini dilakukan oleh Meng & Han, (2016) di China, dengan tujuan untuk menginvestigasi pembentukan keputusan dari pengendara sepeda menggunakan *model of goal-directed behavior* (MGB) yang dikembangkan oleh peneliti. Penelitian ini menambahkan *environmental connectedness* dan *environmental behavior* kedalam kerangka MGB. Variabel yang dipakai dalam penelitian ini adalah *attitude*, *subjective norm*, *perceived behavioral control*, *positive anticipated emotion*, *negative anticipated emotion*, *frequency of past behavior*, dan *environmental connectedness* sebagai independen, kemudian *environmental behaviors* dan *desire* sebagai intervening yang mempengaruhi *behavior* sebagai dependen. Penelitian ini melibatkan 500 jumlah responden yang diambil dari delapan universitas sepeda di China dimana pada akhirnya hanya terdapat jumlah 394 responden yang digunakan pada penelitian ini.



**Gambar 2.7** Effect of environmental perceptions on bicycle travelers' decision-making process: developing an extended model of goal-directed behavior, Sumber: Meng & Han, (2016)

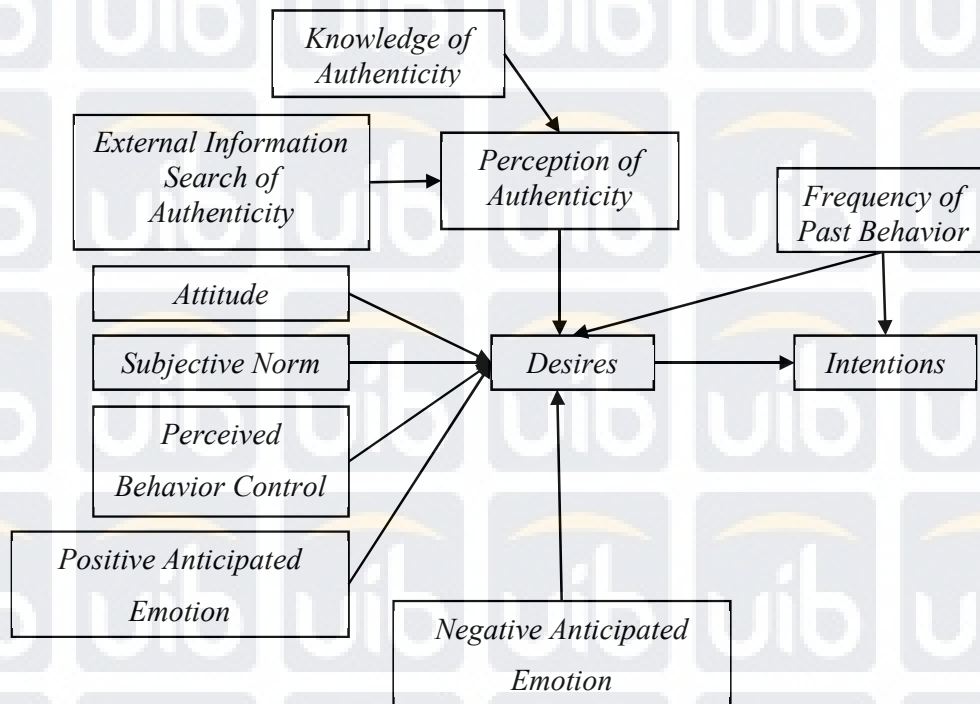
Penelitian yang dilakukan oleh Han *et al.*, (2014) ini memiliki tujuan untuk menginvestigasi proses pengambilan keputusan dari turis internasional dalam berbelanja di bandara dengan mempertimbangkan efek moderasi dari kerugian yang dirasakan dalam perilaku berbelanja. Kuesioner digunakan untuk menjalankan survei lapangan di bandara internasional Seoul, Korea Selatan. Terdapat 320 pertanyaan yang telah diselesaikan, akan tetapi terdapat 10 sample yang tidak dapat digunakan untuk penelitian sehingga pada akhirnya hanya 310 kuesioner yang cocok untuk dianalisis. Variabel yang dipakai peneliti pada penelitian yaitu *attitudes*, *positive anticipated emotion*, *negative anticipated emotion*, *subjective norm*, *perceived behavioral* dan *frequency of past behavior* sebagai independen, *desires* sebagai intervening, *perceived disadvantage of airport shopping abroad* sebagai moderating dan *intention to engage in airport shopping behavior abroad* sebagai dependen.



**Gambar 2.8** Overseas travelers' decision formation for airport-shopping behavior, Sumber: Han et al., (2014)

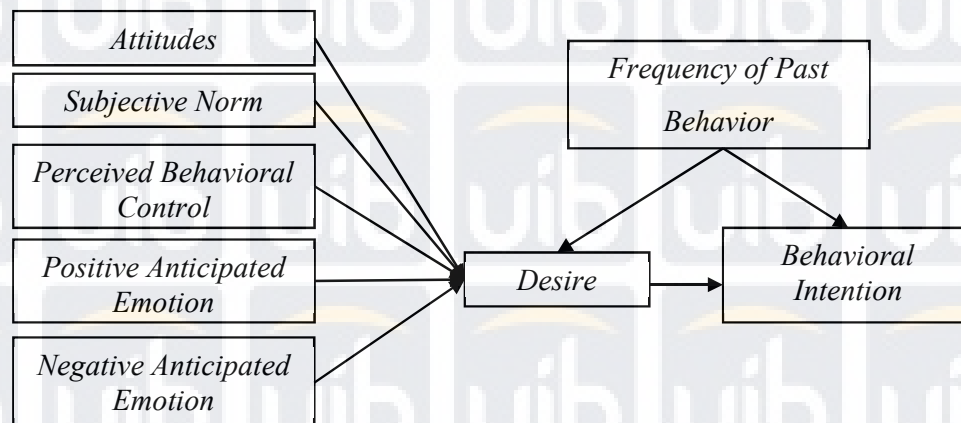
Penelitian yang dilaksanakan oleh Meng & Choi, (2016) ini, peneliti mempunyai tujuan untuk mengembangkan *model of goal directed behavior* agar dapat menjelaskan formasi dari tujuan turis untuk mengunjungi destinasi *slow tourism* secara komprehensif, penelitian ini juga memiliki tujuan untuk menyadarkan dan mengenalkan para turis tentang destinasi *slow tourism* ini serta penelitian ini memberikan manfaat kepada para pelaku usaha perjalanan wisata untuk lebih mengerti dan mengetahui bagaimana niat perilaku turis terhadap wisata destinasi *slow tourism* ini. Peserta yang melakukan perjalanan di *Seagull Road* di Busan menjadi responden yang berpotensi, dikarenakan *Seagull Road* merupakan tujuan *slow tourism* di Busan, sebanyak 412 kuesioner telah kembali namun setelah ditinjau lebih jauh dan mengecualikan kuesioner yang tidak dapat dipakai, hanya tersisa 387 yang dapat digunakan untuk analisis. Variabel yang dipakai peneliti pada penelitian yaitu *knowledge of authenticity*, *external information search of authenticity*, *attitude*, *subjective norm*, *perceived behavior control*, *positive anticipated emotion*, *negative anticipated emotion* dan *frequency of past behavior* sebagai independen, kemudian *perception of authenticity* dan *desires* sebagai intervening yang mempengaruhi *intention* sebagai dependen.





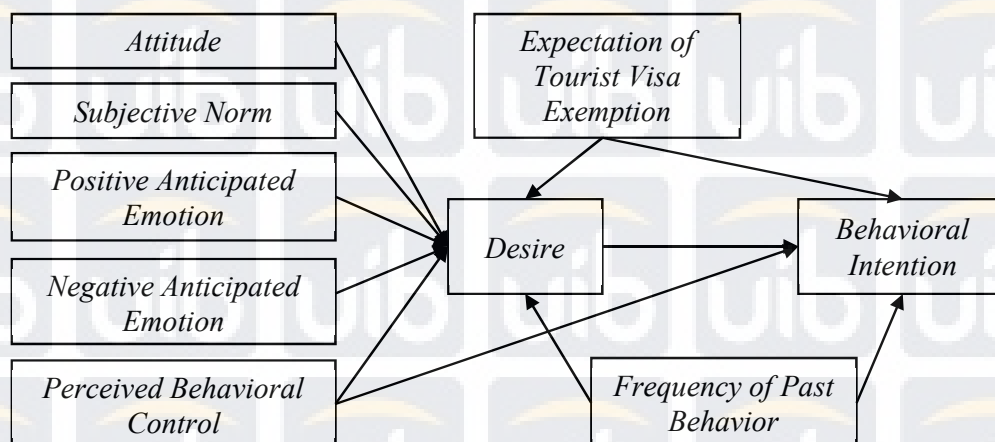
**Gambar 2.9** *The role of authenticity in forming slow tourists' intentions: Developing an extended model of goal-directed behavior*, Sumber: Meng & Choi, (2016)

Penelitian Chiu & Choi, (2018) meneliti tentang *goal directed behavior* dari seorang customer dalam pembelian pakaian olahraga secara *online*. *Goal directed behavior* sendiri berarti motivasi yang muncul untuk mencapai tujuan tertentu. Tujuan dari dilakukannya penelitian ini adalah untuk menyelidiki *behavioral intention* dari customer Cina dalam membeli pakaian olahraga secara *online* dengan menggunakan *model of goal directed behavior*. Survei yang digunakan adalah para konsumen Cina yang sudah pernah membeli pakaian olahraga secara *online*. Setelah selesai diperiksa semua, ada sebanyak 475 kuesioner yang berhasil diselesaikan untuk analisis, dari responden tersebut 54.5% merupakan pria dan 45.5% merupakan wanita. Variabel yang dipakai peneliti dalam penelitian yaitu *attitudes*, *subjective norm*, *perceived behavioral control*, *positive anticipated emotion*, *negative anticipated emotion* dan *frequency of past behavior* sebagai independen dan *desire* sebagai intervening serta *behavioral intention* sebagai dependen.



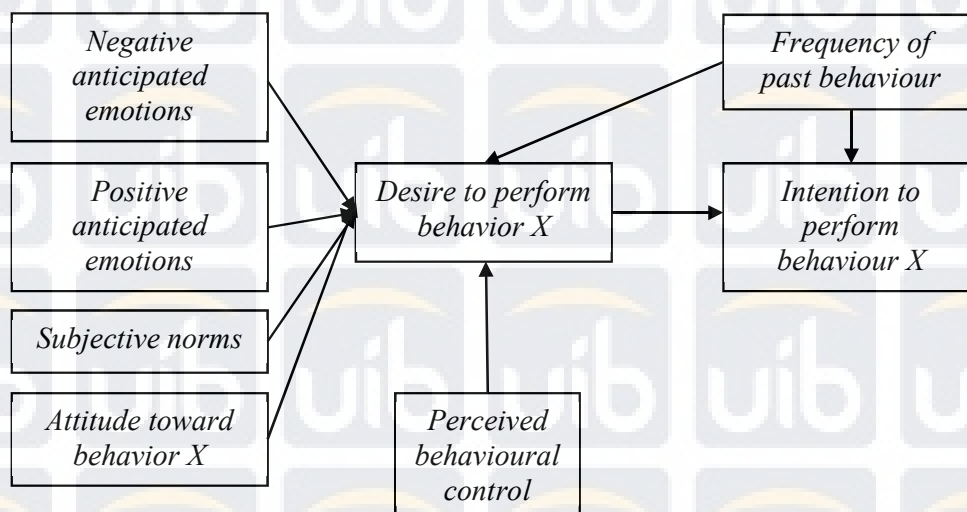
**Gambar 2.10** Consumers' goal-directed behavior of purchasing sportswear products online: A case study of Chinese consumers, Sumber: Chiu & Choi, (2018)

Pada studi ini (Song *et al.*, (2016) menjelaskan bahwa tujuan dari penelitian yang dilakukan ini adalah untuk menguji peranan dari pembebasan visa dalam pengambilan keputusan wisatawan, dengan menggunakan *model of goal directed behavior* yang sudah diperpanjang. Total ada 548 sample yang terkumpul dari *online* survei dan 100 dari survei lokasi sehingga pada akhirnya jumlah kuesioner yang dapat dipakai sejumlah 648 sample. Variabel yang dipakai pada penelitian yaitu *attitude*, *subjective norm*, *positive anticipated emotion*, *negative anticipated emotion*, *perceived behavioral control*, *expectation of tourist visa exemption* sebagai independen, *desire* sebagai intervening yang mempengaruhi *behavioral intention* sebagai dependen.



**Gambar 2.11** *The role of visa exemption in Chinese tourists' decision-making: a model of goal-directed behavior*, Sumber: Song *et al.*, (2016)

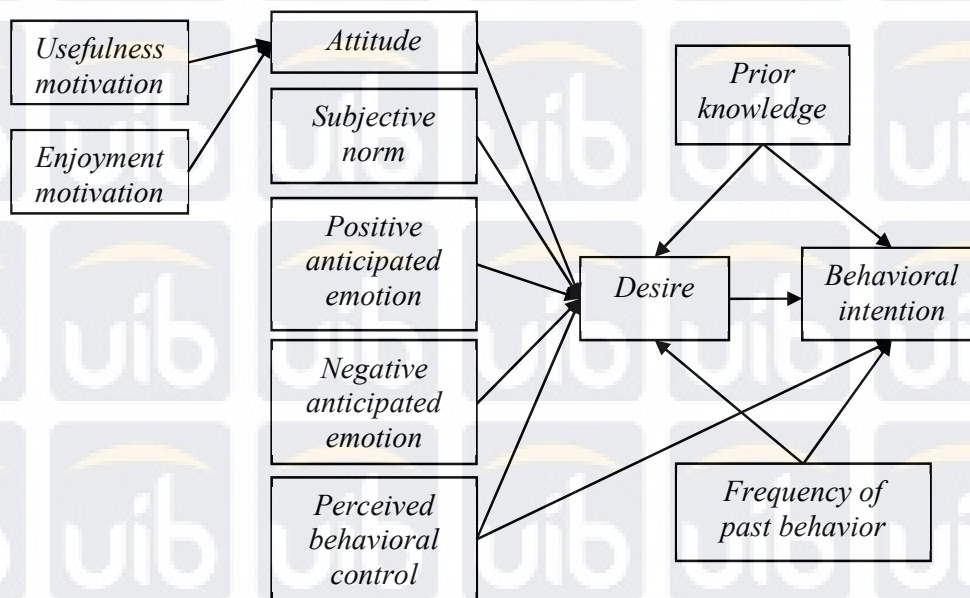
Schuster *et al.*, (2013) melakukan penelitian yang memiliki tujuan untuk menguji tingkat penerimaan konsumen terhadap layanan mandiri berdasarkan teknologi untuk kepercayaan layanan dengan tujuan sosial dengan bantuan *model of goal directed behavior* sebagai model penelitiannya. Penulis mewawancarai 30 remaja yang telah melaporkan stres, kegelisahan serta depresi secara mandiri sebagai pengguna potensial dari jasa pelayanan kesehatan mental mandiri melalui telepon genggam. Penelitian ini sengaja menargetkan umur 18-24 tahun karena kelompok umur ini sangat sulit dicapai dan sangat enggan untuk mencari bantuan mental di Australia. Variabel yang dipakai oleh peneliti dalam penelitian yaitu menggunakan variabel *negative anticipated emotions*, *positive anticipated emotions*, *subjective norms*, *attitude toward behavior x*, *perceived behavioral control* dan *frequency of past behavior* sebagai independen, kemudian *desire to perform behavior x* sebagai intervening yang mempengaruhi *intention to perform behavior x* yang merupakan dependen dari penelitian ini.



**Gambar 2.12** *Consumer acceptance of m-wellbeing services: a social marketing perspective*, Sumber: Schuster *et al.*, (2013)

Penelitian dari Kim & Preis (2015) ini memiliki tujuan untuk meneliti tentang penggunaan *smartphone* dengan tujuan pariwisata dari para lansia dengan

menggunakan *model of goal-directed behavior*. Penelitian ini menggunakan variabel *usefulness motivation*, *enjoyment motivation*, *subjective norm*, *positive anticipated emotion*, *negative anticipated emotion*, *perceived behavioral control*, *prior knowledge* dan *frequency of past behavior* sebagai independen, kemudian *attitude* dan *desire* sebagai intervening yang mempengaruhi *behavioral intention* sebagai dependen dari penelitian ini. Tujuan penelitian ini dapat diketahui bahwa target dari responden merupakan para lansia yang memiliki umur 55 tahun keatas, dan untuk mengumpulkan data tersebut. sehingga dapat diketahui bahwa dari 1.007 *email* yang dikirim, hanya ada 245 yang menyelesaikan kuesionernya.

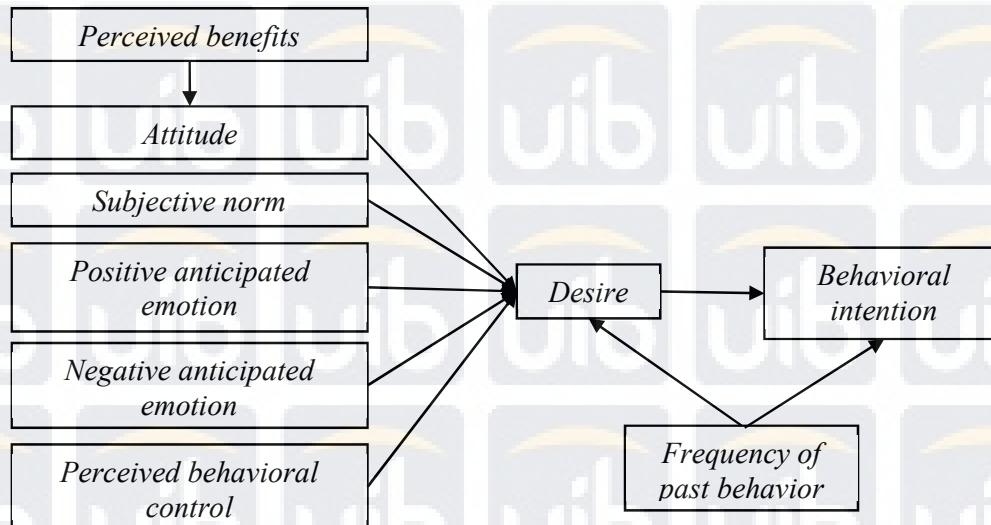


**Gambar 2.13** *Why Seniors use Mobile Devices: Applying an Extended Model of Goal-Directed Behavior*, Sumber: Kim & Preis, (2015)

Penelitian yang dilakukan oleh Park *et al.*, (2017) ini memiliki tujuan untuk mengetahui bagaimana perilaku penduduk dan pendatang yang mengunjungi daerah lahan basah, serta mengetahui perbedaan perilaku penduduk dan pendatang dalam pengambilan keputusan untuk melakukan niat perilaku. Penelitian ini menggunakan *model of goal directed behavior* yang dikembangkan dengan menambahkan faktor *usefulness motivation* dan *enjoyment motivation* untuk variabel *attitude*. Survey yang diambil adalah orang-orang yang sedang melakukan rekreasi di Iowa dan sebanyak 462 respons telah didapatkan untuk analisis data.



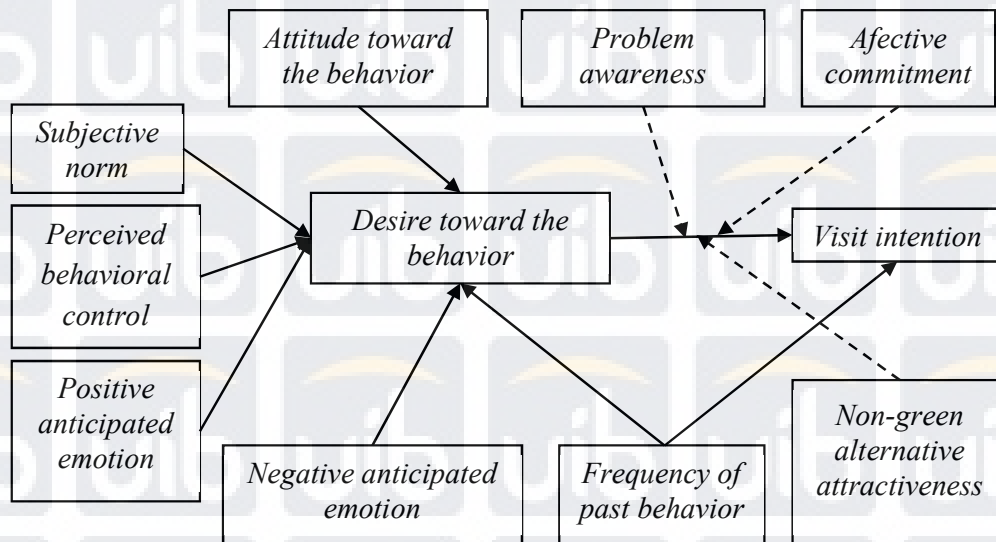
Variabel yang dipakai oleh peneliti dalam penelitian ini yaitu variabel *perceived benefits*, *subjective norm*, *positive anticipated emotion*, *negative anticipated emotions*, *perceived behavioral control* dan *frequency of past behavior* sebagai independen kemudian *attitude* dan *desire* sebagai intervening yang mempengaruhi *behavioral intention* sebagai dependen dari penelitian ini.



**Gambar 2.14** *Lowa wetlands outdoor recreation visitors' decision-making process: An extended model of goal-directed behavior*, Sumber: Park et al., (2017)

Penelitian yang dilakukan oleh Han *et al.*, (2018) ini memiliki tujuan untuk meneliti tentang proses pembentukan keputusan pada museum yang ramah lingkungan. Penelitian ini menggunakan *model of goal directed behavior*, dicoba penerapannya, dan didalam menggunakan *problem awareness*, *affective commitment*, dan *non-green alternative attractiveness*. Data diambil pada 8 museum di kota besar pada Korea Selatan. sebanyak 600 kuesioner yang telah diberikan berhasil diselesaikan dalam waktu 10 menit, akan tetapi hanya sebanyak 429 kuesioner yang valid untuk dipakai. Variabel yang dipakai oleh peneliti dalam penelitian yaitu dengan menggunakan variabel *attitude toward the behavior*, *subjective norm*, *perceived behavioral control*, *positive anticipated emotion*, *negative anticipated emotion* dan *frequency of past behavior* sebagai independen kemudian *desire toward the behavior* sebagai intervening yang mempengaruhi *visit*

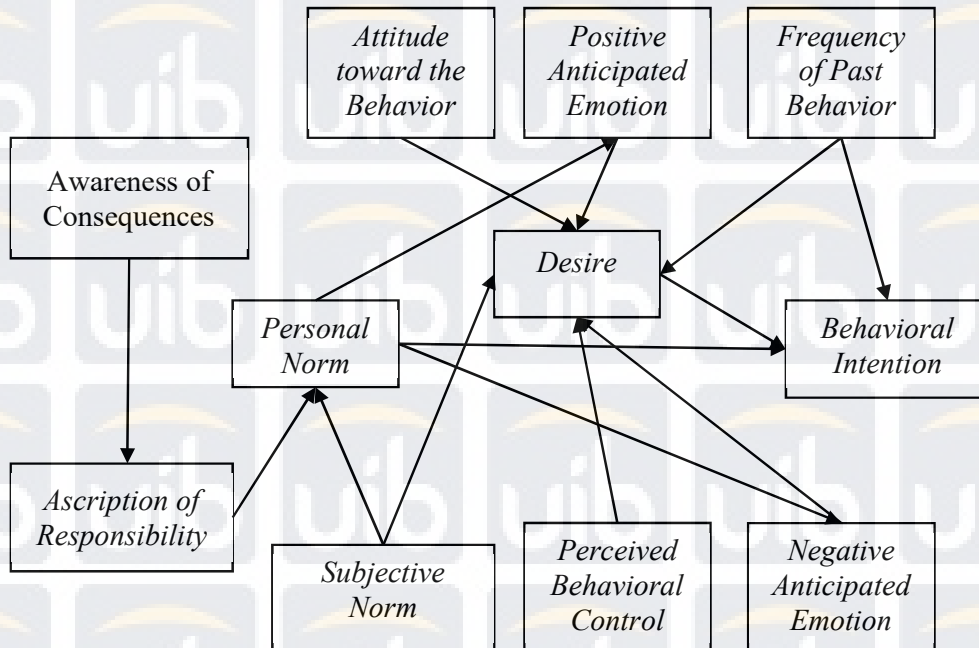
*intention* sebagai dependen, dan *problem awareness*, *affective commitment*, dan *non green alternative attractiveness* sebagai moderating dari penelitian ini.



**Gambar 2.15** Stimulating visitors' goal-directed behavior for environmentally responsible museums: Testing the role of moderator variables, Sumber: Han et al., (2018)

Penelitian yang dilakukan oleh Han et al., (2016) ini memiliki tujuan untuk mengenali sebuah model baru wisata pelayaran yang memiliki suasana kenyamanan lingkungan dan ramah lingkungan yang baik, dipercaya bahwa kondisi kenyamanan lingkungan dan ramah lingkungan ini juga memiliki peran penting untuk menentukan para wisatawan melakukan keputusan, penelitian ini juga memiliki tujuan untuk mengenalkan kepada para wisatawan terhadap pro lingkungan pada konteks pelayaran yang ramah lingkungan serta membantu para pelaku usaha wisata untuk mengembangkan wisata pelayaran dalam konteks ramah lingkungan untuk menambah minat para wisatawan. Variabel yang dipakai oleh peneliti pada penelitian yaitu menggunakan variabel *awareness of consequences*, *attitude toward the behavior*, *subjective norm*, *perceived behavioral control* sebagai independen, dan *ascription of responsibility*, *personal norm*, *positive anticipated emotion*, *negative anticipated emotion* dan *desire* sebagai intervening yang kemudian mempengaruhi *behavioral intention* sebagai dependen dari penelitian ini. Total

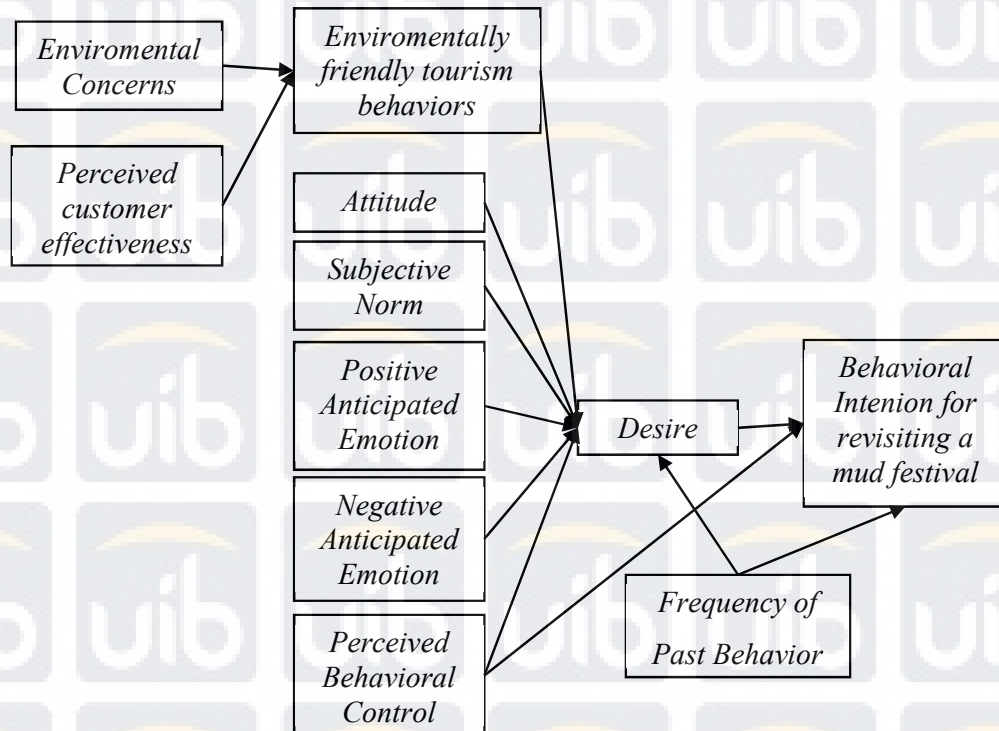
Penelitian ini melibatkan 350 jumlah responden yang dapat digunakan, dimana 38.9% dari data itu merupakan laki-laki, dan 61.1% merupakan perempuan.



**Gambar 2.16** Cruise travelers' environmentally responsible decision-making: An integrative framework of goal-directed behavior and norm activation process, Sumber: Han et al., (2016)

Penelitian yang memiliki tujuan ini dilaksanakan oleh Song et al., (2012) menggunakan pengaruh dari ramah lingkungan yang diberikan kepada konsumen yang pernah menghadiri pameran *Boryeong Mud Festival* yang diadakan di Korea Selatan untuk mendapatkan hasil tentang niat perilakunya. Dari survei yang didapat, terdapat jumlah 612 pengunjung yang menghadiri pameran tersebut dan peneliti mendapatkan 442 responden, yaitu 72,2% jumlah responden dari semua jumlah pengunjung pameran tersebut, akan tetapi terdapat 42 responden yang tidak dapat digunakan oleh peneliti dikarenakan hasil responden yang tidak konsisten sehingga data yang digunakan untuk penelitiannya adalah berjumlah 400 responden. Disini peneliti menggunakan model MGB yang dikembangkan lagi dengan menggunakan faktor ramah lingkungan dan hasil dari penelitian tersebut menyatakan ternyata ramah lingkungan ini memberikan hasil signifikan positif dari pengunjung pameran tersebut. Tujuan dari pelaksanaan penelitian yaitu untuk

membentuk suatu pemahaman yang lebih baik terhadap proses pengambilan keputusan bagi para pengunjung pameran ketika pameran tersebut melibatkan hal yang berhubungan dengan lingkungan

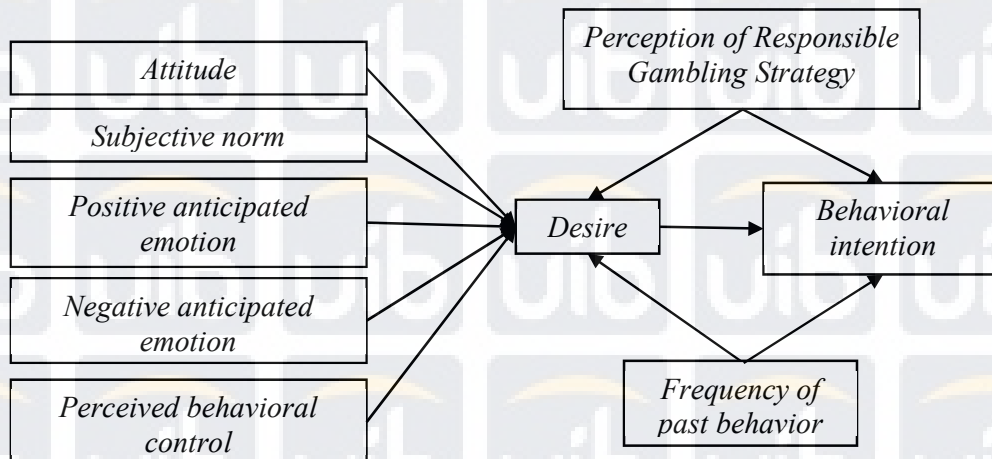


**Gambar 2.17** The effect of environmentally friendly perceptions of festival visitors' decision-making process using an extended model of goal-directed behavior, Sumber: Song *et al.*, (2012)

Tujuan dari penelitian yang dilakukan oleh Song *et al.*, (2012) adalah untuk mengetahui respon para pengunjung kasino dengan menggunakan model MGB (*Model of Goal Directed Behavior*) yang dikembangkan dengan menambahkan faktor *responsible gambling strategy* untuk membentuk niat perilaku konsumen. Terdapat sebanyak 455 responden yang berasal dari Korea Selatan dimana semua responden tersebut adalah para pengunjung kasino *Kangwon Land Casino*. Penelitian ini menggunakan variabel *attitude*, *subjective norm*, *positive anticipated emotion*, *negative anticipated emotion*, *perceived behavioral control*, *perception of responsible gambling strategy* dan *frequency of past behavior*

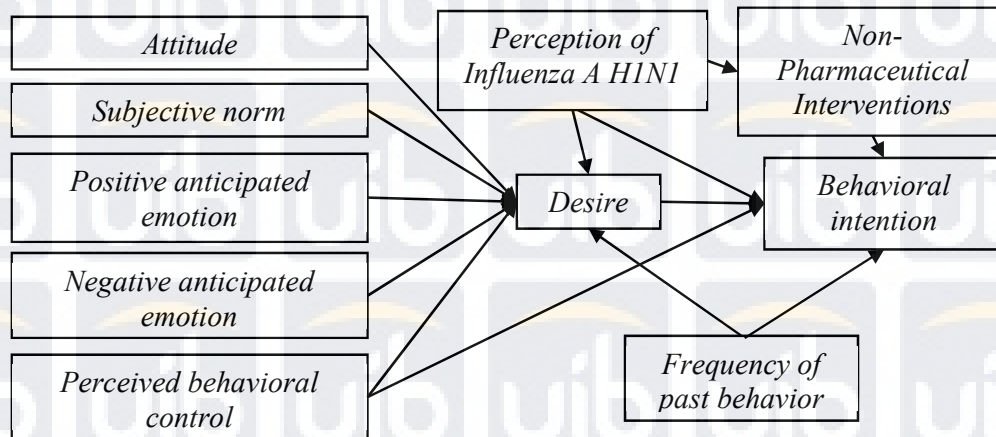


sebagai independen, kemudian *desire* sebagai intervening dan *behavioral intention* sebagai dependen.



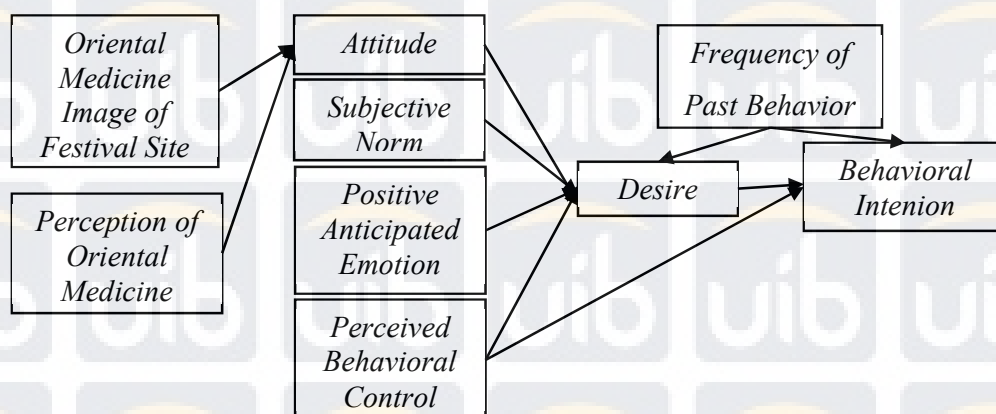
**Gambar 2.18** *The Role of Responsible Gambling Strategy in Forming Behavioral Intention: An Application of a Model of Goal-Directed Behavior*, Sumber: Song et al., (2012)

C. K. Lee *et al.*, (2011) melakukan suatu penelitian yang memiliki tujuan penting serta juga untuk memperkenalkan hal yang bermanfaat yaitu memperkenalkan konsep baru pada pengobatan penyakit influenza tanpa menggunakan intervensi farmasi, dan diuji pada nampaknya kepada niat perilaku wisatawan internasional. Penelitian ini menambahkan konsep NPI (*non-pharmaceutical intervention*) pada *model of goal directed behavior*. Data yang didapat digunakan dari perusahaan *survey* ini adalah sebanyak 990 responden, akan tetapi disini peneliti tersebut memilih 400 responden untuk pengujian datanya dimana 400 responden tersebut dipilih dikarenakan lebih sering melakukan perjalanan luar negeri. Variabel yang dipakai oleh peneliti pada penelitian tersebut yaitu menggunakan variabel *attitude*, *subjectiec norm*, *positive anticipated emotion*, *negative anticipated emotion*, *perceived behavioral control*, *perception of influenza A H1N1*, *non-pharmaceutical intervention* dan *frequency of past behavior* sebagai independen, kemudian *desire* sebagai intervening yang mempengaruhi *behavioral intention* yang berperan sebagai dependen.



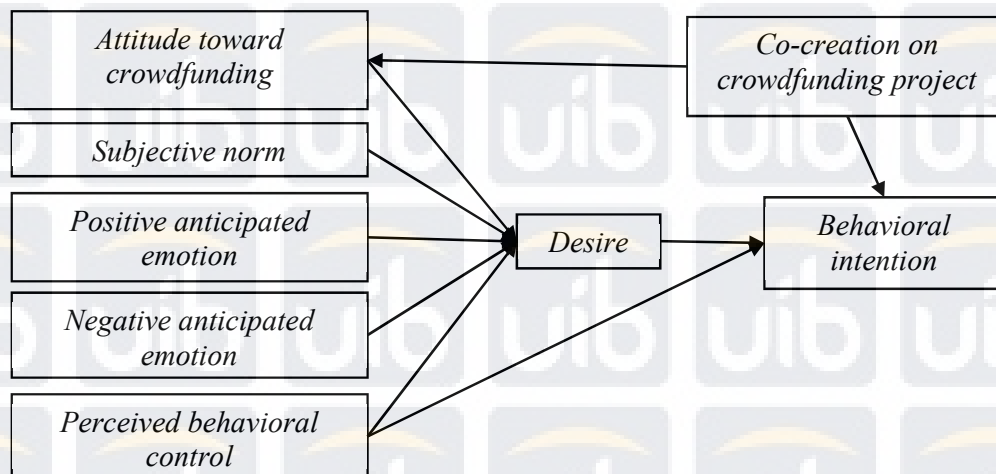
**Gambar 2.19** *The Impact of Non-Pharmaceutical interventions for 2009 H1N1 Influenza on Travel Intentions: A Model of Goal-directed Behavior*, Sumber: C. K. Lee et al., (2011)

Song et al., (2014) melakukan penelitian terhadap para pengunjung yang menghadiri pameran *San-Cheong herbal festival* yang dilakukan di Korea Selatan. Tujuan pelaksanaan penelitian ini yaitu untuk menyelidiki bagaimana niat perilaku pengunjung yang sudah menghadiri pameran yang bersifat mempelajari ilmu pengobatan dan herbal dengan menggunakan MGB yang dikembangkan. Peneliti mendapatkan total 474 dimana semua responden tersebut setuju ingin mengikuti survey tersebut akan tetapi terdapat 51 questioner yang tidak dapat digunakan didalam penelitian dikarenakan pengisian yang tidak lengkap sehingga penggunaan data yang dapat diapakai adalah menunjukkan angka 423 responden yang terlibat di dalam penelitian .



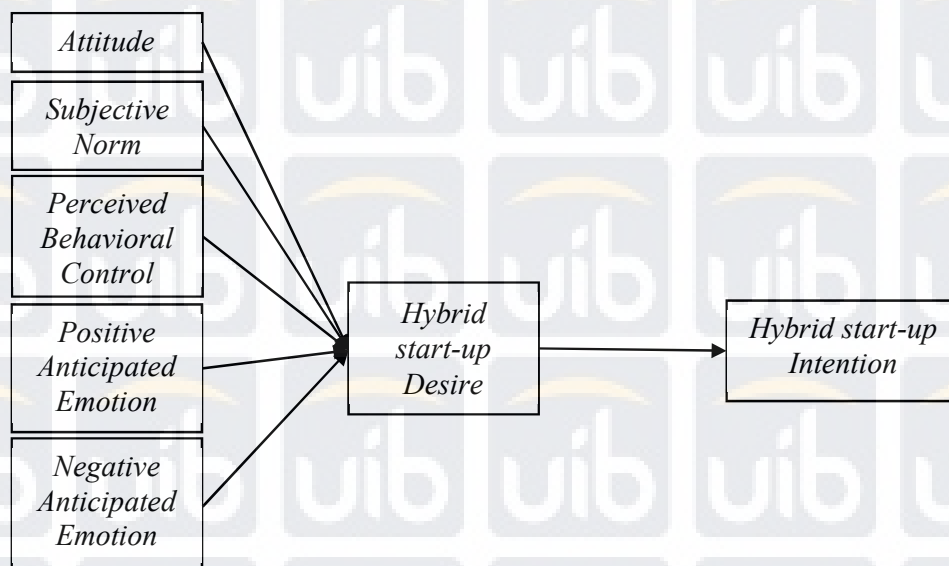
**Gambar 2.20** *Behavioral Intention of Visitors to an Oriental Medicine Festival: An Extended Model of Goal Directed Behavior*, Sumber: Song et al., (2014)

Peneliti (Kim & Hall, 2019) melakukan penelitian di Korea Selatan dengan tujuan untuk mengetahui bagaimana niat perilaku konsumen yang sudah memiliki pengalaman dan pernah berpartisipasi dalam kegiatan urun dana atau praktik penggalangan dana dari sejumlah besar orang yang bertujuan untuk memodali suatu kegiatan usaha atau proyek yang bisa dikenal juga dengan *crowdfunding* serta konsumen yang juga berpengalaman terhadap kegiatan *co-creation* yaitu bentuk suatu strategi pemasaran yang biasa dilakukan oleh pelaku usaha untuk membentuk suatu inovasi bersama antara produsen dan konsumen sehingga nilai dari suatu produk itu berbentuk suatu inovasi yang baru. Tujuan lain dari penelitian ini dipercaya bahwa *crowdfunding* dan *co-creation* ini dapat membantu para pelaku usaha untuk lebih bisa mengembangkan proyek usaha yang dilakukannya lebih meningkat dari segi nilai serta juga bantuan modal kepada pelaku usaha. Penelitian ini melibatkan 442 jumlah responden yang dimana mereka adalah responden yang pernah berpartisipasi dalam kegiatan urun dana. Penelitian ini menggunakan *model of goal directed behavior* yang sudah dikembangkan dengan faktor *co-creation on crowdfunding project* serta faktor dari sikap para responden ini terhadap *crowdfunding*.



**Gambar 2.21** *Can Co-creation and crowdfunding Types Predict Funder Behavior? An Extended Model of Goal-Directed Behavior*, sumber: Kim & Hall, (2019)

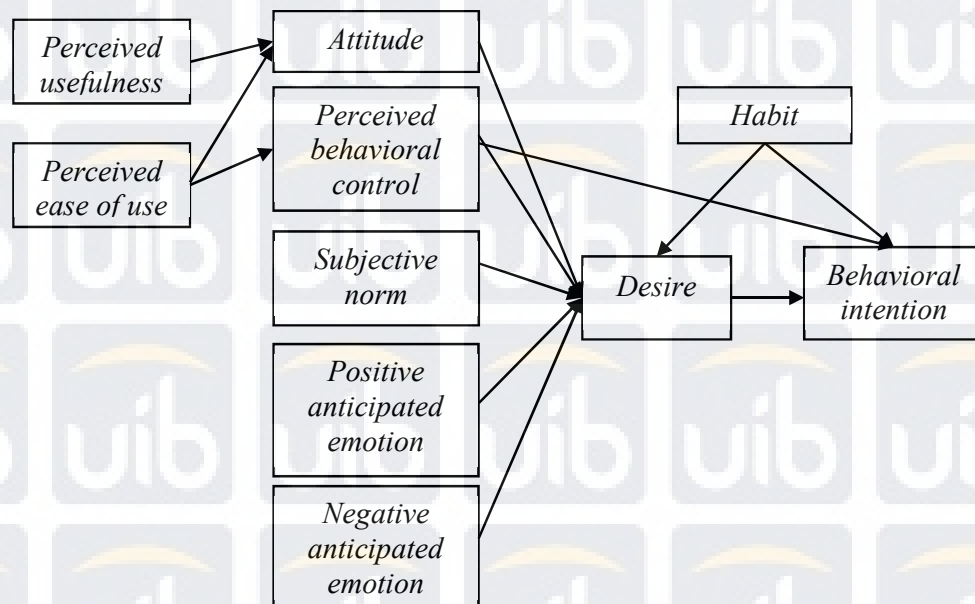
Penelitian Yun *et al.*, (2020) melakukan analisa dampak yang terjadi dari beberapa faktor yang mempengaruhi keinginan untuk melakukan *hybrid start-up* dan niat dari *hybrid start-up* dengan menggunakan *model of goal directed behavior*. *Hybrid start-up* merupakan para pekerja yang masih tetap bekerja dan bertahan di pekerjaan yang dilakukan sekarang dan pada waktu yang sama melakukan suatu usaha sendiri secara bersamaan. Berbeda dari *full time start-up* yang dimana pekerja berhenti dari pekerjaan yang dilakukan sekarang dan memulai usaha sendiri, *hybrid start-up* diketahui lebih bertahan lama, dikarenakan bahwa kegagalan dan risiko yang dihadapi dari *hybrid start-up* ini lebih sedikit dibanding dengan *full time start-up* ini, suatu usaha yang dilakukan apabila mengalami kegagalan dan tidak berhasil, pekerja masih tetap memiliki penghasilan dan tidak berdampak langsung ke pengangguran serta juga memberikan pengalaman yang berharga untuk kedepannya. Penelitian ini dilakukan di Korea Selatan pada saat dimana *hybrid start-up* ini mulai dilakukan, penelitian ini melibatkan sejumlah 105 responden yang berumur 30 sampai dengan umur 50 tahun dimana jumlah responden yang bisa digunakan adalah 101 responden dikarenakan terdapat 4 responden yang tidak valid dan tidak bisa digunakan karena mereka bukan seorang pekerja dan hanya melakukan usaha sendiri.



**Gambar 2.22** A Study on the Hybyrid Start-up Intention by Using the Model of Goal-Directed Behavior (MGB), Sumber: Yun *et al.*, (2020)

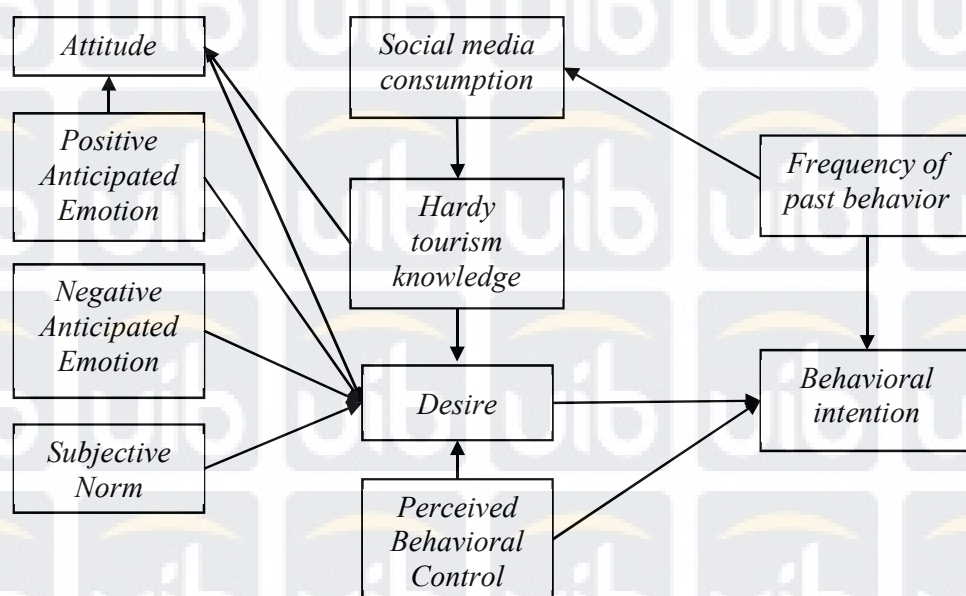


K. E. Lee, (2017) melakukan sebuah penelitian yang berhubungan dengan aplikasi telepon genggam yang diciptakan oleh industri MICE yang singkatan dari *meeting, incentives, conferencing, exhibitions*, aplikasi ini merupakan sebuah aplikasi yang memiliki manfaat ketika ingin membuat suatu acara pertemuan, peristiwa, pameran, konferensi, rapat dan lain sebagainya, kegiatan tersebut direncanakan di waktu sebelumnya dan dikumpulkan menjadi satu dari semua rencana tersebut, banyak industri pengajar merekomendasikan aplikasi ini untuk mencakup semua peristiwa, kegiatan, dan hasil dari rapat. Tujuan dari pembelajaran ini adalah untuk mengetahui bagaimana niat perilaku para pengguna aplikasi dari MICE industry ini terhadap proses untuk melakukan suatu keputusan untuk diakses ke dalam aplikasi dari MICE industri ini. Penelitian ini melibatkan jumlah 504 responden dan menggunakan *model of goal-directed behavior* dan menambahkan faktor *habit* untuk mempengaruhi keinginan dan niat perilaku konsumen, peneliti juga menambahkan *perceived usefulness* dan *perceived ease of use*, karena dipercaya bahwa manfaat yang didapat dari menggunakan aplikasi tersebut serta kemudahan untuk menggunakan aplikasi tersebut dapat mempengaruhi *attitude* dan *perceived behavioral control*.



**Gambar 2.23** *An Examination of the Decision-making Process for Utilization of Mobile Applications in the MICE Industry*, Sumber: K. E. Lee, (2017)

Penelitian ini dilakukan di Vietnam oleh Bui & Kiatkawsin (2020) ini untuk menganalisa bagaimana niat para turis yang berpengalaman terhadap wisata berpetualangan yang lebih ke ekstrim, maksud dari berpetualangan ekstrim sini adalah wisata berpetualangan yang memiliki tingkat risiko berbahaya yang lebih tinggi dan berkeungkinan bisa menyangkut nyawa, salah satu contoh dari wisata berpetualangan ekstrim ini adalah seperti *sky diving*, *mountain climbing* dan lain sebagainya, Petualang seperti ini biasa juga berhubung dengan sebuah tantangan dan juga tidak cocok untuk bagi turis yang mempunyai penyakit. Penelitian ini memiliki tujuan untuk perkembangan dunia turis dan bagaimana niat perilaku konsumen terhadap minat wisata berpetualangan ekstrim ini dengan melibatkan jumlah 441 responden Vietnam serta menggunakan *model of goal-directed behavior* yang sudah dikembangkan dengan faktor *social media consumption* dan *hardy tourism knowledge*. Faktor yang dikembangkan ini dijelaskan bahwa dengan adanya media sosial ini dapat juga mempengaruhi para turis untuk mempengaruhi keinginan dan niat perilaku untuk mencobanya serta pengetahuan para turis juga mempengaruhi keinginan dan niat perilaku sebagai acuan sebuah persiapan dan informasi terhadap wisata tersebut.



**Gambar 2.24** *Examining Vietnamese Hard-Adventure Tourists' Visit Intention Using an Extended Model of Goal-Directed Behavior*, Sumber: Bui & Kiatkawsin (2020)

## 2.2 Definisi Variabel Dependen

### 2.2.1 *Behavioral Intention*

Setiap individu memiliki niat perilaku yang berbeda dari sebelum melakukan maupun setelah melakukan, semakin kuat niat seseorang maka berkemungkinan besar individu tersebut akan berperilaku (Chiu *et al.*, 2018). Kemudian pada konsumen yang sudah melakukan pembelian baik jasa maupun barang, maka konsumen yang memiliki niat akan berperilaku dari hasil positif atau negatif dari barang atau jasa yang dia dapat (Schuster *et al.*, 2013), disini sebagai pelaku usaha tentu adalah hasil positif yang diinginkan agar membentuk suatu loyalitas konsumen atau keinginan konsumen untuk menyebarkan positif yang dia rasakan kepada konsumen yang lain, dan disinilah suatu strategi usaha bisa dinyatakan berhasil. Niat perilaku didalam *model of goal-directed behavior* memiliki peran yang sangat penting yang digunakan untuk melakukan penelitian dibantu dengan keinginan yang memiliki peran memprediksi niat perilaku konsumen, dengan mengetahui bagaimana niat perilaku suatu individu maka dapat memprediksi aktivitas calon konsumen dan menargetkan pasar yang tepat (Parkinson *et al.*, 2018)

## 2.3. Hubungan antar Variabel

### 2.3.1. Hubungan antara variabel *attitude* dan *desire*

*Attitude* terbukti dapat memberikan dampak yang sangat kuat terhadap *desire* dan merupakan salah satu faktor yang mengontrol *desire* seorang individu (Han & Hwang, 2014). Hubungan antara *attitude* dengan *desire* ini merupakan salah satu hubungan yang juga dijelaskan dalam *model of goal-directed behavior*, variasi sikap yang diberikan seorang individu terhadap suatu barang dengan memberikan suatu nilai yang menguntungkan ataupun tidak menguntungkan akan membentuk berbagai macam perilaku yang dapat dilakukan individu tersebut (Song *et al.*, 2012). Sikap merupakan teori klasik yang dijadikan sebagai sebuah faktor

yang mempengaruhi niat dari konsumen, salah satunya termasuk didalam *model of goal-directed behavior*, terutama terhadap kegiatan usaha tradisional yang menggunakan sikap dari individu untuk mengukur perilaku pembelian konsumen (Chiu *et al.*, 2018)

Salah satu contoh paling dasar mengenai sikap seorang individu adalah bagaimana seorang konsumen dapat mencerminkan perasaannya terhadap suatu benda, apabila benda tersebut memberikan efek yang menguntungkan atau menyenangkan maka konsumen tersebut tentu akan tertarik dan menginginkannya, sebaliknya apabila benda tersebut memberikan efek yang tidak menguntungkan maka keinginan untuk mendapatkan benda tersebut pun akan berputar (Meng & Choi, 2016).

### 2.3.2. Hubungan antara variabel *subjective norm* dan *desire*

*Subjective norm* juga merupakan suatu faktor yang berpengaruh dan memberikan dampak yang kuat dalam pengendalian *desire* seorang individu (Han & Hwang, 2014). Hubungan antara *subjective norm* dengan *desire* ini merupakan salah satu hubungan yang juga dijelaskan dalam *model of goal-directed behavior*. Faktor utama yang dapat dijadikan sebagai contoh adalah dimana saat seorang individu hendak untuk melakukan sebuah perilaku, individu tersebut akan meminta pendapat dari orang-orang terdekatnya, semakin banyak pendapat yang didapat maka semakin bulat juga sebuah keputusan yang dipertimbangkan, akan tetapi tidak menutup kemungkinan bahwa keinginan individu tersebut tetap akan dilakukan walaupun tidak mendapatkan dukungan dari orang yang memiliki hubungan dekat maupun orang-orang disekitar individu tersebut karena masih dapat dipengaruhi oleh faktor lainnya (Chiu & Choi, 2018). Peneliti Chiu *et al.*, (2018) menjelaskan bahwa suatu tindakan dan keputusan rasional juga dapat terbentuk apabila beberapa pendapat yang diterima juga akan menggoyah keinginannya, akan tetapi tidak semua individu terbentuk keputusan rasional ini dikarenakan adanya faktor lain yang lebih kuat dari *subjective norm* ini.



### 2.3.3. Hubungan antara *anticipated emotion* dan *desire*

*Anticipated emotion* merupakan ekspektasi dari perasaan yang akan dirasakan seorang individu apabila telah melakukan perilaku yang sedang dipertimbangkan, dari ekspektasi tersebut akan ada perasaan positif yang disebut dengan variabel *positive anticipated emotion* dan perasaan negatif yang disebut sebagai *negative anticipated emotion* (Meng & Han, 2016). *Anticipated emotion* merupakan suatu faktor yang mampu mempengaruhi *desire* dimana hubungan tersebut juga telah dijelaskan dalam *model of goal-directed behavior*. Tingkat ekspektasi yang diharapkan akan berbeda pada setiap individu mau dari segi positif maupun negatif, serta akan berbeda juga pada segala aspek perilaku yang berbeda. Oleh karena itu, seorang individu yang memiliki tingkat ekspektasi yang tinggi terhadap suatu perilaku maka hal tersebut akan membuatnya untuk membulatkan niatan perilaku yang sedang dipertimbangkan (Esposito *et al.*, 2016).

Konsumen selalu akan memikirkan konsekuensi yang didapat ketika meneksekusikan keinginannya, baik ekspektasi positif maupun negatif (Kim & Hall, 2019). Konsumen yang terbiasa dengan perasaan positif yang dia dapat maka ekspektasi yang tinggi pun akan terbentuk, akan tetapi apabila pencapaian yang didapat tidak sesuai dengan ekspektasi akan memberikan dampak yang sangat kuat terhadap individu tersebut dan itu akan juga memberikan pengaruh yang kuat terhadap keinginan konsumen (Chiu *et al.*, 2018). Individu yang telah merasakan ketidaksesuaian ekspektasi positif yang tinggi, maka secara psikologis akan terbentuk ekspektasi negatif begitu pula sebaliknya (Chiu *et al.*, 2018)

### 2.3.4. Hubungan antara *perceived behavioral control* dan *desire*

Selain *attitude* dan *subjective norm*, *perceived behavioral control* juga merupakan faktor yang sangat kuat dalam mengendalikan *desire* (Han & Hwang, 2014). *Perceived behavioral control* merupakan keyakinan dan kemampuan yang dimiliki seorang individu dalam melakukan sebuah perilaku. Keyakinan dan kemampuan yang dimiliki seorang individu akan didukung oleh seberapa besar sumber dan kesempatan yang didapatkan untuk melakukan suatu keputusan agar

dapat melakukan perilaku yang dipertimbangkan (Meng & Han, 2016). Konsumen cenderung juga dapat menghindari kesempatan yang dimiliki padahal didukung juga dengan kemampuan yang dimiliki, akan tetapi konsumen yang belum terbiasa dan belum sadar dengan kesempatan yang dihadapi untuk menghindari konsekuensi yang akan dihadapinya nanti, pengaruh ke keinginan adalah dikarenakan kurangnya tingkat keinginan konsumen (Chiu *et al.*, 2018)

Sumber, kemampuan, dan kesempatan yang dimiliki setiap konsumen pasti akan berbeda-beda, namun konsumen yang bercukupan ataupun lebih juga dapat mempunyai tingkat *desire* yang sama dengan konsumen yang kurang mampu, karena sudah merupakan sifat manusia untuk mencapai kesenangan dan kenikmatan, akan tetapi dengan kemampuan yang berbeda tersebut, konsumen tersebut akan berperilaku berbeda dengan satu sama lain. Sehingga dengan kata lain konsumen yang mampu akan dapat memenuhi keinginannya tersebut sedangkan konsumen yang kurang mampu hanya akan sebatas sampai keinginannya saja dan tidak mampu untuk berperilaku kecuali ada kesempatan lainnya (Song *et al.*, 2016), konsumen yang hanya sebatas mempunyai keinginan saja dan tidak mampu untuk mencapainya akan kehilangan *desire* untuk melakukan perilaku yang diinginkan tersebut (Meng & Han, 2016).

### 2.3.5. Hubungan antara *frequency of past behavior* dan *desire*

*Frequency of past behavior* ini sering dianggap sebagai dasar terbentuknya sebuah kebiasaan dan penelitian Lee *et al.*, (2011), Chiu *et al.*, (2018), Park *et al.*, (2017) sepakat untuk menyatakan bahwa suatu perilaku yang dilakukan secara rutin dan sering, maka perilaku yang sering dilakukan ini akan meningkatkan *desire*. Salah satu contoh kebiasaan yang membuat seorang individu untuk berkeinginan adalah para pengguna *smartphone*, pemakaian *smartphone* membuat mereka berkeinginan untuk menggunakannya lagi di masa yang akan datang, sehingga apabila ada *smartphone* baru dengan fitur yang lebih bagus maka tentu seorang konsumen akan membelinya.

### 2.3.6. Hubungan antara *frequency of past behavior* dan *behavioral intention*

Para peneliti terdahulu seperti Lee *et al.*, (2011), Chiu *et al.*, (2018), Park *et al.*, (2017) menjelaskan bahwa dasar terbentuknya sebuah kebiasaan itu adalah suatu perilaku yang dilakukan secara rutin dan sering, maka perilaku yang sering dilakukan ini juga akan meningkatkan *behavioral intention*. Kebiasaan yang dilakukan secara berulang ini dilakukan karena adanya manfaat, faktor positif lainnya dan alasan tertentu sehingga kebiasaan ini dilakukan. Salah satu contoh yang membuat konsumen memiliki niat berperilaku lagi adalah para pengguna sepeda yang mengendarai sepeda setiap hari, membuatnya untuk ingin dan memberi dampak positif dalam meningkatkan niatnya agar berperilaku yang sama lagi, yaitu mengendarai sepeda di waktu yang akan datang (Meng & Han, 2016).

### 2.3.7. Hubungan antara *desire* dan *behavioral intention*

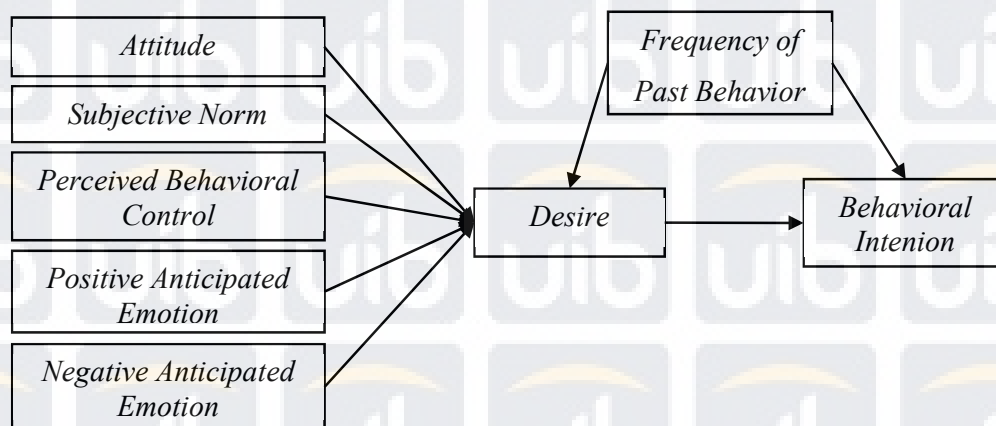
keinginan itu tentu ingin dicapai dan terealisasikan tergantung kemampuan dan kesempatan apakah keinginan tersebut dapat dicapai ini merupakan suatu sifat yang ada dari diri manusia yang tidak dapat dibentah (Song *et al.*, 2016). Terdapat banyak faktor yang mendorong keinginan ini, dimulai dari *attitude*, *subjective norm*, *perceived behavioral control* dan *anticipated emotion* yang pada akhirnya akan meningkatkan niat seorang individu untuk berperilaku, keinginan tersebut tentu saja ingin direalisasikan sehingga terbentuklah sebuah niat berperilaku agar keinginan tersebut tercapai, hal tersebut kemudian juga didorong oleh faktor kuat lainnya yang meningkatkan keinginan individu untuk membuat perilaku yang diharapkan (Chiu & Choi, 2018).

Terdapat banyak penjelasan tentang hubungan antara variabel *desire* dengan *behavioral intention* seperti salah satu teori lama tentang *model of goal-directed behavior* dimana model yang digunakan ini juga digunakan didalam penelitian oleh beberapa peneliti seperti Han *et al.*, (2014) Schuster *et al.*, (2013), Parkinson *et al.*, (2018), Han & Ryu (2011), Han & Hwang (2014) dan peneliti lainnya. Terdapat banyak konteks yang menjelaskan bahwa *desire* adalah sebuah dorongan yang sangat kuat terhadap *behavioral intention*, dan *attitude*, *subjective norm*, *anticipated emotions*, *perceived behavioral control* dan *past behavior*

mempengaruhi langsung terhadap *desire* (Han *et al.*, 2018). MGB sudah banyak digunakan dan dipakai modelnya untuk melakukan penelitian para peneliti, manfaat dan tujuan yang didapat dari model ini sudah terbukti oleh beberapa penelitian dan menjelaskan bahwa model yang digunakan ini sangat berpengaruh signifikan dan memberikan hasil yang sangat memuaskan kepada para peneliti terdahulu sehingga alasan mengapa banyak penelitian yang menggunakan *model of goal-directed behavior* ini sebagai model penelitian mereka (Han *et al.*, 2018).

#### 2.4 Model Penelitian dan Perumusan Hipotesis

Hipotesis memiliki peranan sangat penting dalam menghubungkan variabel-variabel yang diteliti, dan pada penelitian yang dilakukan oleh penulis ini terdapat delapan hipotesis yang diteliti oleh penulis untuk mengetahui pengaruhnya faktor independen ini sampai dengan dependen. Model penelitian yang dipakai penulis yaitu model penelitian terdahulu yang menjadi artikel utama sebagai acuan penelitian ini, model tersebut diambil dari model penelitian Chiu *et al.*, (2018) dan Setyobudi *et al.*, (2016). Model ini dibangun dengan menggabungkan beberapa bentuk variabel yang saling berdampak dan juga mempengaruhi sesama. Model penelitian yang dibentuk oleh penulis dapat dijelaskan pada gambar berikut:



**Gambar 2.25** Predicting consumers' intention to purchase sporting goods online: An application of the model of goal-directed behavior, Sumber: Chiu *et al.*, (2018)



## 2.5 Perumusan Hipotesis

H1 : *Attitude* berpengaruh signifikan positif terhadap *desire*.

H2 : *Subjective norms* berpengaruh signifikan positif terhadap *desire*.

H3 : *Perceived behavior control* berpengaruh signifikan positif terhadap *desire*.

H4 : *Positive anticipated emotion* berpengaruh signifikan positif terhadap *desire*.

H5 : *Negative anticipated emotion* berpengaruh signifikan negatif terhadap *desire*.

H6 : *Frequency of past behavior* berpengaruh signifikan positif terhadap *desire*.

H7 : *Frequency of past behavior* berpengaruh signifikan positif terhadap *behavioral intention*.

H8 : *Desire* berpengaruh signifikan positif terhadap *behavioural intention*.