

PENGARUH SIKAP, NORMA SUBJEKTIF, KONTROL PERILAKU YANG DIPERSEPSIKAN TERHADAP NIAT UNTUK MEMBELI APARTEMEN DI DKI JAKARTA

**SHERLY PANGESTIKA
KLEMENS WEDANAJI PRASASTYO**

STIE Trisakti
klemens@stietrisakti.ac.id

Abstract: *The aim of this research is to know the effect of attitude, subjective norm, and perceived behavioral control toward intention to purchase apartment in DKI Jakarta. The population of this research is the whole residents who live in Jabodetabek. The samples of data in this research were chosen by using purposive sampling. 193 questionnaires were being distributed in DKI Jakarta, and only 119 questionnaires which could be used as the data. This research used descriptive statistics analysis for demography, multiple regression analysis to examine the hypotheses. The result of this research showed that attitude, subjective norm, and behavior control had significant positive effect toward intention. The three variable were examined together, and the result showed that they had significant effect toward intention.*

Keyword: theory planned behavior, attitude, subjective norm, perceived behavioral control, intention

Abstrak – Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh dari sikap, norma subjektif, kontrol perilaku yang dipersepsikan terhadap niat untuk membeli apartemen di DKI Jakarta. Populasi dari penelitian ini adalah seluruh masyarakat yang bertempat tinggal di Jabodetabek. Sampel data dalam penelitian ini dipilih menggunakan purposive sampling. Data yang dapat digunakan untuk penelitian diperoleh dari 119 kuesioner yang terkumpul dari 193 kuesioner yang disebar di DKI Jakarta. Penelitian ini menggunakan analisis statistik deskriptif untuk demografi, analisis regresi berganda untuk meneliti hipotesis. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa sikap memiliki pengaruh positif signifikan terhadap niat, norma subjektif memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap niat, kontrol perilaku yang dipersepsikan memiliki pengaruh positif signifikan terhadap niat, dan diuji secara bersama-sama sikap, norma subjektif dan kontrol perilaku yang dipersepsikan memiliki pengaruh signifikan terhadap niat.

Kata kunci: theory planned behavior, sikap, norma subjektif, kontrol perilaku yang dipersepsikan, niat

PENDAHULUAN

Tempat tinggal merupakan kebutuhan pokok manusia. Setiap orang berhak hidup sejahtera lahir dan batin, bertempat tinggal dan

mendapatkan lingkungan hidup yang baik dan sehat. Tempat tinggal umumnya adalah rumah. Berdasarkan hubungan atau keterikatan antar bangunan, bentuk rumah adalah rumah

tunggal, rumah deret, dan rumah susun. Rumah susun adalah bangunan gedung bertingkat yang dibangun dalam suatu lingkungan yang terbagi dalam bagian-bagian yang distrukturkan secara fungsional, baik dalam arah horizontal maupun vertikal dan merupakan satuan-satuan yang masing-masing dapat dimiliki dan digunakan secara terpisah, terutama untuk tempat hunian yang dilengkapi dengan bagian bersama, benda bersama, dan tanah bersama.

Jumlah penduduk di Indonesia terus meningkat setiap tahunnya. Menurut data yang bersumber dari Badan Pusat Statistik jumlah penduduk di Indonesia pada sensus penduduk tahun 2010 mencapai 238.518,8 ribu jiwa. Badan Pusat Statistik memproyeksikan pertumbuhan penduduk di Indonesia pada tahun 2011 sebesar 241.990,7 ribu jiwa, tahun 2012 sebesar 245.425,2 ribu jiwa, tahun 2013 sebesar 248.818,1 ribu jiwa, tahun 2014 sebesar 252.164,8 ribu jiwa dan tahun 2015 sebesar 255.461,7 ribu jiwa. Dengan semakin meningkatnya jumlah penduduk Indonesia tentunya membuat Indonesia dengan luas wilayah 1.910.931,32 km² semakin padat. Peningkatan jumlah penduduk Indonesia yang pesat menjadikan kebutuhan tempat tinggal semakin meningkat pula.

DKI Jakarta sendiri memiliki jumlah penduduk sebanyak 9.607.787 jiwa per tahun 2010. Provinsi DKI Jakarta mempunyai luas daratan 661,52 km² dan lautan seluas 6.977,5 km² sehingga kepadatan penduduknya yaitu 14.469 jiwa/km². Proyeksi penduduk Jakarta pada tahun 2011 yaitu 9.752,1 ribu jiwa, tahun 2012 yaitu 9.862,1 ribu jiwa, tahun 2013 yaitu 9.969,9 ribu jiwa, tahun 2014 yaitu 10.075,3 ribu jiwa, dan tahun 2015 yaitu 10.177,9 ribu jiwa. Berdasarkan data diatas menunjukkan semakin meningkatnya jumlah penduduk Jakarta dari tahun ke tahun namun luas daratan di Jakarta tetap. Dengan adanya keterbatasan lahan di Jakarta membuat tingkat kepadatan penduduknya mengalami kenaikan menjadi 15.385,62 jiwa/km². Terbatasnya lahan dan semakin meningkatnya jumlah penduduk menjadikan hunian vertikal sangat dibutuhkan di Jakarta. Dibangunnya hunian vertikal tentu akan meringankan harga jual

karena akan lebih optimal dalam hal pemanfaatan lahan.

Boston Consulting Group (BCG) proyeksi jumlah kelas menengah di Indonesia akan terus meningkat hingga tahun 2020. Dengan semakin meningkatnya jumlah golongan menengah di Indonesia maka daya beli masyarakat pun meningkat. Kenaikan daya beli masyarakat menjadi potensi semakin berkembangnya pembangunan apartemen sebagai hunian vertikal dan merupakan peluang yang dapat dimanfaatkan oleh pengembang apartemen.

Kawasan pusat perekonomian Indonesia adalah di Jakarta. Jakarta tidak hanya digunakan untuk kegiatan perekonomian Indonesia, namun juga dijadikan sebagai pusat pemerintahan di Indonesia. Penduduk yang beraktivitas pun tidak hanya berasal dari Jakarta saja, namun juga ada yang berasal dari daerah sekitar Jakarta, seperti Bogor, Depok, Tangerang, dan Bekasi. Dahulu banyak orang yang masih merasa terpaksa untuk tinggal di rumah vertikal. Tapi belakangan beberapa orang lebih memilih tinggal di apartemen untuk mendapat akses lebih baik. Rumah tapak yang semakin jauh dari tempat beraktivitas sehari-hari dan kemacetan lalu lintas yang semakin menjadi, membuat sebagian orang memilih tinggal di kondominium atau apartemen. Sebagian lagi melihat peluang investasi yang menggiurkan dari kondominium. Selain mendapat capital gain dari harga jualnya yang terus naik, pembeli investor pun bisa menyewakan unitnya. Dengan begitu hal ini dapat memunculkan niat individu untuk melakukan pembelian apartemen.

Rumah susun atau apartemen secara kuantitas maupun harga jual selalu meningkat setiap tahunnya. Dikutip dari www.datavisual.kontan.co.id riset yang dilakukan oleh PT.Cushman & Wakefield Indonesia menunjukkan pertumbuhan jumlah unit apartemen dan harga jualnya dari tahun 2007 hingga 2014 dan tahun 2015 sebagai prediksi. Jumlah apartemen di kawasan Jabodetabek pada 2007 berjumlah 58.533 ribu unit. Sebagai prediksi pada tahun 2015 jumlah unit properti akan meningkat dari tahun sebelumnya menjadi 205.001 ribu unit.

Berdasarkan latar belakang diatas penelitian ini mencoba untuk mengungkapkan bahwa betapa penting untuk mengetahui faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen untuk membeli apartemen di DKI Jakarta. Studi ini juga penting untuk pengembang apartemen agar bisa mengetahui seberapa besar niatan konsumennya untuk pembeian apartemen.

Theory Reasoned Action (TRA)

Menurut Fishbein dan Ajzen dalam Ajzen (1991), TRA adalah teori umum untuk menjelaskan perilaku manusia secara umum. Fishbein dan Ajzen (1985) telah mengembangkan dasar teoritis dari theory reasoned action (TRA) yang menyatakan bahwa keyakinan mempengaruhi sikap, yang menyebabkan niat, dan akhirnya perilaku. TRA berasal dari penelitian sebelumnya yang dimulai sebagai teori sikap. Hal ini, bagaimanapun, menyebabkan studi tentang sikap dan perilaku. Komponen TRA terdiri tiga konstruksi umum: niat perilaku, sikap, dan norma subjektif.

Fishbein dan Ajzen (1985) mengemukakan asumsi dasar dari teori ini adalah bahwa manusia adalah rasional dan mempertimbangkan implikasi dari tindakan mereka sebelum mereka memutuskan ikut terlibat atau tidak terlibat dalam perilaku tertentu. Konsisten dengan asumsi ini adalah gagasan bahwa niat seseorang untuk melakukan suatu perilaku adalah penentu langsung perilaku itu. Niat, pada gilirannya, dipengaruhi oleh sikap orang terhadap perilaku dan atau norma subjektif nya (yang dirasakan tekanan sosial untuk melakukan perilaku) nya. Secara umum, TRA berpendapat bahwa seorang individu akan melakukan perilaku tertentu jika ia mengevaluasi secara positif dan jika ia percaya bahwa orang lain berpikir perilaku harus dilakukan. Namun, kepentingan relatif dari komponen sikap dan normatif akan bervariasi dari satu orang ke orang lain dan dalam satu individu dari waktu ke waktu.

Theory Planned Behaviour (TPB)

Theory Planned Behavior (TPB) seperti yang diusulkan oleh Ajzen (1991) merupakan perluasan dari Theory Reasoned Action. Niat

perilaku seseorang dipengaruhi oleh sikap terhadap perilaku, norma subjektif dan dirasakan kontrol perilaku (Ajzen, 1991). Menurut Ajzen (1991), Teori Planned Behavior (TPB) digunakan untuk memahami hubungan niat untuk melakukan perilaku. Niat ini dipengaruhi oleh sikap terhadap perilaku, tekanan sosial untuk melakukan perilaku ini, yang dikenal sebagai norma subjektif, dan kontrol atas perilaku, yang disebut sebagai kontrol perilaku (Ajzen, 1991).

Niat

Menurut Al-Nahdi (2015), Niat merupakan indikasi kesediaan seseorang untuk melakukan perilaku, dan itu adalah anteseden langsung dari perilaku. Niat adalah variabel dependen yang diprediksi oleh variabel independen yaitu sikap, norma subyektif dan kontrol perilaku yang dipersepsikan. Niat diasumsikan untuk menggambarkan faktor motivasi yang mempengaruhi perilaku; niat merupakan indikasi seberapa keras orang bersedia untuk mencoba, berapa banyak dari upaya mereka berencana untuk mengerahkan, dalam rangka untuk melakukan perilaku (Ajzen, 1991). Ajzen (1991) dalam Engle et al (2008) teridentifikasi tiga faktor penentu konseptual independen dari niat yaitu sebagai sikap terhadap perilaku, norma subyektif, dan dirasakan kontrol perilaku. Niat pembelian mengacu pada kemungkinan kesediaan konsumen untuk membeli suatu produk. Jika konsumen memiliki kesan yang baik dan sikap terhadap merek atau produk, mereka akan memiliki niat pembelian. Niat pembelian dianggap sebagai item yang paling tepat untuk memprediksi perilaku pembeli (Mishra, 2014). Niat mencerminkan perilaku masa depan, sedangkan laporan dari perilaku aktual mencerminkan apa yang terjadi di masa lalu (Engle et al, 2008). Dalam Gopi dan Ramayah (2007), Niat didefinisikan sebagai persepsi individu terhadap kinerja perilaku tertentu (Fishbein dan Ajzen, 1975). Niat didefinisikan, "sebagai lokasi orang pada dimensi probabilitas subjektif yang melibatkan hubungan antara seseorang itu sendiri dan beberapa tindakan." Niat diketahui berubah seiring waktu, semakin besar periode interval

antara niat dan perilaku, semakin besar kemungkinan perubahan niat. Sikap terhadap pembelian, norma subjektif terhadap pembelian, dan kontrol perilaku pembelian memprediksi niat pembelian (Jinkerson, 2008)

Berdasarkan pengertian tersebut maka dapat disimpulkan bahwa niat adalah suatu indikasi kesediaan seseorang untuk mencoba dan melakukan suatu perilaku yang sebelumnya telah direncanakan olehnya.

Sikap dan niat untuk membeli apartemen

Sikap merupakan suatu perilaku yang mencerminkan tingkatan evaluasi seseorang atas suatu tindakan tertentu. Menurut Ajzen (1975) dalam Mariano (1993) Sikap digambarkan sebagai fungsi dari dua faktor yang saling terkait: a) keyakinan individu bahwa perilaku tertentu akan menyebabkan hasil tertentu (keyakinan perilaku), dan b) evaluasi positif atau negatif individu dari hasil tersebut. Sikap adalah mencerminkan tingkatan dimana seseorang memiliki evaluasi suka atau tidak suka atau penilaian dari perilaku yang bersangkutan (Ajzen, 1991). Sikap adalah ukuran sejauh mana seseorang memandang perilaku sebagai menguntungkan atau tidak menguntungkan. Jadi jika seseorang memiliki pandangan positif terhadap perilaku tertentu maka orang tersebut akan lebih mungkin untuk memiliki niatan untuk terlibat dalam perilaku tersebut. Sikap yang menguntungkan atau tidak menguntungkan seseorang terhadap perilaku dikatakan berdasarkan konsekuensi bahwa ia percaya akan hasil dari melakukan perilaku (Jerkinson, 2008). Ajzen & Fishbein (1980) dalam jurnal Al-Nahdi (2008) mengemukakan, sikap didefinisikan sebagai kecenderungan psikologis yang diekspresikan dengan mengevaluasi entitas tertentu dengan beberapa derajat mendukung atau tidak disukai. Sikap mengacu pada sejauh mana seorang individu memiliki evaluasi yang menguntungkan atau tidak menguntungkan dari perilaku tertentu (Kim dan James, 2016). Sikap didefinisikan sebagai tingkat favourableness atau unfavourableness evaluasi seseorang dari perilaku (Mishra, 2014). Berdasarkan pengertian tersebut maka dapat disimpulkan bahwa sikap adalah suatu

tindakan yang mencerminkan disukai atau tidak disukainya dalam menanggapi suatu objek. Berdasarkan penjelasan diatas, maka hipotesis yang dibuat adalah:

H₁ Sikap berpengaruh terhadap niat untuk membeli apartemen

Norma Subyektif dan niat untuk membeli apartemen

Norma subjektif merupakan bagaimana seseorang merasakan tekanan yang ditempatkan padanya untuk melakukan atau tidak melakukan perilaku tertentu. Orang-orang di sekitar individu memiliki peran yang menonjol dalam pembentukan norma subjektif. Beberapa referensi yang menonjol antara lain berasal dari teman, orang tua, saudara, dan anggota keluarga lainnya. Menurut Ajzen (1991), "Subjective norm result from how the person perceives the pressures placed on him/her to perform or not to perform the behavior" Ajzen (1975) dalam Mariano (1993), Norma subjektif terdiri dari dua faktor yang berhubungan: a) persepsi individu dari tekanan sosial ditempatkan pada dirinya, oleh individu atau kelompok lain, untuk melakukan atau tidak melakukan perilaku tertentu (keyakinan normatif) dan b) motivasi individu untuk mematuhi acuan tersebut. Norma subjektif mengacu pada persepsi tekanan sosial atau harapan individu memiliki dari orang lain yang signifikan untuk terlibat atau tidak terlibat dalam perilaku tertentu (Kim dan James, 2016). Norma subjektif di definisikan sebagai persepsi seseorang tentang apakah orang-orang penting untuk individu berpikir suatu perilaku harus dilakukan (Yuzliza dan Ramayah, 2011). Menurut Schiffman dan Wisenblit (2015, 184), Norma subjektif adalah subjektif norma perasaan seseorang mengenai apa yang orang lain pikirkan. Alat prediksi faktor sosial yang disebut norma subjektif yaitu tekanan sosial yang dirasakan untuk mematuhi harapan tentang keterlibat dalam perilaku yang seharusnya mempengaruhi niat individu untuk melakukan atau tidak melakukan suatu perilaku. Jika harapan sosial bahwa seseorang harus melakukan suatu perilaku yang bersangkutan,

maka individu harus lebih mungkin untuk melakukannya (Alam dan Sayuti, 2011). Norma subyektif adalah kesadaran atas tekanan sosial yang mempengaruhi niat perilaku individu (Numtraktul *et al.*, 2011). Berdasarkan penjelasan diatas, maka hipotesis yang dibuat adalah:

H₂ Norma subyektif berpengaruh terhadap niat untuk membeli apartemen

Kontrol Perilaku yang dirasakan dan niat untuk membeli apartemen

Kontrol perilaku yang dipersepsikan merupakan persepsi individu dalam melakukan suatu perilaku untuk mencerminkan pengalaman masa lalu. Kontrol perilaku yang dipersepsikan mengacu pada persepsi kemudahan atau kesulitan melakukan perilaku dan diasumsikan untuk mencerminkan pengalaman masa lalu serta hambatan diantisipasi dan rintangan (Ajzen, 1991). Kontrol perilaku yang dirasakan didefinisikan sebagai sejauh mana seseorang memiliki kontrol atas faktor internal dan eksternal yang memfasilitasi atau menghambat kinerja perilaku (Al-Nahdi *et al.*, 2015). Ajzen (2001) dalam jurnal Al-Nahdi (2015) mengemukakan, kontrol keyakinan adalah keyakinan seseorang terhadap faktor-faktor yang tersedia yang memfasilitasi atau mencegah melakukan perilaku. Menurut Ajzen (1991) dalam Alam dan Sayuti (2011), Kontrol perilaku yang dipersepsikan diinformasikan oleh keyakinan tentang kepemilikan individu peluang dan sumber daya yang dibutuhkan untuk terlibat dalam perilaku. Kontrol perilaku yang dipersepsikan didefinisikan sebagai persepsi kemudahan atau kesulitan melakukan perilaku dan jumlah kontrol seseorang atas pencapaian tujuan dari perilaku yang dikatakan (Yusliza dan Ramayah, 2011). Kontrol perilaku yang dipersepsikan adalah tingkat mengendalikan perilaku sendiri dan *perceived self-efficacy* adalah keyakinan dengan kemampuan diri sendiri untuk melakukan sesuatu (Numtraktul *et al.*, 2011). PBC mencerminkan keyakinan mengenai akses ke sumber daya dan kesempatan yang dibutuhkan untuk melakukan perilaku (Ramayah *et al.*, 2009). Kontrol

perilaku yang dipersepsikan didefinisikan sebagai persepsi individu dari kemudahan atau kesulitan dalam melakukan perilaku yang menarik, mengingat ada atau tidak adanya sumber daya yang diperlukan dan kesempatan (Mishra, 2014). PBC didasarkan pada sebagian pengalaman masa lalu dan sebagian dari informasi pihak kedua melalui pertukaran informasi dengan keluarga, teman dan faktor-faktor yang dapat mengontrol tingkat kesulitan yang dirasakan melakukan perilaku yang menarik (Gopi dan Ramayah, 2007). Berdasarkan pengertian tersebut maka dapat disimpulkan bahwa kontrol perilaku yang dipersepsikan adalah persepsi kemudahan atau kesulitan melakukan perilaku dan tingkatan control seseorang atas pencapaian tujuan dari perilaku. Berdasarkan penjelasan diatas, maka hipotesis yang dibuat adalah:

H₃ Kontrol perilaku berpengaruh terhadap niat untuk membeli apartemen

METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini, data data disebar langsung dan melalui aplikasi jejaring sosial professional linkedin. Pertanyaan diadopsi dari penelitian Al-Nahdi (2014) Pertanyaan terbagi menjadi dua kelompok yaitu mengenai demografi responden dan pertanyaan mengenai sikap, norma subjektif, kontrol perilaku yang dipersepsikan dan niat. Pertanyaan mengenai sikap, norma subjektif, kontrol perilaku yang dipersepsikan dan niat dilakukan dengan 5 poin skala likert sedangkan untuk pertanyaan untuk demografi responden menggunakan pilihan ganda.

Populasi dari penelitian ini adalah penduduk Jabodetabek dengan karakteristik memiliki jabatan minimal manager dan gaji lebih dari sama dengan Rp.20.000.000 per bulan. Teknik sampling yang digunakan adalah non-probability sampling dimana memiliki ketentuan yaitu berdomisili di Jabodetabek dan sekitarnya, memiliki pendapatan diatas Rp. 20.000.000 per bulan dan memiliki jabatan sebagai manager ke atas karena dianggap mampu untuk melakukan pembelian apartemen dan dianggap memiliki kebutuhan akan apartemen.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berikut disajikan tabel mengenai deskriptif setiap variabel dan hasil pengujian hipotesis:

Tabel 1. Statistik deskriptif variabel

Variabel	Frekuensi	Mean	Std. Deviation
ATT	119	13,3109	3,52893
SN	119	11,4034	3,32510
PBC	119	17,4706	3,52911
INT	119	16,1597	4,51172

Tabel 10. Uji t

Variabel	R	t hitung	t tabel	Sig
ATT	0,680	10,025	1,6580	0,000
SN	0,597	8,044	1,6580	0,000
PBC	0,390	4,576	1,6580	0,000

Dalam pengujian ini dapat disimpulkan untuk hipotesis 1 (H_1) nilai R yang di dapat adalah 0,680 dan H_1 diterima karena t hitung lebih besar dari pada t tabel yaitu $10,025 > 1,6580$. Maka dapat di simpulkan bahwa sikap memiliki hubungan sedang positif terhadap niat pembelian, dan sikap memiliki pengaruh positif signifikan terhadap niat konsumen untuk membeli apartemen dengan tingkat kepercayaan 95%.

Pada hipotesis 2 (H_2) nilai R yang di dapat adalah 0,597 dan H_2 diterima karena t hitung lebih besar dari pada t tabel yaitu $8,044 > 1,6580$. Maka dapat di simpulkan bahwa sikap memiliki hubungan sedang positif

terhadap niat pembelian, dan norma subjektif memiliki pengaruh positif signifikan terhadap niat konsumen untuk membeli apartemen dengan tingkat kepercayaan 95%.

Pada hipotesis 3 (H_3) nilai R yang di dapat adalah 0,390 dan H_3 diterima karena t hitung lebih besar dari pada t tabel yaitu $4,576 > 1,6580$. Maka dapat di simpulkan bahwa sikap memiliki hubungan rendah positif terhadap niat pembelian, kontrol perilaku yang dipersepsikan memiliki pengaruh positif signifikan terhadap niat konsumen untuk membeli apartemen dengan tingkat kepercayaan 95%.

PENUTUP

Penelitian ini bertujuan untuk mendapatkan bukti empiris pengaruh variabel sikap, norma subyektif dan kontrol perilaku berpengaruh terhadap niat untuk membeli apartemen. Berdasarkan hasil pengujian hipotesis dapat disimpulkan bahwa semua variabel yang digunakan, yaitu sikap, norma subyektif dan kontrol perilaku berpengaruh terhadap niat untuk membeli apartemen.

Terdapat beberapa batasan dalam penelitian ini. Terbatasan dalam jumlah sampel, keterbatasan dalam mengambil variabel yang digunakan didalam penelitian. Variabel yang digunakan dalam penelitian hanya menggunakan tiga variabel independen yaitu sikap, norma subjektif dan kontrol perilaku yang dipersepsikan sehingga masih ada ada variabel lain yang mungkin berpengaruh terhadap niat membeli apartemen.

REFERENSI:

- Ajzen, Icek. 1985. From intentions to actions: A theory of planned behavior. In J. Kuhl & J. Beckman (Eds.), *Action-control: From cognition to behavior*. 11-39. Heidelberg: Springer DOI: 10.1007/978-3-642-69746-3_2
- Ajzen, Icek. 1991. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. Amherst: University of Massachusetts.
- Alam, Syed Shah and Nazura Mohamed Sayuti. 2011. Applying the Theory of Planned Behavior (TPB) in halal food purchasing. *International Journal of Commerce and Management*, Vol. 21, No. 1: 8 – 20.
- Chan, S., & Lu, M. (2004). Understanding Internet Banking Adoption and Use Behavior: A Hong Kong Perspective. *Journal of Global Information Management*, 12(3), 21-43.
- Engle, Robert L., Nikolay Dimitriadi, Jose V. Gavidia, Christopher Schlaegel, Servane Delanoe, Irene Alvarado, Xiaohong He, Samuel Buame, and Birgitta Wolff. 2010. Entrepreneurial intent. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, Vol. 16, No. 1: 35 – 57.

- Gopi, M. and Ramayah, T. 2007. Applicability of theory of planned behavior in predicting intention to trade online. *International Journal of Emerging Markets*, Vol. 2 No. 4: 348-360..
- Jinkerson, Jeremy. 2008. DOES MUSIC PIRACY INFLUENCE PURCHASE INTENTION?: ADAPTING
- Kim, Min Soo and Jeffrey James. 2016. The theory of planned behaviour and intention of purchase sport team licensed merchandise. *Sport, Business and Management: An International Journal*, Vol. 6, No. 2: 228 – 243.
- Kotler, Philip. and Keller, Kevin. (2012). *Marketing Management*. New Jersey: Prentice-Hall, Inc.
- Mariano, Claudia. 1993. *Safer Sexual Behaviours Of Nursing Students: An Application of the Theory of Planned Behaviour to the Intention to Use Condoms*. Dissertation. University of Toronto.
- Mishra, Sita. 2014. Adoption of M-commerce in India: Applying Theory of Planned Behaviour Model. *Journal of Internet Banking and Commerce*, April 2014, Vol. 19, No.1.
- Numraktrakul, P., Ngarmyarn, A., and Panichpathom, S. 2012. Factors Affecting Green Housing Purchase. In 17th International Business Research Conference. Toronto, Canada.
- Ramayah, T., May, O. S., & Omar, A. (2008). Behavioral determinants of online banking adoption: Some evidence from a multicultural society? *Journal of Management*, 2(3), 29-37.
- Ramayah, T., Yusliza M. Y., Norzalila Jamaludin, and Amlus Ibrahim. 2009. Applying the Theory of Planned Behavior (TPB) to Predict Internet Tax Filing Intention. *International Journal of Management* Vol. 26, No. 2: 272-284.
- Schiffman, G, Leon dan Leslie Lazer Kanuk. 2010. *Consumer Behavior*. New Jersey: Pearson Education, Inc.
- Yusliza, M. Y., and Ramayah, T. (2011). Explaining the Intention to Use Electronic HRM among HR Professionals: Results from a Pilot Study. *Australian Journal of Basic and Applied Sciences*, Vol. 5, No. 8: 489-497.
- AL-Nahdi, Tawfik Salah, Shakeel A. Habib, and Ali Abbaas Albdour. 2015. Factors Influencing the Intention to Purchase Real Estate in Saudi Arabia: Moderating Effect of Demographic Citizenship. *International Journal of Business and Management*; Vol. 10, No. 4 2015