

RINGKASAN

Kekayaan alam yang berupa cadangan minyak bumi yang dikuasai bangsa Indonesia sangatlah terbatas, disisi lain laju konsumsi bahan bakar minyak cenderung meningkat karena meningkatnya aktivitas ekonomi, sehingga diharapkan mengurangi laju konsumsi bahan bakar minyak melalui langkah efisiensi para pemakainya. Penggunaan kayu bakar sebagai bahan bakar dapat menekan laju konsumsi bahan bakar minyak, tetapi penggunaan kayu bakar yang berlebihan dapat merusak tumbuhan dan mengganggu keseimbangan lingkungan. Upaya untuk mengurangi laju konsumsi bahan bakar minyak adalah mencari bentuk-bentuk bahan bakar alternatif. Salah satu bahan bakar alternatif yang sedang dikembangkan adalah briket batubara.

Penelitian ini berusaha menerapkan konsep Martin Fishbein dan Icek Ajzen dalam Reasoned Action Theory yang mempelajari pengaruh keyakinan dan evaluasi akan manfaat membeli briket batubara terhadap sikap berperilaku, pengaruh keyakinan normatif dan motivasi menuruti orang lain terhadap norma subyektif, pengaruh sikap berperilaku dan norma subyektif terhadap minat konsumen untuk membeli, pengaruh faktor keyakinan akan manfaat, evaluasi akan manfaat, keyakinan normatif dan motivasi untuk menuruti orang lain terhadap minat konsumen untuk membeli briket batubara.

Populasi penelitian ini adalah seluruh Industri Kecil yang ada di Kabupaten Bantul, DIY. Metode pengambilan sampel yang digunakan adalah Purposive Sampling. Jumlah sampel yang dipakai sebanyak 50 responden, yang terdiri dari 9 Industri Kecil Aneka (IA) dan 41 Industri Hasil Pertanian (IHP). Model analisis yang digunakan adalah Path Analysis (analisis jalur).

Hasil penelitian menunjukkan bahwa dua faktor yakni keyakinan dan evaluasi akan manfaat briket batubara memiliki pengaruh langsung terhadap sikap berperilaku. Bentuk pengaruhnya positif dan sangat signifikan. Pengaruh dua faktor keyakinan normatif dan motivasi untuk menuruti orang lain, hanya motivasi untuk menuruti orang lain yang memiliki pengaruh terhadap Norma Subyektif. Dari pengaruh dua faktor sikap berperilaku dan norma subyektif, hanya sikap berperilaku yang memiliki pengaruh langsung dan sangat signifikan terhadap Minat konsumen untuk membeli briket batubara. Dari pengkajian pengaruh empat faktor yakni keyakinan akan manfaat, evaluasi akan manfaat, keyakinan normatif dan motivasi untuk menuruti orang lain, hanya satu faktor yakni keyakinan akan manfaat membeli briket batubara yang memiliki pengaruh langsung dan sangat signifikan terhadap Minat konsumen untuk membeli briket batubara.

Fenomena ini menunjukkan bahwa Minat konsumen masih lebih banyak dipengaruhi oleh sikap berperilaku. Terbentuknya sikap dipengaruhi oleh faktor keyakinan dan evaluasi akan manfaat membeli briket batubara.