

**PENGARUH SIKAP DAN NORMA SUBJEKTIF TERHADAP
NIAT BELI ULANG**

(Suatu Studi pada Konsumen Eiger Adventure Store Ciamis)

ARTIKEL

Disusun untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Menempuh Ujian Sidang Sarjana Strata Satu



Oleh,

DITA DEWI SRI RAHAYU
NIM. 3402180189

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS GALUH
2022**

ABSTRAK

**Dita Dewi Sri Rahayu, NIM. 3402180189. “Pengaruh Sikap dan Norma Subjektif Terhadap Niat Beli Ulang (Suatu Studi pada Konsumen Eiger Adventure Store Ciamis)”.
Dibawah bimbingan Ibu Elin Herlina, S.Pd., M.M (Pembimbing I) dan Ibu Marlina Nur Lestari, S.E., M.M (Pembimbing II).**

Penelitian ini difokuskan pada Pengaruh Sikap dan Norma Subjektif Terhadap Niat Beli Ulang (Suatu Studi pada Konsumen Eiger Adventure Store Ciamis). Permasalahan yang dihadapi dalam penelitian ini meliputi : (1) Bagaimana pengaruh sikap terhadap niat beli ulang konsumen pada Eiger Adventure Store Ciamis?, (2) Bagaimana pengaruh norma subjektif terhadap niat beli ulang konsumen pada Eiger Adventure Store Ciamis?, (3) Bagaimana pengaruh sikap dan norma subjektif terhadap niat beli ulang konsumen pada Eiger Adventure Store Ciamis?. Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis (1) Pengaruh sikap terhadap niat beli ulang konsumen pada Eiger Adventure Store Ciamis, (2) Pengaruh norma subjektif terhadap niat beli ulang konsumen pada Eiger Adventure Store Ciamis, (3) Pengaruh sikap dan norma subjektif terhadap niat beli ulang konsumen pada Eiger Adventure Store Ciamis. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survey dengan pendekatan kuantitatif. Sedangkan untuk menganalisis data yang diperoleh digunakan Analisis Koefisien Korelasi Sederhana, Analisis Koefisien Korelasi Berganda, Analisis Regresi Berganda, Analisis Koefisien Determinasi, Uji Parsial (Uji t) dan Uji Signifikansi (Uji F). Hasil dari penelitian dan pengolahan data menunjukkan bahwa sikap dan norma subjektif berpengaruh positif dan simultan (bersama-sama) terhadap niat beli ulang pada Eiger Adventure Store Ciamis. Dari perhitungan analisis koefisien korelasi berganda tingkat hubungannya kuat. Artinya semakin baik sikap dan norma subjektif, maka semakin tinggi niat beli ulang konsumen pada Eiger Adventure Store Ciamis. Saran dari peneliti dalam penelitian ini yaitu: 1) Sikap yang dimiliki oleh konsumen Eiger Adventure Store Ciamis sudah baik, namun sebaiknya perusahaan dapat mempertahankan dan meningkatkan aspek konatif. 2) Norma subjektif konsumen pada Eiger Adventure Store Ciamis sudah baik, namun sebaiknya perusahaan lebih memperhatikan pengaruh lingkungan sebagai acuan dalam memasarkan produknya. 3) Niat beli ulang konsumen Eiger Adventure Store Ciamis sudah baik, namun sebaiknya perusahaan dapat mempertahankan dan meningkatkan aspek niat transaksional. 4) Untuk penelitian selanjutnya diharapkan agar menambahkan variabel-variabel lain yang mempengaruhi niat beli ulang.

Kata kunci : Sikap, Norma Subjektif, dan Niat Beli Ulang