

**ANALISIS DAMPAK KONSEKUENSI HUKUM TERHADAP NIAT DAN
PERILAKU PEMBAJAKAN *PLATFORM* DIGITAL DI INDONESIA**

TESIS



Dosen Pengampu:

Arif Hartono S.E., M.Ec., Ph.D.

Disusun oleh:

Nama : Edwinsa Auzan Hashfi
Nomor Induk Mahasiswa : 21911013
Program Studi : Magister Manajemen
Bidang Konsentrasi : Pemasaran

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PROGRAM MAGISTER
FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA**

2025

TESIS

Ditulis dan diajukan untuk memenuhi syarat ujian akhir guna memperoleh gelar magister di Program Studi Magister Manajemen, Fakultas Bisnis dan Ekonomika,
Universitas Islam Indonesia



Disusun oleh:

Nama : Edwinsa Auzan Hashfi
Nomor Induk Mahasiswa : 219111013
Program Studi : Magister Manajemen
Bidang Konsentrasi : Pemasaran

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PROGRAM MAGISTER
FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA**

2025

PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

HALAMAN PENGESAHAN TESIS



Disusun oleh:

Nama : Edwinsa Auzan Hashfi
Nomor Induk Mahasiswa : 219111013
Program Studi : Magister Manajemen
Bidang Konsentrasi : Pemasaran

Yogyakarta, Juli 2025

Telah disetujui dan disahkan oleh
Dosen Pembimbing,

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "Arif Hartono", is centered on the page. The signature is written in a cursive style.

Arif Hartono, S.E., M.Ec., Ph.D.

BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR TESIS

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillah rabbil'alam, puji syukur kehadiran Allah *Subhanahu wa ta'ala* atas limpahan rahmat dan hidayah-Nya serta dengan segala ke-Maha Kuasaan-Nya yang telah memudahkan jalan kami selaku penyusun sehingga karya yang sederhana ini dapat terselesaikan. Sholawat juga senantiasa tercurahkan untuk bagi Nabi Muhammad Saw.

Persembahan kecil bagi Ibunda dan Ayahanda:

UMI WINDARTI

dan

ALM. EDY ASMARAHADI

Atas segala doa yang tiada hentinya, dukungan semangat, nasihat, kesabaran, pengorbanan serta kasih sayang yang tak terhingga..

MOTTO

“Allah tidak akan membebani seseorang melainkan sesuai dengan kadar kesanggupannya.”

(QS Al-Baqarah: 286)

*“Siapa yang keluar untuk menuntut ilmu, maka dia berjuang *fi sabilillah* hingga dia kembali.”*

(HR. Tirmidzi)

“Fatum Brutum Amorfati.”

“Menghidupi hidup sepenuhnya.”

(Nietzsche)

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menguji dan menganalisis dampak konsekuensi hukum terhadap niat melakukan pembajakan produk digital dengan mengintegrasikan pendekatan konsekuensi hukum, etika dan *Theory of Planned Behavior* (TPB) untuk lebih memahami praktik pembajakan produk digital. Penelitian ini dilakukan di Indonesia tanpa dibatasi wilayah geografis tertentu. Adapun objek penelitian yang digunakan adalah *website* maupun *platform* (seperti Bolasiar.com, IndXXI, Spotify, Netflix, Video, Telegram, dan semacamnya). Populasi dalam penelitian ini adalah masyarakat Indonesia dengan berbagai latar belakang agama yang mengakses *website* ataupun *platform* dari berbagai macam sumber untuk mendapatkan produk digital tanpa lisensi yang sah. Data penelitian ini adalah data primer dengan menggunakan survei online terhadap 204 responden.

Dalam praktiknya, penelitian ini menggunakan teknik *convenience sampling* yang akan diaplikasikan pada responden melalui *google form* dan menghasilkan pengujian yang valid dan reliabel. Jenis analisis SEM yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Partial Least Square* atau PLS-SEM. Hasil yang diperoleh bahwa kemungkinan hukuman yang dirasakan, efikasi diri, dan Norma subjektif berpengaruh positif terhadap sikap atas pembajakan produk digital sedangkan ketakutan akan konsekuensi hukum, Sikap atas pembajakan, kondisi yang memfasilitasi tidak berpengaruh signifikan terhadap sikap atas pembajakan produk digital.

Kata Kunci: Pembajakan Digital, Konsekuensi Hukum, Teori Etika, Teori Perilaku Terencana, Indonesia

ABSTRACT

This study aims to test and analyze the impact of legal consequences on the intention to pirate digital products by integrating the legal consequence approach, ethics, and the Theory of Planned Behavior (TPB) to understand the practice of pirating digital products better. This study was conducted in Indonesia without being limited to a specific geographical area. The objects of research used are websites and platforms (such as Bolasiar.com, IndXXI, Spotify, Netflix, Video, Telegram, and the like). The population in this study is Indonesian people with various religious backgrounds who access websites or platforms from multiple sources to obtain digital products without a valid license. The data for this study are primary data from an online survey of 204 respondents.

In practice, this study employs a convenience sampling technique administered to respondents via Google Forms, resulting in valid and reliable measurements. The type of SEM analysis used in this research is Partial Least Squares (PLS-SEM). The findings indicate that perceived likelihood of punishment, self-efficacy, and subjective norms have a positive influence on attitudes toward digital product piracy, whereas fear of legal consequences, attitudes toward piracy, and facilitating conditions do not have a significant effect on attitudes toward digital product piracy.

Keywords: *Digital Piracy, Legal Consequences, Ethical Theory, Theory of Planned Behavior (TPB), Indonesia*

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Warrahmatullah Wabarakatuh

Alhamdulillah Rabbil'alamin, puji syukur penulis haturkan kepada Allah SWT, Tuhan Yang Maha Esa yang telah mencukupkan bahkan melimpahkan rahmat dan karunia-Nya yang tak terhingga. Hanya karena-Nya, penulis dapat menyelesaikan tugas akhir berjudul **ANALISIS DAMPAK KONSEKUENSI HUKUM TERHADAP NIAT MELAKUKAN PEMBAJAKAN PRODUK DIGITAL DI INDONESIA**. Penulis menyadari bahwa terselesaikannya tugas akhir ini tidak lepas dari bimbingan, dorongan dan dukungan berbagai pihak baik secara langsung maupun tidak langsung. Dalam kesempatan ini, penulis mengucapkan rasa terima kasih dan penghargaan setinggi-tingginya kepada:

1. Bapak Arif Hartono, S.E., M.Ec., Ph.D. selaku dosen pembimbing tesis yang telah banyak berjasa dalam memberikan ilmu dan pelajaran selama proses penyusunan tesis ini. Terima kasih atas kesabaran yang telah diberikan sehingga penulis dapat menyelesaikannya.
2. Ibunda Umi Windarti dan Ayahanda Alm. Edy Asmarahadi selaku orang tua penulis yang selalu memberikan doa dan dukungan yang tiada hentinya.
3. Azzahra Ayu Nur Permata sebagai patner yang selalu mendampingi, mendukung, dan berjuang bersama untuk menyelesaikan studi S2 kita bersama untuk masa depan kita kelak nanti.
4. Ewinda Adlina Hashifa, Muhammad Sofyan Indrajaya, Azkandra Evanshan Al Feyyedh, dan Avicenna Elvianshan Al Fahrezy yang selalu memberikan dukungan agar dapat menyelesaikan studi S2 saya dan keponakan-keponakanku selalu membawa keceriaan.
5. Teman-teman seperjuangan kelas MM 57 UII yang selalu saling *support* untuk bisa menyelesaikan tugas akhir meskipun sudah tidak satu konsentrasi.

Kepada semua pihak yang telah membantu dalam penulisan tugas akhir ini baik secara langsung maupun tidak langsung, penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya. Penulis memang tidak mampu menyebutkan satu persatu, tetapi Allah maha melihat dan maha mengingat serta Allah sebaik-baik pemberi balahan atas kebaikan kalian semua.

Wassalamu 'alaikum Warahmatullah Wabarakatuh.

Yogyakarta, 22 Maret 2025

Penulis,

Edwinsa Auzan Hashfi

DAFTAR ISI

ANALISIS DAMPAK KONSEKUENSI HUKUM TERHADAP NIAT DAN PERILAKU PEMBAJAKAN <i>PLATFORM</i> DIGITAL DI INDONESIA	i
PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME	iii
HALAMAN PENGESAHAN TESIS	iv
BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR TESIS	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
MOTTO	vi
ABSTRAK	vii
<i>ABSTRACT</i>	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
BAB I	6
PENDAHULUAN	6
1.1 Latar Belakang	6
1.2 Rumusan Masalah	12
1.3 Tujuan Penelitian	13
1.4 Manfaat Penelitian	13
BAB II	15
KAJIAN PUSTAKA	15
2.1 Landasan Teori	15
2.1.1 Teori Pencegahan	15
2.1.2 Teori perilaku terencana (<i>Theory Planned Behavior</i>)	17
2.1.3 Faktor eksternal	19
2.1.4 Niat terhadap pembajakan digital	20
2.2 Error! Bookmark not defined.	
2.2.1 Pengaruh Ketakutan akan konsekuensi hukum dan kemungkinan hukuman terhadap sikap atas pembajakan produk digital	21
2.2.2 Pengaruh Sikap atas pembajakan terhadap niat untuk melakukan pembajakan produk digital.	23

2.2.3 Pengaruh Efikasi diri terhadap niat untuk melakukan pembajakan produk digital	24
2.2.4 Pengaruh Norma subjektif terhadap niat untuk melakukan pembajakan produk digital	25
2.2.5 Pengaruh Kondisi yang memfasilitasi terhadap niat untuk melakukan pembajakan produk digital	26
2.3 Kerangka Penelitian/Model Penelitian	27
BAB III	28
METODE PENELITIAN	28
3.1 Lokasi Penelitian	28
3.2 Populasi dan Sampel Penelitian	28
3.3 Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel Penelitian	29
3.3.1 Takut Akibat Hukum	29
3.3.2 Kemungkinan Hukuman yang Dirasakan (PP)	30
3.3.3 Sikap	30
3.3.4 Norma Subjektif	31
3.3.5 Efikasi Diri	31
3.3.6 Kondisi yang Memfasilitasi	31
3.3.7 Niat terhadap pembajakan digital	32
3.4 Error! Bookmark not defined.	
3.4.1 Jenis data yang diperlukan	32
3.4.2 Teknik Pengumpulan Data	33
3.4.3 Pengujian Instrumen	33
3.4.4 Metode Analisis Data	36
BAB IV	41
ANALISA DATA DAN PEMBAHASAN	41
4.1 Analisis Deskriptif Karakteristik Responden	41
4.1.1 Karakteristik Responden berdasarkan Jenis Kelamin	41
4.1.2 Karakteristik Responden berdasarkan Usia	42
4.1.3 Karakteristik Responden berdasarkan Jenjang Pendidikan	43
4.1.4 Karakteristik Responden berdasarkan Pekerjaan	44
4.1.5 Karakteristik Responden berdasarkan Pendapatan Per-bulan	45
4.1.6 Karakteristik Responden Berdasarkan Agama	46
4.1.7 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Produk Digital yang Sering digunakan	47
4.1.8 Karakteristik Responden Berdasarkan Alasan Mengakses	48

4.1.9 Karakteristik Responden Berdasarkan Tindakan yang Dilakukan Setelah Mengakses	50
4.2 Analisis Deskriptif Variabel Penelitian	51
4.2.1 Analisis Deskriptif Variabel <i>Fear of Legal Consequences</i> (Ketakutan akan Konsekuensi Hukum)	52
4.2.2 Analisis Deskriptif Variabel <i>Perceived Likelihood of Punishment</i> (Kemungkinan Hukuman yang Dirasakan)	53
4.2.3 Analisis Deskriptif Variabel <i>Attitude towards Piracy</i> (Sikap terhadap Pembajakan)	54
4.2.4 Analisis Deskriptif Variabel <i>Self Efficacy</i> (Efikasi Diri)	55
4.2.5 Analisis Deskriptif Variabel <i>Subjective Norms</i> (Norma Subjektif)	57
4.2.6 Analisis Deskriptif Variabel <i>Facilitating Condition</i> (Kondisi yang Memfasilitasi)	58
4.2.7 Analisis Deskriptif Variabel <i>Intention to Pirate</i> (Niat untuk Membajak)	60
4.3 Analisis Data	61
4.3.1 Pengujian Model Pengukuran (Outer Model)	61
4.3.2 Analisis Model Struktural (<i>Inner Model</i>)	69
4.3.3 Uji Hipotesis	73
4.4 Pembahasan	75
4.4.1 Pengaruh Ketakutan akan Konsekuensi Hukum terhadap Sikap atas Pembajakan Produk Digital	75
4.4.2 Pengaruh Kemungkinan Hukuman yang Dirasakan terhadap Sikap atas Pembajakan Produk Digital	77
4.4.3 Pengaruh Sikap atas Pembajakan terhadap Niat untuk Melakukan Pembajakan Produk Digital	78
4.4.4 Pengaruh Efikasi Diri terhadap Niat untuk Melakukan Pembajakan Produk Digital	78
4.4.5 Pengaruh Norma Subjektif terhadap Niat untuk Melakukan Pembajakan Produk Digital	79
4.4.6 Pengaruh Kondisi yang Memfasilitasi terhadap Niat untuk Melakukan Pembajakan Produk Digital	80
BAB V	81
PENUTUP	81
5.1 Kesimpulan	81
5.2 Implikasi	82
5.3 Keterbatasan Penelitian	83
5.4 Saran	84

DAFTAR PUSTAKA	85
LAMPIRAN I. DATA RESPONDEN	89
LAMPIRAN II. PENILAIAN RESPONDEN TERHADAP KUESIONER	129
LAMPIRAN III. HASIL UJI VALIDITAS & RELIABILITAS	148
LAMPIRAN IV. RAW DATA UJI SEM-PLS	151
RAW DATA SEM-PLS BOOTSTAPPING	157

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Evolusi sistem teknologi melaju dengan cepat setiap tahunnya diketahui berdampak langsung dalam membantu rutinitas manusia. Sebagaimana hal ini terlihat dalam perkembangan produk yang memiliki hak cipta seperti perangkat lunak, tulisan, video, musik, dan kursus dalam format digital yang dapat menunjang aktivitas yang dilakukan oleh manusia. Perkembangan teknologi saat ini sangat membantu dengan berbagai kemudahan yang didapat, namun juga terdapat dampak negatif yang berakibat maraknya pembajakan atau penduplikatan sebuah karya yang tidak memiliki izin untuk menggunakan, menyebarluaskan, dan menduplikasi produk digital yang dapat merugikan pemilik lisensi produk digital tersebut (Setiawan et al., 2018). Maraknya pembajakan digital terjadi karena lingkungan teknologi yang memudahkan untuk diakses merupakan sebuah masalah yang relevan di banyak negara. Pembajakan digital yang terkait dengan segala jenis distribusi materi yang memiliki hak cipta di saluran digital tanpa persetujuan dari penulis telah menjadi masalah ekonomi utama bagi industri konten kreatif dikarenakan pembajakan digital bagi konsumen produk industri ini merupakan cara untuk mengurangi biaya yang signifikan untuk memiliki produk digital secara gratis (Hati, 2020).

Perilaku pembajakan digital didefinisikan sebagai konsumsi menduplikasi ilegal dari produk atau layanan digital, seperti e-book, perangkat lunak, musik,

dan video (Higgins, Wolfe, & Marcum, 2008). Perilaku ini terbukti menjadi aktivitas yang berbahaya dan menjadi masalah bagi berbagai industri. Beberapa faktor yang menjelaskan pembajakan digital dapat ditemukan dalam beberapa teori, seperti faktor psikologis, faktor ekonomi, faktor etika, kurangnya peraturan, atau faktor budaya (Ningsih & Hayati, 2020). Penelitian lain menyebutkan bahwa efikasi diri, ekspektasi, dan interaksi sosial sebagai penyebab perilaku pembajakan digital. Untuk produk digital, konsumen dapat dengan mudah mengetahui apakah produk tersebut ilegal atau tidak. Oleh karena itu, keputusan pembelian atau penggunaan secara legal sebagian besar berasal dari niat konsumen. Namun, faktor ekonomi saja tidak cukup untuk menjelaskan mengapa pembajakan digital marak terjadi di negara maju ketimbang di negara berkembang. Selain itu, aspek persepsi hukum dan keadilan juga membantu menjelaskan niat untuk menggunakan produk/layanan digital ilegal.

Pembajakan digital menimbulkan dimensi masalah yang lebih besar daripada yang diperkirakan. Hilangnya inisiatif inovasi, berkurangnya jumlah tenaga kerja, risiko hilangnya informasi bagi individu dan/atau pengguna komersial, kerugian pajak bagi pemerintah, dan penurunan penjualan bagi perusahaan merupakan konsekuensi penting dari pembajakan digital (Hill, 2007). Menurut laporan *Institute for Policy Innovation* (IFPI), kerugian ekonomi Amerika Serikat akibat pengunduhan ilegal mencapai sekitar \$58 miliar per tahun. Selain itu, 373.000 karyawan kehilangan pekerjaan dan pemerintah AS kehilangan pendapatan pajak tahunan sebesar \$2,6 miliar per tahun (Sang *et al.*, 2015). Statistik pembajakan musik digital juga mencerminkan angka-angka

penting karena pendapatan global dari penjualan musik rekaman digital menurun sebesar 42% secara nominal, dari \$25,2 menjadi \$14,6 miliar (Liebowitz, 2013). Menurut data IGEA (*Interactive Games & Entertainment Association*) di Australia, produsen dan perusahaan distribusi game lokal telah kehilangan penjualan sekitar \$ 100 juta setiap tahunnya sejak tahun 2008. Pada periode ini, diperkirakan sekitar 1 miliar dolar akan hilang di seluruh sektor dengan akselerasi yang semakin meningkat (Phau dan Lyang, 2012).

Selain itu, fenomena pembajakan produk yang memiliki hak kekayaan intelektual ini juga diketahui terjadi di Indonesia. Sebagaimana dilaporkan oleh Tribun News (2014) yang mengungkapkan bahwa terjadinya kerugian akibat pembajakan produk digital atau pun tradisional yakni sebesar Rp 5 triliun per bulan. Pembajakan digital di Indonesia ini juga telah diketahui telah terjadi di tahun 2009, dengan total kerugian sebesar \$886 Juta (Business Software Alliances, 2010).. Dalam publikasi tersebut juga mengungkapkan bahwa 39% perangkat lunak yang diinstal di komputer bukanlah produk berlisensi resmi. Dari fakta yang dikemukakan tersebut menimbulkan risiko kerugian bagi perusahaan yang memproduksi produk digital karena tidak dapat memanfaatkan peluang yang muncul akibat dari adanya pembajakan digital (Carmen and Javier 2014).

Penelitian sebelumnya lebih banyak berfokus pada perilaku konsumen, termasuk perilaku pembajakan. Sebagaimana terlihat pada penelitian oleh Arli dan Tjiptono (2016) yang mengintegrasikan teori etika, teori pencegahan, dan teori perilaku terencana untuk memahami berbagai aspek yang mempengaruhi niat individu untuk melakukan pembajakan produk digital. Penelitian tersebut

menunjukkan bahwa moralitas dan kewajiban moral memiliki pengaruh signifikan terhadap sikap individu terhadap pembajakan, di mana individu yang merasa lebih bertanggung jawab secara moral lebih condong mempunyai motif yang lebih rendah untuk mempraktikkan aksi ilegal tersebut.

Hal senada juga diungkapkan dalam studi yang dikaji oleh Hijrah Hati *et al.* (2020) mengungkapkan bahwa individu dengan pengalaman sebelumnya dalam pembajakan cenderung lebih dipengaruhi oleh norma subjektif dan kondisi yang memfasilitasi dibandingkan dengan subyek yang tidak memiliki pengalaman tersebut. Temuan ini menyoroti pentingnya mempertimbangkan latar belakang perilaku individu saat merancang intervensi atau kebijakan untuk mengurangi tingkat pembajakan di kalangan mahasiswa serta masyarakat luas.

Penelitian ini memasukan variabel efikasi diri dalam sebagai faktor yang mendorong untuk melakukan pembajakan digital pada produk-produk digital yang berlisensi. Efikasi diri adalah kemampuan yang diyakini oleh seseorang untuk mampu menyelesaikan sebuah masalah serta menyelesaikan suatu persoalan tanpa membandingkan kemampuan orang lain dengan kemampuan pribadi dalam mencapai suatu tujuan pembelajaran (Ningsih & Hayati, 2020). Putri & Fakhruddiana (2019) menjelaskan bahwa efikasi merupakan sebuah motivasi yang berdasarkan pada persepsi diri dalam menilai tingkat kemampuannya. Dalam artian bahwa motivasi mendasari pada persepsi diri merupakan pondasi yang akan meningkatkan tingkat kompetensi seseorang. Efikasi diri memiliki peranan penting yang dapat mempengaruhi tindakan atau keputusan yang akan diambil seseorang untuk melakukan pembajakan digital atau tidak. Dengan demikian, *self-*

efficacy merupakan faktor penting seseorang dalam mengambil tindakan untuk menggunakan produk digital secara legal atau justru melakukan pembajakan digital.

Perilaku individu dalam kaitannya dengan pembajakan digital merupakan fungsi dari niat untuk terlibat dalam perilaku pembajakan digital serta kondisi yang memfasilitasi untuk mendorong melakukan perilaku tersebut. Niat mempengaruhi konsekuensi yang dirasakan dari perilaku tersebut (Pee, Woon, & Kankanhalli, 2008). Sementara niat mengacu pada motivasi individu terkait kinerja perilaku, situasi yang mendukung mengacu pada aspek faktual yang berada di lingkungan yang berperan dalam mendorong perilaku tersebut. Setiap tindakan perilaku dapat mengarah pada hasil positif atau negatif, sehingga konsumen percaya bahwa tindakan ini memiliki konsekuensi yang dirasakan.

Norma subjektif merupakan salah satu variabel yang merujuk di bawah pengaruh sosial, dimana dirasakan dari seseorang yang secara signifikan terkait keinginan atau pun ketidakeinginan melakukan suatu tindakan (Mahyarni, 2013).. Adapun pengaruh yang dirasakan terkait dengan pendapat yang dirasakan dari orang lain mampu mempengaruhi secara signifikan terhadap perilaku tertentu. Individu lebih bersedia untuk melakukan perilaku yang diminati ketika perilaku tersebut dianggap dapat diterima secara sosial oleh kelompok referensi (Philip Kotler, 2016). Kelompok rujukan merujuk pada mereka yang penting bagi individu (misalnya orang tua, saudara kandung, teman dekat, kerabat, kolega, dan atasan). Norma subjektif juga mampu mempengaruhi seseorang untuk melakukan pembajakan digital.

Pembajakan digital telah menyebabkan ancaman nyata bagi perkembangan barang digital, kreativitas seniman dan keamanan pengguna individu maupun komersial (Aditya Pandu, 2017). Oleh karena itu, para peneliti dari berbagai bidang seperti psikologi sosial, filsafat, pemasaran serta sistem informasi berusaha menemukan alasan di balik perilaku pembajakan dan memahami sikap individu terhadap perilaku ini baik dengan teori pencegahan dan teori perilaku terencana (TPB) (Al-Rafee, 2010).

Berasal dari hal ini, oleh sebab itu kajian ini akan diadakan demi mengenali seperti apa gambaran aspek-aspek yang memicu tindakan perilaku pembajakan digital dengan menerapkan teori pencegahan dan teori perilaku terencana (TPB). Maka dari itu, studi ini juga memiliki dua tujuan utama. Pertama, untuk menggunakan model pilihan yang komprehensif dalam menentukan beberapa faktor utama yang mempengaruhi pembajakan digital (Moody & Siponen, 2013). Serta, kedua adalah sebagai hasil dapat mendorong untuk melakukan lebih banyak penelitian empiris terhadap model ini dalam konteks pilihan pengguna produk digital. Oleh karena itu, peneliti berharap dapat berkontribusi pada literatur pemasaran yang ada dengan menerapkan teori pencegahan dan teori perilaku terencana (TPB) dalam lingkungan penelitian yang relevan. Peneliti bertujuan untuk menjelaskan lebih lanjut tentang peran ukuran kognitif dan afektif dari evaluasi dalam pengaruh langsungnya terhadap niat melakukan pembajakan digital. Tujuan kedua adalah untuk menguji secara empiris model yang diusulkan dalam konteks pembajakan konten digital dan memastikan faktor-faktor spesifik mana yang memungkinkan atau menghalangi individu untuk terlibat dalam

pembajakan digital. Peneliti bertujuan untuk mengatasi keterbatasan yang sudah diketahui dari penelitian sebelumnya yaitu dengan menggunakan sampel pengguna produk digital secara luas dan tidak hanya bergantung pada pelajar (Jacobs et.al, 2013; Williams et al., 2010; Yoon, 2012). Dengan memperluas penelitian ini ke populasi umum, peneliti memperoleh hasil yang lebih komprehensif yang menghasilkan validitas eksternal yang lebih besar (Jacobs *et al.*, 2012).

1.2 Rumusan Masalah

Merujuk pada paparan sebelumnya yang mengidentifikasi berbagai permasalahan. Adapun perumusan masalah pada studi ini, yakni sebagai berikut:

- a. Apakah ketakutan akan konsekuensi hukum berpengaruh positif terhadap sikap atas pembajakan produk digital?
- b. Apakah kemungkinan hukuman yang dirasakan berpengaruh positif terhadap sikap atas pembajakan produk digital?
- c. Apakah sikap atas pembajakan berpengaruh terhadap positif niat untuk melakukan pembajakan produk digital?
- d. Apakah efikasi diri berpengaruh positif terhadap niat untuk melakukan pembajakan produk digital?
- e. Apakah norma subjektif berpengaruh positif terhadap niat untuk melakukan pembajakan produk digital?
- f. Apakah kondisi yang memfasilitasi berpengaruh positif terhadap niat untuk melakukan pembajakan produk digital?

1.3 Tujuan Penelitian

Formulasi tantangan yang telah ditetapkan sebelumnya, adapun tujuan yang hendak dicapai melalui kajian ini dirumuskan sebagai berikut:

- a. Untuk menguji dan menjelaskan pengaruh ketakutan akan konsekuensi hukum terhadap kecenderungan sikap individu dalam praktik pembajakan produk digital.
- b. Untuk menguji dan menjelaskan pengaruh persepsi terhadap potensi sanksi hukum.
- c. Untuk menguji dan menjelaskan pengaruh sikap individu terhadap motif individu dalam melakukan pembajakan pada produk digital.
- d. Untuk menguji dan menjelaskan sejauh mana efikasi diri berperan dalam mempengaruhi niat seseorang dalam melakukan pembajakan produk digital.
- e. Untuk menguji dan menjelaskan pengaruh norma subjektif atau yang bersifat faktual dalam membentuk intensi individu untuk melakukan pembajakan terhadap produk digital.
- f. Untuk menguji dan menjelaskan pengaruh kontribusi faktor situasional atau kondisi fasilitatif terhadap niat individu dalam melakukan pembajakan produk digital.

1.4 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan implikasi yang berguna diantaranya sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian diharapkan mampu menjadi literatur tambahan serta berkontribusi dalam memperluas pemahaman tentang dampak pembajakan produk digital, khususnya di negara berkembang seperti Indonesia dan negara berkembang lainnya. Penelitian ini menambah pengetahuan tentang kontribusi teoritis literatur guna memperluas pengetahuan terkait dengan faktor-faktor mendorong terjadinya pembajakan produk digital, secara khusus kontribusi teoritis dari pengaruh ketakutan konsekuensi hukum, kemungkinan hukum yang dirasakan, sikap terhadap pembajakan, efikasi diri, dan norma subyektif dalam menjelaskan niat melakukan pembajakan produk digital.

2. Manfaat praktis

Temuan dalam kajian ini dinantikan mampu berperan dengan status pijakan dalam proses pengambilan keputusan manajerial yang berkaitan langsung dengan isu pembajakan digital, khususnya dalam konteks Indonesia. Selain itu, studi ini juga diharapkan dapat menjadi referensi strategis dalam merancang pendekatan yang lebih optimal untuk meningkatkan efektivitas serta efisiensi kinerja pemasaran. Temuan ini juga dimaksudkan untuk dijadikan sebagai rujukan dalam penyusunan kebijakan pengelolaan dan tindakan preventif terhadap pelanggaran hak kekayaan intelektual pada seluruh bentuk produk digital.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1. Landasan Teori

2.1.1. Teori Pencegahan

1) Ketakutan akan konsekuensi hukum

Menggunakan emosi untuk menjelaskan cara kerja hukum masih merupakan tindakan yang tidak konvensional, seperti tindakan menghujat dalam profesi hukum (Bianchi A. , 2010). Seseorang siap untuk mengakui bahwa hukum didasarkan pada realitas sosial yang mendasarinya dan bahwa tindakan hukum hanyalah hasil dari aktivitas manusia, maka akan sulit untuk melihat mengapa keadaan emosi manusia tidak mempengaruhi apa yang mereka lakukan baik secara individu. Sebagian besar instrumen normatif yang digunakan untuk melawan terorisme diadopsi pada saat keadaan emosi yang ada adalah rasa takut. Demikian pula, banyak instrumen internasional untuk mengatasi perubahan iklim dikembangkan dengan latar belakang narasi ketakutan.

Ketakutan merupakan rasa bingung dan kewaspadaan tiba-tiba dari semua indera sebelum bahaya yang dapat diidentifikasi memicu reaksi fisik dan emosional yang kuat. Jika rasa takut dapat menimbulkan rasa kehancuran, kelumpuhan, dan impotensi pada seorang individu, maka pada individu dalam suatu kelompok, hal ini biasanya memicu naluri membela diri. Naluri primordial untuk mempertahankan diri, yang memanifestasikan dirinya dalam situasi bahaya yang ekstrem, cenderung terwujud dalam penerapan langkah-langkah swadaya

yang bertujuan untuk melestarikan kehidupan baik individu maupun kelompok di mana individu tersebut berada (Bianchi, 2019).

2) Kemungkinan hukuman yang dirasakan

Hukuman dapat diartikan sebagai siksaan atau tindakan tertentu yang dijatuhkan kepada individu yang melanggar hukum (Qanuniya, 2024). Dalam bahasa Inggris, istilah ini dikenal sebagai *punishment*. Secara istilah, hukuman dipandang sebagai upaya terakhir yang digunakan untuk membentuk atau membimbing, serta menuntun individu dalam lingkungan sosialnya dengan menerapkan aturan kesesuaian norma yang berlaku (Fauzi, 2016). Esensinya, hukuman adalah kondisi yang merujuk pada situasi dimana suatu tindakan yang dilakukan individu dengan bersifat sukarela dan/atau disengaja menyebabkan kerugian baik secara jasmani maupun batin kepada orang lain. Tindakan ini biasanya ditujukan kepada individu yang dianggap memiliki kelemahan dibandingkan dengan kita, sehingga muncul tanggung jawab moral untuk membina dan melindungi orang tersebut (Syahminan, 2021).

Teori pencegahan membahas pengaruh kepastian dan tingkatan hukuman yang akan dihadapi oleh perilaku individu. Teori tersebut menyatakan bahwa individu adalah memiliki peranan rasional yang membuat pilihan untuk terlibat dalam perilaku ilegal (Gurteen, 1999). Teori tersebut juga menyatakan bahwa perilaku ilegal dapat dicegah dengan adanya ancaman hukuman (Yoon, 2011). Memperoleh atau menggunakan perangkat lunak bajakan adalah kegiatan ilegal yang dapat dihukum dengan adanya peraturan atau perundang-undangan yang mengatur hal tersebut (Morton, 2008). Perilaku pembajakan digital merupakan

pelanggaran hukum hak cipta dan pelaku individu memiliki risiko gugatan perdata dari pemegang hak cipta (Chiou, 2005).

2.1.2. Teori perilaku terencana (*Theory Planned Behavior*)

1) Sikap terhadap pembajakan

Seni (2017) mengemukakan pada dasarnya teori perilaku terencana merupakan kerangka teori tindakan terarah berakar dari sudut pandang keyakinan internal yang dapat mengarahkan individu dalam mengeksekusi perilaku tertentu. Teori ini juga diketahui menekankan bahwa salah satu aspek utama yang memicu motif atau niat dalam diri individu adalah sikap (*attitude*). Ajzen (1991) menuturkan bahwa pada dasarnya penilaian batin seseorang terhadap suatu objek perilaku berakar dari dimensi emosional yang melekat secara personal. Senada dengan itu, Saputri (2019) juga menyatakan bahwa sikap mencerminkan perasaan individu yang bisa mendukung maupun menolak suatu perilaku. Evaluasi internal terhadap hasil yang mungkin diperoleh dari suatu tindakan menjadi dasar terbentuknya keyakinan dalam diri seseorang. Dalam konteks studi yang akan peneliti lakukan, yang dimaksud dengan sikap adalah perilaku terhadap tindakan pembajakan dan bagaimana hal itu berkaitan dengan niat untuk melakukannya. Individu yang memiliki sikap negatif (tidak mendukung) terhadap pelanggaran hak cipta umumnya cenderung tidak melakukan pembajakan. Sebaliknya, mereka yang memiliki sikap positif (mendukung) terhadap pelanggaran tersebut lebih mungkin untuk terlibat dalam perilaku pembajakan.

2) Kontrol perilaku yang dirasakan

Persepsi seseorang terhadap pengendalian aksi yang diinterpretasikan secara subjektif merujuk pada pandangan internal mengenai sejauh mana sebuah perbuatan dipandang sukar atau mudah untuk dilakukan.(Ajzen and Fishbein, 2005). Ajzen mengkaji bagaimana pengamatan individu terhadap kapasitas tindakan dibedakan dari gagasan pusat dominasi internal yang dipopulerkan oleh Rotter, yang menjelaskan tentang kepercayaan internal seseorang yang cenderung tetap pada berbagai kondisi tertentu. Sementara itu, pandangan individu terhadap dominasi perilaku cenderung luwes dan bisa bergeser mengikuti latar kejadian serta ragam tindakan yang dijalani. *Locus of control* menggambarkan kepercayaan bahwa keberhasilan individu dalam mencapai sesuatu sangat bergantung pada usaha pribadinya (Rotter, 1966). Keyakinan seperti ini juga tampak dalam situasi spesifik, misalnya seseorang yang percaya diri dapat menguasai keterampilan komputer—hal ini termasuk dalam kontrol perilaku yang dirasakan (*perceived behavioral control*). Konsep yang mendekati makna kontrol perilaku yang dirasakan ini yakni *self efficacy* atau efikasi diri, yang merupakan sikap individu yang ditentukan oleh kepercayaan seseorang terhadap kemampuannya dalam menguasai keterampilan yang diperlukan guna membantu dalam meringankan tugas tertentu (Bandura, dalam Ajzen dan Fishbein, 2005). Gagasan tentang persepsi kontrol perilaku yang diperkenalkan oleh Ajzen,

sebagaimana dijelaskan dalam Mahyarni (2019), banyak terinspirasi dari penelitian Bandura mengenai konsep efikasi diri.

Hakikat pengendalian aksi yang diinterpretasikan secara subjektif merupakan efikasi diri. Berdasarkan teori perilaku terencana yang dikemukakan oleh Ajzen (1991) menyebutkan bahwa efikasi diri diartikan sebagai pandangan individu pada kepemilikan suatu perilaku yang diharapkan, dimana dilandaskan oleh keyakinan akan adanya sumber daya serta peluang yang dibutuhkan guna mengimplementasikan perilaku tersebut. Selain itu, Bandura (1998) juga menjelaskan bahwasannya efikasi diri merujuk pada sistem keyakinan seseorang dalam bertindak yang juga dilandaskan oleh kemampuan agar terpenuhinya suatu kebutuhan sesuai dengan keinginan.

2.1.3. Faktor eksternal

1) Norma subjektif

Dalam kerangka *Theory of Planned Behavior*, salah satu faktor yang dianggap berpengaruh terhadap niat individu adalah norma subjektif. Menurut Ajzen (1991), norma subjektif mengarah pada tuntutan kelompok dimana pengaruh yang datang dari individu-individu yang dianggap penting, seperti keluarga, teman, atau rekan kerja. Pengaruh ini dapat memengaruhi keputusan seseorang, tergantung pada persepsi individu terhadap pandangan lingkungan sosial mengenai perilaku tertentu (Saputri, 2019).

Norma subjektif terbentuk dari keyakinan individu mengenai sejauh mana orang-orang di sekitarnya mendukung atau menentang suatu tindakan tertentu. Dukungan atau penolakan ini bisa berasal dari lingkungan terdekat seperti keluarga, kerabat, maupun teman sebaya. Subjek tunggal maupun kolektif berpotensi memengaruhi penetapan pilihan seseorang, tergantung pada cara lingkungan sosial menginterpretasikan tindakan tersebut. Dengan kata lain, individu yang meyakini bahwa lingkungannya mendukung keterlibatan dalam tindakan pembajakan cenderung lebih mungkin melakukan pelanggaran tersebut. Sebaliknya, jika individu merasa bahwa orang-orang disekitarnya tidak menyetujui tindakan tersebut, maka kecenderungannya untuk terlibat dalam pembajakan menjadi lebih rendah (Saputri, 2019).

2) Kondisi yang memfasilitasi

Pada hakikatnya, kondisi yang memfasilitasi dipersepsikan oleh Ajzen (1991) sebagai situasi dimana perilaku seseorang dalam melakukan praktik pembajakan ditentukan oleh peluang atau sumber daya yang tersedia. Terkait dengan konteks pada penelitian ini, khususnya pada pembajakan digital diketahui merujuk pada adanya aspek sosial yang memicu seseorang untuk lebih ringan dalam terlibat (Limayem et al., 2004). Sebagaimana diungkapkan oleh Cronan dan Al-Rafee (2008), pada hakikatnya individu yang mempunyai kapasitas dan fasilitas akan cenderung mempunyai motif yang lebih besar dalam upaya praktik pembajakan digital.

2.1.4. Niat terhadap pembajakan digital

Jogiyanto (2017) mengemukakan bahwa hakikatnya setiap individu melakukan suatu tindakan dilandaskan oleh adanya dorongan internal, sebagaimana hal ini disebut niat atau *attention*. Sejalan dengan ini, Ajzen (1991) menyebutkan bahwa niat dinilai sebagai alat representasi dari berbagai faktor motivasional yang memiliki pengaruh terhadap munculnya suatu perilaku. Lebih lanjut, niat atau kemungkinan seseorang berperilaku ini memiliki tingkat yang bergantung pada intensi seseorang tersebut agar mempraktekkan suatu perbuatan. (Ajzen, 1991; Dewberry & Jackson, 2018). Intensi atau motif dimengerti sebagai dorongan dan juga motivasi dalam diri supaya dapat mencurahkan upaya serta energinya dalam melaksanakan suatu tindakan (Daxini et al., 2019). Sehingga, niat berperan sebagai sebagai aspek internal yang memicu individu melakukan tindakan (Ajzen, 1991). Motif atau niat individu juga tercermin dari besarnya kekuatan atas harapan atau keinginan dalam mengimplementasi, serta meninjau sejauh mana ia bersedia mengalokasikan usaha demi melakukan suatu tindakan (Ajzen, 1991; Daxini et al., 2019). Dengan demikian, niat menjadi aspek yang penting, khususnya pada kemungkinan seseorang melakukan tindakan.

2.2. Pengembangan Hipotesis

2.2.1. Pengaruh Ketakutan akan konsekuensi hukum dan kemungkinan hukuman terhadap sikap atas pembajakan produk digital

Pada dasarnya, teori pencegahan adalah perasaan takut yang muncul pada diri individu akibat adanya konsekuensi hukum dan peluang hukuman yang akan dihadapi. Erlich (1996) berpendapat bahwa orang sering kali terlibat dalam tindakan ilegal tertentu setelah mengevaluasi perilaku positif dan negatif. Oleh karena itu, seseorang mungkin terlibat dalam perilaku pembajakan karena keyakinan bahwa dia tidak akan mendapat hukuman atau konsekuensi negatif dari tindakan ilegal tersebut (Erlich, 1996). Menurut teori pencegahan, seseorang adalah aktor rasional yang menilai akibat positif dan negatif dari suatu perbuatan melawan hukum karena adanya ancaman atau ketakutan akan hukuman (Gopal dan Sanders, 1997; Gunter, 2009). Teori pencegahan telah diadaptasi ke beberapa penelitian terkait pembajakan (Higgins *et al.*, 2005). Faktor teori pencegahan yang ditemukan secara signifikan mempengaruhi perilaku pembajakan adalah ketakutan akan konsekuensi hukum dan kemungkinan hukuman (Orang Moore *et al.*, 2009). Orang Moore *et al.*, (2009) membedakan konsep ketakutan akan konsekuensi hukum dari persepsi kemungkinan hukuman karena seseorang mungkin memahami ilegalitas pembajakan namun mungkin tidak yakin bahwa dia akan tertangkap.

Sebuah studi sebelumnya yang dilakukan di Amerika menunjukkan bahwa ketakutan akan konsekuensi hukum dan kemungkinan hukuman mempunyai dampak positif terhadap sikap terhadap pembajakan. Menurut Koay *et al.*, (2020) juga menemukan bahwa kedua faktor ini sangat mempengaruhi sikap konsumen terhadap pembajakan digital. Sebaliknya, sebuah penelitian yang dilakukan di Indonesia, yang juga menggunakan sampel *pelajar*, menemukan bahwa ketakutan

akan konsekuensi hukum dan kemungkinan hukuman tidak berdampak signifikan terhadap sikap terhadap pembajakan (Arli dan Tjiptono, 2016). Berlandaskan dari ini, maka perumusan ide dalam studi ini, adalah sebagai berikut:

- H1. Ketakutan akan konsekuensi hukum berpengaruh positif terhadap sikap atas pembajakan produk digital.
- H2. Kemungkinan hukuman yang dirasakan berpengaruh positif terhadap sikap atas pembajakan produk digital.

2.2.2. Pengaruh Sikap atas pembajakan terhadap niat untuk melakukan pembajakan produk digital.

Teori Perilaku Terencana (*Theory of Planned Behavior*) memaparkan bahwa perilaku individu terkait perilaku tertentu, termasuk aksi pembajakan, dibentuk oleh sejumlah faktor psikologis dan sosial, seperti persepsi terhadap kemudahan bertindak (kontrol perilaku yang dirasakan), dukungan lingkungan sosial (norma subjektif), serta sikap pribadi terhadap tindakan tersebut. Ajzen (1991) mengemukakan bahwa intensi seseorang untuk berperilaku merupakan hasil dari gabungan ketiga unsur tersebut, yang selanjutnya menjadi pendorong utama dalam pengambilan keputusan untuk bertindak.

Dalam ranah praktik pembajakan digital, TPB telah digunakan secara luas sebagai model teoritis untuk menjelaskan niat individu. Berbagai studi terdahulu seperti yang dikemukakan oleh Gupta et al. (2004); Panas dan Ninni (2011); Alam et al. (2011); Su et al. (2011); Yoon (2011); Phau et al. (2014); Arli dan Tjiptono (2016); serta Casid et al. (2016), telah membuktikan efektivitas TPB sebagai

pendekatan teoritis untuk menjelaskan motivasi dalam pembelian atau penggunaan produk digital ilegal.

Penelitian yang dilaksanakan di beberapa negara, termasuk Amerika Serikat dan Tiongkok (Rooij et al., 2015) serta Hongkong (Moore & Chang, 2006), memperlihatkan bahwa sikap individu terhadap pembajakan menjadi variabel yang sangat memengaruhi niat untuk melakukan tindakan tersebut. Yoon (2011) juga menemukan bahwa persepsi pribadi terhadap pembajakan merupakan prediktor utama dari intensi perilaku di kalangan pengguna digital.

Berdasarkan hal ini, maka perumusan hipotesis selanjutnya dapat dihipotesiskan sebagai berikut:

- H3. Sikap atas pembajakan berpengaruh positif terhadap niat untuk melakukan pembajakan produk digital.

2.2.3. Pengaruh Efikasi diri terhadap niat untuk melakukan pembajakan produk digital

Konsep persepsi terhadap kontrol perilaku erat kaitannya dengan efikasi diri. Dalam kerangka *Theory of Planned Behavior* (Ajzen, 1991), kontrol perilaku yang dirasakan mencerminkan tingkat keyakinan individu terhadap kemampuannya dalam melaksanakan suatu tindakan, tergantung pada pandangannya terhadap kemudahan atau kesulitan pelaksanaan tindakan tersebut, serta ketersediaan sumber daya dan peluang yang mendukung.

Menurut Ajzen (2002), salah satu cara untuk mengukur kontrol perilaku ini adalah melalui efikasi diri, yakni kepercayaan seseorang atas kemampuannya dalam mencapai tujuan atau memenuhi kebutuhan yang diharapkan (Bandura,

1998). Dalam hal ini, efikasi diri dapat dianggap sebagai indikator utama dari kontrol perilaku yang dirasakan (Bandura, 1982; Yoon, 2011).

Penelitian Gottfredson dan Hirschi (1990) mengungkap bahwa tingkat pengendalian diri atau efikasi diri memiliki peranan penting dalam memprediksi kecenderungan seseorang melakukan tindakan yang menyimpang atau melanggar hukum. Selain itu, studi oleh Zhang et al. (2009) mengatakan individu dengan kepercayaan diri yang tinggi lebih mampu untuk terlibat pada aktivitas pembajakan, khususnya dalam konteks film digital. Temuan serupa juga disampaikan oleh Krueger dan Dickson (1994) yang menyatakan bahwa seseorang dengan tingkat efikasi diri tinggi lebih terbuka dalam mengambil risiko, termasuk melakukan tindakan yang berpotensi merugikan.

Berdasarkan pemaparan teori dan hasil temuan sebelumnya tersebut, berikut ini premis pada studi yang peneliti ajukan

H4. Efikasi diri berpengaruh positif terhadap niat untuk melakukan pembajakan produk digital.

2.2.4. Pengaruh Norma subjektif terhadap niat untuk melakukan pembajakan produk digital

Norma subjektif dipahami sebagai suatu dimensi sosial yang memengaruhi kecenderungan perilaku seseorang. Menurut Ajzen (1991), norma ini merujuk pada persepsi individu terhadap dorongan sosial dari lingkungan sekitarnya untuk melaksanakan atau menghindari suatu tindakan tertentu. Dalam konteks penelitian ini, norma subjektif merepresentasikan tekanan dari pihak-pihak terdekat seperti

teman sebaya, rekan kerja, maupun keluarga yang dapat memengaruhi seseorang untuk terlibat dalam tindakan pembajakan.

Yoon (2011) mengemukakan bahwa norma subjektif memiliki kontribusi signifikan terhadap intensi individu dalam melakukan pembajakan digital. Sementara itu, Phau et al. (2014) juga mengonfirmasi bahwa pengaruh lingkungan sosial, seperti kelompok pertemanan dan komunitas digital, dapat menjadi pemicu utama munculnya niat untuk membajak konten digital.

Lebih lanjut, teori netralisasi (neutralization theory) membantu menjelaskan bagaimana individu dapat membenarkan tindakan pembajakan dengan menganggap bahwa perilaku tersebut lazim dilakukan oleh banyak orang, serta tidak dianggap melanggar nilai sosial secara eksplisit. Dengan demikian, persepsi bahwa tindakan pembajakan diterima secara sosial akan memperkuat niat individu untuk melakukannya.

Berdasarkan landasan teoritis dan temuan empiris yang dijabarkan, adapun rumusan hipotesis pada studi ini, yakni:

H5. Norma subjektif berpengaruh positif terhadap niat untuk melakukan pembajakan produk digital.

2.2.5. Pengaruh Kondisi yang memfasilitasi terhadap niat untuk melakukan pembajakan produk digital

Dalam ranah perilaku digital, kondisi yang memungkinkan seseorang melakukan pembajakan merujuk pada aspek-aspek lingkungan yang mendukung atau menghambat keterlibatan individu dalam aktivitas tersebut. Menurut ajaran teori perilaku terencana oleh Ajzen, perilaku seseorang sangat ditentukan oleh

tingkat pengendalian yang dirasakan atas lingkungan dan sumber daya yang tersedia, yang dalam hal ini dikenal sebagai *perceived behavioral control*.

Penjelasan serupa dikemukakan oleh Limayem et al. (2004), yang menyatakan bahwa kemudahan lingkungan merupakan penentu signifikan yang dapat meningkatkan kemungkinan seseorang untuk melakukan pembajakan. Hal ini juga ditegaskan oleh Cronan dan Al-Rafee (2008), yang menemukan bahwa individu dengan kecakapan teknis serta akses terhadap sumber daya pendukung, lebih berpeluang memiliki intensi kuat untuk melakukan pembajakan digital.

Contoh konkret dari kondisi semacam ini mencakup keberadaan koneksi internet berkecepatan tinggi, mudahnya memperoleh konten digital bajakan, rendahnya kesadaran masyarakat terhadap aspek etika pembajakan, minimnya ancaman hukuman, hingga lemahnya penegakan regulasi. Beberapa peneliti lain juga mendukung pandangan ini; antara lain Harrington (1996), Pierce dan Henry (1996), serta Higgins et al. (2006), yang menyoroti bahwa keleluasaan akses terhadap perangkat dan konten ilegal memainkan peran penting dalam mendorong individu melakukan pelanggaran hak cipta. Senada dengan itu, Banerjee et al. (1998) dan Cheng et al. (1997) menambahkan bahwa lingkungan sosial yang permisif serta tidak adanya kontrol yang ketat menjadi faktor pendorong utama perilaku pembajakan.

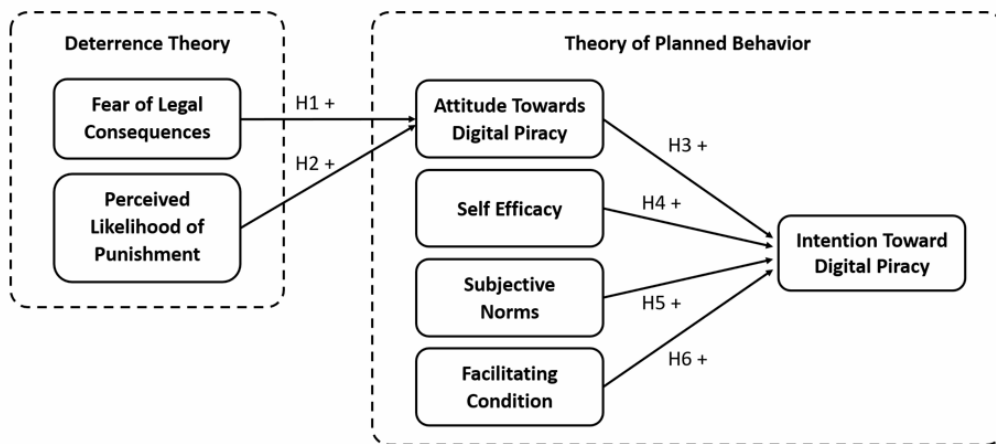
Berdasarkan pemaparan tersebut, dapat disimpulkan bahwa dukungan lingkungan yang memudahkan tindakan pembajakan merupakan variabel penting yang perlu diperhatikan dalam menjelaskan intensi perilaku ilegal ini. Oleh karena itu, hipotesis dalam studi ini dirumuskan sebagai berikut:

H6. Kondisi yang memfasilitasi berpengaruh positif terhadap niat untuk melakukan pembajakan produk digital.

2.3. Kerangka Penelitian/Model Penelitian

Struktur pemikiran dalam kajian ini disusun untuk mengilustrasikan sejauh mana pengaruh intensi individu dalam melakukan pelanggaran hak cipta terhadap produk digital, dengan mengkombinasikan dua landasan teori utama, yaitu teori penangkalan (*deterrence theory*) dan teori tindakan terencana (*theory of planned behavior*). Rancangan model penelitian ini merupakan pengembangan dari kajian sebelumnya yang dilakukan oleh Hati, Fitriasih, dan Safira pada tahun (2020), dalam riset berjudul “*E-textbook piracy behavior: An integration of ethics theory, deterrence theory, and the theory of planned behavior.*” Penelitian tersebut menggabungkan perspektif etika, konsep pencegahan, serta niat bertindak untuk menjelaskan perilaku pelanggaran terhadap buku elektronik.

Dengan mengadaptasi dan menyesuaikan model dari penelitian tersebut, maka struktur pemikiran dalam penelitian ini digambarkan sebagaimana berikut:



Gambar 2.1

Kerangka Pemikiran

Sumber: Hati, Fitriasih & Safira (2020) yang diadopsi

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1. Lokasi Penelitian

Penelusuran ini dilakukan di wilayah Indonesia secara luas tanpa sekat geospasial tertentu. Informasi dikompilasi melalui metode daring berbasis formulir digital yang disebarluaskan melalui pranala Google Form. Metode ini dipilih karena dinilai lebih efisien dalam menjangkau responden secara luas serta mampu menekan biaya distribusi. Tautan kuesioner dibagikan melalui berbagai platform Platform jejaring digital yang lazim diakses oleh khalayak Indonesia, seperti Instagram, WhatsApp, Line, dan Twitter, dimanfaatkan untuk memperluas distribusi terhadap responden sasaran.

3.2. Populasi dan Sampel Penelitian

Menurut Ferdinan (2006) mengemukakan bahwa populasi merupakan kawasan abstraksi yang terbentuk atas subjek yang memiliki ciri khas tertentu yang dipilih peneliti untuk dikaji dan ditelaah yang kemudian akan dilakukan penarikan kesimpulan. Adapun Populasi dalam riset ini mencakup individu-individu di Indonesia yang pernah memanfaatkan servis hiburan digital tidak resmi atau non lisensi (pembajakan).

Hair et al., (2010) menjelaskan bahwa metode pemilihan responden adalah prosedur sistematis dalam memilih representasi unit analisis yang dijadikan rujukan dalam suatu kajian ilmiah. sebagaimana diungkapkan oleh Ferdinan (2006) bahwa terdapat dua metode dalam penentuan jumlah sampel, yakni

probability sampling dan non probability sampling. Khususnya pada penelitian ini, peneliti menentukan jumlah sampel dengan menggunakan cara non-probability sampling serta jenis purposive sampling. Sehingga, pengambilan jumlah sampel menggunakan perhitungan berikut ini:

$$\text{Sampel minimum} : 5 \times (14+7) = 105$$

$$\text{Sampel maksimum} : 10 \times (14+7) = 210$$

Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan *purposive sampling*. Teknik *purposive sampling* adalah salah satu jenis *non-probability sampling* dimana kriteria pemilihan responden sudah ditentukan sebelumnya (Sekaran & Bougie, 2016; Etikan *et al.*, 2016; Hati *et al.*, 2020). Penyebaran kuesioner kepada responden dilakukan secara online dalam bentuk *Google Form*. Adapun kriteria responden dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Warga Negara Indonesia
- b. Pernah mengakses *website* ataupun *platform* tertentu (seperti LK24, IndXXI, Spotify, Netflix, Video, Telegram, dan lain sebagainya) untuk mengakses produk digital secara illegal.

3.3. Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel Penelitian

3.3.1. Takut Akibat Hukum

Dalam studi ini, variabel takut akibat hukum didefinisikan sebagai ketakutan dengan rasa bingung dan kewaspadaan tiba-tiba dari semua indera sebelum bahaya yang dapat diidentifikasi memicu reaksi fisik dan emosional yang kuat karena melanggar hukum. Pada tesis ini, variabel ini akan diukur melalui aspek yang diukur oleh Hati (2019), sebagai berikut:

- 1) Saya tidak melakukan pembajakan produk digital, karena saya takut akan konsekuensi hukumnya.
- 2) Saya tidak akan dengan sengaja melakukan pembajakan produk digital, karena saya takut akan konsekuensi hukum potensial.

3.3.2. Kemungkinan Hukuman yang Dirasakan (PP)

Variabel kemungkinan hukuman yang dirasakan mempunyai maksud yaitu kemungkinan dalam mendapatkan hukuman karena suatu perbuatan, dimana secara sadar. Dalam studi ini, variabel ini akan diukur dengan aspek yang mengacu pada Hati (2019):

- 1) Sangat tidak mungkin seseorang yang secara ilegal membajak produk digital akan ditangkap dan dituntut
- 2) Sangat sulit bagi otoritas penegak hukum untuk mengidentifikasi pengguna produk digital bajakan

3.3.3. Sikap

Variabel sikap mempunyai maksud yaitu perasaan individu dalam mendukung maupun tidak mendukung suatu perilaku pembajakan produk digital. Dalam konteks penelitian ini, variabel sikap akan peneliti ukur menggunakan aspek yang mengacu pada Hati (2019) :

- 1) Mengunduh produk digital bajakan dari internet adalah ide yang bijaksana
- 2) Mengunduh produk digital bajakan dari internet akan menyenangkan

3.3.4. Norma Subjektif

Norma Subjektif dalam studi ini mempunyai maksud yaitu bagaimana lingkungan memberikan pandangan terhadap perilaku pembajakan produk digital, khususnya seperti :keluarga, teman, rekan kerja dan/atau berbagai pihak yang berada pada lingkungan individu yang memungkinkan memiliki pengaruh pada pengambilan keputusan individu. Adapun aspek ini akan diukur dengan dua item pernyataan yang mengacu pada Hati (2019), sebagai berikut:

- 1) Keluarga saya menyarankan agar saya membajak produk digital
- 2) Sahabat saya menyarankan agar saya membajak produk digital

3.3.5. Efikasi Diri

Variabel kemungkinan efikasi diri mempunyai maksud yaitu keyakinan akan kemampuan seseorang untuk bertindak berdasarkan kebutuhannya sehingga keinginannya. Untuk mengukur variabel ini, peneliti menggunakan dua item pernyataan yang dikemukakan oleh Hati (2019) :

- 1) Secara teknis mudah bagi saya untuk mengunduh produk digital yang tidak sah dari internet
- 2) Sangat mudah untuk menggunakan produk digital bajakan

3.3.6. Kondisi yang Memfasilitasi

Variabel Kondisi yang Memfasilitasi mempunyai maksud yaitu peran sumber daya yang memberikan dorongan seseorang untuk lebih mudah atau lebih sulit untuk terlibat dalam pembajakan produk digital. Variabel ini akan diukur dengan indikator yang digunakan oleh Hati (2019):

dalam konteks pembajakan merujuk pada faktor lingkungan yang membuat seseorang lebih mudah atau lebih sulit untuk terlibat dalam pembajakan Variabel ini diukur dengan indikator yang digunakan oleh Hati (2019) :

- 1) Tidak ada perlindungan produk digital yang cukup di negara saya
- 2) Kampanye kesadaran tentang pembajakan produk digital kurang di negara saya

3.3.7. Niat terhadap pembajakan digital

Variabel Niat terhadap pembajakan digital mempunyai maksud yaitu hasrat atau motif yang dimiliki oleh individu terkait perilaku melakukan tindakan pembajakan produk digital. Variabel ini akan diukur dengan dua item pernyataan yang dikemukakan oleh Hati (2019):

- 1) Saya berniat untuk melakukan pembajakan produk digital dalam waktu dekat.
- 2) Jika saya memiliki kesempatan, saya akan melakukan pembajakan produk digital.

3.4. Jenis dan Metode Pengumpulan Data

3.4.1. Jenis data yang diperlukan

1. Data Primer

Pada studi ini, data primer akan diperoleh oleh peneliti berdasarkan hasil kuesioner yang dibagikan kepada masyarakat.

3.4.2. Teknik Pengumpulan Data

1. Kuesioner

Teknik pengumpulan data menggunakan kuesioner dengan skala likert. Menggunakan skor 5 poin dalam penelitian yaitu (Sekaran *et al.*, (2016):

- Sangat Setuju (SS) memiliki nilai skor 5 (lima);
- Setuju (S) memiliki nilai skor 4 (empat);
- Ragu-Ragu (N) memiliki nilai skor 3 (tiga);
- Tidak Setuju (TS) dengan skor 2 (dua);
- Sangat Tidak Setuju (STS) dengan skor 1 (satu).

a. Pengujian Instrumen

Guna mendapatkan hasil penelitian yang sistematis, tahap selanjutnya peneliti akan melakukan pengujian instrumen, dimana instrumen penelitian yang dimaksud adalah kuesioner yang akan dibagikan. Dalam proses uji instrumen, peneliti melakukan uji validitas dan uji reabilitas.

1. Uji Validitas

Hakikatnya, validitas merujuk pada sejauh mana suatu instrumen mampu secara tepat mengukur apa yang seharusnya diukur. Dalam studi ini, peneliti melakukan pengujian validitas dengan menggunakan korelasi *product moment* guna mengukur hubungan antara skor masing-masing item pernyataan dengan skor total konstruk. Uji validitas pada penelitian dilakukan pada 14 item pernyataan kuesioner dengan 204 responden melalui bantuan perangkat lunak SPSS versi 23, dengan tingkat signifikansi yang ditetapkan sebesar 5% (0.05). Umumnya, sebuah item dinyatakan valid apabila nilai signifikansinya kurang dari 0.05 dan nilai korelasi lebih r tabel, sebagaimana hal ini dijelaskan oleh Sekaran et al (2016). Adapun hasil analisa data untuk uji validitas disajikan pada tabel 3.1, sebagai berikut:

Tabel 3.1 Hasil Uji Validitas Kuesioner

ITEM	Perolehan Nilai		Ketentuan	Keterangan
ATP1	<i>Pearson Correlation</i>	,481**	> R _{tabel} 0,138	Valid
	<i>Sig. (2-tailed)</i>	,000	< 0,05	
ATP2	<i>Pearson Correlation</i>	,442**	> R _{tabel} 0,138	Valid
	<i>Sig. (2-tailed)</i>	,000	< 0,05	
FC1	<i>Pearson Correlation</i>	,399**	> R _{tabel} 0,138	Valid
	<i>Sig. (2-tailed)</i>	,000	< 0,05	
FC2	<i>Pearson Correlation</i>	,317**	> R _{tabel} 0,138	Valid
	<i>Sig. (2-tailed)</i>	,000	< 0,05	
SE1	<i>Pearson Correlation</i>	,588**	> R _{tabel} 0,138	Valid
	<i>Sig. (2-tailed)</i>	,000	< 0,05	
SE2	<i>Pearson Correlation</i>	,588**	> R _{tabel} 0,138	Valid
	<i>Sig. (2-tailed)</i>	,000	< 0,05	
SN1	<i>Pearson Correlation</i>	,396**	> R _{tabel} 0,138	Valid
	<i>Sig. (2-tailed)</i>	,000	< 0,05	
SN2	<i>Pearson Correlation</i>	,555**	> R _{tabel} 0,138	Valid
	<i>Sig. (2-tailed)</i>	,000	< 0,05	
FL1	<i>Pearson Correlation</i>	,211**	> R _{tabel} 0,138	Valid
	<i>Sig. (2-tailed)</i>	,002	< 0,05	
FL2	<i>Pearson Correlation</i>	,222**	> R _{tabel} 0,138	Valid
	<i>Sig. (2-tailed)</i>	,001	< 0,05	
PL1	<i>Pearson Correlation</i>	,414**	> R _{tabel} 0,138	Valid
	<i>Sig. (2-tailed)</i>	,000	< 0,05	
PL2	<i>Pearson Correlation</i>	,547**	> R _{tabel} 0,138	Valid
	<i>Sig. (2-tailed)</i>	,000	< 0,05	
IP1	<i>Pearson Correlation</i>	,714**	> R _{tabel} 0,138	Valid
	<i>Sig. (2-tailed)</i>	,000	< 0,05	
IP2	<i>Pearson Correlation</i>	,662**	> R _{tabel} 0,138	Valid
	<i>Sig. (2-tailed)</i>	,000	< 0,05	

Sumber : Data Primer diolah dengan SPSS Versi 23 (2025)

Tabel 3.1 menunjukkan bahwa 14 item pernyataan memperoleh nilai $R_{hitung} > R_{tabel}$, bernilai positif dan perolehan nilai signifikansi < 0.05 . Hal ini mengindikasikan bahwa semua indikator penelitian dinyatakan valid atau sah untuk digunakan sebagai alat ukur penelitian.

2. Uji Reliabilitas (*Test of Reliability*)

Alat ukur disebut andal apabila mampu memberikan hasil serupa secara konsisten saat digunakan berulang kali terhadap subjek identik (Sekaran et al., 2016). Formulir pernyataan dinilai memiliki keandalan apabila skor Cronbach's Alpha melampaui ambang batas 0,6. Pengukuran stabilitas internal dikerjakan memakai sistem analitik SPSS (Statistical Product and Service Solutions). Sementara itu, ringkasan evaluasi reliabilitas terhadap butir pernyataan dalam riset ini dapat dilihat pada Tabel 3.2 di bawah.:

Tabel 3.2 Hasil Uji Reabilitas

Variabel	<i>Cronbach's alpha</i>	<i>Composite reliability</i>	Keterangan
<i>Attitude Towards Digital Piracy</i>	0,754	0,890	Reliabel
<i>Facilitating Condition</i>	0,635	0,830	Reliabel
<i>Fear of Legal Consequences</i>	0,6	0,822	Reliabel
<i>Intention Toward Digital Piracy</i>	0,872	0,940	Reliabel
<i>Perceived Likelihood of Punishment</i>	0,613	0,709	Reliabel
<i>Self Efficacy</i>	0,849	0,930	Reliabel
<i>Self Norms</i>	0,634	0,844	Reliabel

Sumber : Data Primer diolah dengan SPSS Versi 23 (2025)

Merujuk pada informasi dalam Tabel 3.2, diperoleh koefisien Cronbach's Alpha yang melebihi ambang minimal 0,6. Fakta ini mengindikasikan bahwa setiap butir dalam instrumen kuantitatif tersebut memiliki konsistensi internal yang dapat diandalkan. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa kuesioner yang peneliti gunakan dapat menjadi alat ukur penelitian.

a. Metode Analisis Data

1. Analisis Deskriptif

Statistik deskriptif digunakan sebagai metode untuk mengolah dan menyajikan data secara ringkas dan informatif, sehingga mampu memberikan pemahaman awal terhadap karakteristik data yang diperoleh. Pendekatan ini juga tidak dimaksudkan untuk menarik generalisasi, melainkan hanya menggambarkan data secara faktual. Sekaran et al (2016) menyebutkan bahwa dalam konteks penelitian yang mencakup seluruh populasi, analisis deskriptif menjadi pilihan utama dalam pengolahan datanya.

2. Analisis *Structural Equation Modeling* (SEM)

Studi ini memanfaatkan pendekatan *Structural Equation Modeling* (SEM) dalam proses pengolahan data. SEM merupakan bentuk lanjutan dari path analysis yang memungkinkan pengujian hubungan sebab-akibat antara variabel bebas (eksogen) dan terikat (endogen) secara lebih kompleks dan menyeluruh (Abdullah, 2015). Dengan metode ini, peneliti dapat mengidentifikasi hubungan langsung maupun tidak langsung antar konstruk, serta mengetahui kontribusi

masing-masing indikator dalam membentuk konstruk tersebut. Hal ini membuat SEM menjadi alat yang andal dalam menjelaskan keterkaitan antar variabel dalam model penelitian.

3. Partial Least Square (PLS)

Pendekatan kuantitatif dalam penelitian ini dijalankan dengan menggunakan teknik Partial Least Square (PLS). Metode ini dikenal karena fleksibilitasnya yang tinggi, terutama dalam mengatasi keterbatasan distribusi data dan jumlah sampel yang tidak terlalu besar (Abdullah, 2015). PLS tidak hanya berguna untuk menguji model teoritis, tetapi juga efektif untuk mengeksplorasi hubungan antar konstruk laten. Analisis dilakukan berdasarkan hipotesis yang telah dirumuskan, menggunakan statistik inferensial, yaitu metode yang memungkinkan penarikan kesimpulan dari sampel ke populasi secara probabilistik (Sekaran et al., 2016). Proses pengolahan dan pengujian hipotesis dalam penelitian ini dibantu dengan perangkat lunak SmartPLS.

1) Evaluasi Model Pengukuran (Outer Model)

Model pengukuran, atau sering disebut outer model maupun outer relation, menggambarkan hubungan antara rangkaian indikator dengan konstruk laten yang diwakilinya. Model ini berfungsi untuk menilai sejauh mana indikator tersebut mampu mengukur konstruk secara akurat dan konsisten (Ghozali, 2014). Dalam pendekatan ini, hubungan antara indikator dan konstruk dianalisis melalui korelasi untuk menguji validitas dan reliabilitas. Penilaian dilakukan dengan menggunakan beberapa kriteria berikut::

- 1) *Convergent validity* atau Validitas Konvergen pada indikator reflektif dianalisis dengan melihat korelasi antara skor masing-masing indikator dan konstruk yang diukurnya. Indikator dianggap valid apabila memiliki nilai korelasi melebihi 0,70, yang menunjukkan bahwa indikator tersebut secara konsisten merefleksikan konstruk terkait.
- 2) *Discriminant Validity* atau validitas diskriminan merujuk pada kemampuan indikator untuk membedakan antara konstruk yang berbeda. Penilaiannya dilakukan dengan membandingkan nilai cross-loading masing-masing indikator. Indikator dikatakan valid secara diskriminan apabila korelasinya dengan konstruk utamanya lebih tinggi dibandingkan dengan konstruksi lainnya, umumnya di atas nilai 0,70.
- 3) *Composite Reliability* atau Reliabilitas komposit digunakan untuk mengukur konsistensi internal dari konstruk laten berdasarkan estimasi koefisien variabel laten. Pengukuran ini mencakup dua pendekatan, yaitu konsistensi internal (*internal consistency*) dan indeks Cronbach's Alpha. Sebuah konstruk dinyatakan memiliki reliabilitas yang baik jika nilai *composite reliability*-nya melebihi 0,70.
- 4) *Cronbach's Alpha* merupakan ukuran tambahan yang digunakan untuk memperkuat hasil reliabilitas komposit. Apabila nilai alpha berada di atas 0,70, maka konstruk tersebut dapat dinyatakan

memiliki tingkat konsistensi yang tinggi antar indikator pembentuknya..

2) Analisa *Inner Model*

Model struktural atau inner model merupakan bagian dari kerangka analisis yang bertujuan mengidentifikasi kekuatan hubungan antar konstruk laten dalam model penelitian (Ghozali, 2014). Pengujian terhadap inner model dilakukan dengan mengevaluasi nilai R-Square (R^2) pada variabel dependen laten, yang menunjukkan seberapa besar proporsi variabilitas variabel tersebut yang dapat dijelaskan oleh konstruk independen.

Nilai R^2 dikategorikan dalam tiga tingkat: tinggi jika $> 0,75$, sedang jika sekitar $0,50$, dan rendah apabila hanya sekitar $0,25$. Semakin tinggi nilai ini, semakin besar kemampuan prediktif model terhadap variabel yang dianalisis.

Selain itu, kualitas prediksi model juga ditinjau melalui nilai Q-Square (Q^2), yang mencerminkan relevansi prediktif dari model terhadap data observasi. Model dikatakan memiliki kemampuan prediksi yang baik apabila Q^2 bernilai positif (> 0). Sebaliknya, nilai Q^2 yang negatif (< 0) menunjukkan bahwa model kurang relevan dalam melakukan prediksi. Secara umum, Q^2 sebesar $0,02$ diklasifikasikan lemah, $0,15$ sedang, dan $0,35$ tinggi dalam hal kemampuan prediksi.

i. Pengujian Hipotesis

Evaluasi terhadap dugaan hubungan antar konstruk dianalisis melalui pendekatan signifikansi statistik, dengan menerapkan metode bootstrapping sebagai teknik estimasi parameter. Metode *bootstrapping* merupakan pendekatan *nonparametrik* yang digunakan untuk meningkatkan ketepatan estimasi dalam analisis PLS. Dalam proses pengujian hipotesis ini, digunakan tingkat signifikansi 5% dengan nilai *t-statistic* sebesar 1,64 sebagai batas keputusan. Jika nilai *t-statistic* melebihi angka tersebut ($> 1,64$), maka hipotesis nol (H_0) ditolak dan hipotesis alternatif (H_1) diterima. Proses analisis ini dilakukan menggunakan perangkat lunak SMARTPLS versi 3.0. Adapun kriteria pemeriksaan hipotesis dilandaskan dengan uji-t yang dipakai dalam studi ini dijelaskan sebagai berikut:

- 1) Jika nilai t hitung $>$ t tabel, maka H_0 ditolak dan H_1 diterima
- 2) Jika nilai t hitung $<$ t tabel, maka H_0 diterima dan H_1 ditolak

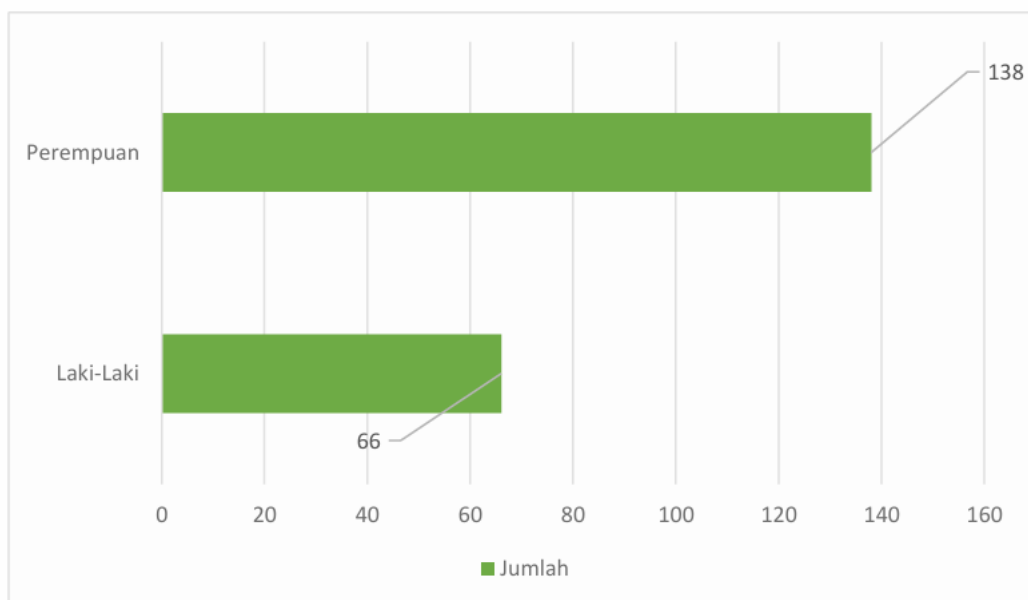
BAB IV

ANALISA DATA DAN PEMBAHASAN

4.1. Analisis Deskriptif Karakteristik Responden

Proses pengumpulan data pada studi ini dilakukan dengan, peneliti melakukan pembagian kuesioner melalui *Google Form* yang berisikan 14 item pernyataan dimana temuan data menunjukkan bahwa jumlah responden yang diperoleh adalah 204 responden. Adapun karakteristik responden pada penelitian ini, meliputi:

4.1.1. Karakteristik Responden berdasarkan Jenis Kelamin

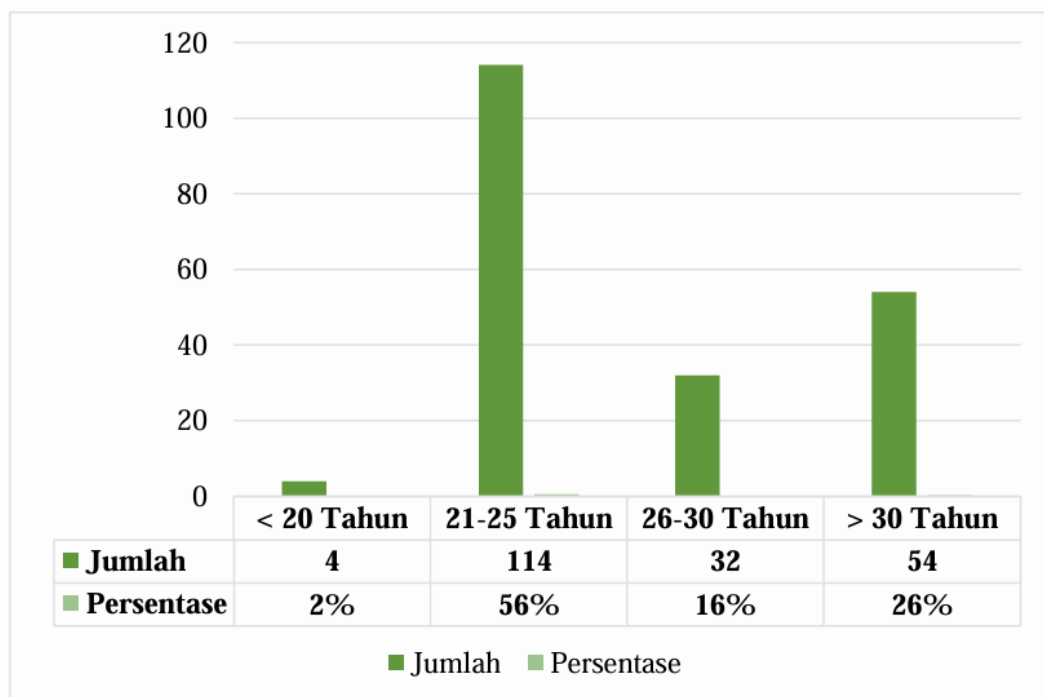


Gambar 4.1 Karakteristik Responden berdasarkan Jenis Kelamin

Sumber: Data Primer (2025)

Sebagaimana ditunjukkan pada Gambar 4.1 di atas, diketahui bahwa mayoritas responden pada studi ini adalah perempuan yakni 138 orang (68%). Sementara, laki-laki hanya berjumlah 66 orang (32%).

4.1.2. Karakteristik Responden berdasarkan Usia



Gambar 4.2 Karakteristik Responden berdasarkan Usia

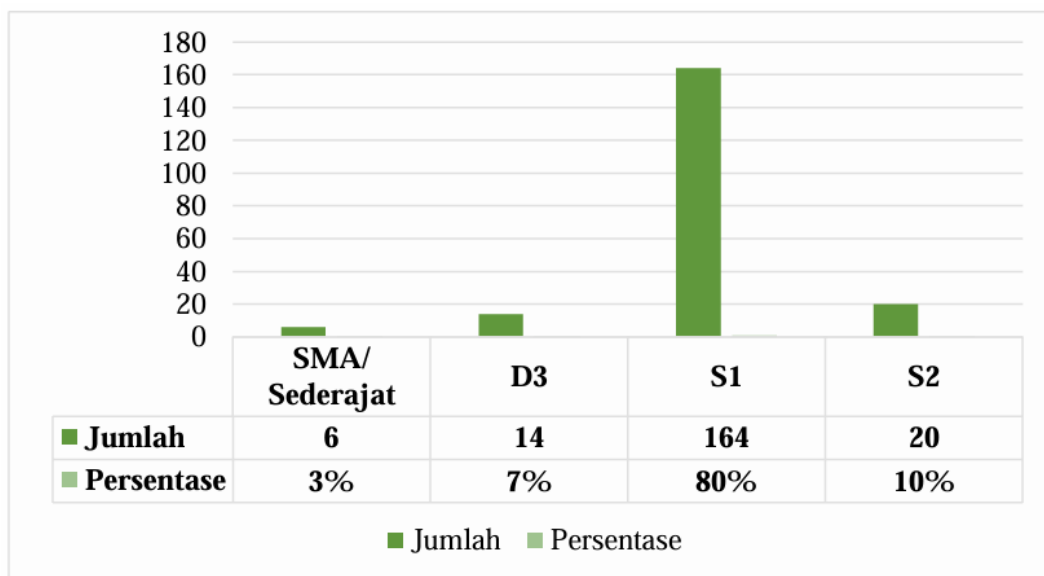
Sumber: Data Primer (2025)

Sebagaimana disajikan pada gambar 4.2 di atas, terlihat bahwa responden studi ini mayoritas memiliki kategori usia 21-25 tahun yakni sebanyak 114 responden (56%). Selanjutnya, terdapat 54 responden (26%) yang berada pada kategori usia > 30 tahun dan 32 responden (16%) berada pada kriteria usia 26-30 Tahun. Sementara itu, diketahui hanya terdapat 4 responden (2%) yang

memiliki usia dibawah 20 Tahun. Hal ini mengindikasikan bahwa dalam studi ini responden memiliki usia golongan dewasa.

4.1.3. Karakteristik Responden berdasarkan Jenjang Pendidikan

Pada dasarnya, tingkat pendidikan dapat berperan dalam membentuk kesadaran hukum dan perilaku individu terhadap pembajakan *platform* digital di Indonesia. Sehingga, peneliti juga meninjau karakteristik responden berdasarkan jenjang pendidikan, diantaranya jenjang pendidikan SMA/Sederajat, D3, S1, dan S2. Sebagaimana disajikan peneliti pada Gambar 4.3, berikut ini:



Gambar 4.3 Karakteristik Responden berdasarkan Jenjang Pendidikan

Sumber: Data Primer (2025)

Gambar 4.3 di atas menunjukkan mayoritas responden pada penelitian memiliki riwayat jenjang pendidikan Sarjana (S1) yakni sebanyak 164 responden (80%). Selanjutnya, terdapat 20 responden (10%) yang memiliki jenjang pendidikan Magister (S2). Sementara itu, 14 responden (7%) memiliki

jenjang pendidikan Diploma (D3) dan 6 responden lainnya (3%) memiliki jenjang pendidikan SMA/Sederajat. Hal ini mengindikasikan bahwa sebagian besar responden yang terlibat dalam penelitian memiliki tingkat pendidikan yang relatif tinggi, yang dapat memengaruhi cara individu memahami dan menanggapi isu hukum terkait pembajakan *platform* digital.

4.1.4. Karakteristik Responden berdasarkan Pekerjaan

Untuk mendapatkan gambaran yang lebih jelas mengenai karakteristik responden, peneliti menyajikan data distribusi responden berdasarkan jenis pekerjaan. Latar belakang profesi yang dimiliki responden diyakini dapat memengaruhi cara pandang, persepsi, dan respon mereka terhadap permasalahan yang menjadi fokus penelitian. Adapun karakteristik responden berdasarkan jenis pekerjaan, peneliti sajikan pada tabel 4.1

Tabel 4.1 Karakteristik Responden berdasarkan Pekerjaan

Jenis Pekerjaan	Jumlah	Persentase
Aparatur Sipil Negara (ASN)	8	4%
Bidan	2	1%
Freelance	6	3%
Guru	6	3%
Karyawan Swasta	104	51%
Wirausaha	10	5%
Siswa/i	4	2%
Mahasiswa/i	64	31%
Total	204	100%

Sumber: Data Primer (2025)

Berdasarkan tabel 4.1 di atas, dapat dilihat karakteristik responden berdasarkan pekerjaan yang terdiri dari Aparatur Sipil Negara (ASN) berjumlah 8 orang (4%), Bidan sejumlah 2 orang (2%), *Freelance* berjumlah 6 orang (3%), Guru berjumlah 6 orang (3%), Karyawan Swasta sebanyak 104 orang (51%), Mahasiswa/i sejumlah 64 (31%), Siswa/i sejumlah 4 (2%), dan Wiraswasta sejumlah 10 (5%). Hal ini mengindikasikan bahwa sebagian besar responden merupakan individu yang aktif dalam dunia kerja profesional maupun akademik.

4.1.5. Karakteristik Responden berdasarkan Pendapatan Per-bulan

Selanjutnya, peneliti menyajikan karakteristik responden berdasarkan pendapatan per bulan. Tingkat pendapatan dapat memengaruhi preferensi, aksesibilitas, serta keputusan individu dalam menggunakan layanan digital, termasuk kecenderungan terhadap pembajakan platform digital. Tabel 4.2 berikut menampilkan distribusi responden berdasarkan kategori pendapatan per bulan.

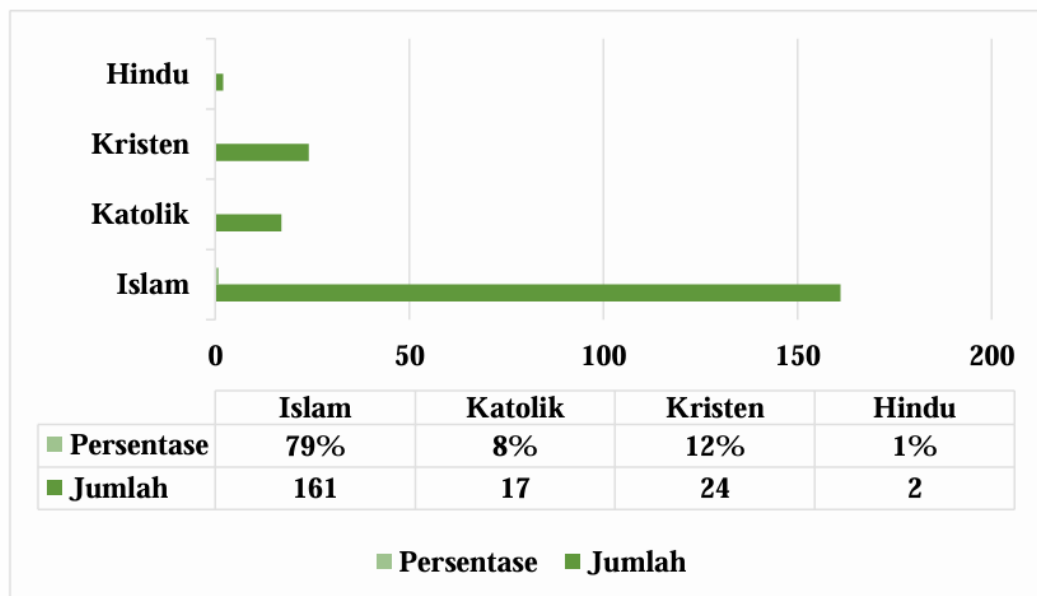
Tabel 4.2 Karakteristik Responden berdasarkan Pendapatan

Kriteria Jumlah Pendapatan	Jumlah	Persentase
< Rp. 5.000.000	114	56%
Rp. 5.000.001 - Rp. 10.000.000	38	19%
Rp. 10.000.001 - Rp. 15.000.000	8	4%
Rp. 15.000.001 - Rp. 20.000.000	10	5%
Rp. 20.000.001 - Rp. 25.000.000	4	2%
> Rp. 25.000.001	30	15%
Total	204	100%

Sumber: Data Primer (2025)

Berdasarkan tabel 4.2 diatas, diketahui bahwa mayoritas responden memiliki pendapatan < Rp 5.000.000 yakni sebanyak 114 orang (56%). Kemudian, terdapat 38 responden (38%) memiliki pendapatan dengan kisaran Rp. 5.000.001 - Rp. 10.000.000. Sedangkan hanya terdapat sekitar 26% responden yang memiliki pendapatan tinggi atau dengan kisaran Rp. 10.000.001 hingga > Rp. 25.000.001. Hal ini mengindikasikan bahwa mayoritas responden berada dalam kategori pendapatan rendah hingga menengah.

4.1.6. Karakteristik Responden Berdasarkan Agama



Gambar 4.4 Karakteristik Responden berdasarkan Agama

Sumber: Data Primer diolah (2025)

Gambar 4.4 di atas menunjukkan bahwa mayoritas responden pada penelitian ini memiliki latar belakang agama Islam yakni sebanyak 161 orang (79%). Sementara terdapat 17 orang (8%) beragama katolik, 24 responden (12%) beragama kristen dan 2 orang lainnya (1%) beragama hindu.

4.1.7. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Produk Digital yang Sering digunakan

Tabel 4.3. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Produk Digital yang Sering digunakan

Jenis Produk Digital yang sering digunakan	Jumlah	Persentase
E-course	4	2%
Film	95	47%
Musik	31	15%
Video Streaming	35	17%
Perangkat Lunak	39	19%
Total	204	100%

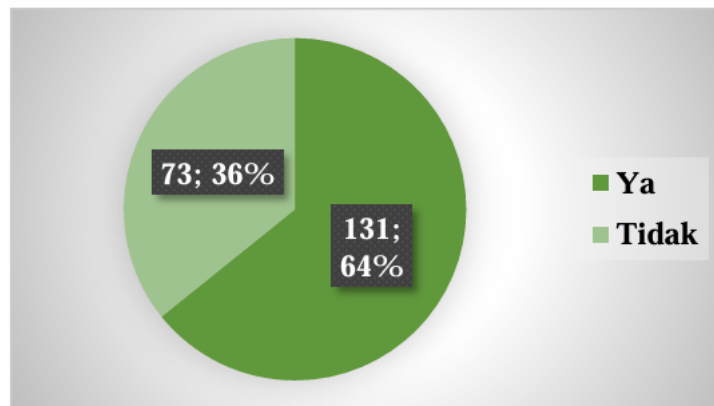
Sumber: Data Primer (2025)

Tabel 4.3 menunjukkan bahwa mayoritas atau sebanyak 95 responden (47%) lebih sering menggunakan produk digital berupa film. Hal ini mengindikasikan bahwa film menjadi jenis konten digital yang paling banyak diakses oleh responden. Jenis produk digital kedua yang sering digunakan adalah perangkat lunak, dengan 39 responden (19%). Selanjutnya, video streaming digunakan oleh 35 responden (17%), musik digunakan oleh 31 responden (15%), serta e-course menjadi jenis produk digital yang paling sedikit digunakan, hanya terdapat 4 responden (2%).

4.1.8. Karakteristik Responden Berdasarkan Alasan Mengakses

Temuan data menunjukkan bahwa mayoritas responden pernah melakukan tindakan menyalin, mengunduh ataupun mengakses produk digital seperti perangkat lunak, musik, video streaming, film, e-course

dan produk digital secara tidak resmi. Hal ini sebagaimana terlihat dari tanggapan responden tentang pengalamannya dalam melakukan pembajakan digital, sebagaimana disajikan pada gambar 4.5



Sebagaimana terlihat pada gambar 4.5 bahwa mayoritas responden yakni sebanyak 131 orang (64%) mengaku lebih banyak lebih banyak menyalin, mengunduh, ataupun mengakses produk digital seperti "perangkat lunak, musik, video streaming, film, e-course, dan produk digital berhak cipta lainnya secara tidak resmi. Hal ini mengindikasikan tingginya tindakan pembajakan digital.

Berkaitan dengan hal ini, peneliti juga meninjau karakteristik responden berdasarkan alasan melakukan tindakan tersebut sebagaimana disajikan pada tabel 4.4 berikut ini:

Tabel 4.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Alasan Mengakses

Alasan menyalin, mengunduh, ataupun mengakses produk digital bajakan tersebut	Jumlah	Persentase
Mudah diakses	122	60%
Karena gratis	42	21%
Fasilitas mendukung	20	10%
Tidak mengetahui bahwa sedang melakukan pembajakan	20	10%
Total	204	100%

Sumber: Data Primer diolah (2025)

Tabel 4.4. di atas menunjukkan bahwa mayoritas atau sebanyak 122 responden (60%) menyatakan mereka mengakses produk bajakan karena kemudahan akses. Hal ini menunjukkan bahwa ketersediaan dan kemudahan mendapatkan produk digital bajakan menjadi faktor utama yang mendorong perilaku tersebut. Sebanyak 42 responden (21%) mengakui bahwa mereka memilih produk bajakan karena gratis, yang menandakan bahwa faktor biaya masih menjadi pertimbangan utama dalam keputusan untuk menggunakan produk digital ilegal.

Selain itu, terdapat 20 responden (10 %) yang menyatakan bahwa fasilitas yang mereka miliki mendukung tindakan tersebut, seperti adanya perangkat lunak atau aplikasi yang mempermudah akses terhadap produk bajakan. Disisi lain, terdapat 20 responden lainnya (9,8%) mengaku tidak mengetahui bahwa mereka sedang melakukan pembajakan. Hal ini menunjukkan bahwa masih terdapat kurangnya kesadaran atau pemahaman mengenai legalitas akses terhadap produk digital. Dengan demikian dapat diketahui temuan ini mengindikasikan bahwa perilaku mengakses produk bajakan didorong oleh faktor ketersediaan, biaya, kemudahan teknologi, serta kurangnya edukasi mengenai legalitas produk digital.

4.1.9. Karakteristik Responden Berdasarkan Tindakan yang Dilakukan Setelah Mengakses

Tabel 4.5 Karakteristik Responden Berdasarkan Tindakan yang Dilakukan Setelah Mengakses

Tujuan Mengakses	Jumlah	Persentase
Untuk konsumsi pribadi	186	91%
Menyebarkan	2	1%
Tidak mengulangi tindakan tersebut	16	8%
Total	204	100%

Sumber: Data Primer diolah (2025)

Berdasarkan tabel 4.5 dapat diinterpretasikan bahwa terdapat 186 responden (91%) mengakses produk digital bajakan untuk konsumsi pribadi, sementara hanya 1% yang menyebarkan. Sebanyak 8% responden menyatakan tidak mengulangi tindakan tersebut setelah mengaksesnya. Temuan ini mengindikasikan bahwa meskipun pembajakan masih umum terjadi, sebagian besar pengguna bersifat pasif dan tidak berkontribusi pada distribusi lebih lanjut.

4.2. Analisis Deskriptif Variabel Penelitian

Tahap selanjutnya adalah peneliti menyajikan analisis deskriptif yang diperoleh peneliti dengan melihat perolehan skor yang dilandaskan dari kecenderungan responden dalam memberikan tanggapan atau penilaian terhadap setiap aspek atau variabel yang diteliti. Terdapat beberapa variabel yang diteliti, yakni diantaranya adalah ketakutan akan konsekuensi hukum, kemungkinan hukuman yang dirasakan, sikap atas pembajakan, efikasi diri,

norma subjektif, kondisi yang memfasilitasi, dan niat pembajakan produk digital. Penilaian dalam jawaban responden dikategorikan dengan tolak ukur sebagai berikut:

Skor nilai terendah = 1

Skor nilai tertinggi = 5

Interval =

Berdasarkan hal ini, terdapat perolehan rentang penilaian yang terbagi menjadi 5 (lima) kriteria, sebagaimana disajikan peneliti pada tabel 4.6. di bawah ini:

Tabel 4.6 – Kriteria Penilaian Responden

Interval	Kriteria
1,00 - 1,80	Sangat Tidak Setuju (STS)
1,81 - 2,60	Tidak Setuju (TS)
2,61 - 3,40	Cukup Setuju (CS)
3,41 - 4,20	Setuju (S)
4,21 - 5,00	Sangat Setuju (SS)

4.2.1. Analisis Deskriptif Variabel *Fear of Legal Consequences* (Ketakutan akan Konsekuensi Hukum)

Tabel 4.7. Analisis Deskriptif Variabel *Fear of Legal Consequences* (Ketakutan akan Konsekuensi Hukum)

Kode	Item Pernyataan	Mean	Ket.
FL 1	Saya tidak membajak produk digital, karena saya takut akan konsekuensi hukumnya	3,61	S
FL 2	Saya tidak akan sengaja melakukan pembajakan produk digital, karena saya takut konsekuensi hukum potensial	3,61	S
Rata-Rata Total		3,61	S

Sumber: Data Primer (2025)

Tabel 4.7 memperlihatkan temuan dari analisis deskriptif terhadap variabel *Fear of Legal Consequences* (Ketakutan akan Konsekuensi Hukum). Hasilnya menunjukkan bahwa responden memiliki tingkat ketakutan yang setuju (S) terhadap konsekuensi hukum dari pembajakan digital, dengan nilai rata-rata total 3,61.

Pernyataan FL1, yang menyatakan bahwa responden tidak membajak produk digital karena takut akan konsekuensi hukumnya, memiliki nilai 3,61. Hal yang sama berlaku untuk FL2, yang menyatakan bahwa responden tidak akan sengaja melakukan pembajakan karena takut terhadap konsekuensi hukum potensial, juga dengan nilai 3,61. Dengan demikian, temuan ini mengindikasikan bahwa ketakutan terhadap konsekuensi hukum cukup berpengaruh terhadap keputusan responden untuk tidak melakukan pembajakan.

4.2.2. Analisis Deskriptif Variabel *Perceived Likelihood of Punishment* (Kemungkinan Hukuman yang Dirasakan)

Tabel 4.8. Analisis Deskriptif Variabel *Perceived Likelihood of Punishment* (Kemungkinan Hukuman yang Dirasakan)

Kode	Item Pernyataan	Mean	Ket.
PL 1	Sangat tidak mungkin seseorang yang secara ilegal membajak produk digital akan ditangkap dan dituntut	3,17	CS
PL 2	Sangat sulit bagi otoritas penegak hukum untuk mengidentifikasi pengguna produk digital bajakan	3,27	CS
Rata-Rata Total		3,22	CS

Sumber: Data Primer (2025)

Tabel 4.8 menunjukkan analisis deskriptif terhadap variabel *Perceived Likelihood of Punishment* (Kemungkinan Hukuman yang Dirasakan). Hasilnya menunjukkan bahwa rata-rata persepsi responden terhadap kemungkinan penegakan hukum terhadap pembajakan digital berada di posisi kategori Cukup Setuju (CS), dengan perolehan rata-rata skor total adalah 3,22.

Pernyataan PL1 mengenai kecilnya kemungkinan seseorang yang membajak produk digital secara ilegal akan ditangkap dan dituntut memperoleh nilai 3,17, yang menunjukkan bahwa responden cenderung menganggap resiko hukum terhadap pembajakan relatif rendah. Sementara itu, PL2 yang menyatakan bahwa sulit bagi otoritas penegak hukum untuk mengidentifikasi pengguna produk digital bajakan memiliki nilai 3,27, yang sedikit lebih tinggi, mengindikasikan bahwa responden cukup setuju dengan pandangan bahwa pengawasan terhadap aktivitas pembajakan masih terbatas. Temuan ini mencerminkan persepsi responden bahwa

risiko hukuman bagi pelaku pembajakan digital masih rendah, yang dapat menjadi salah satu faktor yang mendorong perilaku pembajakan.

4.2.3. Analisis Deskriptif Variabel *Attitude towards Piracy* (Sikap terhadap Pembajakan)

Tabel 4.9. Analisis Deskriptif Variabel *Attitude towards Piracy* (Sikap terhadap Pembajakan)

Kode	Item Pernyataan	Mean	Ket.
ATP 1	Mengunduh produk digital bajakan dari internet adalah ide yang bijaksana	2,04	TS
ATP 2	Mengunduh produk digital bajakan dari internet akan menyenangkan	2,63	CS
Rata-Rata Total		2,34	TS

Sumber: Data Primer (2025)

Tabel 4.9 menunjukkan analisis deskriptif terhadap variabel *Attitude towards Piracy* (Sikap terhadap Pembajakan). Hasil analisis menunjukkan bahwa secara umum, responden tidak setuju (TS) dengan tindakan pembajakan digital, dengan nilai rata-rata total 2,34. Pada pernyataan ATP1, yang menyatakan bahwa mengunduh produk digital bajakan adalah ide yang bijaksana, responden memberikan nilai rata-rata 2,04 (tidak setuju). Hal ini mengindikasikan hampir semua responden tidak menganggap pembajakan produk digital sebagai tindakan yang tepat atau dapat dibenarkan.

Sementara itu, pernyataan ATP2, yang menyatakan bahwa mengunduh produk digital bajakan akan menyenangkan, memperoleh nilai

rata-rata 2,63 (cukup setuju). Meskipun responden tidak sepenuhnya setuju dengan pernyataan ini, terdapat indikasi bahwa sebagian masih melihat aspek kesenangan dalam mengakses produk bajakan. Temuan ini menunjukkan bahwa meskipun responden memiliki sikap negatif terhadap pembajakan, masih terdapat sebagian yang melihat manfaat atau kesenangan dalam tindakan tersebut.

4.2.4. Analisis Deskriptif Variabel *Self Efficacy* (Efikasi Diri)

Tabel 4.10. Analisis Deskriptif Variabel *Self Efficacy* (Efikasi Diri)

Kode	Item Pernyataan	Mean	Ket.
SE 1	Secara teknis mudah bagi saya untuk mengunduh produk digital yang tidak sah dari internet	2,91	CS
SE 2	Sangat mudah untuk menggunakan produk digital bajakan	3,32	CS
Rata-Rata Total		3,12	CS

Sumber: Data Primer (2025)

Tabel 4.10 menunjukkan analisis deskriptif terhadap variabel *Self-Efficacy* (Efikasi Diri) dalam konteks pembajakan digital. Hasil analisis menunjukkan bahwa responden memiliki tingkat keyakinan diri yang cukup setuju (CS) terkait kemampuan mereka dalam mengakses dan menggunakan produk digital bajakan, dengan nilai rata-rata total 3,12.

Pada pernyataan SE1, yang menyatakan bahwa secara teknis mudah bagi responden untuk mengunduh produk digital yang tidak sah dari internet, diperoleh nilai rata-rata 2,91 (cukup setuju). Data ini mencerminkan bahwa pada tesis ini sebagian responden merasa mampu

melakukannya, tingkat keyakinan mereka masih berada pada kategori sedang. Sementara itu, pernyataan SE2, yang menyatakan bahwa sangat mudah untuk menggunakan produk digital bajakan, memperoleh nilai rata-rata 3,32 (cukup setuju). Hal ini menunjukkan bahwa responden umumnya merasa tidak mengalami kesulitan dalam menggunakan produk bajakan setelah mengaksesnya. Sehingga, temuan ini mengindikasikan bahwa kemudahan akses dan penggunaan produk bajakan dapat menjadi faktor yang mendorong perilaku pembajakan.

4.2.5. Analisis Deskriptif Variabel *Subjective Norms* (Norma Subjektif)

Tabel 4.11. Analisis Deskriptif Variabel *Subjective Norms* (Norma Subjektif)

Kode	Item Pernyataan	Mean	Ket.
SN 1	Keluarga saya menyarankan agar saya membajak produk digital	2,20	TS
SN 2	Sahabat saya menyarankan agar saya membajak produk digital	2,26	TS
Rata-Rata Total		2,23	TS

Sumber: Data Primer (2025)

Tabel 4.11 menunjukkan analisis deskriptif terhadap variabel *Subjective Norms* (Norma Subjektif) dalam konteks pembajakan digital. Hasil analisis menunjukkan bahwa responden tidak setuju (TS) dengan adanya dorongan dari lingkungan sosial mereka untuk melakukan pembajakan, dengan nilai rata-rata total 2,23. Pada pernyataan SN1, yang menyatakan bahwa keluarga menyarankan pembajakan produk digital, nilai rata-rata yang diperoleh adalah 2,20 (tidak setuju). Hal ini mengindikasikan bahwa mayoritas responden tidak menerima dorongan

dari keluarga untuk melakukan pembajakan. Demikian pula, pernyataan SN2, yang menyatakan bahwa sahabat menyarankan pembajakan produk digital, memperoleh nilai rata-rata 2,26 (tidak setuju). Ini menunjukkan bahwa pengaruh dari teman sebaya terhadap perilaku pembajakan juga tergolong rendah.

4.2.6. Analisis Deskriptif Variabel *Facilitating Condition* (Kondisi yang Memfasilitasi)

Tabel 4.12. Analisis Deskriptif Variabel *Facilitating Condition* (Kondisi yang Memfasilitasi)

Kode	Item Pernyataan	Mean	Ket.
FC 1	Tidak ada perlindungan produk digital yang cukup di negara saya	3,90	S
FC 2	Kampanye kesadaran tentang pembajakan produk digital kurang di negara saya	3,99	S
Rata-Rata Total		3,94	S

Sumber: Data Primer (2025)

Tabel 4.12 menunjukkan analisis deskriptif terhadap variabel *Facilitating Condition* (Kondisi yang Memfasilitasi) dalam konteks pembajakan digital. Hasil analisis menunjukkan bahwa responden setuju (S) bahwa faktor lingkungan, seperti perlindungan hukum yang lemah dan kurangnya kampanye kesadaran, turut memfasilitasi terjadinya pembajakan digital, dengan nilai rata-rata total 3,94. Pada pernyataan FC1, yang menyatakan bahwa tidak ada perlindungan produk digital yang cukup di negara responden, diperoleh nilai rata-rata 3,90 (setuju). Sehingga dapat

diinterpretasikan bahwa responden merasakan lemahnya regulasi atau implementasi perlindungan terhadap produk digital.

Sementara itu, pernyataan FC2, yang menyatakan bahwa kampanye kesadaran tentang pembajakan produk digital masih kurang, memiliki nilai rata-rata 3,99 (setuju), yang merupakan nilai tertinggi dalam tabel ini. Ini mengindikasikan bahwa responden merasa kurang mendapatkan edukasi atau informasi yang cukup mengenai dampak dan konsekuensi pembajakan digital. Temuan ini menegaskan bahwa kondisi eksternal, seperti lemahnya perlindungan hukum dan minimnya edukasi publik, dapat menjadi faktor yang memperkuat praktik pembajakan digital

4.2.7. Analisis Deskriptif Variabel *Intention to Pirate* (Niat untuk Membajak)

Tabel 4.13. Analisis Deskriptif Variabel *Intention to Pirate* (Niat untuk Membajak)

Kode	Item Pernyataan	Mean	Ket.
IP 1	Saya berniat untuk membajak produk digital dalam waktu dekat	1,77	STS
IP 2	Jika saya memiliki kesempatan, saya akan membajak produk digital	2,68	CS
Rata-Rata Total		2,22	TS

Sumber: Data Primer (2025)

Tabel 4.13 menunjukkan analisis deskriptif terhadap variabel *Intention to Pirate* (Niat untuk Membajak). Hasil analisis menunjukkan bahwa secara

keseluruhan, responden tidak setuju (TS) memiliki niat untuk melakukan pembajakan digital, dengan nilai rata-rata total 2,22. Pada pernyataan IP1, yang menyatakan bahwa responden berniat untuk membajak produk digital dalam waktu dekat, diperoleh nilai rata-rata 1,77 (sangat tidak setuju – STS). Hal ini mencerminkan bahwa sebagian besar responden mengaku tidak mempunyai rencana langsung untuk melakukan pembajakan dalam waktu dekat.

Sementara itu, pernyataan IP2, yang menyatakan bahwa responden akan membajak produk digital jika memiliki kesempatan, memperoleh nilai rata-rata 2,68 (cukup setuju – CS). Meskipun responden umumnya tidak berniat membajak, hasil ini mengindikasikan bahwa adanya peluang atau kemudahan akses masih dapat mempengaruhi keputusan mereka untuk melakukan pembajakan.

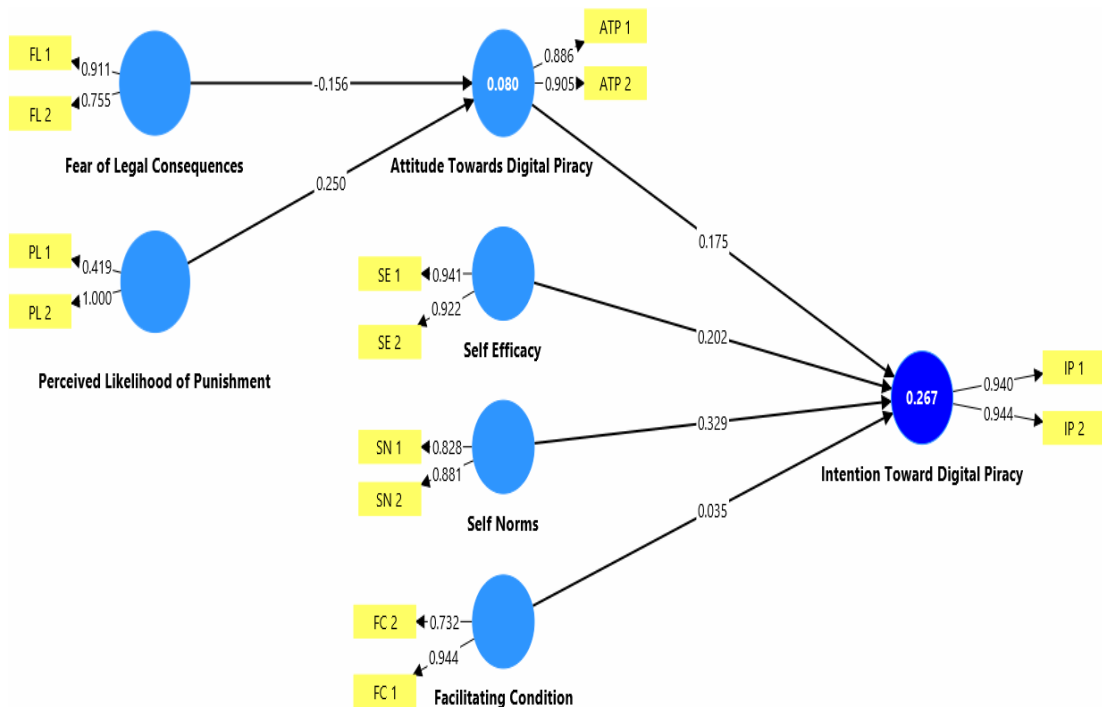
Temuan ini menunjukkan bahwa niat untuk membajak di kalangan responden tergolong rendah. Namun, adanya kecenderungan yang lebih tinggi pada IP2 menunjukkan bahwa faktor situasional, seperti akses yang mudah atau minimnya pengawasan, dapat menjadi pemicu bagi sebagian responden untuk tetap melakukan pembajakan.

4.3. Analisis Data

4.3.1. Pengujian Model Pengukuran (Outer Model)

Tahap berikutnya adalah tahapan dilakukannya proses verifikasi terhadap rancangan penilaian eksternal (outer model) dimanfaatkan untuk memverifikasi bahwa setiap butir observasi yang diterapkan dalam riset ini menunjukkan validitas konseptual dan kestabilan internal yang

mencukupi.. Prosedur ini mencakup pengujian validitas konvergen, validitas diskriminan, serta konsistensi konstruk, dengan tujuan untuk menilai sejauh mana indikator tersebut mampu mencerminkan konstruk laten yang dianalisis



Gambar 4.5 Pengujian Model Pengukuran

Sumber: Data Primer diolah SMART-PLS Versi 4.0 (2025)

1. Hasil Uji Validitas Konvergen

Validitas konvergen dimanfaatkan untuk mengevaluasi seberapa besar kesamaan konseptual antara penanda-penanda dalam satu dimensi tersembunyi. Penaksiran terhadap validitas ini mengacu pada rerata ekstraksi variansi (Average Variance Extracted/AVE), di mana suatu

entitas laten dianggap lolos uji konvergensi apabila angka AVE melampaui ambang 0,50.

Tabel 4.14 Hasil Uji Validitas Konvergen

Variabel	<i>Average variance extracted (AVE)</i>	Keterangan
<i>Attitude Towards Digital Piracy</i>	0,802	Valid
<i>Facilitating Condition</i>	0,713	Valid
<i>Fear of Legal Consequences</i>	0,700	Valid
<i>Intention Toward Digital Piracy</i>	0,887	Valid
<i>Perceived Likelihood of Punishment</i>	0,587	Valid
<i>Self Efficacy</i>	0,868	Valid
<i>Self Norms</i>	0,731	Valid

Sumber: Data Primer diolah SMART-PLS Versi 4.0 (2025)

Semua nilai AVE > 0.5, yang berarti semua konstruk memiliki validitas konvergen yang baik. Nilai AVE yang tinggi seperti *Intention Toward Digital Piracy* (0.887) dan *Self Efficacy* (0.868) menunjukkan bahwa indikator dalam konstruk tersebut sangat menjelaskan variabelnya.

2. Hasil Uji Validitas Diskriminan

Validitas diskriminan dimaksudkan untuk menilai sejauh mana suatu konstruk tersembunyi menampilkan perbedaan substantif terhadap dimensi laten lainnya dalam konfigurasi model. Evaluasi terhadap validitas ini dilakukan dengan menyandingkan tingkat keterhubungan antar konstruk terhadap nilai akar kuadrat dari variansi rerata terserap (AVE), serta menggunakan metode Heterotrait-Monotrait Ratio (HTMT). Menurut (Hair dkk, 2017), perolehan nilai HTMT < 0.90 dinyatakan validitas diskriminan terpenuhi.

Tabel 4.15 Hasil Uji Validitas Diskriminan berdasarkan HTMT

Konstruk 1	Konstruk 2	HTMT	Interpretasi (HTMT < 0.90)
<i>Facilitating Condition</i>	<i>Attitude Towards Digital Piracy</i>	0,207	Validitas diskriminan terpenuhi
<i>Fear of Legal Consequences</i>	<i>Attitude Towards Digital Piracy</i>	0,186	Validitas diskriminan terpenuhi
<i>Fear of Legal Consequences</i>	<i>Facilitating Condition</i>	0,179	Validitas diskriminan terpenuhi
<i>Intention Toward Digital Piracy</i>	<i>Attitude Towards Digital Piracy</i>	0,389	Validitas diskriminan terpenuhi
<i>Intention Toward Digital Piracy</i>	<i>Facilitating Condition</i>	0,142	Validitas diskriminan terpenuhi
<i>Intention Toward Digital Piracy</i>	<i>Fear of Legal Consequences</i>	0,108	Validitas diskriminan terpenuhi
<i>Perceived Likelihood of Punishment</i>	<i>Attitude Towards Digital Piracy</i>	0,258	Validitas diskriminan terpenuhi
<i>Perceived Likelihood of Punishment</i>	<i>Facilitating Condition</i>	0,506	Validitas diskriminan terpenuhi
<i>Perceived Likelihood of Punishment</i>	<i>Fear of Legal Consequences</i>	0,232	Validitas diskriminan terpenuhi
<i>Perceived Likelihood of Punishment</i>	<i>Intention Toward Digital Piracy</i>	0,555	Validitas diskriminan terpenuhi
<i>Self Efficacy</i>	<i>Attitude Towards Digital Piracy</i>	0,278	Validitas diskriminan terpenuhi
<i>Self Efficacy</i>	<i>Facilitating Condition</i>	0,413	Validitas diskriminan terpenuhi
<i>Self Efficacy</i>	<i>Fear of Legal Consequences</i>	0,118	Validitas diskriminan terpenuhi
<i>Self Efficacy</i>	<i>Intention Toward Digital Piracy</i>	0,383	Validitas diskriminan terpenuhi

<i>Self Efficacy</i>	<i>Perceived Likelihood of Punishment</i>	0,226	Validitas diskriminan terpenuhi
<i>Self Norms</i>	<i>Attitude Towards Digital Piracy</i>	0,394	Validitas diskriminan terpenuhi
<i>Self Norms</i>	<i>Facilitating Condition</i>	0,163	Validitas diskriminan terpenuhi
<i>Self Norms</i>	<i>Fear of Legal Consequences</i>	0,105	Validitas diskriminan terpenuhi
<i>Self Norms</i>	<i>Intention Toward Digital Piracy</i>	0,576	Validitas diskriminan terpenuhi
<i>Self Norms</i>	<i>Perceived Likelihood of Punishment</i>	0,123	Validitas diskriminan terpenuhi
<i>Self Norms</i>	<i>Self Efficacy</i>	0,321	Validitas diskriminan terpenuhi

Sumber: Data Primer diolah SMART-PLS Versi 4.0 (2025)

Tabel 4.15 di atas menunjukkan bahwa pada penelitian ini semua nilai HTMT diketahui < 0.90 , sehingga validitas diskriminan terpenuhi untuk semua pasangan konstruk. Nilai HTMT tertinggi adalah antara *Self Norms* dan *Intention Toward Digital Piracy* (0.576), tetapi masih dalam batas aman. Dengan demikian, pada penelitian ini tidak terdapat indikasi masalah validitas diskriminan, sehingga model pengukuran sudah baik untuk analisis lebih lanjut.

3. Hasil Uji Reabilitas

Uji reliabilitas konstruk dimaksudkan agar dapat menilai keselarasan internal dari indikator-indikator yang membentuk suatu variabel laten. Pengujian ini dilakukan dengan mengacu pada dua proporsi utama, yaitu Composite Reliability (CR) dan Cronbach's Alpha. Sebuah konstruk dinyatakan memenuhi kriteria reliabilitas apabila nilai CR melebihi 0,70 dan nilai Cronbach's Alpha berada di atas 0,60.

Tabel 4.16 Hasil Uji Reabilitas

Variabel	Cronbach's alpha	Composite reliability	Keterangan
<i>Attitude Towards Digital Piracy</i>	0,754	0,890	Reliabel
<i>Facilitating Condition</i>	0,635	0,830	Reliabel
<i>Fear of Legal Consequences</i>	0,6	0,822	Reliabel
<i>Intention Toward Digital Piracy</i>	0,872	0,940	Reliabel
<i>Perceived Likelihood of Punishment</i>	0,613	0,709	Reliabel
<i>Self Efficacy</i>	0,849	0,930	Reliabel
<i>Self Norms</i>	0,634	0,844	Reliabel

Sumber: Data Primer diolah SMART-PLS Versi 4.0 (2025)

Berdasarkan tabel 4.16 diketahui bahwa perolehan nilai *Cronbach's Alpha* > 0,60 dan *CR* > 0,7, hal ini mengindikasikan bahwa variabel dinyatakan reliabel. Dengan demikian reliabilitas telah memenuhi standar SEM-PLS, sehingga dapat dilanjutkan untuk menguji model struktural (*inner model*).

4.3.2. Analisis Model Struktural (*Inner Model*)

Setelah tahapan pengujian model pengukuran dilakukan, proses dilanjutkan dengan penelaahan terhadap model struktural (*inner model*). Tujuan dari analisis ini adalah untuk mengidentifikasi sejauh mana keterkaitan antara konstruk laten dalam penelitian, melalui penerapan uji kecocokan model (*model fit*) serta analisis nilai R-kuadrat (R^2). Di samping itu, ditinjau pula kemampuan model dalam melakukan prediksi, guna menilai kontribusi relatif setiap konstruk terhadap variabel yang menjadi sasaran utama dalam kajian ini.

1. Uji Fit Model

Untuk menilai kesesuaian model dalam studi ini, peneliti menggunakan indikator Standardized Root Mean Square Residual (SRMR) pada pendekatan Partial Least Squares (PLS). Suatu model dinyatakan layak apabila nilai SRMR berada di bawah ambang batas

0,10; dan akan dianggap sangat sesuai apabila berada di bawah 0,08. Selain itu, digunakan pula ukuran Normed Fit Index (NFI), di mana semakin tinggi nilai NFI—mendekati angka 1—menunjukkan tingkat kompatibilitas model yang lebih optimal. Rangkuman hasil penilaian terhadap kelayakan model disajikan secara rinci dalam tabel berikut.:

Tabel 4.17 Hasil Uji Fit Model

	Saturated model	Estimated model
SRMR	0,089	0,115
d_ULS	0,825	1,384
d_G	0,447	0,510
Chi-square	599,993	621,879
NFI	0,456	0,436

Sumber: Data Primer diolah SMART-PLS Versi 4.0 (2025)

Sebagaimana ditunjukkan pada tabel di atas, dapat diketahui bahwa perolehan nilai SRMR $0,089 < 0,1$ dan nilai NFI 0,456 (mendekati dari 1), sehingga disimpulkan bahwa data penelitian sudah menggambarkan model keseluruhan atau model fit dengan data.

2. F-Square

Pengujian nilai f-squared (f^2) dalam model struktural berfungsi untuk menilai seberapa besar peran suatu konstruk bebas dalam memengaruhi konstruk terikat. Dalam kerangka analisis Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM), nilai f^2 menunjukkan bobot kontribusi relatif dari masing-masing variabel laten prediktor terhadap variabel yang diprediksi. Semakin besar nilai f^2 yang diperoleh, maka semakin kuat pula pengaruh variabel bebas

tersebut dalam menjelaskan proporsi perubahan pada konstruk dependen di dalam model konseptual.. Adapun kriteria pengambilan keputusan yaitu: (Cohen, 1988)

- (1) Apabila $F^2 \geq 0,35$, dinyatakan efek besar
- (2) Apabila, $0,15 \leq F^2 < 0,35$, dinyatakan efek sedang
- (3) Apabila, $F^2 < 0,02$, dinyatakan memiliki efek sangat kecil atau tidak berarti.

Selanjutnya, berikut peneliti sajikan Tabel F-Square, sebagai berikut:

Tabel 4.18 Hasil Uji F-Square

Analisis	F-square	Keterangan
Attitude Towards Digital Piracy -> Intention Toward Digital Piracy	0,036	Efek kecil
Facilitating Condition -> Intention Toward Digital Piracy	0,001	Efek sangat kecil (tidak berarti)
Fear of Legal Consequences -> Attitude Towards Digital Piracy	0,026	Efek kecil
Perceived Likelihood of Punishment -> Attitude Towards Digital Piracy	0,067	Efek kecil
Self Efficacy -> Intention Toward Digital Piracy	0,044	Efek kecil
Self Norms -> Intention Toward Digital Piracy	0,130	Efek sedang

Sumber: Data Primer diolah SMART-PLS Versi 4.0 (2025)

Tabel di atas menunjukkan bahwa Selt Norm (0,130) memiliki pengaruh terbesar terhadap Intention Toward Digital Privacy dengan efek yang sedang. Hal ini berarti bahwa norma sosial cukup berperan dalam membentuk niat seseorang untuk melakukan pembajakan digital.

Di sisi lain, diketahui bahwa variabel Facilitating Condition (0,001) memiliki efek yang sangat kecil atau tidak berarti terhadap Intention Toward Digital Piracy. Hal ini mengindikasikan bahwa faktor fasilitas atau kemudahan tidak memainkan peran signifikan dalam mendorong niat seseorang untuk melakukan pembajakan digital.

3. R-Square (R²)

Selanjutnya, tahap uji kualitas model terakhir dilakukan peneliti dengan meninjau nilai R-Square. Hal ini dilakukan untuk menilai kebaikan model secara keseluruhan.

Tabel 4.19 Hasil Uji R-Square

Variabel Endogen	R-square	R-square adjusted
Attitude Towards Digital Piracy	0,080	0,071
Intention Toward Digital Piracy	0,267	0,253

Sumber: Data Primer diolah SMART-PLS Versi 4.0 (2025)

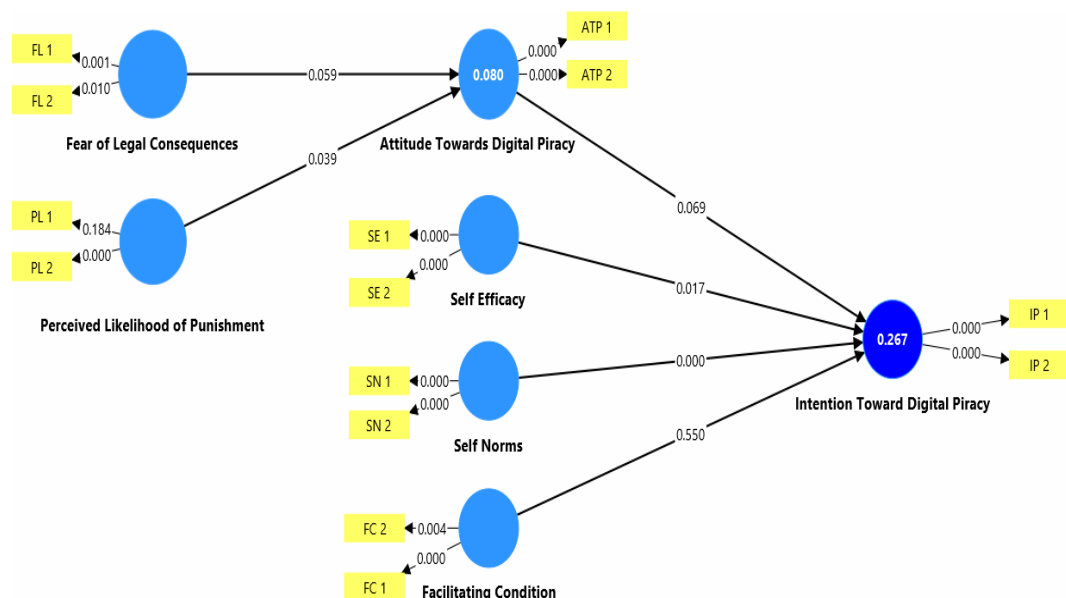
Nilai R-square sebesar 0,080 mengindikasikan bahwa variabel bebas, yaitu Fear of Legal Consequences dan Perceived Likelihood of Punishment, hanya mampu menjelaskan sekitar 8% dari variasi yang terjadi pada sikap individu terhadap pembajakan produk digital . Artinya, sebesar 92% variasi dalam sikap tersebut dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak tercakup dalam model penelitian ini. Rendahnya nilai R-square ini mencerminkan bahwa kontribusi kedua variabel bebas tersebut dalam menjelaskan sikap terhadap pembajakan digital tergolong terbatas.

Sementara itu, untuk Intention Toward Digital Piracy, diperoleh nilai R-square sebesar 0,267. Ini menunjukkan bahwa variabel Attitude Towards Digital Piracy, Self-Efficacy, Self Norms, dan Facilitating Condition secara kolektif dapat menjelaskan 26,7% dari variasi dalam niat individu untuk melakukan pembajakan digital. Sementara, sebanyak 73,3% sisanya dipicu oleh aspek eksternal eksternal yang tidak terakomodasi dalam kerangka model ini. Oleh karena itu, dapat diinterpretasikan bahwa konstruksi-konstruksi yang

tercakup dalam model memiliki daya pengaruh yang lebih dominan terhadap intensi melakukan pembajakan dibandingkan terhadap dimensi sikap..

4.3.3. Uji Hipotesis

Pemeriksaan terhadap hipotesis dilakukan guna menilai tingkat signifikansi relasi antar konstruk dalam kerangka model penelitian. Proses pengujian ini menggunakan pendekatan bootstrapping melalui perangkat lunak SmartPLS 4, yang menghasilkan nilai koefisien jalur (*path coefficient*), statistik-t, serta nilai probabilitas (*p-value*). Nilai-nilai tersebut menjadi dasar untuk menentukan apakah hipotesis yang dirumuskan dapat diterima atau harus ditolak. Hasil lengkap dari analisis *bootstrapping* disajikan dalam bentuk visual pada grafik berikut:



**Gambar 4.6 Hasil Analisis SEM-PLS dengan *Bootstrapping* terhadap
Intensi Pembajakan Digital**

Gambar 4.6 menunjukkan hubungan antara beberapa variabel laten yang mempengaruhi *Intention Toward Digital Piracy* (Niat untuk Melakukan Pembajakan Digital). Beberapa hubungan dalam model ini memiliki *nilai p-value* (angka di sepanjang garis hubungan) dan koefisien jalur (nilai pada garis) yang menunjukkan pengaruh antar variabel. Dalam tahapan pengujian hipotesis, pengambilan keputusan terhadap diterima atau ditolaknya hipotesis nol (H_0) ditentukan berdasarkan nilai p-value. Bila, probabilitas (nilai p) berada pada atau di bawah ambang 0,05, maka hipotesis alternatif (H_a) dapat diterima, menandakan keterkaitan yang signifikan antar konstruk yang dianalisis. Sebaliknya, apabila p-value melampaui batas tersebut, maka hipotesis nol (H_0) tetap dipertahankan, yang merefleksikan absennya hubungan yang signifikan secara statistik dalam model pengujian. Rincian hasil dari pengujian hipotesis dalam studi ini dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.20 Hasil Uji Hipotesis

Hipotesis yang diajukan	Original sample (O)	T statistics (O/STDEV)	P values	Kesimpulan
H1: Ketakutan akan konsekuensi hukum berpengaruh positif terhadap sikap atas pembajakan produk digital.	-0,156	1,891	0,059	Ditolak (Tidak Signifikan)
H2: Kemungkinan hukuman yang dirasakan berpengaruh positif terhadap sikap atas pembajakan produk digital.	0,250	2,072	0,039	Diterima (Signifikan)
H3: Sikap atas pembajakan berpengaruh positif terhadap niat untuk melakukan pembajakan produk digital.	0,175	1,820	0,069	Ditolak (Tidak Signifikan)
H4: Efikasi diri berpengaruh positif terhadap niat untuk melakukan pembajakan produk digital.	0,202	2,405	0,017	Diterima (Signifikan)
H5: Norma subjektif berpengaruh positif terhadap niat untuk melakukan pembajakan produk digital.	0,329	3,828	0,000	Diterima (Signifikan)
H6: Kondisi yang memfasilitasi berpengaruh positif terhadap niat untuk melakukan pembajakan produk digital.	0,035	0,598	0,550	Ditolak (Tidak Signifikan)

Sumber: Data Primer diolah SMART-PLS Versi 4.0 (2025)

4.4. Pembahasan

4.4.1. Pengaruh Ketakutan akan Konsekuensi Hukum terhadap Sikap atas Pembajakan Produk Digital

Hipotesis H1 menyatakan bahwa *Fear of Legal Consequences* (Ketakutan akan konsekuensi hukum) berpengaruh positif terhadap *Attitude Towards Digital Piracy* (Sikap atas pembajakan produk digital). Namun, berdasarkan hasil analisis SEM-PLS, nilai *Original Sample* (O) = -0,156, *T-Statistics* = 1,891, dan *P-Value* = 0,059 menunjukkan bahwa hubungan ini tidak signifikan pada tingkat signifikansi 5% ($p > 0,05$). Oleh karena itu, hipotesis H1 ditolak, yang berarti bahwa ketakutan akan

konsekuensi hukum tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap sikap seseorang terhadap pembajakan produk digital.

Hasil ini menunjukkan bahwa meskipun individu menyadari adanya konsekuensi hukum atas tindakan pembajakan digital, hal tersebut tidak cukup kuat untuk membentuk sikap negatif terhadap pembajakan. Sebagaimana diungkapkan oleh Higgins et al (2005) bahwa tidak adanya sanksi tegas yang ditegakkan secara konsisten dapat memicu persepsi individu yang tidak memiliki ketakutan akan ancaman hukum terhadap tindakan pembajakan.

Penemuan ini juga sejalan dengan studi yang dilakukan oleh Wibisono (2021) dan Nandiansyah et al. (2023), yang menunjukkan bahwa rasa takut akan konsekuensi hukum tidak efektif dalam mencegah perilaku pembajakan. Hasil tersebut sejalan dengan temuan dari studi sebelumnya yang menyatakan bahwa pandangan individu terhadap kemungkinan dijatuhi sanksi hukum tidak memberikan pengaruh yang berarti dalam membentuk sikap konsumen terhadap praktik pembajakan digital di konteks Indonesia (Siswomihardjo & Liayudya, 2020).

4.4.2. Pengaruh Kemungkinan Hukuman yang Dirasakan terhadap Sikap atas Pembajakan Produk Digital

Hipotesis H2 menyatakan bahwa "Kemungkinan hukuman yang dirasakan berpengaruh positif terhadap sikap atas pembajakan produk digital." Berdasarkan hasil analisis, diperoleh nilai *Original Sample* (O) sebesar 0,250, *T-statistics* sebesar 2,072, dan *P-value* sebesar 0,039. Nilai

P-value yang kurang dari 0,05 menunjukkan bahwa hipotesis ini signifikan secara statistik, sehingga hipotesis H2 diterima. Artinya, semakin tinggi kemungkinan hukuman yang dirasakan oleh individu, semakin positif sikap individu terhadap pembajakan produk digital. Ditinjau dari analisis deskriptif menunjukkan bahwa responden cenderung menganggap resiko hukum terhadap pembajakan relatif rendah dan memiliki pandangan bahwa pengawasan terhadap aktivitas pembajakan masih terbatas. Hal ini juga mengindikasikan bahwa kurangnya efektivitas hukuman membuat seseorang merasa bahwa hukuman tidak benar-benar ditegakkan sehingga seseorang tetap memiliki sikap positif terhadap pembajakan.

Temuan ini juga sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Koay *et al.*, (2020) juga menemukan bahwa *Perceived likelihood of Punishment* sangat mempengaruhi sikap konsumen terhadap pembajakan digital. Hal senada juga diungkapkan oleh Koklic *et al* (2014) bahwa kemungkinan hukum yang dirasakan memiliki efek total yang sangat kuat terhadap sikap atas pembajakan digital.

4.4.3. Pengaruh Sikap atas Pembajakan terhadap Niat untuk Melakukan Pembajakan Produk Digital

Output analisis menunjukkan bahwa Sikap atas Pembajakan Digital (*Attitude Towards Digital Piracy*) tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap niat untuk melakukan pembajakan produk digital. Sebagaimana terlihat pada nilai *path coefficient* sebesar 0,175 yang mengindikasikan hubungan positif, namun nilai *t-statistic* sebesar 1,820 masih berada di

bawah batas kritis 1,96 pada tingkat signifikansi 5%. Selain itu, nilai p-value sebesar 0,069 lebih besar dari 0,05, sehingga hipotesis ini tidak dapat diterima atau ditolak. Namun, penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa sikap konsumen terhadap pembajakan digital sangat mempengaruhi niat untuk melakukan pembajakan (Liyudya & Siswomihardjo, 2020). Temuan ini mengindikasikan bahwa meskipun individu memiliki sikap yang permisif atau cenderung mendukung pembajakan, hal tersebut tidak secara langsung meningkatkan niat individu untuk melakukan tindakan pembajakan produk digital.

4.4.4. Pengaruh Efikasi Diri terhadap Niat untuk Melakukan Pembajakan Produk Digital

Efikasi diri merujuk pada persuasi individu terhadap kapasitasnya dalam menjalankan suatu perbuatan tertentu. Berdasarkan hasil pengolahan data, ditemukan bahwa efikasi diri memberikan dampak positif dan signifikan terhadap intensi melakukan pembajakan produk digital, yang ditunjukkan oleh nilai koefisien sebesar 0,202, nilai t sebesar 2,405, dan p-value sebesar 0,017. Temuan ini mendukung penerimaan hipotesis terkait. Dengan demikian, semakin tinggi tingkat efikasi diri seseorang, maka semakin besar kecenderungannya untuk memiliki niat melakukan tindakan pembajakan. Penelitian sebelumnya juga mengindikasikan bahwa persepsi terhadap keuntungan serta pengaruh sosial dapat mendorong terbentuknya niat untuk melakukan pembajakan, yang kemungkinan memiliki keterkaitan erat dengan tingkat efikasi diri

(Urumsah & Wicaksono, 2017).. Adapun penelitian lain yang mendukung temuan ini adalah Pangestu (2020) yang mengungkapkan bahwa disiplin diri memiliki dampak yang signifikan terhadap pembajakan daring, karena orang dengan efikasi diri yang tinggi berani dan percaya diri saat melakukan tindakan pembajakan.

4.4.5. Pengaruh Norma Subjektif terhadap Niat untuk Melakukan Pembajakan Produk Digital

Norma subjektif berkaitan dengan persepsi individu tentang pandangan orang-orang penting di sekitar mereka terhadap suatu perilaku. Apabila seseorang merasa bahwa lingkungan sosialnya (seperti teman atau keluarga) menerima atau bahkan mendukung pembajakan produk digital, maka niat untuk melakukan pembajakan cenderung meningkat. Temuan data mengungkapkan bahwa norma subjektif memiliki pengaruh positif signifikan terhadap niat untuk melakukan pembajakan produk digital dengan nilai O sebesar 0,329 dengan nilai t sebesar 3,828 dan p -value 0,000. Hasil ini menunjukkan bahwa tekanan sosial atau norma yang berlaku di sekitar individu mempengaruhi niat mereka untuk melakukan pembajakan. Penelitian lain juga menunjukkan bahwa pengaruh lingkungan dapat mendorong seseorang untuk melakukan pembajakan (Wicaksono & Urumsah, 2017).

4.4.6. Pengaruh Kondisi yang Memfasilitasi terhadap Niat untuk Melakukan Pembajakan Produk Digital

Fasilitasi mengacu pada tingkat kepercayaan individu bahwa infrastruktur teknis dan organisasi tersedia untuk menggunakan sistem tertentu.. Dalam konteks pembajakan produk digital, kondisi yang memfasilitasi dapat mencakup ketersediaan perangkat lunak pembajakan, akses internet yang cepat, atau pengetahuan teknis yang memadai.

Temuan dalam penelitian ini mengindikasikan bahwa kondisi yang mendukung tindakan pembajakan tidak berpengaruh signifikan terhadap niat individu untuk melakukan pembajakan produk digital. Dari hasil analisis, diperoleh koefisien sebesar 0,035, nilai t sebesar 0,598, dan p-value sebesar 0,550. Karena nilai p lebih besar dari 0,05, maka hipotesis tersebut tidak dapat diterima dan dinyatakan tidak signifikan. Artinya, walaupun fasilitas atau sarana untuk melakukan pembajakan tersedia, keberadaan fasilitas tersebut secara perifrastis memengaruhi motif individu untuk melakukan pembajakan. Oleh sebab itu, faktor lain seperti norma sosial, sikap individu terhadap pembajakan, serta pertimbangan moral dan etika kemungkinan lebih dominan dalam membentuk niat tersebut.

BAB V

PENUTUP

Bab ini menyajikan penutup dari studi yang telah dilakukan serta paparkan sebelumnya. Sehingga, bagian ini akan mencakup kesimpulan utama berdasarkan hasil analisis, implikasi temuan bagi teori maupun praktik, keterbatasan penelitian, serta saran untuk penelitian selanjutnya. Penyusunan bagian ini bertujuan untuk merangkum temuan yang telah diperoleh serta memberikan rekomendasi yang dapat menjadi dasar bagi pengembangan studi di masa mendatang.

5.1 Kesimpulan

Sebagaimana telah dipaparkan sebelumnya temuan analisa data menggunakan metode SEM-PLS pada penelitian ini, dapat disimpulkan bahwa :

1. Ketakutan akan konsekuensi hukum tidak berpengaruh signifikan terhadap sikap atas pembajakan produk digital. Hal ini mengindikasikan bahwa meskipun individu menyadari adanya konsekuensi hukum atas tindakan pembajakan digital, hal tersebut tidak cukup kuat untuk membentuk sikap negatif terhadap pembajakan.
2. Kemungkinan hukuman yang dirasakan berpengaruh positif terhadap sikap atas pembajakan produk digital. Temuan ini mengindikasikan bahwa persepsi tentang kemungkinan hukuman dapat mempengaruhi sikap seseorang terhadap pembajakan produk digital. Semakin besar

persepsi tentang hukuman yang akan diterima, semakin negatif sikap terhadap pembajakan.

3. Sikap atas pembajakan diketahui tidak berpengaruh signifikan terhadap niat untuk melakukan pembajakan produk digital. Hal ini mengindikasikan bahwa meskipun individu memiliki sikap yang permisif atau cenderung mendukung pembajakan, hal tersebut tidak secara langsung meningkatkan niat individu untuk melakukan tindakan pembajakan produk digital. Kualitas bajakan tidak seagung yang asli dan yang gratis serta semakin banyak pilihan yang gratis maka orang lebih memilih yang gratis karna fasilitas yang sama.
4. Efikasi diri berpengaruh positif terhadap niat untuk melakukan pembajakan produk digital. Temuan ini menggambarkan bahwa semakin percaya diri seseorang, semakin besar kemungkinan seseorang berniat untuk melakukan pembajakan produk digital.
5. Norma subjektif berpengaruh positif terhadap niat untuk melakukan pembajakan produk digital. Hal ini mencerminkan bahwa apabila norma sosial mendukung atau mentolerir pembajakan, individu lebih cenderung memiliki niat untuk melakukannya.
6. Kondisi yang memfasilitasi tidak berpengaruh signifikan terhadap niat untuk melakukan pembajakan produk digital. Hasil ini menggambarkan bahwa meskipun berbagai faktor atau aspek yang memfasilitasi seperti akses teknologi dapat mempermudah pembajakan, kondisi tersebut tidak cukup berpengaruh terhadap niat

untuk melakukan pembajakan dalam konteks penelitian ini. Layanan aplikasi semakin banyak terjangkau dan gratis, tidak perlu membajak terutama untuk layanan hiburan.

5.2 Implikasi

Temuan penelitian ini memiliki beberapa implikasi teoritis maupun praktis. Secara teoritis, hasil penelitian ini memperkaya pemahaman tentang faktor-faktor yang mempengaruhi sikap dan niat seseorang terhadap pembajakan produk digital. Temuan ini juga mengindikasikan aspek psikologis dan sosial, seperti norma subjektif dan efikasi diri, memberikan pengaruh yang lebih besar dibanding aspek hukum dan fasilitas teknologi dalam membentuk niat individu untuk melakukan pembajakan.

Secara praktis, hasil penelitian ini dapat menjadi acuan bagi perancang kebijakan, industri digital, dan kontributor utama lainnya dalam mengatur kiat pencegahan pembajakan. Peningkatan kesadaran masyarakat mengenai konsekuensi hukum yang lebih nyata, serta penguatan norma sosial yang menolak pembajakan, dapat menjadi strategi yang lebih efektif dalam menekan tingkat pembajakan produk digital.

5.3 Keterbatasan Penelitian

Jalannya proses penelitian ini meskipun telah mendapatkan hasil dan menjawab hipotesis dengan metode yang sistematis. Berikut ini peneliti paparkan terkait beberapa keterbatasan :

1. Stud ini hanya mengenakan sistem survei dengan pendekatan kuantitatif, sehingga tidak menggali aspek kualitatif yang lebih mendalam mengenai motif individu dalam melakukan pembajakan..
2. Sampel penelitian ini terbatas pada populasi tertentu, sehingga hasilnya mungkin tidak sepenuhnya dapat digeneralisasikan ke populasi yang lebih luas.
3. Faktor-faktor lain yang mungkin mempengaruhi niat pembajakan, seperti aspek ekonomi atau moral individu, tidak secara eksplisit dianalisis dalam penelitian ini.
4. Penelitian ini menggunakan metode SEM-PLS yang memiliki keterbatasan dalam menangkap hubungan kausal yang lebih kompleks dibandingkan metode eksperimental.

5.4 Saran

Berdasarkan keterbatasan yang telah diidentifikasi, terdapat beberapa saran untuk penelitian selanjutnya dan rekomendasi bagi pemangku kepentingan terkait:

1. Untuk penelitian selanjutnya, dianjurkan agar menggunakan kombinasi antara metode kuantitatif dan kualitatif. Pendekatan gabungan ini diperkirakan dapat menyumbangkan pengetahuan yang lebih luas dan mendalam terkait faktor-faktor yang memotivasi individu dalam melakukan tindakan pembajakan. Dengan demikian, hasil penelitian dapat menggambarkan berbagai aspek motivasi secara lebih komprehensif dan memperkaya analisis terhadap fenomena tersebut.

2. Pentingnya dilakukan penelitian dengan cakupan sampel yang lebih luas serta beragam untuk meningkatkan generalisasi temuan.
3. Faktor-faktor lain seperti aspek ekonomi, nilai moral, dan pengaruh lingkungan sosial yang lebih luas perlu dipertimbangkan dalam analisis untuk mendapatkan pemahaman yang lebih komprehensif.
4. Pemangku kebijakan dapat mempertimbangkan pendekatan edukatif dan sosial dalam menekan pembajakan produk digital, bukan hanya pendekatan hukum dan teknis semata.

Kami berharap studi ini akan memberikan wawasan penting untuk memahami faktor-faktor yang memengaruhi pencurian produk digital dan membantu upaya pencegahan praktik semacam itu.

DAFTAR PUSTAKA

- Ajzen and Fishbein. (2005). The influence of attitudes on behavior. In Albarracin, D., Johnson, BT., Zanna MP. (Eds). *The handbook of attitudes, Lawrence Erlbaum Associates.*
- Ajzen. I. (1991). The Theory of Planned Behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, vol. 50, no. 2, pp. 179-211.*
- Bianchi. (2019). Fear and international law-making: An exploratory inquiry Andrea . *Original Article International Legal Theory .*
- Bianchi, A. (2010). Fear's Legal Dimension: Counterterrorism and Human Rights', in L. Boisson de Chazournes and M. Kohen (eds.) . *International Law and the Quest for its Implementation.*
- Chiou, J. H. (2005). The antecedents of music piracy attitudes and intentions. *Journal of Business Ethics, Vol. 57 No. 2, pp. 161-174.*
- Fauzi, M. (2016). PEMBERIAN HUKUMAN DALAM PERSPEKTIF PENDIDIKAN ISLAM. *Al-Ibrah Vol. 1 No.1.*
- Ghozali. (2016). Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Gurteen, D. (1999). Creating a Knowledge Sharing Culture. *Knowledge Management Magazine, Vol. 2, Issue 5, February.*

- Hati, S. R. (2020). E-textbook piracy behavior An integration of ethics theory, deterrence theory, and theory of planned behavior . *Journal of Information, Communication and Ethics in Society Vol. 18 No. 1.*
- Higgins, G. E., Wilson, A. L., & Fell, B. D. (2005). *An Examination of the Role of Deterrence in Software Piracy: A Meta-analysis.* *Journal of Computer Information Systems*, 45(2), 50-56.
- Jogiyanto. (2007). *Metode Penelitian Bisnis: Salah Kaprah dan Pengalaman–Pengalaman.* Yogyakarta: BPFE.
- Koklic, K Mateja. et.al., (2014). The study of perceived adverse effects of digital piracy and involvement: insights from adult computer users. *Behaviour & Information Technology*, 33:3, 225-236, DOI: 10.1080/0144929X.2012.753552
- Liayudya, A., & Siswomihardjo, S. W. (2020). *Perilaku Pembajakan Produk Digital oleh Mahasiswa. Skripsi S1 Manajemen, Universitas Gadjah Mada.*
- Mahyarni. (2019). *THEORY OF REASONED ACTION DAN THEORY OF PLANNED BEHAVIOR (Sebuah Kajian Historis tentang Perilaku).*
- Morton, N. A. (2008). Intention to commit online music piracy and its antecedents: an empirical investigation neil. *Psychology Press 15: 491–512.*

- Nandiansyah, P., et al. (2023). *Kesadaran Hukum Perlindungan Hak Cipta bagi Pengguna Karya Cipta Sinematografi pada Media Internet*. Jurnal Seikat, 1(1), 78-89
- Pangestu, R.** (2020). *Pengaruh Persepsi Harga, Persepsi Kegunaan, dan Etis Efikasi Diri terhadap Pembajakan Online*. Skripsi, Universitas Negeri Jakarta.
- Saputri, A. M. (2019). PERSPEKTIF TEORI PERILAKU TERENCANA TERHADAP NIAT WAJIB PAJAK ORANG PRIBADI UNTUK MELAKUKAN PELANGGARAN PAJAK . *DIPONEGORO JOURNAL OF ACCOUNTING Volume 8, Nomor 1*.
- Seni, N. N. (2017). THEORY OF PLANNED BEHAVIOR UNTUK MEMPREDIKSI NIAT BERINVESTASI . *E-Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana 6.12*.
- Sugiyono. (2022). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Syahminan. (2021). PENERAPAN HUKUMAN DALAM KONSEP PENDIDIKAN ISLAM. *Lisanuna : لساننا Jurnal Ilmu Bahasa Arab dan Pembelajarannya Volume 11. No. 1*.
- Umar, H. (2011). *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis Ed Baru 7*. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.

- Wibisono, G. W. (2021). Tinjauan Hukum Pidana terhadap Praktik Penggunaan Software Bajakan. Skripsi, Universitas Islam Negeri Walisongo
- Wicaksono, A. P., & Urumsah, D. (2017). Perilaku Pembajakan Produk Digital: Cerita dari Mahasiswa di Yogyakarta. *Jurnal Aplikasi Bisnis*, 17(1), 45-58.
- Yoon, C. (2011). Theory of planned behavior and ethics theory in digital piracy: an integrated model. *Journal of Business Ethics*, Vol. 100 No. 3, pp. 405-417.

LAMPIRAN I. DATA RESPONDEN

Responden	Jenis kelamin	Umur	Tingkat Pendidikan	Pekerjaan	Rata-rata pendapatan per bulan	Agama
Responden 1	Laki-laki	21-25 tahun	S2	Mahasiswa/i	< Rp5.000.000	Islam
Responden 2	Perempuan	21-25 tahun	S1	Karyawan Swasta	< Rp5.000.000	Islam
Responden 3	Laki-laki	21-25 tahun	S1	Karyawan Swasta	Rp5.000.001-10.000.000	Islam
Responden 4	Laki-laki	26-30 tahun	S1	Wirausaha	< Rp5.000.000	Islam
Responden 5	Laki-laki	21-25 tahun	S1	Karyawan Swasta	< Rp5.000.000	Islam
Responden 6	Perempuan	21-25 tahun	S1	Wirausaha	< Rp5.000.000	Islam
Responden 7	Perempuan	21-25 tahun	S1	Wirausaha	Rp5.000.001-10.000.000	Islam
Responden 8	Laki-laki	21-25 tahun	S1	Karyawan Swasta	Rp5.000.001-10.000.000	Islam
Responden 9	Perempuan	21-25 tahun	S1	Karyawan Swasta	< Rp5.000.000	Islam
Responden	Perempuan	21-25	S1	Mahasiswa/i	< Rp5.000.000	Islam

10	n	tahun				
Responden 11	Laki-laki	21-25 tahun	S1	Mahasiswa/i	< Rp5.000.000	Islam
Responden 12	Perempua n	21-25 tahun	S2	Mahasiswa/i	< Rp5.000.000	Islam
Responden 13	Perempua n	26-30 tahun	S1	Mahasiswa/i	< Rp5.000.000	Islam
Responden 14	Perempua n	21-25 tahun	SMA/Sederaja t	Karyawan Swasta	< Rp5.000.000	Islam
Responden 15	Perempua n	21-25 tahun	SMA/Sederaja t	Karyawan Swasta	< Rp5.000.000	Islam
Responden 16	Laki-laki	21-25 tahun	D3	Aparatur Sipil Negara (ASN)	Rp5.000.001- 10.000.000	Islam
Responden 17	Perempua n	21-25 tahun	S1	Wirausaha	< Rp5.000.000	Islam
Responden 18	Perempua n	21-25 tahun	S2	Freelance	< Rp5.000.000	Islam
Responden 19	Perempua n	26-30 tahun	S2	Guru	Rp5.000.001- 10.000.000	Islam
Responden 20	Laki-laki	21-25 tahun	S1	Karyawan Swasta	Rp5.000.001- 10.000.000	Islam
Responden 21	Perempua n	21-25 tahun	S1	Mahasiswa/i	< Rp5.000.000	Islam

Responden 22	Perempuan	21-25 tahun	S1	Karyawan Swasta	< Rp5.000.000	Islam
Responden 23	Perempuan	21-25 tahun	S1	Mahasiswa/i	< Rp5.000.000	Islam
Responden 24	Perempuan	21-25 tahun	S1	Karyawan Swasta	< Rp5.000.000	Islam
Responden 25	Perempuan	21-25 tahun	S1	Mahasiswa/i	< Rp5.000.000	Islam
Responden 26	Perempuan	26-30 tahun	S1	Karyawan Swasta	< Rp5.000.000	Islam
Responden 27	Laki-laki	21-25 tahun	S1	Mahasiswa/i	< Rp5.000.000	Islam
Responden 28	Perempuan	21-25 tahun	S2	Mahasiswa/i	< Rp5.000.000	Islam
Responden 29	Laki-laki	21-25 tahun	S1	Mahasiswa/i	< Rp5.000.000	Islam
Responden 30	Perempuan	21-25 tahun	SMA/Sederajat	Mahasiswa/i	< Rp5.000.000	Islam
Responden 31	Perempuan	> 30 tahun	S1	Mahasiswa/i	< Rp5.000.000	Islam
Responden 32	Perempuan	21-25 tahun	S1	Karyawan Swasta	< Rp5.000.000	Islam
Responden	Laki-laki	21-25	S1	Aparatur Sipil	Rp5.000.001-	Islam

33		tahun		Negara (ASN)	10.000.000	
Responden 34	Perempua n	21-25 tahun	S1	Mahasiswa/i	< Rp5.000.000	Islam
Responden 35	Perempua n	21-25 tahun	S1	Mahasiswa/i	< Rp5.000.000	Islam
Responden 36	Laki-laki	21-25 tahun	S1	Mahasiswa/i	< Rp5.000.000	Islam
Responden 37	Laki-laki	21-25 tahun	S2	Wirausaha	> Rp25.000.000	Islam
Responden 38	Laki-laki	21-25 tahun	S1	Karyawan Swasta	Rp5.000.001- 10.000.000	Islam
Responden 39	Laki-laki	21-25 tahun	S1	Karyawan Swasta	> Rp25.000.000	Islam
Responden 40	Perempua n	21-25 tahun	S2	Mahasiswa/i	< Rp5.000.000	Islam
Responden 41	Laki-laki	26-30 tahun	S1	Karyawan Swasta	< Rp5.000.000	Islam
Responden 42	Perempua n	21-25 tahun	S1	Mahasiswa/i	< Rp5.000.000	Islam
Responden 43	Perempua n	< 20 tahun	SMA/Sederaja t	Mahasiswa/i	< Rp5.000.000	Islam
Responden 44	Perempua n	26-30 tahun	S1	Karyawan Swasta	< Rp5.000.000	Islam

Responden 45	Perempuan	21-25 tahun	S1	Mahasiswa/i	< Rp5.000.000	Islam
Responden 46	Perempuan	26-30 tahun	S1	Karyawan Swasta	< Rp5.000.000	Islam
Responden 47	Laki-laki	21-25 tahun	S1	Karyawan Swasta	Rp5.000.001- 10.000.000	Islam
Responden 48	Laki-laki	21-25 tahun	SMA/Sederajat	Mahasiswa/i	< Rp5.000.000	Islam
Responden 49	Perempuan	21-25 tahun	D3	Bidan	< Rp5.000.000	Islam
Responden 50	Laki-laki	21-25 tahun	S1	Karyawan Swasta	< Rp5.000.000	Islam
Responden 51	Laki-laki	26-30 tahun	S1	Mahasiswa/i	< Rp5.000.000	Islam
Responden 52	Perempuan	21-25 tahun	S1	Mahasiswa/i	< Rp5.000.000	Islam
Responden 53	Perempuan	21-25 tahun	S1	Mahasiswa/i	< Rp5.000.000	Islam
Responden 54	Perempuan	21-25 tahun	S1	freelance	< Rp5.000.000	Islam
Responden 55	Perempuan	21-25 tahun	S1	Guru	< Rp5.000.000	Islam
Responden	Perempuan	21-25	S1	Mahasiswa/i	< Rp5.000.000	Islam

56	n	tahun				
Responden 57	Perempua n	21-25 tahun	S2	Mahasiswa/i	< Rp5.000.000	Islam
Responden 58	Perempua n	21-25 tahun	S1	Mahasiswa/i	< Rp5.000.000	Islam
Responden 59	Perempua n	21-25 tahun	S1	Aparatur Sipil Negara (ASN)	< Rp5.000.000	Islam
Responden 60	Laki-laki	21-25 tahun	SMA/Sederaja t	Karyawan Swasta	< Rp5.000.000	Islam
Responden 61	Laki-laki	26-30 tahun	S2	Karyawan Swasta	Rp5.000.001- 10.000.000	Islam
Responden 62	Perempua n	21-25 tahun	S1	Mahasiswa/i	< Rp5.000.000	Islam
Responden 63	Laki-laki	21-25 tahun	S1	Mahasiswa/i	< Rp5.000.000	Islam
Responden 64	Perempua n	< 20 tahun	SMA/Sederaja t	Siswa/i	< Rp5.000.000	Islam
Responden 65	Perempua n	21-25 tahun	S1	Mahasiswa/i	< Rp5.000.000	Islam
Responden 66	Laki-laki	> 30 tahun	S1	Karyawan Swasta	Rp5.000.001- 10.000.000	Islam
Responden 67	Laki-laki	21-25 tahun	D3	Mahasiswa/i	Rp5.000.001- 10.000.000	Islam

Responden 68	Perempuan	21-25 tahun	S1	Siswa/i	< Rp5.000.000	Islam
Responden 69	Perempuan	26-30 tahun	S1	Freelance	< Rp5.000.000	Islam
Responden 70	Perempuan	21-25 tahun	S1	Guru	< Rp5.000.000	Islam
Responden 71	Laki-laki	26-30 tahun	S1	Aparatur Sipil Negara (ASN)	Rp5.000.001- 10.000.000	Islam
Responden 72	Perempuan	21-25 tahun	S1	Mahasiswa/i	< Rp5.000.000	Islam
Responden 73	Perempuan	> 30 tahun	S1	Karyawan Swasta	Rp10.000.001- 15.000.000	Kristen
Responden 74	Laki-laki	> 30 tahun	S1	Karyawan Swasta	Rp15.000.001 - 20.000.000	Islam
Responden 75	Perempuan	> 30 tahun	S1	Karyawan Swasta	> Rp25.000.000	Islam
Responden 76	Perempuan	26-30 tahun	S2	Karyawan Swasta	Rp5.000.001- 10.000.000	Islam
Responden 77	Perempuan	> 30 tahun	S1	Karyawan Swasta	Rp5.000.001- 10.000.000	Islam
Responden 78	Perempuan	26-30 tahun	S1	Karyawan Swasta	Rp5.000.001- 10.000.000	Katolik
Responden	Perempuan	26-30	S1	Karyawan Swasta	Rp5.000.001-	Katolik

79	n	tahun			10.000.000	
Responden 80	Laki-laki	> 30 tahun	S1	Karyawan Swasta	> Rp25.000.000	Katolik
Responden 81	Perempua n	26-30 tahun	S1	Karyawan Swasta	Rp5.000.001- 10.000.000	Islam
Responden 82	Perempua n	> 30 tahun	S1	Karyawan Swasta	Rp20.000.001- 25.000.000	Kristen
Responden 83	Perempua n	> 30 tahun	S1	Karyawan Swasta	> Rp25.000.000	Katolik
Responden 84	Perempua n	> 30 tahun	S1	Karyawan Swasta	Rp20.000.001- 25.000.000	Kristen
Responden 85	Perempua n	> 30 tahun	S1	Karyawan Swasta	Rp10.000.001- 15.000.000	Kristen
Responden 86	Perempua n	> 30 tahun	S1	Karyawan Swasta	> Rp25.000.000	Islam
Responden 87	Perempua n	> 30 tahun	S1	Karyawan Swasta	> Rp25.000.000	Kristen
Responden 88	Perempua n	> 30 tahun	S1	Karyawan Swasta	Rp5.000.001- 10.000.000	Hindu
Responden 89	Perempua n	> 30 tahun	S1	Karyawan Swasta	> Rp25.000.000	Kristen
Responden 90	Perempua n	> 30 tahun	S1	Karyawan Swasta	Rp15.000.001 - 20.000.000	Islam

Responden 91	Laki-laki	> 30 tahun	S1	Karyawan Swasta	Rp15.000.001 - 20.000.000	Kristen
Responden 92	Perempua n	> 30 tahun	S1	Karyawan Swasta	Rp10.000.001- 15.000.000	Katolik
Responden 93	Perempua n	26-30 tahun	S1	Karyawan Swasta	Rp10.000.001- 15.000.000	Kristen
Responden 94	Perempua n	> 30 tahun	S1	Karyawan Swasta	Rp15.000.001 - 20.000.000	Kristen
Responden 95	Perempua n	> 30 tahun	S1	Karyawan Swasta	Rp15.000.001 - 20.000.000	Kristen
Responden 96	Perempua n	> 30 tahun	S1	Karyawan Swasta	> Rp25.000.000	Kristen
Responden 97	Perempua n	> 30 tahun	S1	Karyawan Swasta	> Rp25.000.000	Katolik
Responden 98	Perempua n	> 30 tahun	S1	Karyawan Swasta	> Rp25.000.000	Katolik
Responden 99	Laki-laki	> 30 tahun	S1	Karyawan Swasta	> Rp25.000.000	Katolik
Responden 100	Laki-laki	> 30 tahun	S1	Karyawan Swasta	> Rp25.000.000	Islam
Responden 101	Laki-laki	> 30 tahun	S1	Karyawan Swasta	> Rp25.000.000	Katolik
Responden	Laki-laki	> 30	S1	Karyawan Swasta	>	Kristen

102		tahun			Rp25.000.000	
Responden 103	Laki-laki	> 30 tahun	S1	Karyawan Swasta	> Rp25.000.000	Islam
Responden 104	Laki-laki	> 30 tahun	S1	Karyawan Swasta	> Rp25.000.000	Kristen
Responden 105	Laki-laki	> 30 tahun	S1	Karyawan Swasta	> Rp25.000.000	Islam
Responden 106	Laki-laki	21-25 tahun	S2	Mahasiswa/i	< Rp5.000.000	Islam
Responden 107	Perempuan	21-25 tahun	S1	Karyawan Swasta	< Rp5.000.000	Islam
Responden 108	Laki-laki	21-25 tahun	S1	Karyawan Swasta	Rp5.000.001- 10.000.000	Islam
Responden 109	Laki-laki	26-30 tahun	S1	Wirausaha	< Rp5.000.000	Islam
Responden 110	Laki-laki	21-25 tahun	S1	Karyawan Swasta	< Rp5.000.000	Islam
Responden 111	Perempuan	21-25 tahun	S1	Wirausaha	< Rp5.000.000	Islam
Responden 112	Perempuan	21-25 tahun	S1	Wirausaha	Rp5.000.001- 10.000.000	Islam
Responden 113	Laki-laki	21-25 tahun	S1	Karyawan Swasta	Rp5.000.001- 10.000.000	Islam

Responden 114	Perempuan	21-25 tahun	S1	Karyawan Swasta	< Rp5.000.000	Islam
Responden 115	Perempuan	21-25 tahun	S1	Mahasiswa/i	< Rp5.000.000	Islam
Responden 116	Laki-laki	21-25 tahun	S1	Mahasiswa/i	< Rp5.000.000	Islam
Responden 117	Perempuan	21-25 tahun	S2	Mahasiswa/i	< Rp5.000.000	Islam
Responden 118	Perempuan	26-30 tahun	S1	Mahasiswa/i	< Rp5.000.000	Islam
Responden 119	Perempuan	21-25 tahun	SMA/Sederajat	Karyawan Swasta	< Rp5.000.000	Islam
Responden 120	Perempuan	21-25 tahun	SMA/Sederajat	Karyawan Swasta	< Rp5.000.000	Islam
Responden 121	Laki-laki	21-25 tahun	D3	Aparatur Sipil Negara (ASN)	Rp5.000.001- 10.000.000	Islam
Responden 122	Perempuan	21-25 tahun	S1	Wirausaha	< Rp5.000.000	Islam
Responden 123	Perempuan	21-25 tahun	S2	Freelance	< Rp5.000.000	Islam
Responden 124	Perempuan	26-30 tahun	S2	Guru	Rp5.000.001- 10.000.000	Islam
Responden	Laki-laki	21-25	S1	Karyawan Swasta	Rp5.000.001-	Islam

125		tahun			10.000.000	
Responden 126	Perempua n	21-25 tahun	S1	Mahasiswa/i	< Rp5.000.000	Islam
Responden 127	Perempua n	21-25 tahun	S1	Karyawan Swasta	< Rp5.000.000	Islam
Responden 128	Perempua n	21-25 tahun	S1	Mahasiswa/i	< Rp5.000.000	Islam
Responden 129	Perempua n	21-25 tahun	S1	Karyawan Swasta	< Rp5.000.000	Islam
Responden 130	Perempua n	21-25 tahun	S1	Mahasiswa/i	< Rp5.000.000	Islam
Responden 131	Perempua n	26-30 tahun	S1	Karyawan Swasta	< Rp5.000.000	Islam
Responden 132	Laki-laki	21-25 tahun	S1	Mahasiswa/i	< Rp5.000.000	Islam
Responden 133	Perempua n	21-25 tahun	S2	Mahasiswa/i	< Rp5.000.000	Islam
Responden 134	Laki-laki	21-25 tahun	S1	Mahasiswa/i	< Rp5.000.000	Islam
Responden 135	Perempua n	21-25 tahun	SMA/Sederaja t	Mahasiswa/i	< Rp5.000.000	Islam
Responden 136	Perempua n	> 30 tahun	S1	Mahasiswa/i	< Rp5.000.000	Islam

Responden 137	Perempuan	21-25 tahun	S1	Karyawan Swasta	< Rp5.000.000	Islam
Responden 138	Laki-laki	21-25 tahun	S1	Aparatur Sipil Negara (ASN)	Rp5.000.001- 10.000.000	Islam
Responden 139	Perempuan	21-25 tahun	S1	Mahasiswa/i	< Rp5.000.000	Islam
Responden 140	Perempuan	21-25 tahun	S1	Mahasiswa/i	< Rp5.000.000	Islam
Responden 141	Laki-laki	21-25 tahun	S1	Mahasiswa/i	< Rp5.000.000	Islam
Responden 142	Laki-laki	21-25 tahun	S2	Wirausaha	> Rp25.000.000	Islam
Responden 143	Laki-laki	21-25 tahun	S1	Karyawan Swasta	Rp5.000.001- 10.000.000	Islam
Responden 144	Laki-laki	21-25 tahun	S1	Karyawan Swasta	> Rp25.000.000	Islam
Responden 145	Perempuan	21-25 tahun	S2	Mahasiswa/i	< Rp5.000.000	Islam
Responden 146	Laki-laki	26-30 tahun	S1	Karyawan Swasta	< Rp5.000.000	Islam
Responden 147	Perempuan	21-25 tahun	S1	Mahasiswa/i	< Rp5.000.000	Islam
Responden	Perempuan	< 20	SMA/Sederaja	Mahasiswa/i	< Rp5.000.000	Islam

148	n	tahun	t			
Responden 149	Perempua n	26-30 tahun	S1	Karyawan Swasta	< Rp5.000.000	Islam
Responden 150	Perempua n	21-25 tahun	S1	Mahasiswa/i	< Rp5.000.000	Islam
Responden 151	Perempua n	26-30 tahun	S1	Karyawan Swasta	< Rp5.000.000	Islam
Responden 152	Laki-laki	21-25 tahun	S1	Karyawan Swasta	Rp5.000.001- 10.000.000	Islam
Responden 153	Laki-laki	21-25 tahun	SMA/Sederaja t	Mahasiswa/i	< Rp5.000.000	Islam
Responden 154	Perempua n	21-25 tahun	D3	Bidan	< Rp5.000.000	Islam
Responden 155	Laki-laki	21-25 tahun	S1	Karyawan Swasta	< Rp5.000.000	Islam
Responden 156	Laki-laki	26-30 tahun	S1	Mahasiswa/i	< Rp5.000.000	Islam
Responden 157	Perempua n	21-25 tahun	S1	Mahasiswa/i	< Rp5.000.000	Islam
Responden 158	Perempua n	21-25 tahun	S1	Mahasiswa/i	< Rp5.000.000	Islam
Responden 159	Perempua n	21-25 tahun	S1	freelance	< Rp5.000.000	Islam

Responden 160	Perempuan	21-25 tahun	S1	Guru	< Rp5.000.000	Islam
Responden 161	Perempuan	21-25 tahun	S1	Mahasiswa/i	< Rp5.000.000	Islam
Responden 162	Perempuan	21-25 tahun	S2	Mahasiswa/i	< Rp5.000.000	Islam
Responden 163	Perempuan	21-25 tahun	S1	Mahasiswa/i	< Rp5.000.000	Islam
Responden 164	Perempuan	21-25 tahun	S1	Aparatur Sipil Negara (ASN)	< Rp5.000.000	Islam
Responden 165	Laki-laki	21-25 tahun	SMA/Sederajat	Karyawan Swasta	< Rp5.000.000	Islam
Responden 166	Laki-laki	26-30 tahun	S2	Karyawan Swasta	Rp5.000.001- 10.000.000	Islam
Responden 167	Perempuan	21-25 tahun	S1	Mahasiswa/i	< Rp5.000.000	Islam
Responden 168	Laki-laki	21-25 tahun	S1	Mahasiswa/i	< Rp5.000.000	Islam
Responden 169	Perempuan	< 20 tahun	SMA/Sederajat	Siswa/i	< Rp5.000.000	Islam
Responden 170	Perempuan	21-25 tahun	S1	Mahasiswa/i	< Rp5.000.000	Islam
Responden	Laki-laki	> 30	S1	Karyawan Swasta	Rp5.000.001-	Islam

171		tahun			10.000.000	
Responden 172	Laki-laki	21-25 tahun	D3	Mahasiswa/i	Rp5.000.001- 10.000.000	Islam
Responden 173	Perempua n	21-25 tahun	S1	Siswa/i	< Rp5.000.000	Islam
Responden 174	Perempua n	26-30 tahun	S1	Freelance	< Rp5.000.000	Islam
Responden 175	Perempua n	21-25 tahun	S1	Guru	< Rp5.000.000	Islam
Responden 176	Laki-laki	26-30 tahun	S1	Aparatur Sipil Negara (ASN)	Rp5.000.001- 10.000.000	Islam
Responden 177	Perempua n	21-25 tahun	S1	Mahasiswa/i	< Rp5.000.000	Islam
Responden 178	Perempua n	> 30 tahun	S1	Karyawan Swasta	Rp10.000.001- 15.000.000	Kristen
Responden 179	Laki-laki	> 30 tahun	S1	Karyawan Swasta	Rp15.000.001 - 20.000.000	Islam
Responden 180	Perempua n	> 30 tahun	S1	Karyawan Swasta	> Rp25.000.000	Islam
Responden 181	Perempua n	26-30 tahun	S2	Karyawan Swasta	Rp5.000.001- 10.000.000	Islam
Responden 182	Perempua n	> 30 tahun	S1	Karyawan Swasta	Rp5.000.001- 10.000.000	Islam

Responden 183	Perempuan	26-30 tahun	S1	Karyawan Swasta	Rp5.000.001- 10.000.000	Katolik
Responden 184	Perempuan	26-30 tahun	S1	Karyawan Swasta	Rp5.000.001- 10.000.000	Katolik
Responden 185	Laki-laki	> 30 tahun	S1	Karyawan Swasta	> Rp25.000.000	Katolik
Responden 186	Perempuan	26-30 tahun	S1	Karyawan Swasta	Rp5.000.001- 10.000.000	Islam
Responden 187	Perempuan	> 30 tahun	S1	Karyawan Swasta	Rp20.000.001- 25.000.000	Kristen
Responden 188	Perempuan	> 30 tahun	S1	Karyawan Swasta	> Rp25.000.000	Katolik
Responden 189	Perempuan	> 30 tahun	S1	Karyawan Swasta	Rp20.000.001- 25.000.000	Kristen
Responden 190	Perempuan	> 30 tahun	S1	Karyawan Swasta	Rp10.000.001- 15.000.000	Kristen
Responden 191	Perempuan	> 30 tahun	S1	Karyawan Swasta	> Rp25.000.000	Islam
Responden 192	Perempuan	> 30 tahun	S1	Karyawan Swasta	> Rp25.000.000	Kristen
Responden 193	Perempuan	> 30 tahun	S1	Karyawan Swasta	Rp5.000.001- 10.000.000	Hindu
Responden	Perempuan	> 30	S1	Karyawan Swasta	>	Kristen

194	n	tahun			Rp25.000.000	
Responden 195	Perempua n	> 30 tahun	S1	Karyawan Swasta	Rp15.000.001 - 20.000.000	Islam
Responden 196	Laki-laki	> 30 tahun	S1	Karyawan Swasta	Rp15.000.001 - 20.000.000	Kristen
Responden 197	Perempua n	> 30 tahun	S1	Karyawan Swasta	Rp10.000.001- 15.000.000	Katolik
Responden 198	Perempua n	26-30 tahun	S1	Karyawan Swasta	Rp10.000.001- 15.000.000	Kristen
Responden 199	Perempua n	> 30 tahun	S1	Karyawan Swasta	Rp15.000.001 - 20.000.000	Kristen
Responden 200	Perempua n	> 30 tahun	S1	Karyawan Swasta	Rp15.000.001 - 20.000.000	Kristen
Responden 201	Perempua n	> 30 tahun	S1	Karyawan Swasta	> Rp25.000.000	Kristen
Responden 202	Perempua n	> 30 tahun	S1	Karyawan Swasta	> Rp25.000.000	Katolik
Responden 203	Perempua n	> 30 tahun	S1	Karyawan Swasta	> Rp25.000.000	Katolik
Responden 204	Laki-laki	> 30 tahun	S1	Karyawan Swasta	> Rp25.000.000	Katolik
Responden	Selama ini, saya lebih banyak		Jenis produk digital yang	Alasan menyalin, mengunduh,	Tindakan yang dilakukan setelah	

	menyalin, mengunduh, ataupun mengakses produk digital seperti "perangkat lunak, musik, video streaming, film, e-course, dan produk digital berhak cipta lainnya" secara tidak resmi.	sering digunakan	ataupun mengakses produk digital bajakan tersebut	menyalin, mengunduh, ataupun mengakses produk digital bajakan
Responden 1	Ya	Perangkat Lunak	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 2	Tidak	Musik	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 3	Tidak	E-Course	Karena gratis	Untuk konsumsi pribadi
Responden 4	Ya	Video Streaming	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 5	Ya	Perangkat Lunak	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi

Responden 6	Tidak	Video Streaming	Karena gratis	Untuk konsumsi pribadi
Responden 7	Tidak	Film	Mudah diakses	Tidak mengulang kembali tindakan tersebut
Responden 8	Ya	Perangkat Lunak	Fasilitas mendukung	Untuk konsumsi pribadi
Responden 9	Tidak	Perangkat Lunak	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 10	Tidak	Musik	Tidak mengetahui bahwa sedang melakukan pembajakan	Tidak mengulang kembali tindakan tersebut
Responden 11	Ya	Musik	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 12	Ya	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 13	Ya	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 14	Ya	Perangkat Lunak	Karena gratis	Untuk konsumsi pribadi
Responden 15	Tidak	Musik	Karena gratis	Untuk konsumsi pribadi

Responden 16	Tidak	Perangkat Lunak	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 17	Ya	Musik	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 18	Ya	Perangkat Lunak	Karena gratis	Untuk konsumsi pribadi
Responden 19	Ya	Film	Karena gratis	Untuk konsumsi pribadi
Responden 20	Ya	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 21	Ya	Film	Mudah diakses	Tidak mengulang kembali tindakan tersebut
Responden 22	Ya	Film	Fasilitas mendukung	Untuk konsumsi pribadi
Responden 23	Ya	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 24	Ya	Video Streaming	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 25	Ya	Film	Fasilitas mendukung	Untuk konsumsi pribadi
Responden 26	Ya	Perangkat Lunak	Tidak mengetahui bahwa sedang	Tidak mengulang kembali tindakan

			melakukan pembajakan	tersebut
Responden 27	Tidak	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 28	Ya	Perangkat Lunak	Fasilitas mendukung	Untuk konsumsi pribadi
Responden 29	Ya	Perangkat Lunak	Karena gratis	Untuk konsumsi pribadi
Responden 30	Tidak	Video Streaming	Karena gratis	Tidak mengulang kembali tindakan tersebut
Responden 31	Tidak	Video Streaming	Karena gratis	Untuk konsumsi pribadi
Responden 32	Ya	Musik	Fasilitas mendukung	Untuk konsumsi pribadi
Responden 33	Ya	Perangkat Lunak	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 34	Tidak	Video Streaming	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 35	Tidak	Musik	Tidak mengetahui bahwa sedang melakukan pembajakan	Untuk konsumsi pribadi

Responden 36	Ya	Musik	Karena gratis	Untuk konsumsi pribadi
Responden 37	Ya	Perangkat Lunak	Mudah diakses	Menyebarkan
Responden 38	Tidak	Film	Fasilitas mendukung	Untuk konsumsi pribadi
Responden 39	Tidak	Musik	Tidak mengetahui bahwa sedang melakukan pembajakan	Untuk konsumsi pribadi
Responden 40	Ya	Film	Karena gratis	Untuk konsumsi pribadi
Responden 41	Tidak	Video Streaming	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 42	Ya	Musik	Tidak mengetahui bahwa sedang melakukan pembajakan	Untuk konsumsi pribadi
Responden 43	Ya	Film	Karena gratis	Untuk konsumsi pribadi
Responden 44	Ya	Video Streaming	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden	Tidak	Perangkat Lunak	Karena gratis	Untuk konsumsi

45				pribadi
Responden 46	Ya	Musik	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 47	Tidak	Musik	Fasilitas mendukung	Untuk konsumsi pribadi
Responden 48	Ya	Perangkat Lunak	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 49	Ya	Film	Karena gratis	Untuk konsumsi pribadi
Responden 50	Ya	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 51	Ya	Perangkat Lunak	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 52	Ya	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 53	Ya	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 54	Tidak	Video Streaming	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 55	Tidak	E-Course	Karena gratis	Untuk konsumsi pribadi
Responden 56	Ya	Perangkat Lunak	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi

Responden 57	Ya	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 58	Tidak	Video Streaming	Karena gratis	Untuk konsumsi pribadi
Responden 59	Tidak	Perangkat Lunak	Karena gratis	Untuk konsumsi pribadi
Responden 60	Ya	Video Streaming	Karena gratis	Untuk konsumsi pribadi
Responden 61	Ya	Perangkat Lunak	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 62	Ya	Film	Fasilitas mendukung	Untuk konsumsi pribadi
Responden 63	Tidak	Musik	Tidak mengetahui bahwa sedang melakukan pembajakan	Untuk konsumsi pribadi
Responden 64	Tidak	Video Streaming	Tidak mengetahui bahwa sedang melakukan pembajakan	Tidak mengulang kembali tindakan tersebut
Responden 65	Tidak	Video Streaming	Tidak mengetahui bahwa sedang melakukan	Untuk konsumsi pribadi

			pembajakan	
Responden 66	Ya	Film	Karena gratis	Untuk konsumsi pribadi
Responden 67	Ya	E-Course	Karena gratis	Untuk konsumsi pribadi
Responden 68	Ya	Film	Fasilitas mendukung	Untuk konsumsi pribadi
Responden 69	Tidak	Musik	Tidak mengetahui bahwa sedang melakukan pembajakan	Tidak mengulang tindakan tersebut
Responden 70	Tidak	Film	Tidak mengetahui bahwa sedang melakukan pembajakan	Tidak mengulang tindakan tersebut
Responden 71	Ya	Film	Fasilitas mendukung	Untuk konsumsi pribadi
Responden 72	Tidak	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 73	Ya	Video Streaming	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 74	Ya	Perangkat Lunak	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi

Responden 75	Ya	Musik	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 76	Tidak	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 77	Tidak	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 78	Ya	Video Streaming	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 79	Tidak	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 80	Ya	Video Streaming	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 81	Ya	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 82	Ya	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 83	Tidak	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 84	Tidak	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 85	Ya	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden	Tidak	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi

86				pribadi
Responden 87	Ya	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 88	Ya	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 89	Ya	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 90	Tidak	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 91	Tidak	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 92	Ya	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 93	Tidak	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 94	Ya	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 95	Ya	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 96	Ya	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 97	Ya	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi

Responden 98	Ya	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 99	Ya	Video Streaming	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 100	Ya	Film	Karena gratis	Untuk konsumsi pribadi
Responden 101	Ya	Video Streaming	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 102	Ya	Film	Karena gratis	Untuk konsumsi pribadi
Responden 103	Ya	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 104	Ya	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 105	Ya	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 106	Ya	Perangkat Lunak	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 107	Tidak	Musik	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 108	Tidak	E-Course	Karena gratis	Untuk konsumsi pribadi
Responden	Ya	Video Streaming	Mudah diakses	Untuk konsumsi

109				pribadi
Responden 110	Ya	Perangkat Lunak	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 111	Tidak	Video Streaming	Karena gratis	Untuk konsumsi pribadi
Responden 112	Tidak	Film	Mudah diakses	Tidak mengulang kembali tindakan tersebut
Responden 113	Ya	Perangkat Lunak	Fasilitas mendukung	Untuk konsumsi pribadi
Responden 114	Tidak	Perangkat Lunak	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 115	Tidak	Musik	Tidak mengetahui bahwa sedang melakukan pembajakan	Tidak mengulang kembali tindakan tersebut
Responden 116	Ya	Musik	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 117	Ya	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 118	Ya	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden	Ya	Perangkat Lunak	Karena gratis	Untuk konsumsi

119				pribadi
Responden 120	Tidak	Musik	Karena gratis	Untuk konsumsi pribadi
Responden 121	Tidak	Perangkat Lunak	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 122	Ya	Musik	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 123	Ya	Perangkat Lunak	Karena gratis	Untuk konsumsi pribadi
Responden 124	Ya	Film	Karena gratis	Untuk konsumsi pribadi
Responden 125	Ya	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 126	Ya	Film	Mudah diakses	Tidak mengulang kembali tindakan tersebut
Responden 127	Ya	Film	Fasilitas mendukung	Untuk konsumsi pribadi
Responden 128	Ya	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 129	Ya	Video Streaming	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden	Ya	Film	Fasilitas mendukung	Untuk konsumsi

130				pribadi
Responden 131	Ya	Perangkat Lunak	Tidak mengetahui bahwa sedang melakukan pembajakan	Tidak mengulang kembali tindakan tersebut
Responden 132	Tidak	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 133	Ya	Perangkat Lunak	Fasilitas mendukung	Untuk konsumsi pribadi
Responden 134	Ya	Perangkat Lunak	Karena gratis	Untuk konsumsi pribadi
Responden 135	Tidak	Video Streaming	Karena gratis	Tidak mengulang kembali tindakan tersebut
Responden 136	Tidak	Video Streaming	Karena gratis	Untuk konsumsi pribadi
Responden 137	Ya	Musik	Fasilitas mendukung	Untuk konsumsi pribadi
Responden 138	Ya	Perangkat Lunak	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 139	Tidak	Video Streaming	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden	Tidak	Musik	Tidak mengetahui	Untuk konsumsi

140			bahwa sedang melakukan pembajakan	pribadi
Responden 141	Ya	Musik	Karena gratis	Untuk konsumsi pribadi
Responden 142	Ya	Perangkat Lunak	Mudah diakses	Menyebarkan
Responden 143	Tidak	Film	Fasilitas mendukung	Untuk konsumsi pribadi
Responden 144	Tidak	Musik	Tidak mengetahui bahwa sedang melakukan pembajakan	Untuk konsumsi pribadi
Responden 145	Ya	Film	Karena gratis	Untuk konsumsi pribadi
Responden 146	Tidak	Video Streaming	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 147	Ya	Musik	Tidak mengetahui bahwa sedang melakukan pembajakan	Untuk konsumsi pribadi
Responden 148	Ya	Film	Karena gratis	Untuk konsumsi pribadi

Responden 149	Ya	Video Streaming	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 150	Tidak	Perangkat Lunak	Karena gratis	Untuk konsumsi pribadi
Responden 151	Ya	Musik	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 152	Tidak	Musik	Fasilitas mendukung	Untuk konsumsi pribadi
Responden 153	Ya	Perangkat Lunak	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 154	Ya	Film	Karena gratis	Untuk konsumsi pribadi
Responden 155	Ya	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 156	Ya	Perangkat Lunak	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 157	Ya	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 158	Ya	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 159	Tidak	Video Streaming	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden	Tidak	E-Course	Karena gratis	Untuk konsumsi

160				pribadi
Responden 161	Ya	Perangkat Lunak	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 162	Ya	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 163	Tidak	Video Streaming	Karena gratis	Untuk konsumsi pribadi
Responden 164	Tidak	Perangkat Lunak	Karena gratis	Untuk konsumsi pribadi
Responden 165	Ya	Video Streaming	Karena gratis	Untuk konsumsi pribadi
Responden 166	Ya	Perangkat Lunak	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 167	Ya	Film	Fasilitas mendukung	Untuk konsumsi pribadi
Responden 168	Tidak	Musik	Tidak mengetahui bahwa sedang melakukan pembajakan	Untuk konsumsi pribadi
Responden 169	Tidak	Video Streaming	Tidak mengetahui bahwa sedang melakukan pembajakan	Tidak mengulang kembali tindakan tersebut

Responden 170	Tidak	Video Streaming	Tidak mengetahui bahwa sedang melakukan pembajakan	Untuk konsumsi pribadi
Responden 171	Ya	Film	Karena gratis	Untuk konsumsi pribadi
Responden 172	Ya	E-Course	Karena gratis	Untuk konsumsi pribadi
Responden 173	Ya	Film	Fasilitas mendukung	Untuk konsumsi pribadi
Responden 174	Tidak	Musik	Tidak mengetahui bahwa sedang melakukan pembajakan	Tidak mengulang kembali tindakan tersebut
Responden 175	Tidak	Film	Tidak mengetahui bahwa sedang melakukan pembajakan	Tidak mengulang kembali tindakan tersebut
Responden 176	Ya	Film	Fasilitas mendukung	Untuk konsumsi pribadi
Responden 177	Tidak	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden	Ya	Video Streaming	Mudah diakses	Untuk konsumsi

178				pribadi
Responden 179	Ya	Perangkat Lunak	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 180	Ya	Musik	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 181	Tidak	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 182	Tidak	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 183	Ya	Video Streaming	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 184	Tidak	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 185	Ya	Video Streaming	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 186	Ya	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 187	Ya	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 188	Tidak	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 189	Tidak	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi

Responden 190	Ya	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 191	Tidak	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 192	Ya	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 193	Ya	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 194	Ya	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 195	Tidak	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 196	Tidak	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 197	Ya	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 198	Tidak	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 199	Ya	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 200	Ya	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden	Ya	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi

201				pribadi
Responden 202	Ya	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 203	Ya	Film	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi
Responden 204	Ya	Video Streaming	Mudah diakses	Untuk konsumsi pribadi

LAMPIRAN II. PENILAIAN RESPONDEN TERHADAP KUESIONER

Responden	AT P 1	AT P 2	F C 1	F C 2	S E 1	S E 2	S N 1	S N 2	F L 1	F L 2	P L 1	P L 2	I P 1	I P 2	TOTA L
Responden 1	4	3	4	5	4	4	2	4	2	2	3	4	3	3	47
Responden 2	1	2	4	4	4	4	2	4	4	4	3	4	1	1	42
Responden 3	2	3	5	3	3	4	2	2	4	3	3	4	4	3	45
Responden 4	2	4	4	4	4	3	2	4	2	2	2	4	2	4	43
Responden 5	2	3	3	3	4	4	2	2	5	5	3	3	2	2	43
Responden 6	2	2	4	4	4	4	1	1	4	4	4	4	2	2	42
Responden 7	2	2	3	3	3	3	1	2	4	4	3	3	2	2	37
Responden 8	1	1	5	4	5	5	1	1	4	5	4	4	4	5	49
Responden 9	1	2	4	4	3	3	2	2	4	4	2	2	1	1	35
Responden 10	1	2	4	3	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	31
Responden 11	2	2	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	53
Responden 12	3	3	3	4	4	3	1	3	2	3	2	3	2	2	38
Responden 13	2	2	4	4	4	4	2	4	4	4	4	2	2	2	44
Responden 14	1	1	3	5	3	3	1	1	5	5	3	3	1	1	36

Responden 15	2	2	4	4	4	4	2	2	4	3	2	2	2	2	39
Responden 16	2	2	5	3	4	5	1	1	5	4	2	3	1	1	39
Responden 17	1	3	5	3	3	3	2	3	4	3	2	3	2	2	39
Responden 18	2	4	3	4	3	4	2	2	2	2	3	3	2	2	38
Responden 19	2	3	4	4	3	3	1	1	2	3	2	3	2	2	35
Responden 20	3	3	3	5	3	4	1	3	2	3	3	3	2	3	41
Responden 21	1	3	5	5	4	5	1	1	4	4	4	4	1	1	43
Responden 22	2	2	3	3	3	3	2	3	4	4	3	3	2	2	39
Responden 23	2	3	4	4	5	4	4	4	2	2	3	3	3	2	45
Responden 24	3	4	4	5	4	4	1	4	4	3	4	5	3	4	52
Responden 25	2	4	5	5	4	4	2	2	2	3	3	4	2	2	44
Responden	1	1	3	3	2	2	1	2	3	3	3	3	2	2	31

26															
Responden 27	1	1	2	3	2	2	2	2	5	5	3	2	2	2	34
Responden 28	2	2	4	4	4	4	1	1	2	3	3	3	1	1	35
Responden 29	3	3	4	4	3	3	2	2	5	5	5	5	5	2	51
Responden 30	1	1	5	4	5	5	2	3	4	4	3	2	1	1	41
Responden 31	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	1	1	36
Responden 32	3	4	5	5	4	4	2	4	3	4	3	3	2	2	48
Responden 33	4	4	2	3	5	4	2	4	3	3	2	2	3	4	45
Responden 34	2	3	4	5	3	4	2	4	4	4	2	4	2	2	45
Responden 35	2	2	4	5	4	2	1	1	4	4	5	4	1	1	40
Responden 36	2	3	3	3	3	3	2	3	3	4	4	4	2	2	41
Responden 37	1	1	5	5	5	5	3	4	2	2	5	4	5	5	52

Responden 38	3	3	4	5	2	2	1	3	2	2	3	4	1	2	37
Responden 39	2	2	3	3	3	3	1	1	4	4	3	3	1	1	34
Responden 40	2	5	3	3	5	5	2	3	3	3	3	4	3	3	47
Responden 41	2	4	3	4	3	4	1	5	4	4	3	3	2	2	44
Responden 42	2	3	5	3	5	4	2	3	4	4	2	4	2	2	45
Responden 43	2	3	4	5	3	3	1	2	3	3	3	3	2	3	40
Responden 44	4	3	4	5	4	4	2	4	4	4	3	4	3	3	51
Responden 45	1	2	5	4	4	4	2	4	4	3	2	4	1	1	41
Responden 46	2	3	5	4	3	4	2	2	4	4	3	4	4	3	47
Responden 47	2	4	5	4	4	3	2	4	2	4	2	4	2	4	46
Responden 48	2	3	3	3	4	4	2	2	4	2	3	3	2	2	39
Responden	2	2	4	4	4	4	1	1	4	3	4	4	2	2	41

49															
Responden	2	2	3	3	3	3	1	2	4	5	3	3	2	2	38
50															
Responden	1	1	5	4	5	5	1	1	4	2	4	4	4	5	46
51															
Responden	1	2	4	4	3	3	2	2	4	2	2	2	1	1	33
52															
Responden	1	2	3	5	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	32
53															
Responden	2	2	5	5	4	4	4	4	2	4	4	4	4	4	52
54															
Responden	3	3	3	4	4	3	1	3	4	4	2	3	2	2	41
55															
Responden	2	2	4	4	4	4	2	4	2	2	4	2	2	2	40
56															
Responden	1	1	3	5	3	3	1	1	2	2	1	3	1	1	28
57															
Responden	2	2	4	4	4	4	2	2	4	3	1	2	2	2	38
58															
Responden	2	2	5	3	4	5	1	1	2	4	2	3	1	1	36
59															
Responden	1	3	5	5	3	3	2	3	2	3	2	3	2	2	39
60															

Responden 61	2	4	3	4	3	4	2	2	2	4	2	3	2	2	39
Responden 62	2	3	4	4	3	3	1	1	2	2	2	3	2	2	34
Responden 63	3	3	3	5	3	4	1	3	2	4	3	3	2	3	42
Responden 64	1	3	5	5	4	5	1	1	4	2	4	4	1	1	41
Responden 65	2	2	3	3	3	3	2	3	4	2	3	3	2	2	37
Responden 66	2	3	4	4	5	4	4	4	2	4	3	3	3	2	47
Responden 67	3	4	4	5	4	4	1	4	3	4	4	5	3	4	52
Responden 68	2	4	5	5	4	4	2	2	2	2	3	4	2	2	43
Responden 69	1	1	3	3	2	2	1	2	2	2	2	3	2	2	28
Responden 70	1	1	2	2	2	2	2	2	3	4	3	2	2	2	30
Responden 71	2	2	4	4	4	4	1	1	2	2	3	3	1	1	34
Responden	3	3	4	4	3	3	2	2	4	3	5	5	5	2	48

72															
Responden	1	1	5	4	5	5	2	3	4	4	1	2	1	1	39
73															
Responden	2	2	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	1	1	38
74															
Responden	3	4	5	5	4	4	2	4	4	2	3	3	2	2	47
75															
Responden	4	4	2	2	5	4	2	4	3	3	2	2	3	4	44
76															
Responden	2	3	4	5	3	4	2	4	4	4	2	4	2	2	45
77															
Responden	2	2	4	5	4	2	1	1	4	2	5	4	1	1	38
78															
Responden	2	3	3	3	3	3	2	3	3	3	4	4	2	2	40
79															
Responden	1	1	5	5	5	5	3	4	4	4	5	4	5	5	56
80															
Responden	3	3	4	5	2	2	1	3	3	4	2	4	1	2	39
81															
Responden	2	2	3	3	3	3	1	1	2	4	3	3	1	1	32
82															
Responden	2	5	3	3	5	5	2	3	2	4	3	4	3	3	47
83															

Responden 84	2	4	3	4	3	4	1	5	2	2	3	3	2	2	40
Responden 85	2	3	5	5	5	4	2	3	2	3	2	4	2	2	44
Responden 86	2	3	4	5	3	3	1	2	2	2	3	3	2	3	38
Responden 87	2	4	3	4	3	4	2	3	2	2	3	3	2	3	40
Responden 88	2	2	4	4	2	3	2	2	4	4	2	4	2	1	38
Responden 89	2	3	4	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	2	39
Responden 90	2	2	5	4	4	4	1	4	4	4	2	3	2	3	44
Responden 91	3	3	4	3	4	4	2	4	4	2	3	4	4	3	47
Responden 92	2	2	4	4	2	2	2	3	2	2	4	3	2	2	36
Responden 93	1	1	3	3	3	2	3	3	2	4	3	3	3	3	37
Responden 94	2	3	4	4	4	3	1	3	2	4	3	3	3	3	42
Responden	4	4	4	5	4	5	3	2	3	4	3	3	3	3	50

95															
Responden 96	3	3	5	5	4	4	2	4	2	4	2	4	3	3	48
Responden 97	1	1	4	4	4	4	1	1	2	2	2	4	1	1	32
Responden 98	5	5	3	3	5	5	2	5	4	2	3	3	4	4	53
Responden 99	4	3	4	5	4	4	2	4	4	4	3	4	3	3	51
Responden 100	1	2	5	4	4	4	2	4	4	3	2	4	1	1	41
Responden 101	2	3	5	4	3	4	2	2	4	4	3	4	4	3	47
Responden 102	2	4	5	4	4	3	2	4	2	4	2	4	2	4	46
Responden 103	2	3	3	3	4	4	2	2	4	2	3	3	2	2	39
Responden 104	2	2	4	4	4	4	1	1	4	3	4	4	2	2	41
Responden 105	1	3	5	5	3	3	2	3	2	3	2	3	2	2	39
Responden 106	4	3	4	5	4	4	2	4	2	2	3	4	3	3	47

Responden 107	1	2	4	4	4	4	2	4	4	4	3	4	1	1	42
Responden 108	2	3	5	3	3	4	2	2	4	3	3	4	4	3	45
Responden 109	2	4	4	4	4	3	2	4	2	2	2	4	2	4	43
Responden 110	2	3	3	3	4	4	2	2	5	5	3	3	2	2	43
Responden 111	2	2	4	4	4	4	1	1	4	4	4	4	2	2	42
Responden 112	2	2	3	3	3	3	1	2	4	4	3	3	2	2	37
Responden 113	1	1	5	4	5	5	1	1	4	5	4	4	4	5	49
Responden 114	1	2	4	4	3	3	2	2	4	4	2	2	1	1	35
Responden 115	1	2	4	3	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	31
Responden 116	2	2	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	53
Responden 117	3	3	3	4	4	3	1	3	2	3	2	3	2	2	38
Responden	2	2	4	4	4	4	2	4	4	4	4	2	2	2	44

118															
Responden 119	1	1	3	5	3	3	1	1	5	5	3	3	1	1	36
Responden 120	2	2	4	4	4	4	2	2	4	3	2	2	2	2	39
Responden 121	2	2	5	3	4	5	1	1	5	4	2	3	1	1	39
Responden 122	1	3	5	3	3	3	2	3	4	3	2	3	2	2	39
Responden 123	2	4	3	4	3	4	2	2	2	2	3	3	2	2	38
Responden 124	2	3	4	4	3	3	1	1	2	3	2	3	2	2	35
Responden 125	3	3	3	5	3	4	1	3	2	3	3	3	2	3	41
Responden 126	1	3	5	5	4	5	1	1	4	4	4	4	1	1	43
Responden 127	2	2	3	3	3	3	2	3	4	4	3	3	2	2	39
Responden 128	2	3	4	4	5	4	4	4	2	2	3	3	3	2	45
Responden 129	3	4	4	5	4	4	1	4	4	3	4	5	3	4	52

Responden 130	2	4	5	5	4	4	2	2	2	3	3	4	2	2	44
Responden 131	1	1	3	3	2	2	1	2	3	3	3	3	2	2	31
Responden 132	1	1	2	3	2	2	2	2	5	5	3	2	2	2	34
Responden 133	2	2	4	4	4	4	1	1	2	3	3	3	1	1	35
Responden 134	3	3	4	4	3	3	2	2	5	5	5	5	5	2	51
Responden 135	1	1	5	4	5	5	2	3	4	4	3	2	1	1	41
Responden 136	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	1	1	36
Responden 137	3	4	5	5	4	4	2	4	3	4	3	3	2	2	48
Responden 138	4	4	2	3	5	4	2	4	3	3	2	2	3	4	45
Responden 139	2	3	4	5	3	4	2	4	4	4	2	4	2	2	45
Responden 140	2	2	4	5	4	2	1	1	4	4	5	4	1	1	40
Responden	2	3	3	3	3	3	2	3	3	4	4	4	2	2	41

141															
Responden 142	1	1	5	5	5	5	3	4	2	2	5	4	5	5	52
Responden 143	3	3	4	5	2	2	1	3	2	2	3	4	1	2	37
Responden 144	2	2	3	3	3	3	1	1	4	4	3	3	1	1	34
Responden 145	2	5	3	3	5	5	2	3	3	3	3	4	3	3	47
Responden 146	2	4	3	4	3	4	1	5	4	4	3	3	2	2	44
Responden 147	2	3	5	3	5	4	2	3	4	4	2	4	2	2	45
Responden 148	2	3	4	5	3	3	1	2	3	3	3	3	2	3	40
Responden 149	4	3	4	5	4	4	2	4	4	4	3	4	3	3	51
Responden 150	1	2	5	4	4	4	2	4	4	3	2	4	1	1	41
Responden 151	2	3	5	4	3	4	2	2	4	4	3	4	4	3	47
Responden 152	2	4	5	4	4	3	2	4	2	4	2	4	2	4	46

Responden 153	2	3	3	3	4	4	2	2	4	2	3	3	2	2	39
Responden 154	2	2	4	4	4	4	1	1	4	3	4	4	2	2	41
Responden 155	2	2	3	3	3	3	1	2	4	5	3	3	2	2	38
Responden 156	1	1	5	4	5	5	1	1	4	2	4	4	4	5	46
Responden 157	1	2	4	4	3	3	2	2	4	2	2	2	1	1	33
Responden 158	1	2	3	5	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	32
Responden 159	2	2	5	5	4	4	4	4	2	4	4	4	4	4	52
Responden 160	3	3	3	4	4	3	1	3	4	4	2	3	2	2	41
Responden 161	2	2	4	4	4	4	2	4	2	2	4	2	2	2	40
Responden 162	1	1	3	5	3	3	1	1	2	2	1	3	1	1	28
Responden 163	2	2	4	4	4	4	2	2	4	3	1	2	2	2	38
Responden	2	2	5	3	4	5	1	1	2	4	2	3	1	1	36

164															
Responden 165	1	3	5	5	3	3	2	3	2	3	2	3	2	2	39
Responden 166	2	4	3	4	3	4	2	2	2	4	2	3	2	2	39
Responden 167	2	3	4	4	3	3	1	1	2	2	2	3	2	2	34
Responden 168	3	3	3	5	3	4	1	3	2	4	3	3	2	3	42
Responden 169	1	3	5	5	4	5	1	1	4	2	4	4	1	1	41
Responden 170	2	2	3	3	3	3	2	3	4	2	3	3	2	2	37
Responden 171	2	3	4	4	5	4	4	4	2	4	3	3	3	2	47
Responden 172	3	4	4	5	4	4	1	4	3	4	4	5	3	4	52
Responden 173	2	4	5	5	4	4	2	2	2	2	3	4	2	2	43
Responden 174	1	1	3	3	2	2	1	2	2	2	2	3	2	2	28
Responden 175	1	1	2	2	2	2	2	2	3	4	3	2	2	2	30

Responden 176	2	2	4	4	4	4	1	1	2	2	3	3	1	1	34
Responden 177	3	3	4	4	3	3	2	2	4	3	5	5	5	2	48
Responden 178	1	1	5	4	5	5	2	3	4	4	1	2	1	1	39
Responden 179	2	2	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	1	1	38
Responden 180	3	4	5	5	4	4	2	4	4	2	3	3	2	2	47
Responden 181	4	4	2	2	5	4	2	4	3	3	2	2	3	4	44
Responden 182	2	3	4	5	3	4	2	4	4	4	2	4	2	2	45
Responden 183	2	2	4	5	4	2	1	1	4	2	5	4	1	1	38
Responden 184	2	3	3	3	3	3	2	3	3	3	4	4	2	2	40
Responden 185	1	1	5	5	5	5	3	4	4	4	5	4	5	5	56
Responden 186	3	3	4	5	2	2	1	3	3	4	2	4	1	2	39
Responden	2	2	3	3	3	3	1	1	2	4	3	3	1	1	32

187															
Responden 188	2	5	3	3	5	5	2	3	2	4	3	4	3	3	47
Responden 189	2	4	3	4	3	4	1	5	2	2	3	3	2	2	40
Responden 190	2	3	5	5	5	4	2	3	2	3	2	4	2	2	44
Responden 191	2	3	4	5	3	3	1	2	2	2	3	3	2	3	38
Responden 192	2	4	3	4	3	4	2	3	2	2	3	3	2	3	40
Responden 193	2	2	4	4	2	3	2	2	4	4	2	4	2	1	38
Responden 194	2	3	4	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	2	39
Responden 195	2	2	5	4	4	4	1	4	4	4	2	3	2	3	44
Responden 196	3	3	4	3	4	4	2	4	4	2	3	4	4	3	47
Responden 197	2	2	4	4	2	2	2	3	2	2	4	3	2	2	36
Responden 198	1	1	3	3	3	2	3	3	2	4	3	3	3	3	37

Responden 199	2	3	4	4	4	3	1	3	2	4	3	3	3	3	42
Responden 200	4	4	4	5	4	5	3	2	3	4	3	3	3	3	50
Responden 201	3	3	5	5	4	4	2	4	2	4	2	4	3	3	48
Responden 202	1	1	4	4	4	4	1	1	2	2	2	4	1	1	32
Responden 203	5	5	3	3	5	5	2	5	4	2	3	3	4	4	53
Responden 204	4	3	4	5	4	4	2	4	4	4	3	4	3	3	51

LAMPIRAN III. HASIL UJI VALIDITAS & RELIABILITAS

Validitas

		Correlations														
		ATP1	ATP2	FC1	FC2	SE1	SE2	SN1	SN2	FL1	FL2	PL1	PL2	IP1	IP2	TOTAL
ATP1	Pearson Correlation	1	.685**	-.187*	.094	.181**	.149*	.015	.376**	-.020	-.014	.057	.173*	.308**	.312**	.481**
	Sig. (2-tailed)		.000	.007	.183	.009	.033	.834	.000	.780	.847	.418	.013	.000	.000	.000
	N	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204
ATP2	Pearson Correlation	.685**	1	-.056	.103	.177**	.235**	.052	.392**	-.210**	-.131	-.064	.241**	.184**	.261**	.442**
	Sig. (2-tailed)	.000		.427	.141	.011	.001	.462	.000	.003	.062	.366	.001	.000	.000	.000
	N	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204
FC1	Pearson Correlation	-.187*	-.056	1	.466**	.341**	.386**	.120	.026	.050	.004	.059	.380**	.133	.099	.399*
	Sig. (2-tailed)	.007	.427		.000	.000	.000	.087	.709	.481	.953	.400	.000	.059	.160	.000
	N	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204
FC2	Pearson Correlation	.094	.103	.466**	1	.181**	.140*	-.070	.086	-.168*	-.094	.140*	.339**	.014	.097	.317**
	Sig. (2-tailed)	.183	.141	.000		.149	.045	.321	.222	.017	.181	.046	.000	.840	.170	.000
	N	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204
SE1	Pearson Correlation	.181**	.177**	.341**	.101	1	.738**	.220**	.230**	.067	-.009	.117	.145*	.277**	.341**	.588**
	Sig. (2-tailed)	.009	.011	.000	.149		.000	.002	.001	.344	.898	.095	.038	.000	.000	.000
	N	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204
SE2	Pearson Correlation	.149*	.235**	.386**	.140*	.738**	1	.137	.164*	.145*	.040	.082	.171*	.269**	.271**	.588**
	Sig. (2-tailed)	.033	.001	.000	.045	.000		.051	.019	.039	.567	.243	.014	.000	.000	.000
	N	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204
SN1	Pearson Correlation	.015	.052	.120	-.070	.220**	.137	1	.464**	-.049	.049	.082	-.034	.409**	.225**	.396**
	Sig. (2-tailed)	.834	.462	.087	.321	.002	.051		.000	.489	.490	.244	.632	.000	.001	.000
	N	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204
SN2	Pearson Correlation	.376**	.392**	.026	.086	.230**	.164*	.464**	1	-.082	-.006	-.038	.070	.323**	.423**	.555**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.709	.222	.001	.019	.000		.242	.937	.593	.319	.000	.000	.000
	N	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204
FL1	Pearson Correlation	-.020	-.210**	.050	-.168*	.067	.145*	-.049	-.082	1	.417**	.194**	.085	.050	-.130	.211**
	Sig. (2-tailed)	.780	.003	.481	.017	.344	.039	.489	.242		.000	.005	.227	.480	.064	.002
	N	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204
FL2	Pearson Correlation	-.014	-.131	.004	-.094	-.009	.040	.049	-.006	.417**	1	.047	.072	.057	-.008	.222**
	Sig. (2-tailed)	.847	.062	.953	.181	.898	.567	.490	.937	.000		.507	.309	.415	.909	.001
	N	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204
PL1	Pearson Correlation	.057	-.064	.059	.140*	.117	.082	.082	-.038	.194**	.047	1	.442**	.416**	.245**	.414*
	Sig. (2-tailed)	.418	.366	.400	.046	.095	.243	.244	.593	.005	.507		.000	.000	.000	.000
	N	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204
PL2	Pearson Correlation	.173*	.241**	.380**	.339**	.145*	.171*	-.034	.070	.085	.072	.442**	1	.370**	.268**	.547**
	Sig. (2-tailed)	.013	.001	.000	.000	.038	.014	.632	.319	.227	.309	.000		.000	.000	.000
	N	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204
IP1	Pearson Correlation	.308**	.184**	.133	.014	.277**	.269**	.409**	.323**	.050	.057	.416**	.370**	1	.774**	.714**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.059	.840	.000	.000	.000	.000	.480	.415	.000	.000		.000	.000
	N	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204
IP2	Pearson Correlation	.312**	.261**	.099	.097	.341**	.271**	.225**	.423**	-.130	-.008	.245**	.268**	.774**	1	.662**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.160	.170	.000	.000	.001	.000	.064	.909	.000	.000	.000		.000
	N	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204
TOTAL	Pearson Correlation	.481**	.442**	.399**	.317**	.588**	.588**	.396**	.555**	.211**	.222**	.414**	.547**	.714**	.662**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.002	.001	.000	.000	.000	.000	
	N	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

RELIABILITAS

Reliability

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	204	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	204	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.724	14

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
ATP 1	39.32	31.676	.361	.706
ATP 2	38.73	31.501	.292	.715
FC 1	37.46	32.466	.270	.716
FC 2	37.37	33.376	.186	.724
SE 1	37.75	30.583	.483	.693
SE 2	37.75	30.454	.481	.693
SN 1	39.59	32.884	.286	.714
SN 2	38.68	29.509	.400	.701
FL 1	38.19	34.283	.046	.744
FL 2	38.09	34.209	.068	.739
PL 1	38.45	32.179	.279	.715
PL 2	38.03	31.422	.448	.699
IP 1	39.16	28.172	.614	.672
IP 2	39.09	28.706	.547	.681

LAMPIRAN IV. RAW DATA UJI SEM-PLS

Outer-Loadings

	Attitude Towards Digital Piracy	Facilitating Conditions	Fear of Legal Consequences	Intention Toward Digital Piracy	Perceived Likelihood of Punishment	Self-Efficacy	Self-Norms
ATP 1	0,887						
ATP 2	0,904						
FC 1		0,944					
FC 2		0,732					
FL 1			1,000				
IP 1				0,940			
IP 2				0,944			
PL 2					1,000		
SE 1						0,941	
SE 2						0,922	
SN 1							0,828
SN 2							0,881

Outer-Weights

Attitude	Facilitating	Fear of Legal	Intention	Perceived	Self	Self

	Towards Digital Piracy	g Condition	Consequences	n Toward Digital Piracy	Likelihood of Punishment	Efficacy	Norms
ATP 1	0,537						
ATP 2	0,580						
FC 1		0,770					
FC 2		0,374					
FL 1			1,000				
IP 1				0,522			
IP 2				0,540			
PL 2					1,000		
SE 1						0,572	
SE 2						0,500	
SN 1							0,534
SN 2							0,633

Quality criteria

R-square

Overview

	R-square	R-square adjusted
Attitude Towards Digital Piracy	0,077	0,068
Intention Toward Digital Piracy	0,267	0,253

f-square

Matrix

	Attitude Toward s Digital Piracy	Facilitatin g Condition	Fear of Legal Consequence s	Intentio n Toward Digital Piracy	Perceived Likelihood of Punishmen t	Self Efficac y	Self Norm s
Attitude Towards Digital Piracy				0,036			
Facilitating Condition				0,001			
Fear of Legal Consequences	0,025						
Intention Toward Digital Piracy							
Perceived Likelihood of Punishment	0,065						
Self Efficacy				0,044			
Self Norms				0,130			

List

	f-square
Attitude Towards Digital Piracy -> Intention Toward Digital Piracy	0,036
Facilitating Condition -> Intention Toward Digital Piracy	0,001
Fear of Legal Consequences -> Attitude Towards Digital Piracy	0,025
Perceived Likelihood of Punishment -> Attitude Towards Digital Piracy	0,065
Self Efficacy -> Intention Toward Digital Piracy	0,044
Self Norms -> Intention Toward Digital Piracy	0,130

Construct reliability and validity

	Cronbach's alpha	Composite reliability (rho_a)	Composite reliability (rho_c)	Average variance extracted (AVE)
Attitude Towards Digital Piracy	0,754	0,757	0,890	0,802
Facilitating Condition	0,635	0,867	0,830	0,713
Intention Toward Digital Piracy	0,872	0,873	0,940	0,887
Self Efficacy	0,849	0,860	0,930	0,868
Self Norms	0,634	0,646	0,844	0,731

Discriminant validity

Heterotrait-monotrait ratio (HTMT) - Matrix

Attitude	Facilitatin	Fear of Legal	Intentio	Perceived	Self	Self

	Towards Digital Piracy	g Condition	Consequences	n Toward Digital Piracy	Likelihood of Punishment	Efficacy	Norms
Attitude Towards Digital Piracy							
Facilitating Condition	0,207						
Fear of Legal Consequences	0,147	0,159					
Intention Toward Digital Piracy	0,389	0,142	0,102				
Perceived Likelihood of Punishment	0,266	0,527	0,085	0,363			
Self Efficacy	0,278	0,413	0,123	0,383	0,184		
Self Norms	0,394	0,163	0,096	0,576	0,076	0,321	

Model fit

Saturated model	Estimated model
-----------------	-----------------

SRMR	0,084	0,114
d_ULS	0,549	1,013
d_G	0,349	0,409
Chi-square	486,080	507,674
NFI	0,493	0,470

RAW DATA SEM-PLS BOOTSTRAPPING

SmartPLS report

Please cite the use of SmartPLS: Ringle, C. M., Wende, S., and Becker, J.-M.

2024. "SmartPLS 4." Bönningstedt: SmartPLS, <https://www.smartpls.com>.

Final results

Path coefficients

Mean, STDEV, T values, p values

	Original sample (O)	Sampl e mean (M)	Standard deviation (STDEV)	T statistics (O/STDEV)	P values
Attitude Towards Digital Piracy -> Intention Toward Digital Piracy	0,175	0,187	0,096	1,820	0,069
Facilitating Condition -> Intention Toward Digital Piracy	0,035	0,040	0,058	0,598	0,550
Fear of Legal Consequences -> Attitude Towards Digital Piracy	-0,156	-0,165	0,083	1,891	0,059
Perceived Likelihood of Punishment -> Attitude Towards Digital Piracy	0,250	0,244	0,121	2,072	0,039
Self Efficacy -> Intention Toward Digital Piracy	0,202	0,190	0,084	2,405	0,017
Self Norms -> Intention Toward	0,329	0,329	0,086	3,828	0,000

Digital Piracy					
	Original sample (O)	Sample mean (M)	2.5%	97.5%	
Confidence intervals					
Attitude Towards Digital Piracy -> Intention Toward Digital Piracy	0,175	0,187	-0,002	0,373	
Facilitating Condition -> Intention Toward Digital Piracy	0,035	0,040	-0,084	0,144	
Fear of Legal Consequences -> Attitude Towards Digital Piracy	-0,156	-0,165	-0,287	0,054	
Perceived Likelihood of Punishment -> Attitude Towards Digital Piracy	0,250	0,244	-0,216	0,386	
Self Efficacy -> Intention Toward Digital Piracy	0,202	0,190	0,019	0,346	
Self Norms -> Intention Toward Digital Piracy	0,329	0,329	0,141	0,480	