

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Hubungan antara sikap dan perilaku konsumen telah lama menjadi perdebatan para peneliti di bidang ilmu psikologi dan juga perilaku konsumen. Sebagian peneliti menyatakan bahwa sikap hanya mempunyai hubungan yang lemah dengan perilaku, sedangkan sebagian peneliti lain meyakini bahwa sikap dapat mempengaruhi dan menjelaskan perilaku seseorang. Hubungan sikap dan perilaku tersebut juga merupakan suatu isu krusial bagi para pemasar karena keduanya dapat menunjukkan sukses atau tidaknya strategi pemasaran.

Masalah sikap merupakan salah satu masalah penting untuk memahami kualitas non fisik manusia (Azwar, 1995; Masrun, *et al.*, 1986) dalam Sihombing (2003, hal. 187). Sikap merupakan refleksi dari apa yang dipikirkan dan dirasakan oleh manusia. Pengetahuan tentang sikap, bagaimana proses terbentuknya, serta bagaimana proses perubahannya merupakan pengetahuan yang bermanfaat, khususnya untuk masalah-masalah sosial.

Terdapat sejumlah pendekatan untuk menjelaskan mengenai sikap. Bagozzi dan Burnkrant (1979, 1985) dalam Sihombing (2002, hal. 20) mengemukakan bahwa sikap merupakan suatu konstruk yang kompleks dan terdiri dari komponen kognitif dan afektif. Kedua komponen tersebut dianggap sebagai minat untuk berperilaku atau perilaku aktual secara

serempak. Sementara itu, Rosenberg dan Hovland (1960) menggambarkan sikap sebagai suatu hal yang meliputi tiga komponen utama, yaitu komponen kognitif (pikiran), komponen afektif (perasaan), serta komponen konatif (tindakan) (Sihombing, 2002, hal. 20). Selain itu, Himmelfarb dan Eagly dalam Dharmmesta (1998, hal. 85) menggunakan pendekatan tiga komponen, sikap merupakan suatu organisasi (atau himpunan) yang relatif tahan lama tentang keyakinan, perasaan dan tendensi berperilaku terhadap objek, kejadian atau simbol yang signifikan secara sosial.

Definisi perilaku dikemukakan oleh Martin dan Pear (1996) dalam Dharmmesta (1997, hal. 1) diartikan sebagai segala sesuatu yang dikatakan atau dilakukan oleh seseorang seperti memakai baju, mengedipkan mata. Definisi lain dikemukakan oleh *American Marketing Association* dalam Dharmmesta (1992), perilaku konsumen diartikan sebagai interaksi yang dinamis antara kesadaran/pengertian (*cognition*), perilaku, dan peristiwa lingkungan dengan mana manusia melakukan aspek pertukaran tentang kehidupan mereka. Berdasarkan definisi tersebut, terdapat tiga hal penting, yaitu perilaku konsumen bersifat dinamis, perilaku konsumen melibatkan interaksi antara perasaan dan kesadaran, perilaku, dan peristiwa-peristiwa lingkungan, dan perilaku konsumen melibatkan pertukaran (Dharmmesta, 1992, hal. 39). Saat ini, cukup banyak penelitian tentang sikap dan perilaku membuktikan bahwa sikap dapat menjadi prediktor yang akurat terhadap perilaku, setelah mengalami penyempurnaan dalam hal: definisi, pengukuran, serta model konseptualnya (Dharmmesta, 1998, hal. 87).

Pada dekade tahun 70an, riset konsumen hanya menitikberatkan pada perilaku yang beralasan, model intinya dikembangkan berdasarkan teori Fishbein, yaitu *theory of reasoned action* (Bagozzi dan Warshaw, 1990, hal. 127). Memasuki abad ke-21, fokus penelitian tentang konsumen mulai berubah, karena pada saat ini penelitian tersebut tidak hanya menitikberatkan secara keseluruhan pada perilaku yang beralasan, namun lebih melibatkan “upaya pencapaian tujuan” dengan tetap menggunakan model Ajzen-Fishbein sebagai dasar untuk memperluas model. Salah satu perluasan model Ajzen-Fishbein adalah *the theory of planned behavior* (TPB) yang dikemukakan oleh Ajzen pada tahun 1985, kemudian perluasan model lain dikemukakan oleh Bagozzi dan Warshaw pada tahun 1990, yang disebut sebagai *the theory of trying* (Dharmmesta, 2002, hal. 46).

Dalam *theory of reasoned action* yang diterapkan dalam perilaku konsumen, perilaku beli dipengaruhi oleh niat membeli dan selanjutnya dipengaruhi oleh sikap keperilakuan serta norma subjektif konsumen. Dalam *theory of planned behavior* posisi variabel-variabel tersebut tidak mengalami perubahan, namun ditambahkan satu variabel baru, yaitu kontrol keperilakuan. Variabel tersebut diposisikan sebagai prediktor bagi niat membeli dan juga diposisikan sebagai prediktor bagi perilaku beli (Dharmmesta, 2000, hal. 453).

Apabila dalam *theory of planned behavior*, sikap dipandang sebagai suatu yang global, evaluasi terhadap keseluruhan aksi unidimensional, maka dalam *the theory of trying*, sikap dipandang sebagai penaksiran spesifik dari

pada *the theory of planned behavior* dan *the theory of goal pursuit* (Bagozzi dan Warshaw, 1990, hal. 130). Bagozzi dan Kimmel (1995) mengemukakan bahwa *The theory of trying* bertujuan untuk memperluas model pendekatan sikap untuk menjelaskan pencapaian tujuan yang diarahkan pada perilaku, khususnya yang sangat sulit (Dharmmesta, 2000, hal. 454). Pencapaian tujuan tersebut ditentukan oleh percobaan (*trying*), yaitu aktivitas kognitif dan *behavioral* yang memperantarai ekspresi niat untuk mencapai suatu tujuan dan pencapaian secara riilnya. *The theory of planned behavior* dan *the theory of goal pursuit* secara eksplisit tidak dapat menjelaskan pengaruh dari percobaan masa lampau pada percobaan selanjutnya (*future trying*). Lebih jauh lagi, Bagozzi dan Dholakia (1999) dalam Sihombing (2002, hal. 25) mengemukakan adanya berbagai kelemahan dari *the theory of reasoned action* dalam memprediksi pencapaian tujuan. Oleh sebab itu, dalam *the theory of trying* dikemukakan bahwa *criterion* perilaku pada model *reasoned action* seharusnya diganti dengan *trying*.

Pendekatan *The theory of trying* digunakan sebagai kerangka utama dalam penelitian ini. Tujuan utama penelitian ini adalah untuk menyelidiki, serta melakukan analisis mengenai perilaku mahasiswa S1 Universitas Muhammadiyah Yogyakarta dalam upaya berhenti merokok. Melalui riset tersebut, maka dilakukan prediksi terhadap kekuatan *the theory of trying*. Terdapat beberapa penelitian sebelumnya yang telah memperlihatkan bahwa ukuran-ukuran perilaku lampau (*past trying*) dapat menyempurnakan ramalan perilaku lebih baik dari pada yang diberikan oleh variabel sikap/norma

subyektif, contohnya adalah berhenti merokok (Marsh and Matheson, 1983; Sutton, *et al.*, 1987); belajar dan berlatih (Bentler and Speckart, 1981); Kehadiran mahasiswa di kelas (Ajzen and Madden, 1986; Fredericks and Dorsett, 1983); pemungutan suara (Echabe, *et al.*, 1988); penggunaan sabuk pengaman tempat duduk (Budd, *et al.*, 1984; Mittal, 1988; Sutton and Hallet, 1989; Wittenbraker, *et al.*, 1983); donasi darah (Bagozzi 1981; Chang, *et al.*, 1988); dan perilaku konsumen (East 1992, 1993, 1996) dalam Dharmmesta (2000, hal. 455).

## **B. Lingkup Penelitian**

Peneliti merasa perlu untuk memberi batasan terhadap ruang lingkup penelitian. Hal ini disebabkan karena adanya keterbatasan waktu penelitian, dana yang tersedia, keterbatasan kapasitas peneliti sendiri, dan tujuan penelitian. Obyek penelitian ini adalah upaya berhenti merokok pada mahasiswa Strata 1 Universitas Muhammadiyah Yogyakarta. Selain itu, penelitian ini menggunakan model Bagozzi-Warshaw, yaitu *the theory of trying*. Pendekatan ini lebih menekankan pada perilaku mencoba atau *trying* (seperti mencoba untuk bertindak sesuatu, mencoba untuk membeli atau

### C. Rumusan Masalah

1. Apakah sikap dan harapan terhadap keberhasilan, sikap dan harapan terhadap kegagalan, serta sikap terhadap proses berpengaruh secara signifikan pada sikap terhadap percobaan berhenti merokok pada mahasiswa S1 UMY?
2. Apakah sikap terhadap percobaan, norma sosial pada percobaan, serta frekuensi dari perilaku mencoba masa lampau berpengaruh secara signifikan pada niat untuk mencoba berhenti merokok pada mahasiswa S1 UMY?
3. Apakah niat untuk mencoba, perilaku mencoba masa lampau, baik frekuensi dan resensi berpengaruh secara signifikan pada percobaan berhenti merokok pada mahasiswa S1 UMY?
4. Apakah niat untuk mencoba diposisikan sebagai variabel mediasi antara variabel independen (sikap terhadap percobaan, norma sosial pada percobaan, serta frekuensi percobaan masa lampau), dan variabel dependen (*trying*)?

### D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dikemukakan, maka penelitian ini memiliki beberapa tujuan, yaitu:

1. Menyelidiki serta melakukan analisis mengenai perilaku mahasiswa S1 Universitas Muhammadiyah Yogyakarta dalam upaya berhenti merokok

2. Untuk menjelaskan hubungan antara niat dan perilaku dengan menyelidiki bagaimana orang-orang berupaya keras dalam melakukan suatu perilaku atau mencapai suatu tujuan tertentu.
3. Melakukan analisis mengenai sikap terhadap keberhasilan dan kegagalan akan menghasilkan niat untuk melakukan sesuatu di mana harapan keberhasilan berada pada tingkatan tinggi, sedangkan harapan mengenai kegagalan berada pada tingkatan yang rendah.
4. Menjelaskan adanya interaksi pengaruh sikap terhadap proses pada niat untuk mencoba berhenti merokok.
5. Menjelaskan pengaruh perilaku masa lampau pada niat dan perilaku mencoba.

#### **E. Manfaat Penelitian**

1. Memperkaya pengetahuan dan wawasan peneliti pada bidang studi sosio-behavioral. Melalui penelitian dengan mendasarkan pada *the theory of trying*, maka diharapkan peneliti dapat melakukan prediksi tentang sikap dan perilaku mahasiswa S1 UMY dalam upaya berhenti merokok.
2. Untuk memperkaya dan menambah referensi penelitian mengenai sikap dan perilaku berdasarkan *the theory of trying*.