

Penyusunan Alat Pengukur Berbasis *Theory of Planned Behavior*¹

Neila Ramdhani²

Fakultas Psikologi
Universitas Gadjah Mada

Abstract

One of theories to which researcher aiming to test people's attitudes and behaviors always refer is the Theory of Planned Behavior (TPB). It has been developed from the Theory of Reasoned Action (TRA) as a response to criticism about the inconsistent relationship between attitude and behavior. To overcome this weakness, antecedent behaviors are developed in more specific way both in terms of concept and measurement. This paper aims to provide a description of how to set the aitem of measuring instruments based on the TPB. Some notes about the way of presenting the measuring instruments and the stages are depicted in the end of this paper.

Keywords: TRA, TPB, beliefs, subjective norms, attitude

Upaya memahami perilaku individu merupakan topik sentral dalam bidang psikologi. Salah satu teori yang banyak digunakan adalah *Theory of Reasoned Action* (TRA) yang dikemukakan oleh Fishbein dan Ajzen (1975). Teori ini dikembangkan lebih lanjut oleh Ajzen (1985) menjadi *Theory of Planned Behavior* (TPB) yang ditujukan untuk memprediksi perilaku individu secara lebih spesifik.

Tulisan ini didasarkan kepada pengamatan yang dilakukan terhadap penelitian yang dilakukan di Indonesia tentang hubungan antara sikap dan perilaku. Penelitian yang menggunakan TPB seba-

gai kerangka konsep pokok masih belum sepenuhnya diikuti dengan system pengukuran yang sesuai dengan teori ini. Dimensi sikap, norma subjektif, dan kontrol perilaku yang dibangun dari interaksi antara dua aspek psikologis pendukung dimensi-dimensi tersebut masih belum banyak diperhitungkan di dalam menyusun alat ukur variabel penelitian. Padahal, TPB yang dikembangkan oleh Ajzen dari TRA dikembangkan untuk mengatasi kelemahan pengukuran yang menyebabkan rendahnya korelasi antara sikap dan perilaku sebagaimana diungkapkan oleh Seymour Epstein melalui dua artikelnya yang menarik perhatian para pakar psikologi pada tahun 1979 dan 1980.

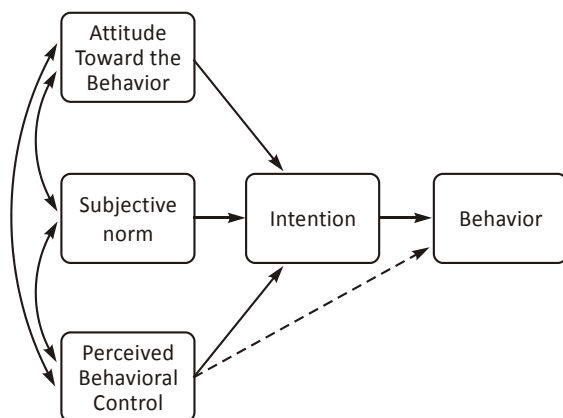
Merespons kritik tersebut, Ajzen dan Fishbein (1972; 1973) mengemukakan bahwa rendahnya korelasi antara sikap dan perilaku ini disebabkan oleh level pengukuran yang berbeda. Sikap diukur pada level yang sangat umum sedangkan perilaku diukur pada level spesifik. Sebagai

¹ Sebagian dari tulisan ini didasarkan kepada diskusi dengan Profesor Icek Ajzen pada 15 September – 17 Oktober 2008 dan tulisan beliau yang pada saat itu belum dipublikasikan. Penulis menghaturkan terima kasih dan penghargaan yang setulus-tulusnya kepada beliau atas kesediaan berbagi wawasan.

² Korespondensi mengenai isi artikel ini dapat melalui: neila_psi@ugm.ac.id

contoh kajian tentang pengaruh sikap terhadap keluarga berencana dan penggunaan kontrasepsi. Sikap diukur pada level umum dan luas, yakni sikap terhadap keluarga berencana sedangkan perilaku diukur pada level spesifik, penggunaan alat kontrasepsi. Untuk meningkatkan daya prediksi sikap terhadap perilaku diperlukan pengukuran sikap dan pengukuran perilaku pada level yang sama. Sikap terhadap penggunaan alat kontrasepsi (spesifik) dan penggunaan alat kontrasepsi (spesifik).

Untuk lebih memahami mengenai pengukuran sikap, norma subjektif, dan kontrol perilaku terlebih dahulu diulas konsep atau faktor pembentuknya di dalam *Theory of Planned Behavior*.



Gambar 1. *Theory of Planned Behavior* (Sumber Ajzen, 2005; hlm 118)

Hubungan antara ketiga dimensi penentu niat dan perilaku dapat dilihat di Gambar 1, dengan penjelasan singkat dari masing-masing komponen sebagai berikut:

1. *Attitude towards the behavior*, di dalam tulisan ini disebut Sikap

Ajzen (2005) mengemukakan bahwa sikap terhadap perilaku ini ditentukan oleh keyakinan mengenai konsekuensi dari suatu perilaku atau secara singkat disebut keyakinan-keyakinan perilaku (*behavioral beliefs*). Keyakinan berkaitan

dengan penilaian subjektif individu terhadap dunia sekitarnya, pemahaman individu mengenai diri dan lingkungannya, dilakukan dengan cara menghubungkan antara perilaku tertentu dengan berbagai manfaat atau kerugian yang mungkin diperoleh apabila individu melakukan atau tidak melakukannya. Keyakinan ini dapat memperkuat sikap terhadap perilaku itu apabila berdasarkan evaluasi yang dilakukan individu, diperoleh data bahwa perilaku itu dapat memberikan keuntungan baginya (Gambar 2).

Ilustrasi berikut dapat memperjelas keterkaitan keyakinan dan evaluasi dalam membentuk sikap terhadap perilaku tertentu. Misalnya, sikap terhadap penggunaan email untuk mengkomunikasikan hal-hal yang berkaitan dengan pekerjaan (A). Salah satu manfaat yang dipersepsi individu dari menggunakan email adalah dapat mengkomunikasikan dengan cepat. Pernyataan bahwa penggunaan email dapat membantu individu mengkomunikasikan hal-hal yang berkaitan dengan pekerjaan dengan cepat adalah sesuatu yang netral dan bersifat objektif. Pemahaman ini dapat diperoleh individu berdasarkan pengalaman langsung atau dapat juga dari cerita dan pengalaman orang lain. Seberapa kuat keyakinan individu mengenai penggunaan email (b) dalam mempercepat (i) komunikasi yang berkaitan dengan pekerjaannya sehari-hari bersifat subjektif. Berdasarkan evaluasi (e) yang dilakukan individu selama ini bahwa mengkomunikasikan hal-hal yang berkaitan dengan pekerjaan dengan cepat (i) membuatnya merasa lebih puas dan senang. Perasaan senang dan puas merupakan perasaan subjektif individu yang sangat spesifik, dapat berbeda dengan yang dirasakan orang lain karena sudah ada pengaruh harapan, dalam hal ini pekerjaan yang berkualitas maupun cepat dan nilai-nilai

yang dianut individu. Apabila karena sesuatu hal seorang individu tidak diharapkan dapat mengkomunikasikan hal-hal yang berkaitan dengan pekerjaannya dengan cepat maka evaluasi yang diberikan mungkin rendah.

Interaksi antara kekuatan keyakinan individu mengenai meningkatnya kecepatan komunikasi melalui email dengan rasa puas karena komunikasi yang dilakukan menjadi lebih cepat inilah yang menentukan sikap individu berupa suka atau tidak suka menggunakan email dalam bekerja. Contoh manfaat penggunaan email yang lain misalnya adalah mudah didokumentasi (b1), dapat dilakukan di mana saja (b2), mudah digunakan (b3) dan lain-lain. Fishbein maupun Ajzen kemudian merumuskan ke dalam model matematika, yaitu:

$$A_B \propto \sum b_i e_i$$

(sumber: Ajzen, 2005; hal. 124)

Dimana, \propto = Proporsi

A = Sikap terhadap penggunaan email

b = Keyakinan

e = Evaluasi

i = Indeks

Sebagaimana layaknya variabel dalam penelitian umumnya maka keyakinan mengenai perilaku ini perlu didefinisikan secara operasional terlebih dahulu. Berhubungan keyakinan ini bersifat unik individual dan akan digunakan untuk menyusun pertanyaan dalam alat pengukur berbasis TPB maka keyakinan individu mengenai perilaku yang akan diprediksi dapat diperoleh melalui studi pendahuluan, dengan cara menanyakan kepada calon responden tentang apa yang mereka yakini tentang sesuatu hal yang menjadi objek sikap

2. *Subjective Norm*, di dalam tulisan ini disebut **Norma Subjektif**

Norma subjektif adalah persepsi individu terhadap harapan dari orang-orang yang berpengaruh dalam kehidupannya (*significant others*) mengenai dilakukan atau tidak dilakukannya perilaku tertentu. Persepsi ini sifatnya subjektif sehingga dimensi ini disebut norma subjektif. Sebagaimana sikap terhadap perilaku, norma subjektif juga dipengaruhi oleh keyakinan. Bedanya adalah apabila sikap terhadap perilaku merupakan fungsi dari keyakinan individu terhadap perilaku yang akan dilakukan (*behavioral belief*) maka norma subjektif adalah fungsi dari keyakinan individu yang diperoleh atas pandangan orang-orang lain terhadap objek sikap yang berhubungan dengan individu (*normative belief*).

Di dalam kehidupan sehari-hari, hubungan yang dijalin setiap individu dapat dikategorikan ke dalam hubungan yang bersifat vertikal dan horizontal. Hubungan vertikal adalah hubungan antara atasan-bawahan; guru-murid; profesor-mahasiswa, atau orang tua-anak. Hubungan horizontal terjadi antara individu dengan teman-teman atau orang lain yang bersifat setara. Pola hubungan ini dapat menjadi sumber perbedaan persepsi. Pada hubungan yang bersifat vertikal, harapan dapat dipersepsi sebagai tuntutan (*injunctive*) sehingga pembentukan norma subjektif akan diwarnai oleh adanya motivasi untuk patuh terhadap tuntutan untuk melakukan atau tidak melakukan suatu perilaku. Sebaliknya, pada hubungan yang bersifat horizontal harapan terbentuk secara deskriptif sehingga konsekuensinya adalah keinginan untuk meniru atau mengikuti (identifikasi) perilaku orang lain di sekitarnya.

Ilustrasi berikut dapat digunakan untuk memperjelas norma subjektif. Misal-

nya orang-orang yang dipersepsi menginginkan atau tidak menginginkan individu menggunakan email (SN). Pendapat bahwa seorang atasan (i) adalah orang yang menginginkan bawahannya menggunakan email karena dapat mengkomunikasikan hal-hal yang berkaitan dengan pekerjaan lebih cepat adalah betul. Keyakinan normatif adalah persepsi individu mengenai seberapa kuat keinginan (n) atasan (i) ini agar bawahannya menggunakan email dalam bekerja. Norma subjektif mengenai penggunaan email akan semakin kuat apabila keyakinan normatif tersebut berinteraksi dengan motivasi individu untuk memenuhi keinginan (m) atasan (i) dalam menggunakan email ini.

Ilustrasi lain mengenai norma subjektif ini adalah pendapat bahwa rekan kerja yang menggunakan email dijadikan model bagi individu. Seberapa kuat kesan yang muncul pada individu mengenai kecepatan (i) komunikasi yang dilakukan oleh rekan kerja (n) adalah keyakinan normatif yang bersifat deskriptif. Keinginan individu untuk mengidentifikasi (m) dirinya dengan rekan kerja (i) dalam menggunakan email untuk mengkomunikasikan hal-hal yang berkaitan dengan pekerjaan. Interaksi antara keyakinan normatif deskriptif dengan keinginan mengidentifikasi adalah contoh lain dari norma subjektif.

Contoh orang lain yang berpengaruh secara vertikal ini adalah atasan (c1), orang tua (c2), supervisor (c3). Sedangkan orang lain yang mempunyai hubungan horizontal adalah rekan kerja (c4), tokoh di film iklan (c5), dan lain-lain. Rumus matematika mengenai norma subjektif yang dikembangkan oleh Fishbein dan Ajzen (1975) dan Ajzen (2005) adalah sebagai berikut:

$$SN \propto \sum n_i m_i$$

(Sumber: Ajzen, 2005; hlm. 125)

Dimana, \propto = proporsi

SN = Norma subjektif

n = Keyakinan normatif

m = Motivasi

i = Indeks

Norma subjektif mengenai suatu perilaku akan tinggi apabila keyakinan normatif maupun motivasi untuk memenuhi harapan orang-orang yang berhubungan secara vertikal ini sama-sama tinggi. Untuk hubungan yang bersifat horizontal, norma subjektif akan tinggi apabila keyakinan individu bahwa rekan kerja sangat diuntungkan karena menggunakan email untuk berkomunikasi dan keinginan mengidentifikasi perilaku rekan kerja dalam menggunakan email tersebut sangat kuat.

3. *Perceived behavioral control*, di dalam tulisan ini disebut Persepsi kontrol perilaku

Persepsi kontrol perilaku atau dapat disebut dengan kontrol perilaku adalah persepsi individu mengenai mudah atau sulitnya mewujudkan suatu perilaku tertentu (Ajzen, 2005). Untuk menjelaskan mengenai persepsi kontrol perilaku ini, Ajzen membedakannya dengan *locus of control* atau pusat kendali yang dikemukakan oleh Rotter (1975; 1990). Pusat kendali berkaitan dengan keyakinan individu yang relatif stabil dalam segala situasi. Persepsi kontrol perilaku dapat berubah tergantung situasi dan jenis perilaku yang akan dilakukan. Pusat kendali berkaitan dengan keyakinan individu tentang keberhasilannya melakukan segala sesuatu, apakah tergantung pada usahanya sendiri atau faktor lain di luar dirinya (Rotter, 1975). Jika keyakinan ini berkaitan dengan pencapaian yang spesifik, misalnya keyakinan dapat menguasai keterampilan menggunakan komputer dengan baik

disebut kontrol perilaku (*perceived behavioral control*).

Konsep lain yang agak dekat maksudnya dengan persepsi kontrol perilaku adalah *self efficacy* atau efikasi diri yang dikemukakan Bandura (dalam Ajzen, 2005). Secara umum, efikasi diri adalah keyakinan individu bahwa ia akan berhasil menguasai keterampilan yang dibutuhkan untuk menyelesaikan tugas-tugas tertentu (Bandura, 1977; Pajares, 1996). Konsep persepsi kontrol perilaku yang dikemukakan oleh Ajzen ini dipengaruhi oleh riset yang dilakukan oleh Bandura mengenai efikasi diri dengan menambahkan pentingnya kontrol yang dimiliki individu terhadap sumber daya yang dibutuhkan untuk mewujudkan perilaku tertentu (Ajzen, 2002).

Dalam TPB, Ajzen (2005) mengemukakan bahwa persepsi kontrol perilaku ditentukan oleh keyakinan individu mengenai ketersediaan sumberdaya berupa peralatan, kompatibilitas, kompetensi, dan kesempatan (*control belief strength*) yang mendukung atau menghambat perilaku yang akan diprediksi dan besarnya peran sumber daya tersebut (*power of control factor*) dalam mewujudkan perilaku tersebut. Semakin kuat keyakinan terhadap tersedianya sumberdaya dan kesempatan yang dimiliki individu berkaitan dengan perilaku tertentu dan semakin besar peranan sumberdaya tersebut maka semakin kuat persepsi kontrol individu terhadap perilaku tersebut.

Individu yang mempunyai persepsi kontrol tinggi akan terus terdorong dan berusaha untuk berhasil karena ia yakin dengan sumberdaya dan kesempatan yang ada, kesulitan yang dihadapinya dapat diatasi. Misalnya jika ada dua orang yang sama-sama ingin belajar menggunakan komputer, walaupun keduanya mencoba dan berlatih, individu yang mempunyai

kontrol perilaku tinggi tahu mengenai tindakan yang perlu diambilnya pada saat mengalami kesulitan. Ia tahu mengenai beberapa hal yang perlu dipersiapkan, kepada siapa ia meminta bantuan apabila mengalami kesulitan sehingga individu ini akan terus berusaha lebih keras. Itulah sebabnya Ajzen (2005) mengemukakan bahwa kontrol perilaku ini bersama dengan intensi erat hubungannya dengan dilakukan atau tidak dilakukannya sebuah perilaku.

Ilustrasi yang dapat digunakan untuk memperjelas pemahaman mengenai kontrol perilaku ini adalah perilaku penggunaan email untuk mengkomunikasikan hal-hal yang berkaitan dengan pekerjaan (PBC). Salah satu faktor yang memungkinkan penggunaan email dalam bekerja adalah tersedianya alat yang memungkinkan penggunaan email, misalnya komputer dengan koneksi internet. Individu yang memiliki komputer yang terhubung dengan internet (ci) setiap saat merasa yakin dapat menggunakan email akan memiliki keyakinan kontrol yang tinggi. Kepemilikan komputer yang terhubung dengan internet ini dipersepsi individu sebagai syarat utama (pi) untuk dapat mengkomunikasikan hal-hal yang berkaitan dengan pekerjaan melalui email.

Faktor lain yang dapat dijadikan contoh mempengaruhi keyakinan individu dalam menggunakan email misalnya kompetensi dalam mengoperasikan *software* email (c1), ketersediaan waktu (c2), dan lain-lain. Ajzen mengemukakan rumus matematika untuk menjelaskan kontrol perilaku yang dipersepsi ini adalah sebagai berikut:

$$PCB \propto \sum c_i p_i$$

(sumber: Ajzen, 2005; hlm. 125)

Dimana, \propto = proporsi

PBC = kontrol perilaku

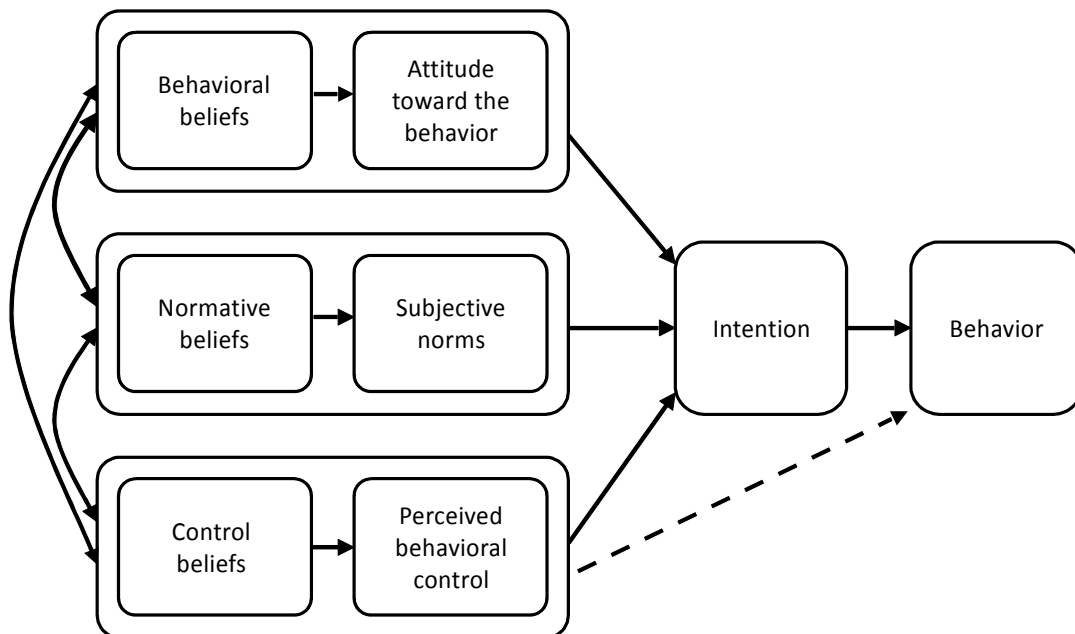
- c = faktor kontrol.
 p = kekuatan pengaruh faktor kontrol
 i = indeks

Dari rumusan tersebut di atas, seorang individu dapat menggunakan email bila ia memiliki komputer dengan koneksi internet (c1), dapat mengoperasikan *software* email (c2), memiliki cukup waktu untuk menulis email (c3), dan tahu kemana atau kepada siapa meminta bantuan pada saat mengalami gangguan dalam menggunakan email (c4) akan memiliki keyakinan kontrol (*control belief*) yang tinggi. Keyakinan individu bahwa ia memiliki kompetensi yang baik disertai dengan tersedianya fasilitas dapat meningkatkan kontrol perilaku. Ajzen (2005) mengatakan bahwa pada kondisi kontrol perilaku kuat dan meyakinkan, individu mempunyai informasi yang jelas mengenai perilaku dimaksud, kemudian ia dapat mencoba dan berlatih sehingga semakin yakin akan kemampuannya dalam bidang tersebut (*self efficacy*), maka kontrol perilaku ini memperkuat motivasi sehingga secara langsung menentukan

perilaku (lihat garis putus-putus pada Gambar 2). Sebaliknya, apabila kontrol perilaku ini lemah sehingga individu tidak mendapat cukup kesempatan mencoba dan tidak tahu kepada siapa ia dapat memperoleh bantuan pada saat mengalami hambatan, maka keyakinan kontrol tidak secara langsung mempengaruhi perilaku tetapi hanya memperkuat intensi saja.

Definisi operasional perilaku yang akan diprediksi

Dalam melakukan penelitian yang menggunakan model TPB, Ajzen (2006) mengemukakan bahwa ada dua kelompok variabel yang akan diukur, yaitu (1) variabel perilaku dan (2) variabel prediktor. Jika kedua jenis variabel ini masih dalam konstruk laten, maka harus didefinisikan terlebih dahulu secara operasional. Definisi operasional akan memudahkan penyusunan alat pengukur sehingga variabel laten tersebut dapat diubah menjadi variabel observasi.



Gambar 2. Keyakinan sebagai sumber informasi dari intensi dan perilaku (Sumber: Ajzen, 2005; hlm. 126)

Definisi operasional dapat disusun paling tidak melalui tiga cara, yaitu (a) berdasarkan teori yang diperoleh dari berbagai literatur, (b) mendefinisikan sendiri kemudian didiskusikan dengan para ahli, dan (c) mengumpulkan pendapat para responden mengenai variabel yang akan diukur (Ancok, 1997). Definisi operasional ini dapat digunakan untuk memudahkan dalam menyusun kalima-kalimat Aitem kuesioner yang digunakan dapat pengumpulan data dari masing-masing variabel penelitian.

Dalam pengukuran berbasis TPB, variabel perilaku yang akan diprediksi didefinisikan berdasarkan kriteria ATCT (Ajzen, 2006), yaitu *Action, Target, Context, and Time (ATCT)* dari perilaku spesifik yang akan diukur, misalnya:

- Jalan kaki di atas *treadmill* di *fitness center* selama minimal 30 menit setiap hari pada bulan yang akan datang.

Jalan kaki selama 30 menit adalah **action** atau aktivitas atau perilaku yang akan diukur. Batasan jalan kaki selama 30 menit adalah aktivitas yang akan diukur, bukan jalan kaki di luar waktu tersebut. Jalan kaki di atas *treadmill* adalah **target**, di *fitness center* adalah konteks (**context**), dan pada bulan yang akan datang adalah **waktu** (Ajzen, 2006).

Coba cermati contoh definisi yang lain dari riset untuk menguji model perilaku penggunaan email (Ramdhani, 2009):

- Menggunakan email untuk mengkomunikasikan hal-hal yang berkaitan dengan pekerjaan sebagai dosen UGM pada tiga bulan yang akan datang.

Contoh tersebut juga sudah jelas karena aktivitas yang dilakukan adalah menggunakan email, hal-hal yang berkaitan dengan pekerjaan sebagai target, dosen UGM adalah konteks, dan setelah tiga

bulan yang akan datang adalah kerangka waktu.

Kejelasan definisi ini dapat mempermudah peneliti dalam menyusun kuesioner yang digunakan dalam penelitian. Misalnya perilaku menggunakan email bukan media lainnya, sebagai aktivitas (*action*). Email digunakan untuk mengkomunikasikan hal-hal yang berkaitan dengan pekerjaan, bukan untuk tujuan yang lain sebagai target. Pekerjaan yang dimaksud adalah pekerjaan sebagai dosen UGM bukan pekerjaan yang lain sebagai konteks (*context*). Tiga bulan yang akan datang artinya aktivitas menggunakan email yang ditanyakan tersebut adalah penggunaan email pada tiga bulan yang akan datang bukan penggunaan email di luar waktu (*time*) tersebut.

Pentingnya riset pendahuluan untuk mendapatkan *salient belief*

Riset pendahuluan dilakukan untuk mendapatkan jawaban langsung dari sampel penelitian mengenai keyakinan akan manfaat perilaku yang akan diprediksi bagi individu, orang-orang yang berpengaruh dalam diri individu berkaitan dengan perilaku tersebut, dan faktor yang memungkinkan atau tidak memungkinkan bagi terwujudnya perilaku yang akan diprediksi. Responden riset pendahuluan ini adalah sampel yang diambil dari populasi yang akan diteliti. Misalnya, pada saat penulis melakukan riset mengenai faktor psikologis yang memengaruhi pengguna email di kalangan dosen UGM, responden untuk studi pendahuluan adalah 30 dosen UGM.

Enam pertanyaan terbuka yang dikembangkan untuk mengumpulkan data adalah sbb.:

- a. Apakah **keunggulan** email dalam mengkomunikasikan informasi yang

berkaitan dengan pekerjaan sebagai dosen UGM pada tiga bulan yang akan datang? (boleh lebih dari satu jawaban)

- b. Apakah **kerugian/kelemahan** email dalam mengkomunikasikan informasi yang berkaitan dengan pekerjaan sebagai dosen UGM pada tiga bulan yang akan datang? (boleh lebih dari satu jawaban)
- c. Adakah **orang-orang** yang ikut menentukan pilihan anda untuk menggunakan email dalam mengkomunikasikan informasi yang berkaitan dengan pekerjaan sebagai dosen UGM pada tiga bulan yang akan datang? (misal: atasan, rekan kerja, dll.). Bila ada, sebutkan (boleh sebanyak mungkin).
- d. Kadang-kadang, pada saat anda bingung untuk melakukan sesuatu hal, anda melihat **orang lain** melakukan sesuatu. Pada tiga bulan yang akan datang, dalam menggunakan email untuk mengkomunikasikan informasi yang berkaitan dengan pekerjaan sebagai dosen UGM, siapa sajakah yang anda jadikan model?
- e. Apakah ada **faktor atau kondisi lingkungan yang menyebabkan anda dapat menggunakan** email dalam mengkomunikasikan informasi yang berkaitan dengan pekerjaan sebagai dosen UGM pada tiga bulan yang akan datang?
- f. Apakah ada **faktor atau kondisi yang mempengaruhi anda sehingga anda tidak dapat menggunakan** email dalam mengkomunikasikan informasi berkaitan dengan pekerjaan sebagai dosen UGM pada tiga bulan yang akan datang?

Teknik *content analysis* digunakan untuk menganalisis data yang terkumpul sehing-

ga menemukan sekelompok keyakinan yang menonjol berkaitan dengan perilaku yang akan diprediksi. Sebagai ilustrasi, Tabel 1 mencantumkan hasil *content analysis* mengenai keyakinan perilaku, keyakinan normatif, dan keyakinan kontrol yang diperoleh dari 30 responden dosen UGM. Hasil analisis menunjukkan adanya delapan keyakinan perilaku, tujuh keyakinan normatif, dan enam keyakinan kontrol.

Memformulasikan Aitem skala pengukur berbasis TPB

Skala pengukur berbasis TPB terdiri dari Aitem independen dan aitem berpasangan. Berikut disajikan beberapa contoh aitem skala pengukur berbasis TPB yang disusun penulis untuk mengungkap pengaruh faktor psikologis terhadap perilaku pengguna email. Contoh berikut dimulai dari aitem independen untuk variabel intensi, sikap, norma subjektif, dan kontrol perilaku yang diambil dari skala pengukur perilaku menggunakan email di kalangan dosen UGM.

1. Aitem independen

Aitem independen adalah aitem yang tidak terikat pada aitem lain dan disusun berdasarkan prinsip penyusunan aitem model Likert atau perbedaan semantik. Contoh aitem independen disajikan berurutan sesuai dengan variabel yang akan diungkap adalah sebagai berikut:

a. Intensi

Intensi adalah niat untuk melakukan dan terus melakukan perilaku tertentu. Beberapa aitem Intensi yang digunakan untuk penelitian yang dilakukan penulis menggunakan skala pengukur berbasis TPB.

Tabel 1
Keyakinan pengguna email di kalangan dosen UGM

No	Respons	Kategori	Keyakinan
1	Dapat terdokumentasi dengan baik	Manfaat penggunaan email	Keyakinan perilaku penggunaan email
2	Dapat di akses dengan <i>mobile devices</i>		
3	Dapat lebih mudah mengoreksi kesalahan dalam menulis pesan		
4	Dapat mengirim file dalam berbagai bentuk		
5	Dapat memudahkan membangun jejaring		
6	Dapat menghemat tenaga		
7	Dapat memperoleh tanggapan segera		
8	Dapat diganggu SPAM		
9	Dekan/atasan		
10	Rekan sesama dosen		
11	Mahasiswa		
12	Rekan seprofesi/disiplin ilmu		
13	Para ahli penulis artikel		
14	Pengurus organisasi profesi	Orang-orang yang ditiru	
15	Para pakar dalam bidang ilmu serupa		
16	Adanya waktu luang	Faktor yang memungkinkan menggunakan email	Keyakinan kontrol untuk menggunakan email
17	Ada kompetensi menggunakan email		
18	Ada fasilitas		
19	Ada koneksi internet		
20	Keterbatasan kapasitas		
21	Ada teknisi yang membantu		

- Tiga bulan yang akan datang, saya berniat menggunakan email untuk mengerjakan hal-hal yang berkaitan dengan profesi sebagai dosen UGM

Sangat tidak setuju Sangat setuju

- Setelah tiga bulan yang akan datang, saya akan terus menggunakan email untuk melaksanakan tugas yang terkait dengan profesi sebagai dosen UGM.

Sangat tidak sesuai Sangat sesuai

b. Sikap terhadap penggunaan email

Sikap adalah keyakinan dan evaluasi menyeluruh dari seorang individu ketika

melakukan atau mendengar informasi berkaitan dengan perilaku tertentu (Ajzen, 2006). Evaluasi individu yang dijadikan dasar dalam penilaian sikap meliputi dua hal yang berbeda yaitu pertama, evaluasi mengenai instrumental yang meliputi keuntungan-kerugian, memudahkan-merepotkan. Kedua, kualitas berdasarkan pengalaman berhubungan dengan perilaku tersebut, misal menyenangkan-tidak menyenangkan atau menarik-membosankan. Contoh aitem independen yang disajikan di sini menggunakan model perbedaan semantik yang lazim digunakan untuk mengukur sikap secara langsung.

- Menggunakan email untuk mengkomunikasikan hal-hal yang terkait dengan

profesi sebagai dosen UGM pada tiga bulan yang akan datang adalah hal yang

merugikan	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	menguntungkan
membosankan	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	menyenangkan
menyulitkan	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	memudahkan

c. Norma subjektif

Norma subjektif didefinisikan sebagai persepsi individu mengenai harapan orang atau pihak lain yang penting bagi kehidupan individu mengenai dilakukan atau tidak dilakukannya suatu perilaku tertentu. Hubungan antara individu dengan orang atau pihak lain ini dapat dipersepsi bersifat vertikal atau horizontal. Hubungan vertikal digambarkan oleh adanya salah satu pihak yang lebih tinggi atau lebih menentukan daripada pihak lain maka aitem yang disusun harus bersifat *injunctive*. Hubungan horizontal adalah hubungan yang terjadi antara dua pihak dengan posisi yang sama, misalnya teman kerja. Dalam hal ini aitem yang digunakan bersifat *descriptive*.

Contoh berikut digunakan untuk mengungkap norma subjektif yang bersifat *injunctive* adalah sbb.:

- Atasan saya di kantor menggunakan email dalam mengkomunikasikan hal-hal yang berkaitan dengan pekerjaan sebagai dosen UGM pada tiga bulan yang akan datang.

Sangat tidak setuju	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Sangat setuju
---------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	---------------

Contoh berikut memperlihatkan aitem dari skala pengukur langsung norma subjektif yang bersifat deskriptif.

- Tiga bulan yang akan datang, rekan kerja saya menggunakan email dalam mengkomunikasikan hal-hal yang berkaitan dengan pekerjaan

Benar	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Salah
-------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	-------

Kedua aitem tersebut mengungkap norma subjektif, sesuai dengan sifat hubungan antara individu dengan orang-orang yang berpengaruh terhadap dirinya. Kedua jenis Aitem ini hendaknya dicantumkan di dalam skala pengukur norma subjektif yang akan digunakan di dalam penelitian.

d. Kontrol perilaku

Kontrol perilaku didefinisikan sebagai persepsi individu mengenai kemampuan mengontrol dilakukan atau tidak dilakukannya perilaku tertentu. Kemampuan ini mengungkap dua hal yaitu faktor kontrol dan kekuatan pengaruh faktor kontrol. Faktor kontrol adalah kebebasan individu untuk dapat memilih menggunakan atau tidak menggunakan email pada saat ingin mengkomunikasikan hal-hal yang berkaitan dengan profesi sebagai dosen. Hal ini juga berhubungan dengan ketersediaan komputer, listrik, atau waktu. Contoh berikut adalah aitem untuk mengungkap kontrol perilaku ini.

- Menggunakan email dalam rangka tugas sebagai dosen UGM pada tiga bulan yang akan datang adalah hal yang mudah saya lakukan.

Benar	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Salah
-------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	-------

Pernyataan di atas dijawab benar apabila individu merasa memiliki kompetensi sehingga sistem email tidak sulit untuk digunakan. Apa yang terjadi bila individu memiliki kompetensi tetapi tidak dapat menggunakan email karena ia tidak sepenuhnya dapat mengontrol penggunaan email ini? Misalnya karena ia tidak mempunyai fasilitas email, misalnya komputer, koneksi internet, dan waktu. Dengan demikian perlu disusun aitem yang dapat mengungkap mengenai hal ini.

- Pada tiga bulan yang akan datang, saya dapat menggunakan email untuk hal-hal yang berkaitan dengan tugas-tugas sebagai dosen UGM kapan saja.

Benar Salah

Aitem-Aitem serupa perlu disusun untuk mengungkap kompetensi dan kemampuan (*capability*), serta kemungkinan mengontrol (*controllability*) dari individu berkaitan dengan perilaku yang diungkap.

2. Penyusunan Aitem Berpasangan

Aitem berpasangan adalah Aitem yang disusun secara berpasangan sehingga skor yang diperoleh individu dari pasangan aitem ini akan mempengaruhi satu konstruk yang sama. Aitem berpasangan ini digunakan untuk mengungkap elemen-elemen pembentuk sikap, norma subjektif, dan kontrol perilaku. Sebagaimana dirumuskan oleh Ajzen, sikap terdiri dari elemen keyakinan dan evaluasi dari hasil perilaku yang dimaksud, norma subjektif terdiri dari elemen keyakinan normatif dan motivasi untuk memenuhi harapan normatif, dan kontrol perilaku disusun oleh elemen faktor kontrol yang memungkinkan atau tidak memungkinkan dilakukan suatu perilaku dan kekuatan pengaruh faktor kontrol tersebut. Dengan demikian, skor yang diperoleh individu untuk aitem-aitem berpasangan akan dikalikan satu dengan lain untuk menggambarkan kekuatan konstruk yang diwakilinya.

Berikut ini disajikan contoh aitem berpasangan untuk masing-masing elemen.

- (a) Keyakinan perilaku dan evaluasi hasil dari perilaku tersebut.

Salah satu manfaat penggunaan email untuk mengkomunikasikan hal-hal yang berkaitan dengan pekerjaan bagi dosen

UGM yang diperoleh dari studi pendahuluan adalah email membuat surat-surat dan dokumen dapat didokumentasi dalam file dengan baik. Dari hasil inilah pasangan aitem untuk mengungkap keyakinan dan evaluasi mengenai penggunaan email untuk mengkomunikasikan hal-hal yang berkaitan dengan pekerjaan di kalangan dosen UGM disusun, yaitu:

- Keyakinan perilaku:

Pada tiga bulan ke depan, penggunaan email untuk mengkomunikasikan hal-hal yang berkaitan dengan pekerjaan sebagai dosen UGM dapat memudahkan mendokumentasikan surat dan dokumen kedalam *file*.

Sangat tidak setuju Sangat setuju

Dari studi pendahuluan, diperoleh bahwa penggunaan email dalam bekerja sebagai dosen UGM diyakini dapat memudahkan pendokumentasikan surat-surat dan dokumen kedalam file. Artinya pada populasi dosen UGM, salah satu keuntungan dari penggunaan email untuk mengkomunikasikan hal-hal yang berkaitan dengan pekerjaan sebagai dosen UGM adalah kemampuan sistem email dalam pendokumentasian data. Pilihan jawaban yang disediakan untuk mengungkap pendapat individu adalah sangat tidak setuju hingga sangat setuju, dengan rentangan nilai 1 hingga 7. Penilaian yang diberikan oleh masing-masing responden dosen UGM ini akan memberikan gambaran tingkat kekuatan keyakinan yang bersifat individual mengenai manfaat email tersebut.

- Evaluasi

Bagi saya, surat-surat dan dokumen mengenai pekerjaan sebagai dosen UGM pada tiga bulan yang akan datang

dapat didokumentasikan dengan rapi adalah hal yang ...

Sangat tidak penting

--	--	--	--	--	--	--	--

 Sangat penting

Aitem yang mengungkap evaluasi terhadap manfaat email ini mengukur pentingnya pendokumentasian surat-surat dan dokumen yang berkaitan dengan pekerjaan sebagai dosen UGM. Apabila responden menganggap pendokumentasian adalah sesuatu yang sangat penting, maka sikapnya terhadap penggunaan email akan tinggi.

(b) Keyakinan normatif dan motivasi untuk memenuhi harapan

Keyakinan normatif dapat diperoleh dari pola hubungan antara individu dengan individu lain atau dengan institusi. Bila hubungan bersifat vertikal maka norma subjektif adalah keyakinan normatif yang bersifat keharusan (*injunctive*) dikalikan dengan motivasi untuk patuh terhadap keharusan tersebut. Sebaliknya untuk hubungan yang bersifat horizontal maka norma subjektif bersumber dari perkalian antara keyakinan normatif yang bersifat deskriptif dengan identifikasi terhadap orang atau institusi lain tersebut.

Studi pendahuluan yang dilakukan terhadap dosen UGM memperlihatkan bahwa salah satu contoh pihak yang dipersepsi mengharuskan (*injunctive referent*) responden menggunakan email untuk mengkomunikasikan hal-hal yang berkaitan dengan pekerjaan sebagai dosen UGM adalah Dekan. Maka dari itu contoh pasangan Aitem berikut dapat digunakan untuk mengungkap norma subjektif.

▪ Keyakinan normatif (*injunctive*):

Pada tiga bulan yang akan datang, Dekan berharap agar saya menggunakan email untuk mengkomunikasikan

hal-hal yang berkaitan dengan profesi sebagai dosen UGM

Sangat tidak setuju

--	--	--	--	--	--	--	--

 Sangat setuju

▪ Motivasi untuk patuh:

Berkaitan dengan penggunaan email di kalangan dosen UGM pada tiga bulan yang akan datang, saya melakukan apa yang diharapkan oleh dekan fakultas

Sangat tidak ingin

--	--	--	--	--	--	--	--

 Sangat ingin

Selain harapan dari atasan, individu juga dapat meniru pihak-pihak yang dijadikan model (*descriptive referent*) dalam menggunakan email. Contoh pasangan aitem berikut dapat digunakan untuk mengungkap norma subjektif yang bersumber dari *descriptive referent*.

▪ Keyakinan normatif (*descriptive*)

Pada tiga bulan yang akan datang, rekan-rekan satu jurusan/bagian dengan saya menggunakan email untuk mengkomunikasikan hal-hal yang berkaitan dengan pekerjaan sebagai dosen UGM

Sangat tidak setuju

--	--	--	--	--	--	--	--

 Sangat setuju

▪ Identifikasi terhadap model

Berkaitan dengan penggunaan email di kalangan dosen UGM pada tiga bulan yang akan datang, saya ---- melakukan hal-hal yang disarankan rekan seprofesi

Sangat tidak ingin

--	--	--	--	--	--	--	--

 Sangat ingin

3. Keyakinan kontrol dan kekuatan pengaruh faktor kontrol

Persepsi individu mengenai faktor-faktor yang mengontrol penggunaan email untuk mengkomunikasikan hal-hal yang

berkaitan dengan tugas sebagai dosen UGM dan pengaruhnya terhadap dilakukan atau tidak dilakukannya perilaku tersebut membentuk kontrol perilaku. Faktor-faktor ini biasanya berupa kompetensi yang dimiliki individu dan kompatibilitas perilaku dengan ketersediaan kesempatan melakukan perilaku tersebut. Pasangan pertanyaan berikut adalah contoh untuk mengungkap persepsi kontrol perilaku dalam menggunakan email untuk mengkomunikasikan hal-hal yang berkaitan dengan pekerjaan sebagai dosen UGM.

▪ Keyakinan kontrol:

Pada tiga bulan yang akan datang, saya akan mempunyai pengetahuan yang baik dalam berinternet

Sangat tidak benar

--	--	--	--	--	--	--	--

 Sangat benar

▪ Kekuatan pengaruh dari faktor kontrol:

Bekal saya dalam hal pengetahuan internet pada tiga bulan yang akan datang mengakibatkan penggunaan email untuk hal-hal yang berkaitan dengan profesi sebagai dosen menjadi

Sangat sulit

--	--	--	--	--	--	--	--

 Sangat mudah

Mengacu kepada rumus matematika yang dikemukakan oleh Ajzen (2005) bahwa sikap, norma subjektif, dan kontrol perilaku dibangun oleh dua elemen sehingga *favorability* dan *unfavorability* sikap dan kuat lemahnya norma subjektif dan kontrol *behavior* akan tergantung kepada respon yang diberikan terhadap pasangan Aitem tersebut. Apabila pernyataan untuk keyakinan dan motivasi masing-masing diberi skor = 7 maka skor individu untuk pasangan aitem tersebut adalah 49. Apabila individu sangat yakin (skor = 7) tetapi tidak termotivasi (misal: skor = 1) untuk memenuhi harapan Dekan

atau sebaliknya, maka skor aitem ini adalah 7. Dengan demikian pengukuran tidak langsung ini lebih teliti daripada pengukuran yang menggunakan aitem-aitem independen.

Beberapa catatan mengenai TPB

Beberapa catatan dalam penggunaan skala pengukur berbasis TPB dalam melakukan prediksi terhadap perilaku adalah sebagai berikut:

1. Seleksi Aitem

Secara garis besar, penyusunan aitem-aitem skala berbasis TPB terdiri dari dua bagian yaitu skala pengukur langsung dan skala pengukur tidak langsung. Aitem-aitem untuk skala pengukur langsung disusun berdasarkan definisi teoretik yang bersifat umum mengenai konstruk yang akan diukur. Dengan demikian, Ajzen (2006) menganjurkan untuk menyusun banyak Aitem untuk masing-masing konstruk sehingga memungkinkan untuk mendapatkan aitem yang berkualitas. Teknik seleksi aitem yang terbaik dilakukan berdasarkan kepada pemenuhan terhadap persyaratan psikometri berupa *internal consistency* dan *reliability*.

Berbeda halnya dengan aitem-aitem untuk skala pengukur tidak langsung yang disusun berdasarkan kepada keyakinan yang paling menonjol (*salient beliefs*) mengenai perilaku yang akan diprediksi. Keyakinan yang menonjol adalah keyakinan yang paling banyak dikemukakan oleh subjek studi pendahuluan mengenai dampak dari perilaku yang diprediksi. Oleh karena itu, *internal consistency* tidak dapat digunakan untuk menyeleksi aitem-aitem yang disusun untuk skala pengukur tidak langsung.

Namun demikian, apabila TPB ini akan digunakan untuk memprediksi perilaku setelah mengalami intervensi maka teknik *test-retest reliability* dapat dan perlu dilakukan untuk menguji stabilitas aitem skala langsung maupun skala tidak langsung. Dengan menggunakan aitem-aitem yang stabil, perubahan perilaku yang terjadi pada subjek penelitian dapat dipastikan sebagai akibat intervensi.

2. Penomoran Aitem

Skala perilaku berbasis TPB digunakan untuk mengungkap sikap, norma subjektif, dan kontrol perilaku yang secara bersama-sama mempengaruhi intensi melakukan perilaku tertentu. Intensi secara langsung menentukan perilaku individu. Metode ini termasuk salah satu dari teknik *self report* untuk memprediksi perilaku, maka dari itu cara atau urutan penyajian aitem akan menentukan data yang akan terkumpul.

Dalam salah satu komunikasi yang dilakukan penulis dengan Ajzen (14 Oktober 2008) menyatakan bahwa penomoran Aitem dimulai dari skala pengukuran tidak langsung baru kemudian diikuti dengan aitem skala pengukur langsung. Skala pengukur tak langsung yang disajikan di depan adalah skala yang digunakan untuk mengukur evaluasi dampak perilaku, baru kemudian diikuti oleh aitem-aitem keyakinan perilaku. Hal ini dilakukan untuk menghindari pengaruh jawaban yang diberikan individu terhadap aitem-aitem keyakinan perilaku pada saat menjawab evaluasi. Demikian pula aitem-aitem motivasi untuk patuh disajikan terlebih dahulu daripada aitem-aitem keyakinan normatif. aitem-aitem yang mengungkap kekuatan pengaruh faktor kontrol disajikan terlebih dahulu sebelum menyajikan aitem-aitem keyakinan kontrol. Di bagian akhir disajikan aitem-aitem skala pengukur langsung

secara berurutan mulai dari skala sikap, norma subjektif yang terdiri dari *injunctive* diikuti deskriptif, kontrol perilaku, intensi, dan perilaku.

3. Tahap Penyajian

TPB mengandung perilaku dan prediktor. Dengan keunggulannya dalam memprediksi perilaku maka penyajian skala dilakukan dalam dua tahap, skala-skala yang mengungkap predictor yaitu skala sikap, norma subjektif, kontrol perilaku, dan intensi. Pertanyaan yang mengungkap perilaku yang diprediksi disajikan setelah periode waktu yang sudah ditentukan. Misalnya pada contoh di atas yaitu tiga bulan setelah skala-skala prediktor disajikan.

Penutup

Upaya untuk memperkuat daya prediksi skala sikap terhadap perilaku dapat dilakukan dengan cara menyusun pertanyaan yang spesifik sesuai dengan perilaku yang akan diprediksi. Semakin spesifik pertanyaan yang dikemukakan untuk mengungkap sikap terhadap perilaku tertentu maka tingkat prediksi skala sikap tersebut dapat diharapkan semakin tinggi.

Daftar Pustaka

- Ajzen, I., & Fishbein, M. (1972). Attitudes and normative beliefs as factors influencing behavioral intentions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 21(1), 1-9. <http://dx.10.1037/h0031930>.
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (1973). Attitudinal and normative variables as predictors of specific behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 27(1), 41-57. Doi: 10.1037/h0034440.

- Ajzen, I. (1985). From Intentions to Actions: A Theory of Planned Behavior". In J. Kuhl and J. Beckman (Eds.), *Action-Control: From Cognition to Behavior* (hal. 11-39). Heidelberg: Springer. Diunduh dari <http://people.umass.edu/aizen> pada Nov, 17 2006.
- Ajzen, I. (2002). Perceived behavioral control, self-efficacy, locus of control, and the theory of planned behavior. *Journal of Applied Social Psychology, 32*, 665-683. Doi: 10.1111/j.1559-1816.2002.tb00236.x.
- Ajzen, I. (2005). *Attitudes, Personality and Behavior*, (2nd edition), Berkshire, UK: Open University Press-McGraw Hill Education.
- Ajzen, I. (2006). *Constructing a TpB Questionnaire: Conceptual and Methodological Considerations*. September 2002 (revised January 2006). Diunduh dari <http://people.umass.edu/aizen> tanggal 17 November 2006.
- Ancok, D. (1997). *Teknik Penyusunan Skala Pengukur*. Yogyakarta: Population Studies Center.
- Bandura, A. (1977). Self-efficacy: Toward a Unifying Theory of Behavioral Change. *Psychological Review, 84*(2), 191-215. Doi: 10.1037/0033-295X.84.2.191
- Epstein, S. (1979). The stability of behavior: I. On predicting most of the people much of the Time. *Journal of personality & social psychology, 37*(7), 1097-1111. Doi: 10.1037//0022-3514.37.7.1097
- Epstein, S. (1980). The stability of behavior: II. Implication for psychology research. *American psychologist, 35*(9), 790-806. Doi: 10.1037/0003-066X.35.9.790
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). *Belief, Attitude, Intention, and Behavior: An Introduction to Theory and Research*, Reading, MA: Addison-Wesley.
- Pajares, F. (1996). Self-efficacy beliefs in academic settings. *Review of Educational Research, 66*, 543-578. Doi: 10.3102/00346543066004543.
- Ramdhani, N. (2009). *Model Teoritis Perilaku Penggunaan Surat Elektronik*. (Disertasi, tidak dipublikasikan) Yogyakarta: Fakultas Psikologi UGM.
- Rotter, J. B. (1975). Some problems and misconceptions related to the construct of internal versus external control of reinforcement. *Journal of Consulting and Clinical Psychology 43*, 56-67. Doi:10.1037/h0076301.
- Rotter, J.B. (1990). Internal vs. external control of reinforcement: A case history of a Variable. *American Psychologist, 45*(4), 489-493. Doi:10.1037/0003-066X.45.4.489.