

ANALISIS NIAT SISWA SMU UNTUK MELANJUTKAN STUDI KE PERGURUAN TINGGI MELALUI *THEORY OF PLANNED BEHAVIOR*

Zulganef & Lasmanah

ABSTRACT

To comprehend the consumer behaviour is one of the most importance things amongst others in the field of marketing. This research analyzed the intention of high school students to continue to higher education. The analysis conducted through the theory of planned behavior, which is the most popular theory in term of predicting an individual bbehavior. Through this theory the researcher could analyze some factors behind individual intention to behave. The factors are attitude toward behavior, subjective norm, and perceived behavioral control. This research found that the three factors have no significant correlations to intention to continue to higher education for the high school students, however, they attitude toward continuing to tertier education are positively. This paper also discussed some recommendations for higher educations management. The authors tested theory of planned behavior through two steps structural equation modeling.

Keywords: higher education, high school students, theory of planned behavior, unidimensionality, structural education modeling.

I. LATAR BELAKANG

Day dan Montgomery (1994:4) mengemukakan bahwa memahami perilaku konsumen yang sesungguhnya – dalam arti memahami sikap yang mempengaruhi konsumen dalam melakukan suatu pembelian adalah penting. Beberapa penulis dan peneliti meyakini bahwa memprediksi perilaku konsumen dapat dilakukan dengan cara memahami sikapnya. Sikap adalah faktor utama yang mendorong terjadinya suatu perilaku (Schiffman dan Kanuk, 2000: 19). Beberapa model sikap yang sering digunakan untuk memprediksi perilaku konsumen adalah model tiga komponen sikap, yaitu model *theory of reasoned action*, dan model *theory of planned behavior*.

Penelitian ini dilakukan untuk memahami perilaku konsumen, yaitu para siswa SMU dalam membeli jasa Perguruan Tinggi. Perilaku tersebut dapat dianalisis melalui *theory of planned behavior* (TPB). TPB menjelaskan bahwa perilaku seseorang banyak ditentukan oleh niatnya, sehingga dengan memahami niat seseorang, maka dapat diketahui kemungkinan perilakunya. Sedangkan niat berperilaku itu sendiri dipengaruhi oleh beberapa faktor, yaitu: sikap terhadap perilaku tertentu (*attitude toward behavior*), norma subjektif (*subjective norms*), dan kontrol keperilakuan yang dipersepsi (*perceived behavioral control*) (Ajzen, 1988). Kontrol keperilakuan yang dipersepsi adalah persepsi seseorang terhadap kemungkinan hambatan-hambatan yang akan dihadapi jika orang tersebut akan melaksanakan niatnya. Berdasarkan teori tersebut, maka dapat diperkirakan bahwa perilaku seseorang banyak dipengaruhi sikap terhadap perilaku tertentu, norma subjektif, dan kontrol keperilakuan yang dipersepsi, karena ketiga variabel tersebut mempunyai hubungan yang erat dengan niat berperilaku.

Mengacu kepada *theory of planned behavior* tersebut, maka memahami variabel-variabel yang terdapat dalam teori tersebut sangatlah penting, terutama

memahami sikap dan niat siswa-siswa SMU yang akan menjadi konsumen jasa Perguruan Tinggi. Berdasarkan pertimbangan di atas, penelitian ini dilakukan untuk memahami sikap, niat, dan perilaku konsumen terhadap pembelian jasa Perguruan Tinggi, yaitu sikap, niat, dan perilaku melanjutkan studi ke Perguruan Tinggi. Dengan memahami sikap dan niat tersebut, maka dapat diperkirakan atau diprediksi kemungkinan pembelian jasa Perguruan Tinggi yang dilakukan oleh siswa-siswa SMU tersebut. Jika sikap mahasiswa terhadap perilaku melanjutkan studi ke Perguruan Tinggi baik atau positif, maka kemungkinan besar mereka akan melanjutkan studi atau mengkonsumsi jasa Perguruan Tinggi. Penelitian ini dilakukan terhadap siswa-siswa SMU di Jawa Barat.

Paparan di atas memberikan gambaran mengenai masalah yang hendak ditelaah dalam penelitian ini, yaitu:

1. Bagaimana sikap siswa-siswa SMU terhadap perilaku melanjutkan studi ke Perguruan Tinggi?
2. Apakah sikap siswa-siswa SMU tersebut mempunyai hubungan dengan niat mereka untuk melanjutkan studi ke Perguruan Tinggi?
3. Apakah norma subjektif yang diyakini siswa-siswa SMU tersebut mempunyai hubungan dengan niat mereka untuk melanjutkan studi ke Perguruan Tinggi?
4. Bagaimana siswa-siswa SMU mempersepsi hambatan-hambatan yang mungkin mereka hadapi dalam melanjutkan studi ke Perguruan Tinggi?
5. Apakah persepsi siswa-siswa SMU terhadap hambatan-hambatan yang diperkirakan mempunyai hubungan dengan niat mereka untuk melanjutkan studi ke Perguruan Tinggi?

Mengacu kepada kelima masalah di atas, maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Menganalisis sikap siswa-siswa SMU terhadap perilaku melanjutkan studi ke Perguruan Tinggi
2. Menganalisis hubungan antara sikap siswa-siswa SMU terhadap perilaku melanjutkan studi ke Perguruan Tinggi dengan niat mereka untuk melanjutkan studi ke Perguruan Tinggi
3. Menganalisis hubungan antara norma subjektif yang diyakini siswa-siswa SMU dengan niat mereka untuk melanjutkan studi ke Perguruan Tinggi
4. Menganalisis persepsi siswa-siswa SMU terhadap hambatan-hambatan yang mungkin mereka hadapi dalam melanjutkan studi ke Perguruan Tinggi
5. Menganalisis hubungan antara persepsi siswa-siswa SMU terhadap hambatan-hambatan dengan niat mereka untuk melanjutkan studi ke Perguruan Tinggi

Penelitian ini diharapkan dapat memberi kontribusi: 1) *teoritis*, berupa pengujian *theory of planned behavior* pada siswa-siswa SMU; 2) *praktis*, berupa pemahaman terhadap faktor-faktor yang mendasari niat konsumen untuk mengkonsumsi jasa Perguruan Tinggi, sehingga dapat menjadi dasar untuk membuat rencana-rencana pemasaran strategis sebuah Perguruan Tinggi.

Laporan penelitian ini terdiri dari tujuh bagian utama. Bagian pertama berisi mengenai latar belakang dilakukan penelitian. Bagian kedua berisi mengenai tinjauan literatur dan hipotesis, bagian ketiga mengenai desain penelitian, bagian keempat hasil penelitian, bagian kelima kesimpulan. Bagian keenam berisi mengenai saran, dan bagian ketujuh berisi keterbatasan dan penelitian lebih lanjut yang dapat dilakukan.

II. TINJAUAN LITERATUR DAN HIPOTESIS

II.1. *Theory of Planned Behavior*

TPB adalah pengembangan *theory of reasoned action* (TRA) (Ajzen, 1988: 132). Perbedaan utama TPB dengan TRA adalah pada faktor kontrol (*perceived behavioral control*) yang ditambahkan dalam memprediksi niat

seseorang. Dalam TRA niat membeli diprediksi oleh dua variabel, yaitu sikap terhadap perilaku tertentu, dan norma subjektif. Sedangkan pada TPB niat diprediksi oleh tiga variabel, yaitu dua variabel tersebut ditambah variabel kontrol terhadap berperilaku yang dipersepsi (*perceived behavioral control*).

TPB menurut Ajzen (1988) adalah teori yang memusatkan perhatian pada niat individual untuk melakukan suatu tindakan tertentu. Model grafis *theory of planned behavior* terlihat pada Gambar 1. Sedangkan model matematisnya adalah : $B \sim I = W_1Ab + W_2SN + W_3PC$, dimana w_1 , w_2 , dan w_3 merupakan bobot regresional untuk masing-masing variabel (Dharmmesta, 1998:96).



Gambar 2.1. Model *Theory of Planned Behavior*

Sumber: Ajzen (1988: 133)

II.2. Sikap Terhadap Perilaku Tertentu (*Attitude Toward Behavior*)

Attitude (sikap) bagi Allport (1967: 3,8) merupakan intisari pembahasan dalam bidang psikologi sosial yang dapat didefinisikan sebagai kesiapan kondisi mental dan neural, yang diorganisir melalui pengalaman, menggunakan pengaruh dinamis atau langsung atas respon individual terhadap semua obyek dan situasi yang berkaitan.

Berbeda dengan Allport, Lapiere (1967: 26) mendefinisikan sikap sosial (*social attitude*) sebagai pola perilaku, seperangkat antisipatori (*anticipatory set*) atau kecenderungan, predisposisi terhadap penyesuaian diri yang spesifik untuk menunjukkan situasi-situasi sosial, atau, lebih sederhana, merupakan respon yang dikondisikan terhadap stimuli sosial. Sedangkan Thurnstone (1967: 20) mendefinisikan sikap sebagai perasaan terhadap objek psikologis

Ajzen (1988:4), mendefinisikan sikap sebagai suatu disposisi untuk merespon secara menyenangkan atau tidak menyenangkan terhadap suatu objek, orang, lembaga, atau kejadian. Berdasarkan definisi tersebut, dan melalui prinsip yang dinamakan sebagai *compatibility*, Ajzen (1988: 107) mengungkapkan bahwa perilaku individual seharusnya dapat diprediksi secara langsung pada suatu target atau objek tertentu. Ajzen (1988:108-109) lebih jauh mengungkapkan bahwa sikap terhadap perilaku tertentu (*attitude toward behavior*) telah terbukti mempunyai

hubungan dengan perilaku yang berkaitan, sehingga dapat dijadikan sarana memprediksi perilaku.

II.3. Norma Subjektif (Subjective Norms)

Norma subjektif didefinisikan oleh Ajzen (1988:117) sebagai persepsi seseorang mengenai tekanan sosial untuk melakukan atau tidak melakukan tindakan tertentu berdasarkan pertimbangan-pertimbangan tertentu. Dikarenakan persepsi tersebut berkaitan dengan preskripsi normatif yang dipersepsi, maka faktor ini dinamakan sebagai norma subjektif. Selain itu, norma subjektif menurut Ajzen (1988) merupakan salah satu faktor penentu niat.

Perbedaan utama antara sikap terhadap perilaku dan norma subjektif adalah bahwa sikap terhadap perilaku merupakan faktor penentu yang bersifat pribadi (didalam diri orang tersebut), sedangkan norma subjektif adalah faktor penentu niat yang sifatnya eksternal yang mencerminkan adanya pengaruh sosial.(Ajzen, 1988: 117)

II.4. Kontrol Keperilakuan Yang Dipersepsi (Perceived behavioral control)

Variabel ketiga yang dianggap merupakan faktor penentu niat adalah *perceived behavioral control* (PBC). PBC didefinisikan oleh Ajzen (1988:132) sebagai persepsi mudah atau sulitnya dalam melakukan tindakan (perilaku) tertentu dan hal itu mencerminkan pengalaman masa lalu maupun pengantisipasi terhadap hambatan-hambatan dalam melakukan tindakan tersebut.

II.5. Niat Berperilaku

Niat didefinisikan oleh Fishbein dan Ajzen (1975: 288) sebagai kemungkinan subjektif seseorang untuk melakukan suatu tindakan tertentu. Mereka (h.292) lebih jauh menjelaskan bahwa niat terkait dengan empat unsur yang berbeda, yaitu perilaku (*behavior*), objek (*target*) yang menjadi sasaran perilaku, situasi (*situation*) dimana perilaku akan dijalankan, dan waktu dimana perilaku dimunculkan.

Dharmmesta (1998: 91) menggambarkan variabel niat dalam TPB sebagai:

1. "Penangkap" atau perantara faktor-faktor motivasional yang mempunyai dampak pada suatu perilaku
2. Penunjuk seberapa keras seseorang berani mencoba
3. Penunjuk seberapa banyak upaya yang direncanakan seseorang untuk dilakukan
4. Paling dekat berhubungan dengan perilaku selanjutnya

II.6. Hubungan antara Sikap, Niat dan Perilaku

Hubungan antara sikap terhadap perilaku, norma subyektif, dan persepsi perilaku yang terkendali dengan niat digambarkan oleh Ajzen (1988: 132-133) bahwa semakin baik (*favorable*) sikap terhadap perilaku tertentu, semakin dipatuhi norma subjektif yang terkait dengan perilaku tersebut, dan semakin tinggi kendali terhadap berperilaku yang dipersepsi (*perceived behavioral control*), maka semakin kuat niat individu untuk melakukan tindakan tertentu dalam pertimbangan tertentu (*consideration*).

II.7. Hipotesis

Mengacu kepada tinjauan literatur di atas, maka hipotesis yang hendak diuji dalam penelitian ini adalah:

1. Sikap terhadap melanjutkan studi ke Perguruan Tinggi mempunyai hubungan positif dengan niat untuk melanjutkan studi ke Perguruan Tinggi
2. Norma subjektif mempunyai hubungan positif dengan niat untuk melanjutkan studi ke Perguruan Tinggi
3. Persepsi siswa terhadap hambatan (kontrol berperilaku yang dipersepsi) mempunyai hubungan positif dengan niat untuk melanjutkan studi ke Perguruan Tinggi

III. DESAIN RISET

III.1. Metode Penelitian

Jenis penelitian ini adalah *explanatory*, yaitu penelitian yang mengungkapkan hubungan atau kausalitas antara dua atau lebih variabel (Neuman, 2000: 22). Sedangkan metode yang digunakan adalah metode survai, yaitu metode yang menjelaskan hubungan antara variabel-variabel tertentu dari sosiologi atau psikologi yang ada dalam populasi secara menyeluruh (Singh, 1986: 361), dan mengajukan pertanyaan kepada seseorang dalam bentuk kuesioner tertulis (Singarimbun, 1989: 4; Neuman, 2000: 34).

Data yang akan diolah untuk memperlihatkan saling-hubungan antar variabel di atas penulis kumpulkan melalui cara *purposive sampling*, yaitu metode pengambilan sampel yang menekankan pada keterwakilan sampel tersebut dalam suatu populasi tertentu (Singh, 1986: 337). Sampel adalah siswa-siswa SMU di beberapa kota di Jawa Barat yang diperkirakan merupakan pasar sasaran Universitas Widyatama.

III.2. Pengukuran

Pengukuran terhadap variabel-variabel yang diteliti menggunakan skala Likert (*Likert scale*), dengan nilai-nilai skala 2, 1, 0, -1, -2 (Zikmund, 1997:351) dan merupakan observasi terhadap perilaku aktual (*actual behaviour*) (Singh,1986: 241). Variabel sikap terhadap perilaku dioperasionalkan menjadi pernyataan 1 sampai dengan 5, yang berisi mengenai evaluasi siswa SMU terhadap perilaku melanjutkan studi ke Perguruan Tinggi. Norma subjektif dioperasionalkan menjadi pernyataan 6 sampai dengan 10, yang berisi mengenai persepsi siswa SMU dalam mematuhi keinginan lingkungan sosial disekitarnya untuk melanjutkan studi ke Perguruan Tinggi.

Kontrol berperilaku yang dipersepsi dioperasionalkan menjadi pernyataan 11 sampai dengan 15, yang berisi mengenai persepsi siswa SMU terhadap mudah atau tidak mudah daam melanjutkan studi ke Perguruan Tinggi. Sedangkan niat dioperasionalkan menjadi pernyataan 16 sampai dengan 20, yang berisi mengenai kemungkinan subjektif siswa SMU untuk melanjutkan studi ke Perguruan Tinggi, dalam hal ini Universitas Widyatama.

Nilai-nilai respon digunakan adalah angka 2 untuk respon sangat setuju, 1 untuk setuju, 0 untuk tidak berpendapat, -1 untuk tidak setuju, dan -2 untuk sangat tidak setuju. Kelima nilai tersebut mencerminkan pendapat responden terhadap masing-masing pernyataan dalam kuesioner.

III.3. Teknik analisis data

Teknik analisis yang akan penulis gunakan adalah *structural equation modeling* (sem), melalui perangkat lunak AMOS 4.01. Teknik ini adalah teknik yang sering digunakan dalam penelitian-penelitian sosiologi dan psikologi, dan merupakan teknik yang dapat menganalisis hubungan antar variabel yang bersifat *eksogen* dan *endogen*.

IV. HASIL PENELITIAN

IV.1. Deskripsi Responden

Responden yang merespon kuesioner sebanyak 341 orang. 64 responden dari Tasikmalaya, 164 responden dari Sukabumi, 91 responden dari Bandung, dan 22 responden dari Cianjur. sedangkan kuesioner yang dapat diolah sebanyak 301.

40 observasi tidak dapat diolah karena tidak memenuhi kriteria pengisian kuesioner yang layak, misalnya kuesioner diisi oleh dua orang responden atau terdapat 5 pernyataan atau lebih yang tidak diisi. 40 kuesioner yang tidak dapat diolah berasal dari Sukabumi 26 observasi dan 14 observasi berasal dari Bandung. Tabel 4.1. adalah rangkuman respon terhadap 20 pernyataan yang diuji.

Jumlah respon yang terlihat pada Tabel 4.1. di atas selanjutnya dianalisis masing-masing item dengan cara melihat proporsi jawaban sangat setuju dan setuju. Proporsi yang digunakan untuk menganalisis adalah nilai interval skala Likert yang digunakan. Proporsi tersebut dibandingkan dengan nilai interval skala item yang digunakan.

Tabel 4.1. Komposisi Respon Responden Terhadap 20 Item Pernyataan

Item	SS	S	TB	TS	STS	Item	SS	S	TB	TS	STS
Sikap1	103	157	32	9	-	PBC1	15	76	131	70	9
Sikap2	61	101	58	78	3	PBC2	9	46	145	92	9
Sikap3	75	160	37	25	4	PBC3	125	151	18	6	1
Sikap4	76	135	47	41	2	PBC4	28	125	118	25	5
Sikap5	9	34	137	97	24	PBC5	10	101	142	44	4
Norma1	78	173	42	8	-	Niat1	6	28	246	21	-
Norma2	39	155	54	48	5	Niat2	5	36	239	21	-
Norma3	44	141	77	36	3	Niat3	5	36	239	21	-
Norma4	47	149	53	45	7	Niat4	8	27	243	23	-
Norma5	40	154	58	40	9	Niat5	9	49	219	23	1

Sumber: Lampiran 2

Keterangan: SS = Sangat Setuju (2); S = Setuju (1); TB = Tidak Berpendapat (0); TS = Tidak Setuju (-1); STS= Sangat Tidak Setuju (-2)

Nilai interval skala Likert dihitung dengan cara:

1. Setiap item dibuat nilai kelas interval (*interval class*) skala likert-nya
2. proporsi rata-rata respon sangat setuju dan setuju masing-masing item dihitung
3. Proporsi rata-rata respon sangat setuju dan setuju masing-masing item di atas (langkah 2) dievaluasi berdasarkan skala interval yang dibuat pada langkah (1)

Interval kelas kedua puluh item penelitian adalah 0.8. nilai 0.8 didapat dari perhitungan: $(2 - (-2)) / 5 = 0.8$; Nilai 2 adalah nilai respon terbesar, nilai -2 adalah nilai respon terkecil, sedangkan nilai 5 adalah jumlah kelas interval. Sehingga nilai-nilai interval masing-masing item terlihat pada Tabel 4.2.

Tabel 4.2. Nilai Kelas Interval Setiap Item

-2	sampai dengan	-1.2	= Sangat Tidak Setuju
-1.2	sampai dengan	-0.4	= Sangat Setuju
-0.4	sampai dengan	0.4	= Tidak Berpendapat
0.4	sampai dengan	1.2	= Setuju
1.2	sampai dengan	2	= Sangat Setuju

Persentase respon responden yang sangat setuju dan setuju pada kedua puluh item pertanyaan terlihat pada Tabel 4.3. Nilai-nilai tersebut diperoleh dengan cara menjumlahkan jumlah respon yang sangat setuju dengan yang setuju, lalu jumlah tersebut dibagi jumlah observasi. Misalnya jumlah respon sangat setuju dan setuju terhadap item sikap1 adalah 260 (103+157). Nilai 260 tersebut lalu dibagi jumlah observasi (301), sehingga nilainya adalah 0.8. Nilai 0.8 terletak antara 0.4 sampai dengan 1.2, yaitu nilai setuju pada Tabel 4.2.

Mengacu pada Tabel 4.2, maka Tabel 4.3. menunjukkan bahwa item sikap, norma subjektif, dan PBC direspon setuju. Hal ini menunjukkan bahwa sikap terhadap melanjutkan studi ke Perguruan Tinggi, norma lingkungan yang mempengaruhi sikap terhadap melanjutkan studi ke Perguruan Tinggi, dan hambatan-hambatan yang terpersepsi dalam melanjutkan studi ke Perguruan Tinggi direspon secara positif, sedangkan niat direspon dengan sikap tidak berpendapat, karena nilainya 0.19 yang berada dalam nilai antara -0.4 sampai dengan 0.4.

Tabel 4.3. Komposisi Jumlah Respon Sangat Setuju dan Setuju

Item	Nilai Interval	Rata-rata	Item	Nilai Interval	Rata-rata	Item	Nilai Interval	Rata-rata	Item	Nilai Interval	Rata-rata
Sikap1	0.86	0.60	Norma 1	0.83	0.67	PBC 1	0.30	0.45	Niat1	0.11	0.14
Sikap2	0.54		Norma 2	0.64		PBC 2	0.18		Niat2	0.14	
Sikap3	0.78		Norma 3	0.61		PBC 3	0.92		Niat3	0.14	
Sikap4	0.70		Norma 4	0.65		PBC 4	0.51		Niat4	0.12	
Sikap5	0.14		Norma 5	0.64		PBC 5	0.37		Niat5	0.19	

Sumber: data primer

IV.2. Pengujian Pengukuran

Pengujian pengukuran dilakukan untuk mengetahui apakah data yang diperoleh benar-benar merupakan hasil pengukuran yang tepat, dalam arti bahwa variabel-variabel laten yang diukur memang benar-benar variabel yang dimaksudkan dalam penelitian ini. Pengujian pengukuran dalam penelitian ini dilakukan melalui uji kehandalan (*reliability*), uji unidimensionalitas, dan uji kesahihan (*validity*). Ketiga uji tersebut merupakan salah satu syarat pengolahan data menggunakan model persamaan struktural (Anderson dan Gerbing, 1988).

IV.2.1. Uji Kehandalan (*Reliability*).

Uji kehandalan yang penulis gunakan adalah uji *item to total correlations* (nilai *cronbach alpha*). Jenis uji kehandalan tersebut penulis gunakan dengan alasan kemungkinan terdapat kesalahan dalam hal pengambilan sampel (Pedhazur dan Schmelkin, 1991: 104). Nilai-nilai *cronbach alpha* untuk keempat variabel yang penulis teliti terlihat pada Lampiran 3. Nilai Alpha variabel sikap = 0.6963; variabel norma subjektif = 0.8022; variabel PBC = 0.6856; variabel niat = 0.9256. Nilai tersebut di atas nilai 0.5 yang merupakan syarat minimal suatu variabel dapat dikatakan handal (Guilford dan Fruchter, 1973: 407).

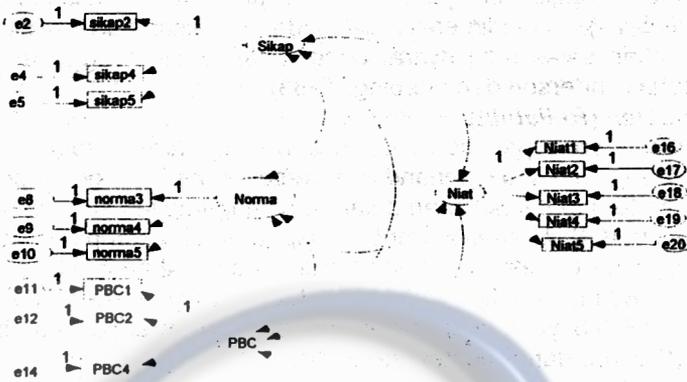
IV.2.2. Uji Unidimensionalitas

Unidimensionalitas adalah ukuran yang memperlihatkan bahwa setiap indikator memang benar-benar mencerminkan pengukuran terhadap konstruk yang dimaksud (Anderson dan Gerbing, 1988). Suatu model dikatakan mempunyai unidimensionalitas kalau sudah memperlihatkan kondisi yang kongenerik, yaitu kondisi yang memperlihatkan bahwa variabel-variabel indikator benar-benar mewakili variabel latennya (Anderson dan Gerbing, 1988). Untuk mendapatkan model yang kongenerik penulis menggunakan alat analisis *confirmatory factor analysis*. (Anderson dan Gerbing, 1988; Hair, *et al.*, 1995:641)

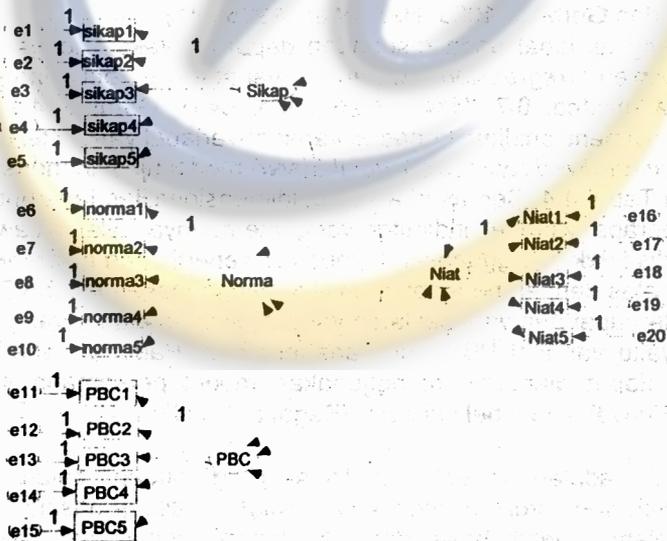
Nilai-nilai yang terdapat pada responden dapat dikatakan kongenerik jika nilai-nilai *standardized regression weight* variabel-variabel indikatornya menunjukkan angka minimal 0.7 (Hair, *et al.* 1995: 641). Gambar 4.1. adalah Gambar model uji unidimensionalitas terhadap variabel-variabel yang diteliti.

Nilai-nilai *standardized regression weight* (*srw*) model uji unidimensionalitas di atas terlihat pada Tabel 4.4. Berdasarkan uji unidimensionalitas tersebut penulis menghilangkan beberapa variabel indikator yang mempunyai nilai dibawah 0.6, kecuali PBC4. Penulis tidak menggunakan kriteria 0.7 seperti yang disarankan oleh Hair, *et al.* (1995) di atas dengan pertimbangan jika menggunakan kriteria 0.7 (Hair, *et al.*, 1995), maka terdapat dua variabel laten yang dijelaskan oleh kurang dari tiga variabel indikator, yaitu variabel PBC dan variabel sikap. Padahal variabel laten (*unobserved*) yang dapat dianalisis menggunakan model persamaan struktural minimal harus mempunyai 3 variabel indikator (Bagozzi, 1981).

Gambar 4.2. adalah model penelitian yang sudah dalam kondisi kongenerik. Nilai-nilai *standardized regression weight* masing-masing indikator terhadap variabel latennya lebih besar dari 0.6, seperti terlihat pada Tabel 4.5. Nilai-nilai indeks kesesuaian model kongenerik seperti terlihat pada Gambar 4.2, yang mempunyai nilai-nilai memenuhi kriteria kesesuaian yang baik, misalkan nilai CMIN/df = 2.162; GFI = 0.936; AGFI = 0.906; RMR = 0.031; dan RMSEA = 0.062. (Hair, *et al.*, 1995).



Gambar 4.2. Model Kongenerik Variabel-Variabel Penelitian



Gambar 4.1. Model Untuk menguji Unidimensionalits Variabel-Variabel Penelitian

Tabel 4.4. Hasil Uji Unidimensionalitas
Standardized Regression Weights Estimate

norma5	<--	Norma	0.920
norma4	<--	Norma	0.864
norma3	<--	Norma	0.718
norma2	<--	Norma	0.449
norma1	<--	Norma	0.322
PBC4	<--	PBC	0.477
Niat1<--	Niat	0.782	
Niat2<--	Niat	0.928	
Niat3<--	Niat	0.934	
Niat4<--	Niat	0.871	
Niat5<--	Niat	0.731	
PBC5	<--	PBC	0.457
PBC2	<--	PBC	0.702
PBC1	<--	PBC	0.740
sikap5	<--	Sikap	0.615
sikap4	<--	Sikap	0.682
sikap1	<--	Sikap	0.364
sikap2	<--	Sikap	0.620
sikap3	<--	Sikap	0.525
PBC3	<--	PBC	0.358

Sumber: Hasil pengolahan data penelitian

Tabel 4.5. Hasil Uji Model Kongenerik Standardized Regression Weights

		Estimate
norma5 <--	Norma	0.935
norma4 <--	Norma	0.862
norma3 <--	Norma	0.702
PBC4	<-- PBC	0.405
Niat1	<-- Niat	0.782
Niat2	<-- Niat	0.928
Niat3	<-- Niat	0.934
Niat4	<-- Niat	0.871
Niat5	<-- Niat	0.731
PBC2	<-- PBC	0.801
PBC1	<-- PBC	0.731
sikap5	<-- Sikap	0.609
sikap4	<-- Sikap	0.753
sikap2	<-- Sikap	0.584

Sumber : Hasil pengolahan data penelitian

IV.2.3. Uji Kesahihan (Validity)

Bagozzi, Yi, dan Phillips (1991) mengungkapkan bahwa suatu konstruk harus diuji kesahihannya, terutama untuk melihat kemungkinan terjadinya kesalahan sistematis atau pun kesalahan pengambilan sampel (*systematic* atau *sampling error*). Uji validitas konstruk terdiri dari uji validitas konvergen (*convergent validity*) dan validitas diskriminan (*discriminant validity*). Mengacu kepada pendapat mereka, penulis menguji kedua jenis validitas tersebut.

Lampiran 5 adalah penghitungan validitas diskriminan masing-masing variabel. Pada Lampiran 5 terlihat nilai *variance extracted* setiap variabel di atas 0.5, kecuali konstruk sikap. Nilai-nilai tersebut menunjukkan bahwa konstruk norma subjektif, *perceived behavioral control*, dan niat mempunyai nilai konvergen yang sah, artinya bahwa variabel-variabel indikator yang digunakan dalam penelitian ini benar-benar merupakan cerminan dari konstruk yang diukur, kecuali variabel-variabel indikator sikap, karena nilai varians yang terekstrasi (*variance extracted*) melalui indikator-indikator tersebut kurang dari 0.5.

Lampiran 5 juga memperlihatkan uji sahih perbedaan (*discriminant validity*) antar variabel, yaitu perbandingan antara nilai varians yang terekstrasi dengan nilai rata-rata korelasi antar variabel. Semua nilai varians yang terekstrasi menunjukkan angka yang lebih besar dibandingkan nilai rata-rata korelasinya. Hal ini menunjukkan bahwa variabel yang ditelaah benar-benar berbeda antara satu dengan yang lainnya. Artinya mempunyai *discriminant validity* yang dapat diterima.

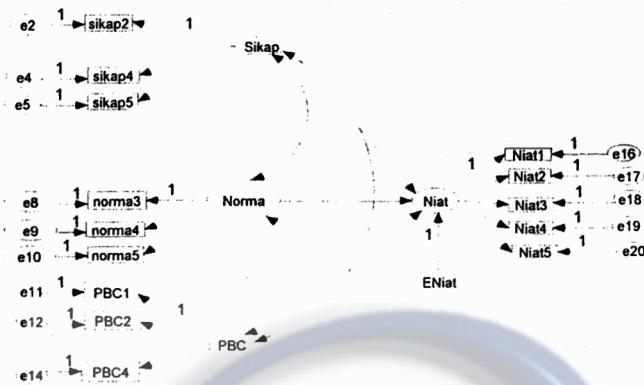
IV.3. Uji Hipotesis

Pengujian hipotesis 1 sampai dengan 3 dilakukan melalui analisis terhadap dua hasil pengolahan data, yaitu analisis model secara keseluruhan, dan analisis struktural. Analisis model secara keseluruhan adalah menganalisis hasil kesesuaian model dengan data yang diolah melalui nilai-nilai indeks kesesuaian (*fit measurements index*), Sedangkan analisis struktural adalah analisis struktur hubungan antar variabel melalui nilai-nilai koefisien korelasi antar variabel yang ditelaah (Anderson dan Gerbing, 1988; Hair, *et al.*, 1995)

Model kongenerik seperti terlihat pada Gambar 4.2. dijadikan dasar untuk menguji hipotesis-hipotesis didalam penelitian ini. Model hipotesis yang diuji terlihat pada Gambar 4.3. Gambar 4.3. adalah model *theory of planned behavior* yang telah disesuaikan dengan alat analisis, yaitu alat analisis model persamaan struktural.

IV.3.1. Analisis Nilai-Nilai Indeks Kesesuaian Model

Mueller (1996: 82), Hair, *et al.* (1995: 682), Bone, Sharma, dan Shimp (1989), Joreskog dan Sorbom (1988), mengungkapkan beberapa kriteria yang biasanya digunakan dalam menganalisis atau menguji kesesuaian data dengan model, diantaranya adalah nilai *Chi-Square*, *Goodness Of Fit Index (GFI)*, *Adjusted Goodness Of Fit Index (AGFI)*, *Root Mean Square (RMR)*, *Root Mean Square Error Adjusted (RMSEA)*, dan ukuran parsimoni (*parsimony index*). Para peneliti tersebut mengungkapkan bahwa semakin tinggi nilai-nilai *fit index* di atas, maka menunjukkan semakin suai (*fit*) antara data dengan model yang diestimasi (*data fit model*).



Gambar 4.3. Model Penelitian

Tabel 4.6. Indeks Kesesuaian Model

Fit Measure	
Discrepancy	153.478
Degrees of freedom	71
Number of parameters	34
Discrepancy / df	2.162
GFI	0.936
Adjusted GFI	0.906
RMR	0.031
RMSEA	0.062
Parsimony-adjusted GFI	0.633

Sumber: Hasil pengolahan data penelitian

Tabel 4.6. di atas adalah tabel yang menunjukkan nilai-nilai indeks kesesuaian (*fit measurement index*) antara model dengan data. Nilai-nilai kesesuaian model yang terlihat pada Tabel 4.6. tersebut memperlihatkan nilai-nilai yang baik. Misalkan nilai GFI = 0.936; AGFI = 0.906; RMR = 0.031; RMSEA = 0.062, dan nilai Parsimoni = 0.633. Hal tersebut menggambarkan bahwa model yang diteliti mempunyai kesesuaian yang tinggi dengan data.

Joreskog dan Sorbom (1988: 43) menggambarkan bahwa ukuran paling mendasar yang dapat menggambarkan kesesuaian model dengan datanya (*goodness of fit*) adalah nilai statistik *chi-square*. Rasio *chi-square* dengan *degree of freedom* model penelitian yang penulis telaah adalah 2.162 (*Discrepancy/df*, baris kelima Tabel 4.6). Nilai tersebut merupakan hasil pembagian nilai *chi-square* sebesar 153.478 oleh nilai *degree of freedom* sebesar 34. Karena berada dibawah angka 5, maka nilai tersebut memperlihatkan model sudah sesuai dengan data.

IV.3.2. Analisis Struktural

Tabel 4.7. Nilai-Nilai Hubungan Struktural

Regression Weights			Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
Niat	<--	PBC	0.001 0.042	0.019	0.985	par-14	
Niat	<--	Sikap	0.048 0.052	0.924	0.355	par-15	
Niat	<--	Norma	0.056 0.044	1.265	0.206	par-16	

Sumber: Hasil pengolahan data penelitian

Tabel 4.7. memperlihatkan hubungan-hubungan antar variabel yang dianalisis. Pada Tabel 4.7 terlihat bahwa ketiga hubungan yang dihipotesiskan, yaitu hubungan antara sikap dengan niat, norma subjektif dengan niat, dan *perceived behavioral control* dengan niat, tidak mempunyai hubungan yang signifikan. Nilai p ketiga hubungan tersebut menunjukkan nilai lebih besar dari 0.05. Hal ini menunjukkan bahwa baik sikap, norma subjektif, maupun *perceived behavioral control* siswa-siswa SMU yang penulis teliti tidak mempengaruhi niat mereka untuk melanjutkan studi ke Universitas Widyatama.

V. KESIMPULAN

Penelitian ini memperlihatkan beberapa hal yang perlu disimpulkan, yaitu:

Pertama, Tabel 4.1. menunjukkan bahwa pada umumnya siswa-siswa SMU mempunyai sikap yang positif terhadap perilaku melanjutkan studi ke Perguruan Tinggi. Hal ini terlihat dari nilai skala interval rata-rata variabel sikap terletak antara nilai 0.4 dengan 1.2.

Kedua, Tabel 4.1. juga memperlihatkan bahwa siswa-siswa SMU yang mempunyai motivasi tinggi tersebut cenderung mematuhi kehendak lingkungan atau kerabat dekatnya dalam berperilaku melanjutkan studi ke Perguruan Tinggi. Kondisi tersebut terlihat dari respon mereka terhadap item-item pernyataan nomor norma 1 sampai dengan norma 5 (nomer 6 sampai dengan 10) yang menanyakan mengenai norma subjektif.

Ketiga, Tabel 4.1. juga memperlihatkan bahwa siswa-siswa SMU yang mempunyai motivasi tinggi tersebut cenderung mempersepsi tidak akan mempunyai hambatan-hambatan yang berarti jika mereka melanjutkan studi ke Perguruan Tinggi. Hal ini terlihat dari nilai-nilai respon responden terhadap item PBC 1 sampai dengan PBC5 (nomor 11 sampai dengan 16) yang menggambarkan kendali terhadap berperilaku (*perceived behavioral control*) mereka.

Keempat, niat siswa-siswa SMU untuk melanjutkan studi ke Universitas Widyatama belum muncul dalam diri mereka. Hal ini terlihat dari sebagian besar responden yang merespon item-item pernyataan mengenai niat sebagian besar menunjukkan tidak berpendapat (nilai rata-rata interval 0.11).

Kelima, motivasi siswa-siswa SMU yang tinggi untuk melanjutkan studi ke Perguruan Tinggi, yang diperlihatkan oleh sikap mereka yang positif ternyata tidak mempengaruhi niat mereka untuk melanjutkan studi ke Universitas Widyatama. Demikian pula kepatuhan mereka terhadap lingkungan dekatnya, serta kontrol berperilaku yang dipersepsi tidak mempunyai pengaruh terhadap niat siswa-siswa SMU ini untuk melanjutkan studi ke Universitas Widyatama. Hal ini menunjukkan dua kemungkinan: 1) Universitas Widyatama bukan merupakan prioritas utama bagi mereka, 2) Perguruan Tinggi belum relevan dan belum waktunya untuk

dievaluasi oleh mereka, karena ketika penelitian ini dilakukan mereka mungkin sedang berkonsentrasi ke ujian akhir kelulusan mereka.

VI. SARAN

Mengacu kepada kesimpulan di atas, maka beberapa hal perlu dilakukan untuk meningkatkan niat siswa-siswa SMU tersebut melanjutkan studi ke Perguruan Tinggi, diantaranya adalah:

1. Para pengelola Perguruan Tinggi hendaknya melakukan kegiatan promosi dengan waktu yang tepat. Promosi yang dilakukan ketika mereka masih menghadapi ujian kelulusan kemungkinan besar tidak akan efektif, karena produk Perguruan Tinggi belum relevan dengan kebutuhan mereka. Hal ini terlihat dari motivasi yang tinggi, tetapi tidak berniat untuk melanjutkan studi di Perguruan Tinggi tertentu.
2. Untuk mengubah sikap yang positif menjadi niat, perlu dilakukan promosi yang membentuk pengalaman mereka. Sehingga melalui pengalaman tersebut, sikap yang positif dapat langsung diterjemahkan menjadi niat yang kuat pula. Cara tersebut dapat dilakukan melalui kegiatan mengundang siswa-siswa tersebut untuk "uji coba" belajar di kampus Universitas Widyatama
3. Peran lingkungan sekitar yang kuat dalam mempengaruhi pilihan siswa-siswa SMU untuk melanjutkan studi ke Perguruan Tinggi, terlihat dari respon mereka terhadap item-item pernyataan mengenai norma subjektif, perlu diberdayakan dengan cara melakukan promosi melalui mahasiswa-mahasiswa Universitas Widyatama. Terutama untuk membujuk (*word of mouth communication*) anggota keluarga atau kerabatnya untuk melanjutkan studi di Universitas Widyatama

VII. KETERBATASAN DAN PENELITIAN LEBIH LANJUT

Penelitian ini mempunyai keterbatasan-keterbatasan tertentu yang harus diperhatikan, diantaranya adalah:

1. Penelitian ini hanya dilakukan pada beberapa sekolah SMU yang ada di beberapa kota di Jawa Barat saja tanpa melalui proses *random sampling*. Penelitian ini perlu dikembangkan lebih lanjut dengan mengambil sampel sekolah-sekolah SMU yang dapat dianggap mewakili provinsi Jawa Barat.
2. Item-item pernyataan dalam kuesioner pada penelitian ini tidak dikembangkan melalui serangkaian uji coba terlebih dahulu, sehingga kemungkinan kesalahan pengukuran cukup tinggi. Sehingga perlu dilakukan penelitian ulang dengan cara mengubah item-item dalam kuesioner ini sehingga lebih mencerminkan pengukuran konstruk yang diteliti lebih baik lagi.
3. Penghilangan beberapa variabel indikator pada saat proses uji unidimensionalitas memberikan konsekuensi kehilangan beberapa informasi yang mungkin penting.

DAFTAR PUSTAKA

- Agee, Tom, and Brett A. S. Martin (2001), "Planned or Impulse Purchases? How to create Effective Infomercials," *Journal of Advertising Research*, November-December, pp. 35-41
- Ajzen, Icek (1988), "Attitudes, Personality, and Behavior," *Open University Press*, Milton Keynes
- _____, and Martin Fishbein (1980), *Understanding Attitudes and Predicting Social Behavior*, *Prentice Hall, Inc.*, Englewood Cliffs, New Jersey.

- Allport, Gordon W. (1967), "Attitudes," in Martin Fishbein (ed), *Reading in Attitude Theory and Measurement*, John Wiley & Sons, Inc, New York
- Anderson, James C., and David W. Gerbing (1988), "Structural Equation Modeling in Practice: A Review and Recommended Two-Step Approach," *Psychological Bulletin*, Vol.103, No.3, 411-423
- Assael, Henry (1998), "Consumer Behavior and Marketing Action," *South-Western College Publishing*, Cincinnati
- Bagozzi, Richard P. (1981), "Evaluating Structural Equation Models With Unobservables Variables and Measurement Error: A Comment," *Journal of Marketing Research*, Vol. XVIII (August), 375-81
- _____, Youjae Yi, and Lynn W. Phillips (1991), "Assessing Construct Validity in Organizational Research," *Administrative Science Quarterly*, 36: 421-458
- Bone, Paula Fitzgerald, Subhash Sharma, and Terence A. Shimp (1989), "A Bootstrap Procedure for Evaluating Goodness-of-Fit Indices of Structural Equation and Confirmatory Factor models," *Journal of Marketing Research*, Vol.XXVI, February, 105-111
- Chau, Patrick Y.K. (1997), "Reexamining a Model for Evaluating Information Center Success Using a Structural Equation Modeling Approach," *Decision Sciences*, Volume 28, Number 2, Spring, 309-334.
- Day, George S. & David B. Montgomery (1999), "Charting New Directions for Marketing," *Journal of Marketing*, Vol.63 (Special Issues), 3-13.
- Dharmmesta, Basu Swastha (1998), "Theory of Planned Behaviour dalam penelitian sikap, niat dan perilaku konsumen," *Kelola*, No.18/VII, 85-103
- _____. (2003), "Sikap dan Perilaku Konsumen dalam Pemasaran: Sebuah Tinjauan Sosial-Kognitif," *Kajian Bisnis*, No.29, Mei, 1-25.
- Fishbein, Martin, & Icek Ajzen (1975), *Belief, Attitude, Intention, and Behavior: An Introduction to Theory and Research*, Addison-Wesley Publishing Company, Reading, Massachusetts.
- _____, _____, and Ron Hinkle (1980a), "Predicting and Understanding Voting in American Elections: Effects of external variables," dalam Icek Azjen dan Martin Fishbein (Eds), *Understanding Attitudes and Predicting Social Behavior*, Prentice Hall, Inc., Englewood Cliffs, New Jersey.
- _____, James J. Jaccard, Andrew B. Davidson, Icek Ajzen, and Barbara Loken (1980b), "Predicting and Understanding Family Planning Behaviors: Beliefs, Attitudes, and Intentions," dalam Icek Azjen dan Martin Fishbein (Eds), *Understanding Attitudes and Predicting Social Behavior*, Prentice Hall, Inc., Englewood Cliffs, New Jersey.
- Guilford, I.P., and Benjamin Fruchter (1973), *Fundamental Statistics in Psychology and Education*, fifth editon, McGraw-Hill, Kogakusha, Ltd, Tokyo
- Hair, Jr., Joseph F., Rolph E. Anderson, Ronald L. Tatham, and William C. Black (1995), *Multivariate Data Analysis with Readings*, prentice-Hall International, Inc., Englewood Cliffs, New Jersey.
- Joreskog and Sorbom (1988), *Lisrel 7: A Guide to the Program and Applications*, 2nd Edition, SPSS, Inc, Chicago, Illinois

- Mueller, Ralph O. (1996), *Basic Principles of Structural Equation Modeling*, Springer-Verlag, New York
Neuman, W. Lawrence (2000), *Social Research Methods: Qualitative and Quantitative Approaches*, Allyn and Bacon, Boston
- Pedhazur, Elazar J., and Liora Pedhazur Schmelkin (1991), *Measurement, Design, and Analysis: An Integrated Approach*, Lawrence Erlbaum Associates Publishers, Hillsdale, New Jersey.
- Schiffman, Leon G., and Leslie Kanuk (2000), *Consumer Behavior*, Prentice Hall, Inc., London.
- Sejwacs, Dorothy, Icek Ajzen, and Martin Fishbein (1980), "predicting and Understanding Weight Loss Intentions, Behaviors, and Outcomes," dalam Icek Azjen dan Martin Fishbein (Eds), *Understanding Attitudes and Predicting Social Behavior*, Prentice Hall, Inc., Englewood Cliffs, New Jersey
- Singh, Arun Kumar (1986), "Tests Measurements and Research Methods in Behavioral Sciences," *Tata McGraw-Hill Publishing Company Limited*, New Delhi.
- Sperber, Brenda M., Martin Fishbein, and Icek Ajzen (1980), "Predicting and Understanding Women's Occupational Orientations: Factors Underlying Choice Intention," dalam Icek Azjen dan Martin Fishbein (Eds), *Understanding Attitudes and Predicting Social Behavior*, Prentice Hall, Inc., Englewood Cliffs, New Jersey
- Thurstone, L. L. (1967), "The Measurement of Social Attitudes," in Martin Fishbein (editor), *Readings in Attitude Theory and Measurement*, John Wiley & Sons, Inc., New York.
- Zikmund, William G. (1997), "Exploring Marketing Research," *The Dryden Press*, sixth edition, Fort Worth