Pengujian *Theory of Trying* pada Konteks *Higher Level Goal* dan *Lower Level Goal*

Agus Suroso
Universitas Jendral Sudirman Purwokerto

Abstract: *The research is aimed to test Theory of Trying in different hierarchy of goals. The effort in mastering English respresents higher level goal and student behavior in learning the next subject respresents lower level goal. Elicitation study is conducted to find out salient belief, which is used to construct questionnaire. The total number of respondent is 117, drawn from student at LBPP-LIA Yogyakarta and Faculty of Economics Unsoed. The findings show that the attitude toward success significantly influence the attitude toward trying at higher and lower level goal. Whereas the attitude toward failure insignificantly influence the attitude towad trying both in lower level and higher level goal. The results also indicate that student intention at LIA to finish their study more influence by external motivation, whereas the student intention in trying to learn the next subject more influence by self awareness.*

Keyswords: *theory of trying, attitude toward success, attitude toward failure, subjective norm*

Sebagian besar perilaku konsumen diarahkan oleh tujuan (Bagozzi dan Dholakia, 1999). Hal ini tampak dalam perilaku pembelian konsumen atas produk maupun jasa yang masing-masing memiliki tujuan tertentu, misalnya pembelian komputer dengan tujuan memudahkan pengerjaan suatu tugas tertentu, atau pembelian jasa pendidikan baik pendidikan tinggi maupun lembaga kursus keahlian yang menawarkan manfaat yang diinginkan konsumen.

Studi yang meneliti hubungan antara sikap dan perilaku telah banyak menghasilkan revisi untuk memperoleh daya prediksi yang lebih baik. Model awal yang diajukan oleh Ajzen dan Fishbein, yaitu *Theory of Reasoned Action* (TRA), dipakai sebagai pijakan untuk pengembangan *Theory of Planned Behavior* (TPB) yang berperan dalam situasi ketika orang hanya memiliki kontrol parsial atas perilakunya (Bagozzi, *et al*, 2004). Dalam TRA yang diterapkan pada perilaku beli dipengaruhi oleh niat membeli yang, selanjutnya dipengaruhi oleh sikap keperilakuan dan norma subjektif konsumen (Dharmmesta, 2000). Selanjutnya, Dharmmesta (1992) menyatakan bahwa meskipun teori ini mampu memprediksi perilaku secara akurat, tetapi hal tersebut hanya berlaku dalam kondisi tertentu yang sangat spesifik. Kelemahan ini muncul karena TRA memang pada awalnya dikembangkan untuk menjelaskan perilaku yang bersifat *volitional, yaitu* perilaku yang beralasan dan dibawah kontrol kesadaran pelakunya. Beralasan berarti bahwa usaha untuk melaksanakan perilaku tersebut dan evaluasi atas konsekuensinya, sedangkan kontrol berarti seseorang dapat memutuskan untuk berusaha melaksanakan atau tidak melaksanakan perilaku tertentu (Ajzen, 1987 dalam Bagozzi, 1992).

Bay dan Daniel (2003) menjelaskan bahwa kondisi sebaliknya terjadi pada perilaku yang diarahkan oleh tujuan *(goal-directed behavior)* yang mengakui bahwa hasil mungkin dipengaruhi oleh sesuatu atau keadaan diluar kendali diri seseorang. Hal ini yang mendasari pengembangan TPB dengan memasukan satu variabel baru yang disebut *Perceived Behavioral Control (PBC)* ke dalam model awal TRA, yang mana merupakan derivasi dari konsep *Self-efficacy* yang dikemukakan Bandura (Ajzen, 1998 dalam Abraham dan Sheeran, 2003). Masuknya variabel

Alamat Korespondensi:
Agus Suroso, Fakultas Ekonomi Universitas Jendral Soedirman Purwokerto Jawa Tengah E-mail: mr_agus suroso@yahoo.co.id

kontrol keperilakuan yang dirasakan (PBC) telah banyak memberi kontribusi pada meningkatnya kekuatan prediksi dan *explanatory* dari variabel-variabel sikap, norma subjektif, dan niat pada penelitian dalam berbagai bidang perilaku konsumen, termasuk perilaku yang berkaitan dengan kesehatan, misalnya studi yang dilakukan Taylor, *et al.* (2001). Menurut Bagozzi dan Edwards (1998), kedua teori di atas (TRA dan TRB) hanya meneliti sebagian kecil dari fenomena yang lebih besar, yaitu perilaku yang bertujuan. Modifikasi yang lebih ekstensif dikembangkan oleh Bagozzi dan Warshaw dengan menyatakan bahwa pencapaian tujuan ditentukan oleh percobaan *(trying)*, yaitu aktivitas kognitif dan keperilakuan yang memperantarai ekspresi niat untuk mencapai suatu tujuan dan pencapaian sacara rielnya (Dharmmesta, 2000).

Riset ini mengacu pada penelitian yang dilakukan Bay dan Daniel (2003), namun yang membedakan adalah studi ini membedakan *hierarchy of goal* yang diuji dalam dua konteks *(higher dan lower)* yang dilaksanakan dengan waktu yang hampir bersamaan, dengan setting pada lembaga pendidikan bahasa Inggris dan proses belajar mahasiswa di perguruan tinggi. Hal ini penting dilakukan karena kelangsungan hidup lembaga pendidikan tinggi maupun keahlian, khususnya organisasi swasta, sangat bergantung pada kemampuannya menarik minat konsumen potensial untuk membeli dan mempertahankannya untuk tidak berhenti mengkonsumsi jasa yang ditawarkan selama jangka waktu tertentu karena memutuskan untuk keluar atau pindah ke lembaga lain (pesaing). Organisasi disebut *resource-dependent* (Kotler, 1982) karena membutuhkan sumberdaya untuk menjalankan misinya, sehingga setiap organisasi harus menarik dan mempertahankan konsumennya, mendapatkan sumberdaya finansial, material, staf, fasilitas, dan peralatan. Dalam usaha mendapatkan sumber daya yang dibutuhkan, maka organisasi perlu melakukan proses pertukaran dengan pihak lain. Dalam konteks lembaga pendidikan, organisasi menawarkan manfaat ke pasar (jasa pendidikan) dan menerima sumberdaya (uang) yang dibutuhkan sebagai balasannya. Jumlah siswa peserta kursus merupakan tulang punggung kehidupan lembaga pendidikan pada umumnya, sehingga *student retention* menjadi masalah yang penting bagi lembaga pendidikan secara umum, khususnya bagi lembaga pendidikan khusus Bahasa Inggris yang berada dalam lingkungan persaingan yang sangat kompetitif di Yogyakarta. Proses belajar mahasiswa juga penting untuk di teliti, mengingat proses belajar tersebut terkait erat dengan kualitas prestasi mahasiswa ataupun lulusannya.

Penggunaan *Theory of Trying* (TT) sebagai rerangka dalam riset ini didasarkan pada beberapa pertimbangan, *Pertama*, teori ini dimaksudkan untuk menjelaskan hubungan antara niat dan perilaku dengan menyelidiki orang-orang yang berupaya keras untuk melaksanakan suatu perilaku atau mencapai suatu tujuan, khususnya yang sangat sulit (Dharmmesta, 2002). Peneliti berpendapat bahwa tujuan untuk menguasai Bahasa Inggris adalah sulit bagi sebagian besar orang. Oleh karena itu, banyak orang yang membeli jasa pendidikan bahasa Inggris sebagai alat untuk mencapai tujuannya. Untuk mencapai hasil maksimal, pengkomsumsian jasa tersebut umumnya tidak dapat dilakukan dalam waktu yang singkat, dengan kata lain konsumen harus secara kontinu mengkonsumsi selama jangka waktu yang telah diterapkan lembaga yang bersangkutan. Walaupun sudah didukung oleh intrumen untuk mencapai tujuan, konsumen tidak dapat memastikan apakah dia akan berhasil atau tidak. Beberapa faktor yang dapat mempengaruhi tujuan yang dicapai konsumen adalah keterbatasan sumberdaya *financial* dan *non financial*, misainya kemampuan diri dan dari faktor eksternal lain yang mungkin berasal dari sarana yang kurang memuaskan, sehingga peserta khusus dapat sewaktu-waktu memutuskan untuk berhenti mengkomsumsi jasa pendidikan tersebut, atau bahkan pindah ke lembaga lain. Perspektif *theory of trying* sangat tepat diterapkan dalam konteks ini, karena pendekatan ini didasarkan pada perilaku yang mempertimbangkan perencanaan seseorang dalam mencapai tujuan-tujuan yang jauh (Dharmmesta, 2000:454). Mencoba memahami materi kuliah yang belum diajarkan juga merupakan hal yang sulit bagi sebagian mahasiswa. Tetapi proses tersebut sangat penting bagi mahasiswa agar lebih siap dalam mengikuti kuliah, sehingga mahasiswa yang bersangkutan akan lebih cepat dalam memahami materi dan tidak datang sekadar hanya untuk memenuhi ketentuan perkuliahan.

Berdasarkan studi literatur dalam *Goal Theories* (Abraham dan Sheeran, 2003; Bagozzi, *et al.*, 2003, Bay dan Daniel, 2003), peneliti menetapkan

proses keputusan siswa peserta kursus bahasa Inggris di LIA untuk menyelesaikan studinya sebagai tujuan yang berada pada tingkat yang lebih tinggi *(higher-level goal)* dan perilaku mahasiswa dalam mencoba mempelajari dan memahami materi kuliah yang akan diberikan pada pertemuan berikutnya sebagai *lower-level goal.*

Sikap didefinisikan oleh Allport dalam Dharmmesta (1997) sebagai suatu kondisi mental dan neutral tentang kesiapan, diorganisasi melalui pengalaman menggunakan pengaruh yang terarah dan dinamis terhadap tanggapan individu pada semua objek dan situasi yang terkait. Allport juga memandang sikap tersebut sebagai suatu perasaan atau evaluasi umum (positif atau negatif) tentang orang, objek, atau persoalan. Thurstone (1928) dalam Fishbein (1967) membedakan konsep dan opini, dengan menyatakan bahwa sikap menunjukkan penjumlahan total dari kecenderungan seseorang dan perasaannya, prasangka atau bias, pendapat yang terbentuk sebelumnya, ide, ketakutan, ancaman, dan pendirian mengenai topik tertentu. Sedangkan konsep opini adalah ekspresi verbal dari sikap, jadi suatu opini menyimbolkan suatu sikap.

Dalam usaha untuk menjelaskan hubungan antara sikap dan perilaku dengan lebih baik, Fishbein memodifikasi model *multiattribute-nya* (Assael, 1998). TRA menyatakan bahwa untuk memprediksi perilaku secara lebih akurat, maka penting untuk menentukan sikap seseorang terhadap perilaku tersebut dibanding terhadap objek perilaku. TRA menyatakan bahwa perilaku secara langsung dipengaruhi oleh niat untuk bertindak, dan selanjutnya, niat dipengaruhi oleh sikap seseorang terhadap perilaku dan norma subjektif yang dirasakan harus dilakukan seseorang. Daya prediksi TRA itu terlihat pada urutan sebab-akibat yang menggambarkan bahwa perilaku pembelian konsumen itu terprediksi dari minat pembeli, yang terbentuk melalui suatu proses keputusan yang rasional dan terberitahu. Dengan kata lain, model tersebut memberi asumsi adanya estimasi yang akurat tentang pilihan yang spesifik dari konsumen (Dharmmesta, 1992).

Menurut Dharmmesta (1999), TRA memfokuskan tidak hanya pada rasionalitas perilaku seseorang, tetapi juga menegaskan bahwa tindakan tertentu adalah berada dalam kontrol kesadaran orang tersebut. Dalam kenyataannya, banyak perilaku tidak berada dibawah pengendalian sepenuhnya. Untuk mengatasi hal ini, model TRA diperluas dengan penambahan satu variabel baru yang disebut kontrol keperilakuan yang dirasakan, yang mana variabel ini mengacu pada seberapa sukar atau mudah yang diyakini seseorang dalam melakukan suatu tindakan (Dharmmesta, 1999, lihat juga Armitage and Cristian, 2003). Posisi variabel kontrol keperilakuan yang dirasakan memiliki dua versi kedua diposisikan sebagai prediktor bagi perilaku (Dharmmesta, 2000).

Hal mendasar yang membedakan TRA dengan TT adalah, dalam TRA, niat seseorang menentukan perilaku beralasannya. Sedangkan dalam TT, niat untuk mencoba menentukan percobaan dalam situasi pencapaian tujuan. Hubungan antara percobaan dan pencapaian tujuan bergantung sebagian pada beberapa faktor di luar kontrol seseorang (Dharmmesta, 2002). *Theory of Trying* mengasumsikan bahwa saat seseorang mencoba mencapai suatu tujuan, orang tersebut sangat memperhatikan kemungkinan dari dua konsekuensi, yaitu berhasil telah mencoba, dan gagal meskipun sudah mencoba (Dharmmesta, 2000).

Seperti dinyatakan Fishbein dalam Dharmmesta (2002), tindakan beralasan ditentukan oleh niat seseorang pada saat berperilaku. Tetapi pada masalah pencapaian tujuan, faktor-faktor lain dapat mempengaruhi hubungan antara niat dan perilaku, seperti: Derajat kontrol yang dimiliki seseorang pada situasi yang dihadapi.

Derajat usaha seseorang dalam mencapai tujuan.

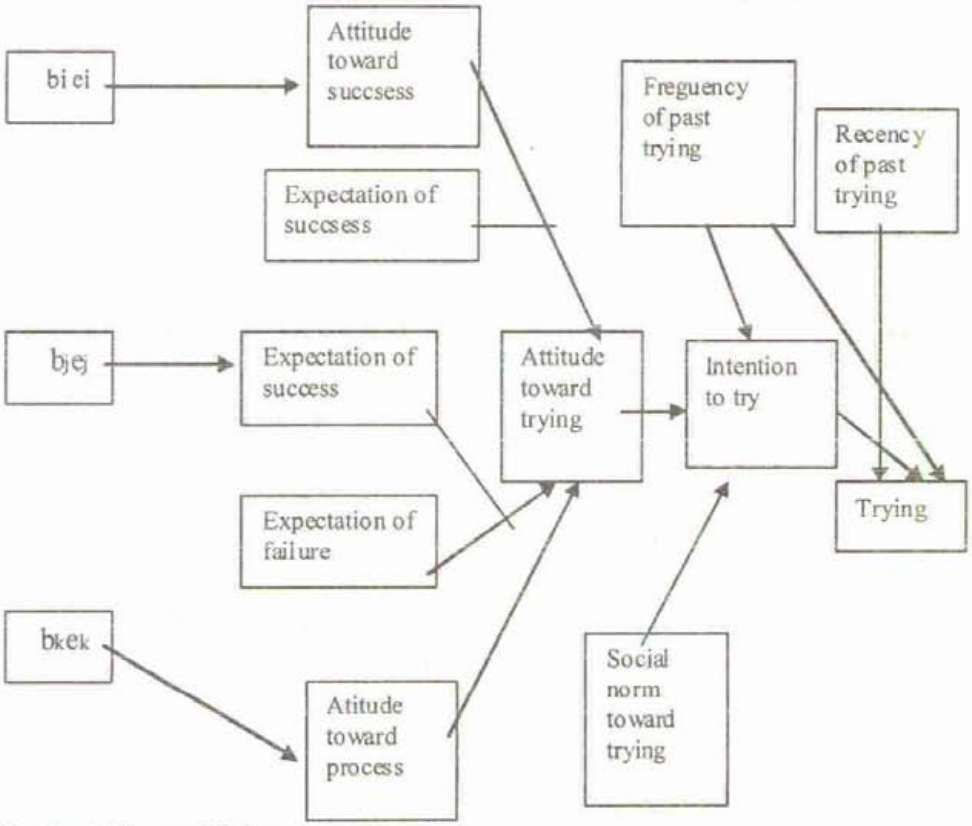
Usaha adalah manifestasi perilaku dari niat seseorang, kontrol kemudian menentukan apakah suatu usaha berhasil atau tidak.

Theory of Trying menyatakan bahwa *criterion* perilaku pada TRA harus diganti dengan percobaan mencapai tujuan. Sebagaimana disebutkan oleh Ajzen dan Fishbein, niat berperilaku ditentukan oleh sikap dan norma sosial terhadap perilaku. Sehingga, analog tujuan, yaitu percobaan mencapai tujuan ditentukan oleh niat mencoba, di mana niat mencoba ditentukan oleh sikap dan norma sosial terhadap percobaan (Bagozzi dan Warshaw, 1990 dalam Dharmmesta, 2002).

Bagozzi dan Warshaw (1990) juga menyatakan bahwa pengembangan TRA tidak sepenuhnya analog dengan TRA, terutama mengenai sikap-sikap yang dimaksud dalam TT meliputi sikap terhadap kesuksesan, sikap terhadap kegagalan, dan proses pencapaian tujuan (misalnya apa yang dirasakan seseorang terhadap usahanya dalam pencapaian tujuan tanpa memperhatikan usahanya berhasil atau tidak). Kesuksesan dan kegagalan sub-sikap ditentukan oleh harapan seseorang terhadap kesuksesan dan kegagalan masing-masing dipengaruhi oleh keyakinan mengenai konsekuensi dan evaluasi terhadap konsekuensi yang terkait.

Selain sikap, TT juga mencakup komponen-komponen lain yang bisa mempengaruhi pelaksanaan niat menjadi suatu tindakan. Faktor-faktor tersebut termasuk harapan seseorang terhadap kesuksesan dan kegagalan dalam mencapai tujuan.

Di samping itu, variabel lain yang mempengaruhi percobaan bersama-sama dengan niat mencoba adalah variabel frekuensi percobaan masa lalu dan kebaruan perilaku percobaan di masa lalu *(recency)*. Penelitian-penelitian lain telah memperlihatkan bahwa ukuran-ukuran perilaku lampau dapat menyempurnakan ramalan perilaku lebih baik daripada yang diberikan oleh variabel-variabel sikap/norma subjektif/niat itu sendiri. Hal ini dijelaskan Dharmmesta (2002) melalui berbagai penelitian yang memberi pengetahuan bahwa perilaku lampau mempengaruhi perilaku yang sekarang tanpa dimediasi oleh niat, dan bahwa



Gambar 1 ***Theory of Trying***
(Sumber: Bagozzi dan Warshaw (1990))

Keterangan:

Bi = *keyakinan bahwa percobaan akan mengarah pada konsekuensi .*
ei = *evaluasi konsekuensi kesuksesan*
bj = *keyakinan mengenai konsekuansi yang mungkin dari kegagalan*
ej = *evaluasi konsekuensi kegagalan*
bk = *keyakinan mengenai konsekuensi yang mungkin dari proses*
ek = *evaluasi konsekuensi berkaitan dengan proses mencoba Hipotesis*

perilaku lampau dapat mempengaruhi niat tanpa dimediasi oleh sikap atau norma subjektif. Model *Theory of Trying* dijelaskan sebagai berikut:

HIa. Sikap terhadap keberhasilan sikap terhadap kegagalan, dan sikap terhadap proses mempengaruhi sikap terhadap percobaan untuk menyelesaikan kursus Bahasa Inggris di LIA.

HIb. Norma sosial dan sikap terhadap percobaan mempengaruhi niat peserta kursus Bahasa Inggris di LIA untuk menyelesaikan pendidikannya.

H2a. Sikap terhadap keberhasilan, sikap terhadap kegagalan, sikap terhadap proses mempengaruhi, sikap terhadap terhadap percobaan mahasiswa FE Unsoed dalam mencoba memahami materi kuliah.

H2b. Norma sosial (SN) dan sikap terhadap percobaan (At) mempengaruhi niat (Lt) mahasiswa FE Unsoed dalam mencoba mempelajari materi kuliah untuk pertemuan berikutnya.

H2e. Percobaan masa lalu (F), Kebaruan (R), dan niat (Lt) untuk mencoba mempengaruhi percobaan (Γ).

METODE

Elicitation Study

Pada tahap elisitasi ini, peneliti mendistribusikan kuesioner kepada 15 orang peserta kursus Bahasa Inggris di LBPP-LIA dan 10 mahasiswa FE Unsoed. Fishbein dan Ajzen (1975) menyatakan bahwa adalah hal yang sulit dalam mendapatkan pengukuran keyakinan yang sangat tepat yang menentukan sikap seseorang karena jumlah *salient belief* mungkin bervariasi pada setiap individu. Dalam menentukan keyakinan (*belief*) mana yang dimasukkan dalam penyusunan kuesioner, Sutton, *et al.* (2003) menyatakan bahwa keyakinan yang paling sering diungkapkan dimasukkan dalam *modal set* dan digunakan sebagai dasar penyusunan kuesioner. Pada tahap ini, peneliti mengadopsi dan mengadaptasi berbagai prosedur elisitasi yang pernah dilakukan (Bagozzi, 1990: Dharmmesta, 2002: Sutton, *et al., 2003*). Selanjutnya, responden diminta untuk menyebutkan keuntungan atau kerugian pada atribut-atribut:

- Mencoba mempelajari materi kursus yang akan diberikan pada pertemuan berikutnya dan berhasil.
- Mencoba mempelajari materi kursus yang akan diberikan pada pertemuan berikutnya dan gagal.
- Proses belajar.

Definisi Operasional Skala Pengukuran.

Peneliti menggunakan variabel yang sama untuk dua konteks yang berbeda, yaitu *higher-level* dan *lower-level goal*, sehingga masing-masing perlu dideskripsikan definisi operasionalnya secara terpisah. Baris pertama adalah definisi operasional untuk keputusan peserta kursus untuk terus mengikuti kursus hingga selesai *(higher-level goal)* dan baris kedua merupakan definisi operasional untuk menganalisis bagaimana perilaku peserta mahasiswa dalam proses belajar.

Sikap terhadap kesuksesan (A) adalah peserta kursus dalam mencoba untuk terus belajar di lembaga ini dan berhasil melakukannya sampai selesai. Variabel ini diukur dengan 7 skala.

Sikap terhadap kesuksesan (AS) adalah perasaan mahasiswa dalam mencoba mempelajari materi yang akan diberikan pada pertemuan berikutnya dan berhasil memahaminya. Variabel ini diukur dalam 7 skala.

Harapan terhadap kesuksesan (ES) adalah keyakinan peserta kursus bahwa dia akan mampu untuk terus belajar di lembaga ini hingga selesai. Variabel ini diukur dalam 7 skala.

Harapan terhadap kesuksesan (ES) adalah keyakinan mahasiswa dalam mencoba mempelajari materi yang akan diberikan pada pertemuan berikutnya dan gagal memahaminya. Variabel ini diukur dalam 7 skala.

Sikap terhadap kegagalan (Af) adalah perasaan peserta kursus untuk mencoba terus belajar di lembaga ini tetapi tidak berhasil menyelesaikan hingga waktu yang telah direncanakan. Variabel ini diukur dalam 7.

Sikap terhadap kegagalan (Af) adalah perasaan mahasiswa untuk mencoba belajar memahami materi yang akan diajarkan pada pertemuan berikutnya dan gagal memahaminya. Variabel ini diukur dalam 7.

Harapan terhadap kegagalan (Ef) adalah keyakinan peserta kursus bahwa dia tidak akan dapat menyelesaikan belajar dilembaga ini hingga selesai. Variabel ini diukur dalam 7 skala.

Harapan terhadap kegagalan (Ef) adalah keyakinan mahasiswa dalam mencoba mempelajari materi kursus yang akan diajarkan pada pertemuan berikutnya dan gagal memahaminya. Variabel ini di ukur dalam 7 skala.

Sikap terhadap proses (Ap) adalah perasaan peserta kursus terhadap proses mencoba untuk terus belajar di lembaga ini, tanpa memandang apakah berhasil atau gagal dalam menyelesaikan pendidikan sampai pada waktu yang telah direncanakan. Variabel ini diukur dalam 7 skala.

Sikap terhadap proses (AP) adalah perasaan mahasiswa dalam memandang proses belajar dalam mencoba memahami materi yang akan diajarkan pada pertemuan berikutnya, tanpa memandang berhasil atau tidak dalam memahami materi tersebut. Variabel ini diukur dalam 7 skala.

Sikap terhadap percobaan (At) adalah tingkat evaluasi peserta kursus mengenai usaha dalam mencoba untuk tetap meneruskan belajar dilembaga ini hingga selesai. Variabel ini diukur dalam 7 skala.

Sikap terhadap percobaan (At) adalah tingkat evaluasi usaha yang dilakukan mahasiswa dalam mempelajari materi yang akan diajarkan pertemuan berikutnya. Variabel ini di ukur dalam 7 skala.

Norma subjektif terhadap percobaan (SNt) adalah pendapat orang lain yang dianggap penting oleh peserta kursus yang mendorong peserta kursus untuk tetap melanjutkan belajar di lembaga ini hingga selesai. Variabel ini diukur dalam 7 skala.

Norma subjektif terhadap percobaan (SNt) adalah pendapat orang lain yang dianggap penting oleh mahasiswa yang mendorong peserta kursus untuk mencoba mempelajari materi kursus yang akan diajarkan pada pertemuan berikutnya. Variabel ini diukur dalam 7 skala.

Keyakinan normatif terhadap percobaan (NBJ) adalah pendapat orang lain yang dianggap penting yang mendorong peserta kursus untuk tetap melanjutkan belajar di lembaga ini hingga selesai. Variabel ini diukur dalam 7 skala.

Keyakinan normatif terhadap percobaan (NBJ) adalah pendapat orang lain yang dianggap penting mendorong mahasiswa untuk mencoba mempelajari materi kursus yang akan diajarkan kepada pertemuan berikutnya. Variabel ini diukur dalam 7 skala.

Motivasi untuk mengikuti pendapat orang lain yang dianggap penting (MCj) merupakan dorongan yang dirasakan peserta kursus untuk mengikuti pendapat orang lain untuk tetap meneruskan belajar di lembaga ini hingga selesai. Variabel ini diukur dalam 7 skala.

Motivasi untuk mengikuti pendapat orang lain yang dianggap penting (MCj) merupakan dorongan yang dirasakan mahasiswa untuk mengikuti pendapat orang lain yang mengatakan bahwa peserta kursus seharusnya mencoba mempelajari materi kursus yang akan diajarkan pada pertemuan berikutnya. Variabel ini diukur dalam 7 skala.

3.0.0 Niat mencoba (It) adalah kecenderungan peserta kursus untuk tetap mencoba meneruskan belajar di lembaga ini hingga selesai. Variabel ini diukur dalam 7 skala.

Niat mencoba (It) adalah kecenderungan mahasiswa untuk mencoba mempelajari materi kursus yang akan diajarkan pada pertemuan berikutnya. Variabel ini diukur dalam 7 skala.

Mencoba mempelajari materi (T) adalah pernyataan mengenai apakah mahasiswa telah mencoba mempelajari materi kursus sebelum masuk kelas pada tiga hari terakhir. Variabel ini diukur dengan skala: ya dan tidak.

Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah para perserta kursus Bahasa Inggris yang berada pada level *basic* dan mahasiswa FE Unsoed semester 3. Untuk keperluan riset ini, peneliti menyebar 160 kuesioner, masing-masing 80 kuesioner di LBPP LIA dan di FE Unsoed.

Metode Pengambilan Sampel

Metode pengambilan sampel yang digunakan adalah metode *non probabilty sampling* dengan prosedur *convenience sampling* (Aaker, *et al.*, 2001). Teknik ini dipilih dengan pertimbangan utama kecepatannya dalam memperoleh informasi dengan biaya yang tidak mahal.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Responden

Jumlah kuesioner yang didistribusikan kepada para siswa di LIA adalah sebanyak 80 kuesioner dan

dari jumlah tersebut 62 kuesioner bisa dianalisis lebih lanjut. Jenis kelamin responden untuk *higher level-goal* di LBPP-LIA terdiri atas 35 laki-laki dan 27 perempuan, dengan frekuensi usia terbanyak pada 17 hingga 21 tahun. Tingkat pendidikan responden terbanyak adalah mahasiswa S1 (18) dan pelajar SMA (13).

Jumlah kuesioner yang didistribusikan kepada mahasiswa FE Unsoed sebanyak 80 kuesioner, dari jumlah tersebut 55 kembali dengan lengkap. Karakteristik mahasiswa FE Unsoed yang menjadi responden penelitian ini terdiri atas 21 laki-laki dan 34 perempuan dengan mayoritas usia 20 tahun. Hampir seluruh mahasiswa belum bekerja atau sumber pendapatan lain, hanya 8 mahasiswa yang menyatakan memiliki pekerjaan/usaha sampingan.

Pengujian hipotesis

Hipotesis 1a menyatakan bahwa sikap terhadap keberhasilan (As), sikap terhadap kegagalan (Af), dan sikap terhadap proses (Ap) mempengaruhi sikap terhadap percobaan (At) untuk menyelesaikan kursus Bahasa Inggris di LIA. Hipotesis ini diuji dengan menggunakan regresi berganda, untuk menguji bagaimana pengaruh variabel independen (As, Af, Ap), terhadap variabel dependen (At). Ringkasan analisis regresi dapat dilihat pada Tabel di bawah ini.

Tabel 1 Ringkasan Pengujian Hipotesis 1a

R square	Variabel	t	Sig
0.688	As	6.302	.000
	Af	-1.099	.281
	Ap	1.398	.173

(Sumber: Data Primer)

Dengan signifikansi level 95%, hanya variabel sikap terhadap kesuksesan (As) yang secara signifikan mempengaruhi siswa LIA dalam memutuskan untuk terus melanjutkan studinya di LIA hingga level terakhir. Secara bersama-sama, ketiga variabel independen di atas signifikan mempengaruhi variabel dependen, hal ini dapat dilihat pada nilai F sebesar 20.623 dengan sig .000, dengan demikian hipotesis 1a terdukung.

Peneliti berpendapat bahwa peserta kursus Bahasa Inggris di LIA tidak merasakan adanya tekanan atau kewajiban, baik internal ataupun eksternal berkaitan dengan keputusan apakah akan tetap melanjutkan kursus atau terhenti. Sikap terhadap keberhasilan berpengaruh signifikasi terhadap keputusan siswa, artinya adalah hanya siswa yang memiliki motivasi kuat untuk memaksimalkan kemampuannya dalam Bahasa Inggris yang memutuskan untuk tetap terus belajar Bahasa Inggris hingga level terakhir.

Hipotesis 1b menyatakan bahwa norma sosial (SN) dan sikap terhadap percobaan (At) mempengaruhi niat (It) peserta kursus Bahasa Inggris di LIA untuk menyelesaikan pendidikannya. Ringkasan hasil regresi dapat dilihat pada Tabel di bawah ini.

Tabel 2 Ringkasan Pengujian Hipotesis 1b

R square	Variabel	t	Sig
0.622	SNt	4.951	.000
	At	0.002	.998

(Sumber: Data Primer)

Secara bersama-sama, kedua variabel independen (SNt dan At) secara signifikan mempengaruhi niat (It), hal ini dapat dilihat F sebesar 23.875 dengan sig.000. Tetapi secara parsial, hanya variabel norma subjektif yang mempengaruhi niat, hal ini berarti kelompok referen berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan siswa apakah akan terus-meneruskan studinya atau tidak.

Hipotesis 2a menyatakan bahwa sikap terhadap keberhasilan (As), sikap terhadap kegagalan (Af), sikap terhadap proses (Ap) mempengaruhi sikap terhadap percobaan (At) mahasiswa FE Unsoed dalam mencoba memahami materi kuliah yang akan diajarkan.

Tabel 3 Ringkasan Pengujian Hipotesis 2a

R square	Variabel	t	Sig
0.711	As	-2.189	.037
	Af	-1.876	.072
	Ap	6.427	.000

(Sumber: Data Primer)

Secara bersama-sama, ketiga variabel di atas secara signifikan mempengaruhi sikap terhadap percobaan dengan nilai F 22.118 (sig .000), sehingga hipotesis 2a terdukung. Secara parsial, hanya dua variabel yang signifikan, yaitu sikap terhadap keberhasilan dan sikap terhadap proses. Sikap terhadap proses sangat signifikan dengan nilai t sebesar 6.427

(sig. 000), hal ini menunjukkan bahwa proses mencoba belajar materi yang akan diajarkan, tanpa memandang apakah akan berhasil atau tidak sangat signifikan mempengaruhi sikap mahasiswa terhadap percobaan.

Hipotesis 2b menyatakan bahwa norma sosial (SN) dan sikap terhadap percobaan (At) mempengaruhi niat (It) mahasiswa FE Unsoed dalam mencoba mempelajari materi kuliah untuk pertemuan berikutnya.

Tabel 4 Ringkasan Pengujian Hipotesis 2b

R square	Variabel	t	Sig
0.735	SNt	1.647	.111
	At	8.529	.000

(Sumber: Data Primer)

Analisis data menunjukkan bahwa hanya sikap mahasiswa terhadap percobaan yang mempengaruhi niat mencoba belajar, sedangkan norma sosial tidak signifikan mempengaruhi. Berdasar analisis, peneliti berpendapat bahwa niat mahasiswa untuk belajar dipengaruhi oleh kesadarannya, bukan oleh norma sosial, misalnya pengaruh kelompok referen.

Hipotesis 2c menyatakan bahwa percobaan masa lalu (F), kebaruan (R), dan niat (It) untuk mencoba mempengaruhi percobaan (T). Hipotesis ini diuji menggunakan program *logistic regression,* karena tipe data dependen variabelnya nominal (kategori). Ringkasan hasil analisis disajikan pada Tabel berikut.

Tabel 5 Nagelkerke R^2

Step	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	20.770	.499	.671

Nilai Nagelkerke R^2 adalah 0.671 yang berarti variabilitas variabel dependen yang dapat dijelaskan oleh variabel independen sebesar 67.1%. Hosmer and Lemeshow's *Goodness of Fit Test* menguji hipotesis nol, yaitu data empiris sesuai dengan model dapat dikatakan fit.

Tabel 6 *Hosmer and Lemeshow's Goodness of Fit*

Step	Chi-square	df	Sig.
1	3.170	7	.869

Jika nilai *Hosmer and Lemeshow's Goodness of Fit* sama dengan atau kurang dari 0.05, maka hipotesis nol ditolak yang berarti ada perbedaan signifikan antara model dengan nilai observasinya. Jika lebih besar dari 0.05, maka hipotesis nol tidak dapat ditolak dan berarti model mampu memprediksi nilai observasinya atau model dapat diterima karena cocok dengan data observasinya. Nilai Hosmer and Lemeshow's yang diperoleh adalah sebesar 3.170 dengan probabilitas signifikansi 0.869, atau jauh di di atas 0.05, sehingga disimpulkan bahwa model dapat diterima atau hipotesis 2c terdukung.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Kesimpulan *pertama,* dari riset ini adalah sikap terhadap keberhasilan secara signifikan berperan sebagai prediktor terhadap sikap terhadap percobaan pada konteks *higher level goal.* Pada konteks *lower level-goal,* sikap terhadap keberhasilan dan sikap terhadap proses berperan sebagai prediator pada sikap terhadap percobaan, dengan sikap terhadap proses memiliki pengaruh yang lebih tinggi. Pada kedua konteks ini, sikap terhadap kegagalan tidak berpengaruh secara signifikan terhadap sikap terhadap percobaan.

Saran manajerial yang bisa diajukan adalah pengelola lembaga Bahasa Inggris dapat meningkatkan sikap terhadap siswa agar niat siswa untuk tetap melanjutkan studinya lebih kuat lagi. Tidak berperannya sikap terhadap kegagalan menyebabkan siswa dengan mudah sewaktu-waktu berhenti atau keluar dari LIA. Pada konteks *lower level goal,* dosen pengampu mata kuliah yang bersangkutan atau pengelola dapat mempertahankan peran sikap terhadap proses, karena dalam proses belajar, yang dipentingkan adalah proses, bukan hanya hasil.

Kesimpulan *kedua,* adalah norma subjektif berpengaruh signifikan terhadap niat siswa di LIA untuk terus melanjutkan studinya. Hal sebaliknya terjadi pada konteks *lower level goal,* yang menyatakan bahwa hanya sikap terhadap percobaan yang signifikan berpengaruh terhadap niat mencoba, sedangkan variabel norma subjektif tidak signifikan. Hal ini mengindikasikan bahwa niat siswa LIA untuk terus melanjutkan studinya banyak dipengaruhi oleh dorongan eksternal yang bisa berasal dari kelompok referen. Sebaliknya, niat mahasiswa FE Unsoed untuk mencoba belajar ditentukan oleh kemauan dan kesadarannya sendiri.

Kesimpulan *ketiga,* adalah data empiris yang diperoleh pada riset ini sesuai dengan model, atau ada kecocokan antara model dengan data. Dengan demikian, frekuensi percobaan masa lalu, niat mencoba, dan resensi berpengaruh secara signifikan terhadap percobaan.

Saran

Walaupun riset dilaksanakan dengan latar belakang yang hampir serupa, yaitu lembaga pendidikan, tetapi keduanya memiliki sejumlah perbedaan yang penting untuk diperhatikan, misalnya dari tuntutan mental dan kondisi psikologis. Keputusan untuk terus belajar di lembaga pendidikan tambahan (kursus) tidak memberi tekanan psikologi bagi siswa yang bersangkutan. Hal ini tentu berbeda dengan kondisi di perguruan tinggi, dimana mahasiswa secara umum dituntut untuk dapat menyelesaikan studinya. Penelitian yang akan datang dapat dilaksanakan dengan membandingkan konteks *higher level goal* dan *lower level goal* yang dilakukan pada subjek yang sama.

DAFTAR RUJUKAN

Abraham, C., and P. Sheeran. 2003. "Implications of Goal Theories for the Theories of Reasoned Action and Planned Behavior," *Current Psychology: Developmental, Learning, Personality, Social.* Vol.22, No.3(Fall), pp.264–280.

Antonides, G. 1991. *Psychology in Economics and Business,* 2nd ed, Dordrecht; Kluwer Academic Publisher.

Armitage, C., and J. Christian. 2003. "From Attitudes to Behaviour: Basic and Applied Research on the Theory of Planned Behaviour," *Current Psychology: Developmental, Learning, Personality, Social.* Vol.22, No.3 (Fall), pp.187–195.

Bagozzi, R.P., and P.R Warshaw. 1990. "Trying to Consume," *Journal of Consumer Research,* Vol.17 (September), pp.127–140.

Bagozzi, R.P., and P.R Warshaw. 1992. "An Examination of the Etiology of the Attitude-Behavior Relation for Goal-Directed Behavior," *Multivariate Bahavioral Research,* Vol. 27, No.4, pp.601–634.

Bagozzi, R.P., and E.A. Edwards. 1998. "Goal Setting and Goal Pursuit in the Regulation of Body Weight," *Psychology and Health,* Vo.13.pp.593–621.

Bagozzi, R.P., and U. Dholakia. 1999. "Goal Setting and Goal Striving in Consumer Behavior. "*Journal of Marketing,* Vol.63,pp. 593–621.

Bagozzi, R.P., L.Leone, and M.Bergami. 2003. "Hierachical Representation of Motives in Goal Setting," *Journal of Applied Psychology,* Vol.88, No.5,pp.915–943.

Bagozzi, R.P.,D.J.Moore, and L.Leone. 2004. "Self-Control and Self-Regulation of Dieting Decisions: The Role of Prefactual Attitudes, Subjective Norms, and Resistance to Temptation," *Basic and Applied Sosial Psychology, 26,*pp.199–213.

Bay, D., and H. Daniel. 2003. "The Theory of Trying and Goal-Directed Behavior: The Effect of Moving Up the Hierarchy of Goals. *Psychology & Marketing.* Vol.20.No.8,(August),pp.669–683.

Dharmmesta, B.S. 1992. "Riset Tentang Minat dan Perilaku Konsumen; Sebuah Catatan dan Tantangan bagi Peneliti yang Mengacu pada Theory of Reasoned Actioned," *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia,* No.1, Thn.VII, h.39–52.

Dharmmesta, B.S. 1997. "Keputusan-keputusan Stratejik untuk Mengeksplorasi Sikap dan Perilaku Konsumen," *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia,* Vol.12, no.3,h.1–19.

Dharmmesta, B.S. 1998. "Theory of Planned Behaviour dalam Penelitian sikap, Niat dan Perilaku Konsumen," KELOLA *Gadjah Mada University Business Review,* Th.VII, No.18, hal.85–103.

Dharmmesta, B.S., and U. Khasanah. 1999. "Theory of Planned Behaviour: An Application to Transport Service Consumers," *Gadjah Mada International Journal of Business,* Vol.1,No,1(May),pp.83–96.

Dharmmesta, B.S. 2000. Perilaku Mencoba Beli: Sebuah Kajian Analisis Model Bagozzi-Warshaw Untuk Panduan Peneliti," Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia, Vol.15,No.4,h.453–470.

Dharmmesta, B.S. 2002. "Trying to Act: An Empirical Study of Investigating Higher Education Consumers," *Gadjah Mada International Journal of Business,* Vol.4, No. 1 (January), pp.45–66.

Fishbein, M., and Ajzen, I. 1975. *Belief, Attitude, Intention, and Behaviour: An Introduction to Theory and Research,* Addison-Wesley, Reading, MA.

Hair, J.F., and R.E. Anderson, R.L. Tathan, W.C. Black. 1998. *Multivariate Data Analysis,* 5th ed. New Jersey: Prentice-Hell, Inc.

Kotler, P. 2003. *Marketing Management,* 11th ed. New Jersey: Prentice-Hell, Inc.

Sutton, S., and D.P. French, S.J. Hennings J. Mitchell, N.J. Wareham, S. Griffin, W. Hardeman, A.L. Kinmonth. 2003. "Eliciting Salient Beliefs in Research on the Theory of Planned Behaviour: The Effect of Question Wording," *Current Psychology: Developmental, Learning, Personality, Social,* Vol.22, No.3, (Fall), pp.234–251.

Taylor, S.D., R.P. Bagozzi, and C.A. Gaither. 2001. "Gender Differences in the Self-Regulation of Hypertension," *Journal of Behavioral Medicine,* Vol. 24, No.5, pp.469–487.

Thurstone, L.L. 1928. "Attitudes Can Be Measured,' In M. Fishbein (1967), Attitude Theory and Measurement. John Wiley & Sons, IIIinois.