BAB III

TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA TEORI

A. Kerangka Teori

1. Theory of Planned Behavior

Theory of Planned Behavior merupakan model modifikasi dari teori *reasoned action.* Dalam teori tersebut dideskripsikan bahwa sikap, norma subyektif dan kontrol keperilakuan yang dirasakan adalah variabel yang mendahului niat dan perilaku. Formulasi yang ditawarkan dari teori ini memiliki *credit point* yang lebih unggul dari teori sebelumnya yakni *reasoned action* dengan ditambahkannya dimensi dari kontrol keperilakuan yang dirasakan sebagai item tambahan setelah sikap dan juga norma subjektif.

Pada teori *reasoned action* atau biasa disebut dengan teori Aksi-Reaksi, kelemahan mendasar yang bisa kita temukan atas pengujian teori tersebut ke dalam realitas adalah keterbatasan ketika memprediksikan perilaku bukannya hasil atau akibat dari perilaku itu. Misalnya memprediksi kemungkinan seseorang belajar untuk menghadapi ujian, bukan kelulusan orang tersebut. Teori Aksi-Reaksi tidak dapat memprediksi pencapaian tujuan, karena hasilnya terletak pada faktor-faktor situasional yang membuat pencapaian tujuan tersebut tidak pasti. Teori Aksi-Reaksi juga mengkonsentrasikan pada prediksi tunggal yang spesifik yang tidak bersaing dengan perilaku lain. Jadi, hal ini mengkonfrontasi pilihan dalam kelompok perilaku atau konsekuensi yang dimaksud (Dabholkar, 1994) dalam Zaiyad dan Tjahjono (2007: 55).

Di dalam teori *reasoned action* tidak hanya menekankan pada rasionalitas perilaku seseorang tapi juga bahwa tindakan yang ditargetkan berada dalam kontrol kesadaran tersebut. Namun dalam kenyataannya beberapa perilaku juga bisa tidak dalam kontrol penuh orang itu. Oleh sebab itu, Ajzen menyempurnakan model tersebut dengan cara menambahkan variabel baru untuk memberikan perhatian pada konsep kemauan sendiri (Dharmmesta 1998) dalam Zaiyad dan Tjahjono (2007: 55). Variabel baru itu adalah kontrol keperilakuan yang dirasakan *(perceived behavior control)* yakni kondisi dimana seseorang percaya bahwa suatu tindakan itu mudah atau sulit dilakukan.

Niat merupakan inisiatif personal yang mencerminkan adanya kemauan untuk melakukan suatu tindakan tertentu, sedangkan kontrol keperilakuan yang dirasakan secara kontekstual lebih memfokuskan ke bentuk antisipasi terhadap segala kemungkinan dengan mempertimbangkan keputusan berdasarkan kendala realitas yang mungkin ada dan variabel ini diposisikan secara terintegrasi dengan sikap juga norma subyektif untuk menentukan niat berperilaku.

Sedikit untuk merefleksikan kembali terkait topik yang diulas pada latar belakang dan sub bahasan lainnya, bahwa kerangka berpikir teori Ajzen lebih mengkonsentrasikan bentuk eksplorasinya pada ketiga faktor urgensial yakni: (1) sikap (*attitude*), (2) norma subjektif (*Subjective Norm*), dan (3) juga kontrol keperilakuan yang dirasakan (*Perceived Control Behavior*) sebagai pondasi atas terbentuknya niat berperilaku.

a. Sikap

Pengertian sikap menurut Gordon Allport adalah suatu mental dan syaraf sehubungan dengan kesiapan untuk menanggapi, diorganisasi melalui pengalaman dan memiliki pengaruh yang mengarahkan dan atau dinamis terhadap perilaku (Setiadi, 2003: 214). Triandis dan ahli lainnya mengkombinasikan tiga jenis tanggapan (pikiran, perasaan, dan tindakan) ke dalam model tiga unsur dari sikap *(Tripartite Model of Attitude)*. Dalam skema ini sikap dipandang mengandung tiga komponen yang terkait yaitu kognisi (pengetahuan tentang objek), afeksi (evaluasi positif atau negatif terhadap suatu objek) dan *conation* (perilaku aktual terhadap suatu objek).

Selanjutnya Fishbein, seperti halnya Thurstone (1993) ketika mendefinisikan sikap sebagai salah satu konsep yang cukup sederhana yaitu jumlah pengaruh yang dimiliki seseorang atas atau menentang suatu objek, mendesain sikap sebagai suatu konsep satu yang sederhana (minimalis). Konsep sederhana dari sikap yang diajukan oleh Fishbein dan Thurstone adalah bermanfaat. Artinya, sikap mewakili perasaan senang atau tidak senang konsumen terhadap objek yang dipertanyakan. Kepercayaan (kognisi) dan keinginan untuk bertindak (conation) dipandang memiliki hubungan dengan sikap dan merupakan konsep kognitif yang terpisah, bukan merupakan bagian dari sikap itu sendiri. (Setiadi, 2003: 214)

Dalam studi literatur yang ditemukan oleh peneliti ketika mengeksplorasi fungsi sikap, Daniel Kazt mengklasifikasikan sikap menjadi empat fungsi yang koheren, yaitu (Setiadi, 2003: 215):

1) Fungsi Utilitarian

Merupakan fungsi yang berhubungan dengan prinsip-prinsip dasar imbalan dan hukuman. Di sini seorang konsumen yang dalam penelitian kali ini dianalogikan dengan kedudukan mahasiswa ketika memilih program studi EPI, mengembangkan beberapa sikap terhadap opsi atas dasar apakah suatu opsi (jurusan EPI) memberikan kepuasan atau kekecewaan.

2) Fungsi Ekspresi Nilai

Mahasiswa EPI sebagai konsumen mengembangkan sikap terhadap suatu merek produk (reputasi jurusan EPI di mata publik) bukan didasarkan atas manfaat produk itu, tetapi lebih didasarkan atas kemampuan merek produk itu mengekspresikan nilai-nilai yang ada pada dirinya.

3) Fungsi Mempertahankan Ego

Sikap yang dikembangkan oleh Mahasiswa EPI sebagai konsumen cenderung untuk melindunginya dari tantangan eksternal maupun perasaan internal, sehingga membentuk fungsi mempertahankan ego.

4) Fungsi Pengetahuan

Sikap membantu Mahasiswa EPI sebagai konsumen mengorganisasikan informasi yang begitu banyak yang setiap hari dipaparkan pada dirinya. Fungsi pengetahuan dapat membantu mahasiswa (calon praktisi syari'ah) mengurangi ketidakpastian dan kebingungan dalam memilah-milah informasi yang relevan dan tidak relevan dengan kebutuhannya.

Terdapat banyak faktor yang mempengaruhi bagaimana sikap mempengaruhi perilaku. Cialdini, Petty, dan Cacciopo mengemukakan berbagai faktor yang mempengaruhi prediksi perilaku oleh sikap (Setiadi, 2003: 224):

1) Keterlibatan Konsumen

   Dalam keputusan pembelian yang dalam penelitian ini dianalogikan dengan eksekusi mahasiswa untuk memilih jurusan akademis EPI, sikap memungkinkan untuk memprediksi perilaku dalam tingkat keterlibatan yang tinggi.

2) Pengukuran Sikap

   Pengukuran sikap seharusnya dapat diandalkan (reliabel) dan sahih (valid). Pertanyaan-pertanyaan tentang sikap konsumen seharusnya lebih spesifik

3) Pengaruh Orang Lain

   Keinginan orang lain terhadap pemilihan opsi tertentu, dan juga motivasi konsumen untuk menuruti keinginan-keinginan itu mempengaruhi kemampuan sikap memprediksi perilaku.

4) Faktor Situasional

   Faktor-faktor situasional seperti liburan, kekurangan waktu, sakit, dan hal-hal lain yang mungkin menghalangi dan menyebabkan sikap tidak dapat memprediksi perilaku dengan baik.

5) Pengaruh Merek Lain

   Walaupun sikap terhadap suatu merek (reputasi jurusan program studi) cukup tinggi, tapi jika sikap terhadap merek lain lebih tinggi, maka merek yang lain itu lebih mungkin untuk diambil. Karena model sikap terhadap

suatu objek gagal memasukkan sikap terhadap objek lain secara baik, hal ini akan menjadi masalah untuk memprediksi perilaku.

Berdasarkan analisis normatif peneliti, independensi sikap timbul dari dimensi keyakinan memilih dan evaluasi, yang dirumuskan melalui model Atribut Fishbein sebagai berikut (Setiadi, 2003: 221):

$$Ao = \sum_{i=1}^{N} bi.ei$$

Dimana: Ao = Keseluruhan sikap terhadap suatu objek

bi = Apakah kepercayaan terhadap atribut I suatu objek kuat atau tidak

ei = Evaluasi kebaikan atau kejelekan atribut I

N = Jumlah kepercayaan

Keyakinan memilih merupakan keyakinan seseorang bahwa jika melakukan perilaku tertentu akan berkonsekuensi tertentu pula (Sigit, 2006) dalam Medyarti (2009: 12). Variabel keyakinan menjelaskan bahwa suatu objek mempunyai atribut tertentu (Kussudayarsana, 2006) dalam Medyarti (2009: 12). Konsumen atau dalam penelitian ini dianalogikan dengan Mahasiswa EPI, akan memilih jurusan akademis yang mengandung atribut-atribut yang diyakininya relevan dengan kualifikasi sebagi praktisi bank syari'ah. Keyakinan dalam memilih juga berdampak pada kecenderungan untuk mempelajari terhadap suatu objek.

Evaluasi merupakan penilaian seseorang terhadap konsekuensi yang akan ditanggung (Sigit, 2006) dalam Medyarti (2009: 13). Sedangkan menurut Setyawan evaluasi merupakan gambaran bagaimana konsumen mengolah informasi sampai pada pilihan merek (Medyarti, 2009: 13). Hal ini bisa diadaptasikan pada topik penelitian kali ini, bahwa Mahasiswa EPI ketika mengkonstruksi niat untuk berjenjang karir di industri perbankan syari'ah usaha pertama kali yang dilakukan adalah dengan mengevaluasi program jurusan akademis mana yang bisa memberi kompetensi syari'ah sehingga kualifikasi yang dibutuhkan untuk bekerja pada koridor syari'ah dapat dicukupi secara komprehensif.

b. Norma Subjektif

Merupakan komponen yang bersifat eksternal individu yang mempunyai pengaruh terhadap perilaku individu tersebut. Norma subjektif merupakan suatu upaya untuk mencakup pengaruh-pengaruh non-kesikapan pada niat dan implikasinya pada perilaku dengan menyertakan pertimbangan tekanan sosial yang dirasakan untuk memasukkan perhitungan niat keperilakuan (Dharmmesta, 2003) dalam Zaiyad dan Tjahjono (2007: 54). Tekanan sosial yang terdapat pada penjelasan di atas, dimaksudkan pada faktor-faktor sosial yang dapat mempengaruhi perilaku seseorang yang dinamakan grup referensi.

Banyak kelompok yang mempengaruhi perilaku seseorang. Kelompok seseorang terdiri dari semua kelompok yang mempunyai pengaruh langsung atau tidak langsung terhadap pendirian atau perilaku seseorang. Kelompok itu merupakan sekumpulan orang yang hidup dan saling berinteraksi. Sebagian

merupakan kelompok primer, seperti keluarga, teman, tetangga dan rekan kerja, yang mana orang tersebut secara terintegrasi terus berkomunikasi dengan mereka. Selain itu kelompok primer cenderung bersifat informal. Namun demikian, seseorang juga termasuk kelompok sekunder, seperti kelompok keagamaan, profesi dan kelompok asosiasi perdagangan yang mana cenderung bersifat lebih formal dan mempunyai bentuk koneksi yang tidak begitu rutin (Setiadi, 2003: 266).

Kelompok rujukan atau dalam konotasi yang berbeda sering disebut dengan istilah grup referensi merupakan pengaruh sosial dalam suatu perilaku konsumen. Grup referensi adalah aspek lingkungan sosial mikro bagi konsumen. Interaksi sosial dengan grup referensi sering terjadi secara langsung dan bertatap muka, yang mana dapat memberikan pengaruh langsung pada tanggapan afeksi, kognisi, dan perilaku pada strategi pemasaran (Setiadi, 2003: 266).

Grup referensi melibatkan satu atau lebih orang yang dijadikan sebagai pembanding atau titik referensi dalam membentuk tanggapan afeksi dan kognisi serta menyatakan perilaku seseorang (Peter dan Olson, 2000). Grup referensi ukurannya beragam (dari satu hingga ratusan orang), dapat memiliki bentuk nyata (orang sebenarnya), atau tak nyata dan simbolik (eksekutif yang berhasil dan bintang olah raga).

Jenis grup referensi itu terdiri menurut Setiadi dapat diklasifikasikan menjadi beberapa item yang berbeda, yakni (Setiadi, 2003: 267):

1) Formal/informal : formal memiliki struktur yang jelas, informal tidak.
2) Primer/sekunder : primer melibatkan interaksi langsung tatap muka, sementara grup sekunder tidak.
3) Keanggotaan : seseorang menjadi anggota formal dari keanggotaan grup referensi.
4) Aspirasional : seseorang bercita-cita bergabung atau menandingi grup referensi aspirasional.
5) Disosoatif : seseorang berupaya menghindari atau menolak grup referensi disosiatif.

Pada dasarnya, seseorang memihak, atau bergabung dengan sebuah referensi untuk tiga alasan, untuk mendapatkan pengetahuan yang berharga, untuk mendapatkan penghargaan atau menghindari hukum, dan untuk mendapatkan makna yang digunakan untuk membangun, memodifikasi atau memilihara konsep pribadi mereka. Sasaran tersebut di atas mencerminkan tiga jenis pengaruh yang diberikan grup referensi: *informasional*, *utilitarian*, dan *ekspresi-nilai*.

Pengaruh informasional grup referensi mengirimkan informasi yang berguna kepada konsumen tentang diri mereka sendiri, orang lain, atau aspek lingkungan fisik seperti produk, jasa dan tempat dimana produk itu bisa ditemukan atau dalam analogi ini divisualkan dengan posisi strategis perguruan tinggi dalam menyediakan fasilitas belajar termasuk spesialisasi jurusan akademisnya. Informasi ini dapat disajikan secara langsung baik secara verbal

atau melalui demostrasi langsung. Konsumen (mahasiswa) cenderung lebih terpengaruh oleh grup referensi jika informasi yang diberikan dianggap sahih dan relevan pada permasalahan yang dihadapi; termasuk dalam urusan mempersiapkan bekal akademis guna memiliki kompetensi seorang praktisi syari'ah, dan sumber yang memberikan informasi dianggap lebih dapat dipercaya. (Setiadi, 2003: 268).

Pengaruh utilitarian grup referensi pada perilaku konsumen muncul ketika grup referensi memiliki kontrol atas imbalan atau hukuman yang penting. Konsumen biasanya beradaptasi dengan keinginan grup referensi jika mereka percaya bahwa grup tersebut dapat mengontrol imbalan dan hukuman, perilakunya nyata atau dapat diketahui oleh grup dan mereka dimotivasi untuk mendapatkan imbalan dan menghindari hukuman (Setiadi, 2003: 268).

Pengaruh ekspresi-nilai grup referensi dapat mempengaruhi konsep pribadi seseorang. Sebagai suatu unit budaya, grup referensi sekaligus memiliki dan menciptakan makna budaya (kepercayaan, nilai, sasaran, norma perilaku, dan gaya hidup). Dengan mengasimilasikan diri dengan grup referensi tersebut, konsumen dapat mendapatkan sebagian dari makna tersebut dan menggunakannya dalam proyek pengembangan diri mereka (Setiadi, 2003: 268).

Beralih pada item eksternal yang lainnya yakni dari kontribusi unsur keluarga dalam penciptaan niat mahasiswa untuk mengorientasikan jalur pendidikan yang dia tempuh sebagai langkah prospektif dalam menyusun masa depan. Keluarga adalah kelompok yang terdiri dari dua atau lebih orang yang

berhubungan melalui darah, perkawinan, atau adopsi dan tinggal bersama (Setiadi, 2003: 272). Sinergisasi peran keluarga dalam menciptakan niat berperilaku bagi personil anggota keluarganya cenderung bersifat primer dan lebih efektif. Pengambilan keputusan keluarga *(family decision making)* merupakan hal yang logis untuk dilakukan dan memiliki tingkat kontinuitas yang tinggi ketika keluarga mulai terbentuk dan dihadapkan pada suatu pilihan.

Konsentrasi masalah dari pengambilan keputusan keluarga lebih banyak berbicara tentang bagaimana anggota keluarga berinteraksi dan saling mempengaruhi satu sama lain ketika membuat pilihan untuk memutuskan sesuatu (Sunil Gupta dalam Peter, 2000). Penelitian telah menunjukkan bahwa orang yang berbeda dalam suatu keluarga dapat memainkan peran sosial yang berbeda dan menampakkan perilaku yang berbeda saat pengambilan keputusan (Dennis L. Rosen dan Donald H. Granbois) dalam Peter (2000). Hal inipun juga bisa kita adaptasikan pada gejala masalah yang sama ketika seorang mahasiswa EPI mempertaruhkan masa depannya melalui jalur formal akademis yang dia pilih apakah kemudian mendapatkan pemantapan niat dari pihak keluarga ketika harus beralih pada dunia kerja di industri perbankan syari'ah yang akan dia tempuh setelahnya ataukah justru mendapatkan opsi lain yang membuat dia menciptakan pilihan hidup yang baru.

Norma subjektif berkaitan dengan perilaku spesifik. Berdasarkan penelitian ini norma subjektif timbul dari dimensi keyakinan normatif dan kemauan menuruti orang lain (Medyarti, 2009: 17). Secara formulatif, skema

rumus yang bisa diskematikakan pada penelitian kali ini dapat dirumuskan sebagai berikut (Medyarti, 2009:17):

$$SN = \sum nbj.mcj$$

Deskripsi teori tersebut, adalah:

SN = Norma subjektif

nbj = Keyakinan normatif

mcj = Motivasi menurut orang lain

Menurut Dharmmesta (1998) keyakinan normatif menjabarkan determinasi dari norma subjektif, keyakinan yang akhirnya menentukan niat dan tindakan adalah sejumlah keyakinan tentang ada atau tidaknya sumber-sumber dan peluang yang diperlukan (Medyarti, 2009: 17). Keyakinan ini sebagian didasarkan pada pengalaman masa lalu dengan perilakunya, tetapi biasanya juga akan dipengaruhi oleh:

1) Informasi tangan kedua tentang perilaku tersebut.
2) Pengalaman tentang perkenalan dan teman-teman.
3) Faktor lain yang menambah atau mengurangi kesulitan yang dirasakan tentang pelaksanaan perilaku.

Kemauan menuruti orang lain merupakan motivasi seseorang untuk mematuhi pikiran kelompok acuan yang dianggap penting Sigit (2006) dalam (Medyarti, 2009: 18). Berkaitan mengenai kemauan menuruti orang lain, proses eksekusi terhadap suatu pilihan lebih didominasikan pada *judgement* yang

diberikan kelompok referensi yang bisa saja berasal dari orang tua, adik atau kakak, teman atau *colega* kerja yang kemudian mempengaruhi seseorang dalam niat atau lebih jauh lagi dalam berperilaku.

c. Kontrol Keperilakuan yang Dirasakan

Selanjutnya dimensi yang terakhir yakni yang *ketiga* dari kerangka sistematis *theory of planned behavior*, yaitu kontrol keperilakuan yang dirasakan. Ajzen (1985) telah menyatakan bahwa kontrol keperilakuan yang dirasakan dapat berpengaruh pada niat atau secara langsung pada perilaku itu sendiri. Dalam studi literatur yang peneliti temukan, Ajzen sendiri menyatakan bahwa:

"perceived behavioral control can influence behavior indirectly, via intentions, and its can also be used to predict behavior directly because it may be considered a partial substitute for a measure of actual control" (Ajzen, 1985).

Apabila pernyataan Ajzen tersebut kita analisis ke dalam format bahasa Indonesia, maka format kalimatnya dapat dipahami sebagai berikut. "Kontrol keperilakuan yang dirasakan dapat mempengaruhi perilaku secara tidak langsung, melalui niat, dan juga bisa digunakan untuk memprediksi perilaku secara langsung karena diputuskan atau dipertimbangkan menjadi sebuah pengganti parsial untuk ukuran kontrol yang sebenarnya".

Menurut Dharmmesta (1998) *Theory of Planned Behavior* memasukkan pengaruh-pengaruh yang diproyeksikan muncul dari kontrol keperilakuan yang dirasakan untuk mencapai tujuan-tujuan keperilakuan, meskipun tidak secara

langsung menunjukkan besarnya kontrol yang ada dalam situasi tertentu (Medyarti, 2009: 19).

Kontrol keperilakuan yang dirasakan terbentuk dari keyakinan kontrol terhadap tindakan dan akses ke faktor kontrol. Secara sistematis, kontrol keperilakuan yang dirasakan dapat diformulasikan melalui skema sebagai berikut (Medyarti, 2009):

$$PC = \sum_{i=1}^{n} pi.ci$$

Dimana: PC = Kontrol keperilakuan yang dirasakan.

pi = Keyakinan kontrol terhadap tindakan, I

ci = Akses ke faktor kontrol, I.

N = Jumlah kontrol keperilakuan yang dirasakan.

Keyakinan kontrol (pi), yaitu suatu keyakinan dari keberadaan atau ketidakberadaan dari sumber-sumber dan kesempatan yang diperlukan untuk menghasilkan perilaku. Sumber-sumber tersebut dipengaruhi oleh beberapa faktor yang muncul dari dalam diri orang tersebut maupun faktor lain dari luar yang merupakan kontrol terhadap tindakan yang akan dilakukan seseorang. Faktor-faktor yang dimasukkan sebagai faktor penunjang antara lain kemudahan memperoleh produk, kemampuan keuangan seseorang dan informasi yang dimiliki seseorang (Medyarti, 2009: 19).

Akses ke faktor kontrol (ci), menurut Solichin (2003) yaitu suatu penilaian dari bebagai sumber penting untuk mencapai tujuan (Medyarti, 2009: 20).

d. Niat

Definisi niat dalam koridor subjektfitas personal dapat didefinisikan sebagai kecenderungan untuk melakukan tindakan terhadap objek menurut Assael (1998) dalam (Medyarti, 2009: 20). Menurut Dharmmesta (1998) seperti dalam model *Theory of Reasoned Action,* fokus pembahasan dalam *Theory of Planned Behavior* adalah pada niat seseorang untuk melakukan suatu perilaku. Hanya saja faktor yang membentuk niat dalam kedua teori ini agak sedikit berbeda. Pada teori awal yakni *Reasoned Action* inisiatif terhadap konstruksi niat disusun oleh komponen-komponen yang sederhana, yakni bagaimana faktor sikap dan juga norma subjektif berpengaruh terhadap niat berperilaku. Meskipun terdapat aspek norma subjektif, pada tahapan aplikasinya kontribusi kedua item tersebut masih dikoneksikan dengan aspek kontrol kesadaran penuh orang tersebut dalam mengeksekusi suatu kondisi.

Sedangkan pada teori penyempurnaannya yakni *theory of planned behavior*, kontrol keperilakuan yang dirasakan masuk dalam faktor determinan mengenai konstruksi niat sebelum terbentuk. Hal ini mengindikasikan bahwa niat adalah sesuatu yang sifatnya abstrak dan memiliki atribut khusus mengenai parameter mana saja yang bisa dipakai untuk menyusunnya, termasuk komponen-komponen yang ditawarkan oleh *Theory of Planned Behavior* yakni sikap, norma subjektif dan juga kontrol keperilakuan yang dirasakan. Khusus pada komponen kontrol keperilakuan yang dirasakan merupakan variabel yang dijadikan mediasi terkait eksekusi seseorang yang dalam kondisi tertentu proses pengambilan

keputusan terhadap pilihan secara tidak langsung dikarenakan bukan karena kontrol penuh orang tersebut dalam mencermati fakta yang ada.

Selain itu, niat diasumsikan untuk menangkap faktor-faktor motivasional yang memiliki imbas atau efek terhadap perilaku, niat juga mengindikasikan tentang seberapa jauh seseorang kemudian mencoba bekerja keras, mengenai berapa banyak usaha yang harus dikorbankan dalam perencanaan yang dibuat, dalam rangka melaksanakan perilaku itu (Ajzen, 1985: 113). Definisi niat dalam perspektif di atas, bukan menekankan poin vital mengenai bagaimana kita akan mengeksplanasikan niat itu sendiri. Tapi lebih kepada sisi kronologis proses, dari sebuah niat yang kemudian membentuk adanya perilaku.

e. Niat Dalam Perspektif Islam

Dari Amirul Mu'minin (Abu Hafsh atau Umar bin Khottob rodiyallahu'anhu) dia berkata: "*Aku pernah mendengar Rasulullah shollallohu'alaihi wassalam bersabda: 'Sesungguhnya seluruh amal itu tergantung kepada niatnya, dan setiap orang akan mendapatkan sesuai niatnya. Oleh karena itu, barangsiapa yang berhijrah karena Allah dan Rasul-Nya, maka hijrahnya kepada Allah dan Rasul-Nya. Dan barangsiapa yang berhijrah karena (untuk mendapatkan) dunia atau karena wanita yang ingin dinikahinya maka hijrahnya itu kepada apa yang menjadi tujuannya (niatnya).*' " (Diriwiyatkan oleh dua imam ahli hadist; Abu Abdillah Muhammad bin Ismail bin Ibrohim bin Mughiroh bin Bardizbah Al-Bukhori dan Abdul Husain Muslim bin Al-Hajjaj bin Muslim Al-Qusairy An-Naisabury di dalam kedua kitab mereka yang merupakan kitab paling shahih diantara kitab-kitab hadist. (Haidhir, 2007)

Fungsi niat:

Niat memiliki dua fungsi yang secara esensial menjelaskan maksud dan tujuan dari niat itu sendiri, yakni (Haidhir, 2007):

1) Jika niat berkaitan dengan sasaran suatu amal (ma'bud), maka niat tersebut berfungsi untuk membedakan antara amal ibadah dengan amal kebiasaan.
2) Jika niat berkaitan dengan amal itu sendiri (ibadah), maka niat tersebut berfungsi untuk membedakan antara satu amal ibadah dengan amal ibadah lainnya.

B. Penelitian Terdahulu

Melalui eksplorasi sumber literatur yang bisa dijadikan referensi guna menambah khasanah teori dan juga bahasan, peneliti menemukan beberapa arsip penelitian terdahulu yang sekiranya memiliki korelasi dan juga masih relevan terhadap ide penelitian kali ini. Yaitu:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Habib Zaiyad dan Heru Kurnianto Tjahjono dengan judul "Aplikasi Theory of Planned Behavior Dalam Penelitian Sikap-Niat Siswa-siswa SMA Swasta Yogyakarta Untuk Melanjutkan Studi Di Sebuah Perguruan Tinggi Swasta di Yogyakarta". Berdasarkan hasil analisis mereka ketika mengeksplorasi kasus melalui representasi data yang ditemukan, mereka mengambil kesimpulan bahwa sikap, norma subjektif dan juga kontrol keperilakuan yang dirasakan secara bersama-sama memiliki pengaruh yang signifikan terhadap niat para siswa swasta Yogyakarta untuk melanjutkan studi pada sebuah PTS

di Yogyakarta. Di jelaskan bahwa, semakin baik sikap para siswa SMA swasta Yogyakarta terhadap sebuah PTS di Yogyakarta dan norma subjektif yang positif yaitu kemauan siswa-siswi untuk mengikuti saran orang-orang yang mereka anggap penting untuk melanjutkan studi pada sebuah PTS di Yogyakarta, seperti orang tua, saudara, guru, dan lain-lainnya, dan semakin mudah kontrol keperilakuan yang dirasakannya artinya kondisi realita secara umum yang dimiliki mendukung siswa-siswi tersebut dalam melakukan tindakan melanjutkan studi pada sebuah PTS di Yogyakarta adalah mudah atau tidak sulit, maka akan semakin kuat niat para siswa-siswi SMA swasta Yogyakarta tersebut untuk melanjutkan studi pada sebuah PTS di Yogyakarta.

Untuk menguji ada tidaknya pengaruh secara parsial atau secara individu antara sikap, norma subjektif dan kontrol perilaku terhadap niat digunakan uji-t dengan menggunakan program SPSS 10.00. Hasilnya dapat dideskripsikan sebagai berikut:

Variabel Sikap

Standardized Coefficient ditemukan hasil sebesar: 0,23

t_{hitung} sebesar 0,43 dan signifikansinya 0,680. .

Variabel Norma Subjektif

Standardized Coefficient ditemukan hasil sebesar: 0,414

t_{hitung} sebesar 7,328 dan signifikansinya 0,000.

Variabel Kontrol Keperilakuan

Standardized Coefficient ditemukan hasil sebesar: 0,504

t_{hitung} sebesar 8,202 dan signifikansinya 0,000.

Dari hasil analisis uji-t di atas diperoleh hasil-hasil yang dapat dijelaskan untuk masing-masing variabel, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

a. Untuk variabel sikap, karena nilai signifikansinyalebih besar dari 5% maka dapat dikonklusikan bahwa variabel sikap secara parsial tidak berpengaruh secara signifikan terhadap variabel niat.
b. Untuk variabel norma subjektif,karena nilai signifikansinya lebih kecil dari 5% maka dapat disimpulkan bahwa variabel norma subjektif secara parsial berpengaruh secara signifikan terhadap variabel niat.
c. Untuk variabel kontrol keperilakuan,karena nilai signifikansinya lebih kecil dari 5% maka dapat disimpulkan bahwa variabel norma subjektif secara parsial berpengaruh secara signifikan terhadap variabel niat.

2. Penelitian yang dilakukan oleh Burhannudin yakni Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Janabadra Yogyakarta di tahun 2010 dengan judul "Theory of Planned Behavior: Aplikasi Pada Niat Konsumen Untuk Berlangganan Surat Kabar Harian Kedaulatan Rakyat Di Desa Donotirto, Kecamatan Kretek, Kabupaten Bantul". Menurut pengamatan beliau, orientasi akhir dari aplikasi teori Ajzen dalam kasus yang dia ambil berguna untuk mencari temuan atas seberapa jauh pengaruh dimensi sikap, norma subjektif dan juga kontrol keperilakuan yang dirasakan dalam mengkonstruksi niat warga Donotirto untuk mengkonsumsi surat kabar

Kedaulatan Rakyat. Berdasarkan hasil uji staistik t yaitu pengujian pengaruh variabel *independent* secara individual terhadap variabel *dependent,* menunjukkan bahwa masing-masing variabel *independent* secara individual berpengaruh positif terhadap variabel *dependent.* Pengaruh yang paling kuat ditunjukkan oleh variabel norma subjektif, kemudian sikap terhadap perilaku, dan kontrol keperilakuan yang dirasakan.

Sementara itu nilai koefisien determinasi (*Adjusted* R^2) sebesar 0,389 menunjukkan bahwa variasi niat konsumen untuk berlangganan SKH Kedaulatan Rakyat di desa Donotirto, kabupaten Bantul yang mampu dijelaskan oleh variabel sikap terhadap perilaku, norma subjektif, dan kontrol keperilakuan yang dirasakan adalah sebesar 38,9% sedangkan sisanya dipengaruhi oleh variabel-variabel lain di luar model dalam penelitian ini. Hal ini menunjukkan bahwa niat berperilaku tidak hanya dipengaruhi oleh variabel-variabel dalam *theory of planned behavior*, tetapi dipengaruhi oleh variabel-variabel lain diluar TPB.

3. Penelitian yang dilakukan oleh Tri Wahyono yakni Mahasiswa UMY Prodi Manajemen angkatan 2007 dengan judul "Aplikasi *Theory of Planned Behavior* Pada Niat Mengikuti Program MM-UMY". Penelitian yang beliau lakukan diorientasikan sebagai bentuk aplikasi atas teori yang ada, dan kemudian diasimilasikan dengan kondisi aktual disekitar apakah menemukan suatu output yang diharapkan ataukah tidak. Output yang dimaksudkan dalam penelitian itu adalah dengan mencari hasil temuan

ketika komponen dari *Theory of Planned Behavior* apakah berkontribusi dalam pembangunan niat Mahasiswa Ekonomi UMY guna mengikuti program MM setelah menyelasaikan jenjang akademis pada level strata 1 (S1). Kesimpulan yang bisa diambil dari hasil penelitian yang beliau lakukan dapat diklarifikasikan melalui deskripsi data sebagai berikut:

a. Hipotesis pertama/ Ha 1 yang menyatakan bahwa niat mahasiswa mengikuti Program MM-UMY secara signifikan dipengaruhi oleh sikap terhadap perilaku dapat diterima. Hal ini ditunjukkan dengan nilai probabilitas (sign) 0,020 < 0,05. Besar pengaruh sikap terhadap niat tersebut dipengaruhi sebesar 0,816 dan angka tersebut adalah koefisien $\beta 1$ yang menunjukkan variabel sikap mempunyai tanda yang positif.
b. Hipotesis kedua/ Ha 2 yang menyatakan bahwa niat mahasiswa mengikuti Program MM-UMY secara signifikan dipengaruhi oleh norma subjektif dapat diterima. Hal ini ditunjukkan dengan nilai probabilitas (sign) 0,000 < 0,05. Besar pengaruh variabel norma subjektif terhadap niat tersebut dipengaruhi sebesar 0,417 dan angka tersebut adalah koefisien β2 yang menunjukkan variabel norma subjektif mempunyai tanda positif.sa
c. Hipotesis ketiga/ Ha 3 yang menyatakan bahwa niat mahasiswa mengikuti Program MM-UMY secara signifikan dipengaruhi oleh kontrol keperilakuan yang dirasakan dapat diterima. Hal ini ditunjukkan dengan nilai probabilitas (sign) 0,013 < 0,05. Besar

pengaruh variabel norma subjektif terhadap niat tersebut dipengaruhi sebesar 0,210 dan angka tersebut adalah koefisien β3 yang menunjukkan variabel kontrol keperilakuan yang dirasakan mempunyai tanda positif.

d. Secara simultan variabel sikap terhadap perilaku, norma subjektif, dan kontrol keperilakuan yang dirasakan mempunyai pengaruh yang signifikan pada niat untuk mengikuti Program MM-UMY. Hal ini secara empirik terlihat dari nilai probabilitas (sign) 0,000 yang lebih kecil dari $\alpha = 0,05$ sehingga hipotesis ke empat/ Ha 4 diterima.

e. Nilai R Square sebesar 0,514 atau 51, 4%. Artinya variabel niat untuk mengikuti Program MM-UMY dipengaruhi oleh variabel sikap terhadap perilaku, norma subjektif, dan kontrol keperilakuan yang dirasakan secara bersama-sama sebesar 51,4% sedangkan 48,6% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini.

Penelitian ini memiliki kesamaan dan perbedaan dengan penelitian terdahulu. Persamaannya dengan penelitian terdahulu adalah dengan model pengujian teori yang sama terhadap aspek yang ingin diteliti yakni implikasinya terhadap niat, dan juga teknik analisis data yang dipakai dalam penelitian kali ini dengan yang sebelumnya adalah relatif sama yakni analisis regresi berganda. Adapun perbedaannya adalah dalam penelitian kali ini lebih memfokuskan pada pengaruh sikap, norma subjektif, dan kontrol keperilakuan yang dirasakan dalam

membangun niat mahasiswa EPI UMY untuk berjenjang karir di industri perbankan syari'ah.

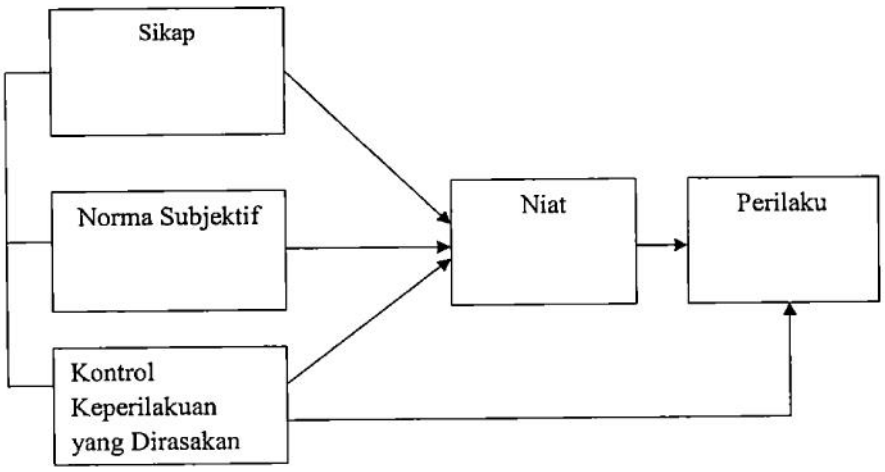
C. Hipotesis

Hipotesis adalah dugaan hubungan logis antara dua atau lebih variabel yang diekspresikan dalam bentuk pernyataan yang dapat diuji (Tjahjono, 2009). Berdasarkan deskripsi teori yang ada serta kontribusi dari hasil penelitian terdahulu yang ditemukan oleh peneliti dalam studi literaturnya maka hipotesis yang dapat dirumuskan pada penelitian ini dapat diklasifikasikan menjadi 3,yaitu:

1. Niat mahasiswa EPI UMY untuk berjenjang karir di industri perbankan syari'ah sebagai seorang praktisi dipengaruhi secara signifikan oleh faktor sikap mahasiswa tersebut.
2. Niat mahasiswa EPI UMY untuk berjenjang karir di industri perbankan syari'ah sebagai seorang praktisi dipengaruhi secara signifikan oleh faktor norma subjektif mahasiswa tersebut.
3. Niat mahasiswa EPI UMY untuk berjenjang karir di industri perbankan syari'ah sebagai seorang praktisi dipengaruhi secara signifikan oleh faktor kontrol keperilakuan yang dirasakan mahasiswa tersebut.
4. Niat mahasiswa EPI UMY untuk berjenjang karir di industri perbankan syari'ah dipengaruhi secara signifikan oleh sikap, norma subjektif, dan kontrol keperilakuan yang dirasakan mahasiswa tersebut secara bersama-sama.

D. Model Penelitian

Melalui narasi cerita yang ada pada landasan teori, telaah terhadap penelitian terdahulu dan ditambah dengan formulasi hipotesis yang ada pada deskripsi di atas. Maka model penelitian yang dapat diilustrasikan ke visual gambar, dapat diskemakan dalam bentuk sebagai berikut:



Sumber: Icek Ajzen, 1985

Gambar 1.