II. TINJAUAN PUSTAKA

Para ahli dalam membahas mengenai masalah sikap menunjukkan adanya pandangan yang berbeda satu dengan yang lain. Thurstone menekankan pada komponen afektif, D. Krench dan RS. Crutchfield menekankan pada komponen kognitif dan konatif, sedangkan Gerungan pada komponen kognitif, afektif dan konatif. Berkaitan dengan hal-hal tersebut pada umumnya yang banyak diikuti ialah bahwa sikap itu mengandung tiga komponen yang membentuk struktur sikap, yaitu:

a. komponen kognitif (komponen *perceptual*), berisi kepercayaan seseorang mengenai apa yang berlaku apa yang benar bagi objek sikap. Komponen kognitif ini berkaitan dengan pengetahuan, pandangan, keyakinan, dan kepercayaan, yaitu yang berhubungan dengan bagaimana orang mempersepsi terhadap objek sikap .
b. Komponen afektif (komponen emosional), menyangkut masalah emosional subjektif seseorang terhadap suatu objek sikap. Komponen afektif behubungan dengan rasa senang atau tidak senang terhadap objek sikap. Rasa senang merupakan hal yang positif, sedangkah rasa tidak senang merupakan hal yang negatif. Komponen ini menunjukan arah sikap, yaitu positif dan negatif.
c. Komponen konatif (komponen perilaku), menunjukkan kecenderungan berperilaku yang ada dalam diri seseorang yang berkaitan dengan objek sikap yang dihadapi. Komponen konatif ini menunjukkan intensitas sikap, yaitu besar kecilnya kecenderungan bertindak atau berperilaku seseorang terhadap obyek sikap.

Konsistensi antara kepercayaan sebagai komponen kognitif, perasaan sebagai afektif, dengan tendensi perilaku sebagai komponen konatif seperti itulah yang menjadi landasan dalam usaha penyimpulan sikap yang dicerminkan oleh jawaban terhadap skala sikap. Namun, keliru apabila mengharapkan adanya hubungan sistematis yang langsung antara sikap dan perilaku nyata karena sikap tidaklah merupakan determinan satu-satunya bagi perilaku. Oleh karena itu tidak tepat pula

anggapan yang mengira bahwa komponen tendensi perilaku dalam struktur sikap merupakan komponen yang mudah untuk diukur atau diungkap.

Pengertian kecenderungan berperilaku menunjukkan bahwa komponen konatif meliputi bentuk perilaku yang tidak hanya dapat dilihat secara langsung saja, tetapi meliputi juga bentuk-bentuk perilaku yang berupa pernyataan atau perkataan yang diucapkan oleh seseorang (Azwar, 2000). Jadi kecenderungan berperilaku itu tidak benar-benar ditampakkan dalam bentuk berperilaku yang sesuai individu berada pada situasi yang dimaksud.

Pernyataan sikap adalah serangkaian kalimat yang mengatakan sesuatu mengenai obyek sikap yang hendak diungkap (Azwar, 2000). Sedangkan sikap merupakan organisasi pendapat, keyakinan seseorang mengenai objek atau sikap yang sikap relatif ajeg, yang disertai adanya perasaan tertentu, dan memberikan dasar pada orang tersebut untuk membuat respon atau berperilaku dengan cara tertentu yang dipilihnya (Walgito, 1994).

Psikologi memandang perilaku manusia (*human behavior*) sebagai reaksi yang dapat bersifat komplek. Salah satu karakteristik manusia yang menarik adalah sifat deferensialnya. Maksudnya, satu stimulus dapat menimbulkan lebih dari satu respon yang berbeda dapat juga menimbulkan satu respon yang sama (Azwar, 2000).

Teori tindakan beralasan (*theory of reasoned action*) mencoba melihat anteseden penyebab perilaku volisional (perilaku yang dilakukan atas kemauan sendiri). Teori ini didasarkan pada asumsi-asumsi (a) bahwa manusia umumnya melakukan sesuatu dengan cara-cara yang masuk akal, (b) bahwa manusia mempertimbangakan semua informasi yang ada, dan (c) bahwa secara eksplisit maupun implisit manusia memperhitungkan implikasi tindakan mereka.

Teori tindakan beralasan menyatakan bahwa sikap mempengaruhi perilaku lewat suatu proses pengambilan keputusan yang teliti dan beralasan, dan dampaknya terbatas hanya pada tiga hal. Pertama, perilaku tidak banyak ditentukan oleh sikap umum, tetapi oleh sikap spesifik terhadap sesuatu. Kedua, perilaku dipengaruhi tidak hanya oleh sikap tetapi juga oleh norma-norma subyektif, yaitu keyakinan mengenai

yang orang lain inginkan agar kita berbuat. Ketiga, sikap terhadap suatu perilaku bersama norma-norma subyektif membentuk suatu intensi atau niat berperilaku tertentu.

Teori tindakan beralasan kemudian diperluas dan dimodifikasi dangan teori perilaku terencana *(theory of planned behavior)* . Kerangka pemikiran teori perilaku terrencana dimaksudkan untuk mengatasi masalah kontrol volisional yang belum lengkap dalam teori tindakan beralasan. Inti teori perilaku terencana tetap pada faktor intensi perilaku namun determinan intensi tidak hanya dua (sikap terhadap perilaku yang bersangkutan dan norma-norma subyektif) melainkan tiga dengan diikutsertakan aspek kontrol perilaku yang dihayati *(perceived behavior control)*. Dalam teori terencana, keyakinan-keyakinan berpengaruh pada sikap terhadap perilaku tertentu, pada norma-norma subjektif, dan pada kontrol perilaku yang dihayati. Ketiga komponen ini berinteraksi dan menjadi determinan bagi intensi yang pada gilirannya akan menentukan apakah perilaku yang bersangkutan akan dilakukan atau tidak.

Sikap terhadap suatu perilaku dipengaruhi oleh keyakinan bahwa perilaku akan membawa kepada hasil yang diinginkan atau tidak diinginkan. Keyakinan mengenai perilaku apa yang bersifat normatif (yang diharapkan oleh orang lain) dan motivasi untuk bertindak sesuai dengan harapan normatif tersebut nembentuk norma subyektif dalam individu. Kontrol perilaku ditentukan oleh pengalaman masa lalu dan perkiraan individu mengenai sulit atau mudahnya untuk melakukan perilaku yang bersangkutan.

Sikap yang ada pada seseorang akan memberikan warna atau corak pada perilaku atau perbuatan seseorang yang bersangkutan. Dengan mengetahui sikap seseorang dapat menduga bagaimana respon atau perilaku yang akan diambil olehm orang yang bersangkutan terhadap suatu masalah atau keadaan yang dihadapkan kepadanya. Jadi dengan mengetahui sikap seseorang, orang dapat menggambarkan hubungan sikap denan perilaku.

Bagaimana kaitan antara sikap dengan perilaku terlihat jelas dalam pemaparan di atas. Namun tidak semua ahli menerima pendapat bahwa perilaku ini dilatar

belakangi oleh sikap yang ada pada diri yang bersangkutan. Namun apakah benar bahwa perilaku itu lepas sama sekali dari sikap, dan sikap tidak berperan dalam perilaku masih mengundang macam-macam ahli.

Myers berpendapat bahwa perilaku itu merupakan sesuatu yang akan banyak dipengaruhi oleh lingkungan. Demikian juga sikap yang diekspresikan *(expressed attitude)* juga merupakan sesuatu yang dipengaruhi oleh keadaan sekitarnya. Sedangkan sikap yang diekspresikan merupakan perilaku. Orang tidak dapat mengukur sikap secara langsung, maka yang diukur adalah sikap yang menampak, dan sikap yang menampak adalah juga perilaku. Karena itu bila pengaruh lingkungan dapat dinetralisir, maka dengan jelas bahwa sikap mempunyai kaitan dengan perilaku. Perilaku dengan sikap saling berinteraksi, saling mempengaruhi satu dengan yang lain (Walgito, 1994).

Adanya hubungan antara sikap *(attitude)* dengan tingkah laku *(behavior)* didukung oleh pengertian sikap yang menyatakan bahwa sikap merupakan kecenderungan untuk bertindak. Hubungan antara sikap dengan tingkah laku dapat dinyatakan sebagai postulat sebagai berikut:

a. Postulat keajegan (*consistency*) sikap verbal merupakan alasan yang masuk akal untuk menduga apa yang akan dilakukan oleh seseorang bila ia mau berhadapan dengan objek sikapnya. Dengan kata lain ada hubungan langsung antara sikapdengan perilaku.
b. Poastulat ketidak ajegan (*inconsistency*), postulat ini membantah adanya hubungan yang konsisten antara sikap dengan tingkah laku. Sikap dan tingkah laku ada dimensi individu yang berbeda yang terpisah . Dengan demikian sikap dan tingkah laku . adalah tidak saling tergantung satu dengan yang lain.
c. Postulat konsistensi kontingen (postulat keajegan yang tidak teratur), postulat ini mengusulkan bahwa terdapat hubungan antara sikap dengan tingkah laku pada faktor-faktor tertentu, dalam situsi lain hubungan itu tidak ada. Postulat ini kelihatanya lebih dapat menerangakan hubungan antara sikap dan tingkah laku .

Harga merupakan faktor luar yang cukup penting yang mempengaruhi perilaku pembeli dan konsumsi. Hasil penelitian Zainuddin (1997) menunjukkan bahwa jumlah apel impor yang dibeli oleh konsumen peka terhadap perubahan harga, artinya penurunan harga yang kecil akan menyebabkan penambahan jumlah konsumsi yang tinggi. Hal ini menunjukan bahwa apel impor lebih disukai oleh konsumen. Sejumlah 59% responden bersedia membeli dengan harga yang tinggi untuk daging babi yang dipelihara di padang rumput (Armah dan Kennedy, 2000). Namun penelitian jeruk impor menunjukkan bahwa harga tidak berpengaruh terhadap jumlah konsumsi (Widodo, 2003a), faktor-faktor utama yang menjadi pertimbangan konsumen rumah tangga dalam melakukan pembelian jeruk adalah rasa, warna kulit, harga, aroma dan ukuran buah jeruk (Komariah,2002).

Hasil penelitian Komariah (2002) menunjukan preferensi konsumen terhadap buah jeruk dipengaruhi oleh harga buah jeruk siam dan harga jeruk Sunkist. Pada umumnya konsumen melakukan proses pembelajaran terlebih dahulu sebelum menentukan sikap terhadap sesuatu yang akan dibelinya . Sikap konsumen buah-buahan segar yang mempunyai keterkaitan kuat dengan kebiasaan membeli, kepuasan yang diperoleh dari produk yang telah dikonsumsinya dan kepercayaan konsumen akan kualitas buah yang telah dibeli sebelumnya (Widodo, 2003b) menunjukkan adanya pembelajaran oleh konsumen. Hal ini diperkuat oleh hasil penelitian Lusk et al (2003), yang menyatakan bahwa konsumen memerlukan informasi tentang efek bioteknologi bagi lingkungan, kesehatan dan kemanfaatan yang dapat diperoleh oleh dunia ketiga sebelum mengkonsumsi produk pangan hasil rekayasa genetika. Jumlah lemak residu antibiotic, hormon yang tertera pada label kemasan merupakan bahan pertimbangan dalam pembelian daging babi (Armah dan Kennedy, 2000).

Faktor sosial ekonomi konsumen merupakan faktor internal yang berpengaruh pada sikap. Tempat tinggal konsumen, pendidikan, pekerjaan, pendapatan berpengaruh positif pada sikap konsumen terhadap daging babi yang dipelihara di padang rumput.. Sedangkan faktor jenis kelamin, usia, status perkawinan dan kepemilikan anak tidak berpengaruh nyata terhadap sikap (Armah dan Kennedy,

2000). Namun, Rimal et al, 2005 menunjukkan ada keterkaitan antara jenis kelamin, usia terhadap perilaku pembelian pangan organik.

Faktor kesadaran terhadap bahan pangan berpengaruh terhadap perilaku pembelian. Rimal et al (2005) juga menemukan faktor resiko yang dirasakan dari bahan pangan agro-bioteknologi akan meningkatkan perilaku pembelian bahan pangan organik. Pengetahuan terhadap kandungan nutrisi makanan dan pengaruh diet terhadap kesehatan yang dirasakan berpengaruh terhadap variasi perilaku konsumsi (Bogue et al, 2005).