

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Teori *Self Efficacy*

1. Pengertian *Self Efficacy*

Konsep *self efficacy* sebenarnya adalah inti dari teori *sosial cognitive* yang dikemukakan Albert Bandura yang menekankan peran belajar observasional, pengalaman sosial, dan determinisme timbal balik dalam pengembangan kepribadian.

Bandura (1997) mengatakan bahwa *self efficacy* pada dasarnya adalah hasil dari proses kognitif berupa keputusan, keyakinan, atau pengharapan tentang sejauhmana individu memperkirakan kemampuan dirinya dalam melaksanakan tugas atau tindakan tertentu yang diperlukan untuk mencapai hasil yang diinginkan. Menurutnya, *self efficacy* tidak berkaitan dengan kecakapan yang dimiliki seberapapun besarnya. *Self efficacy* menekankan pada komponen keyakinan diri yang dimiliki seseorang dalam menghadapi situasi yang akan datang yang mengandung keaburan, tidak dapat diramalkan, dan sering penuh dengan tekanan. Meskipun *self efficacy* memiliki suatu pengaruh sebb musabab yang besar pada tindakan kita, efikasi

bukan satu-satunya penentu tindakan. *Self efficacy* berkombinasi dengan lingkungan, perilaku sebelumnya, dan variabel-variabel personal lain, terutama harapan terhadap hasil untuk menghasilkan perilaku. *Self efficacy* akan mempengaruhi beberapa aspek dari kognisi dan perilaku seseorang. Gist dan Mutchell mengatakan bahwa *self efficacy* dapat membawa pada perilaku yang berbeda pada di antara individu dengan kemampuan yang sama karena efikasi diri memengaruhi pilihan, tujuan, pengatasan masalah, dan kegigihan dalam berusaha (Judge dan Erez, 2001).

Seseorang dengan *self efficacy* tinggi percaya bahwa mereka mampu melakukan sesuatu untuk mengubah kejadian-kejadian di sekitarnya, sedangkan seseorang dengan *self efficacy* rendah menganggap dirinya pada dasarnya tidak mampu mengerjakan segala sesuatu yang ada di sekitarnya. Dalam situasi yang sulit, orang dengan *self efficacy* yang rendah cenderung akan mudah menyerah. Sementara orang dengan *self efficacy* yang tinggi akan berusaha lebih keras untuk mengatasi tantangan yang ada. Hal senada juga diungkapkan oleh Gist, yang menunjukkan bukti bahwa perasaan *self efficacy* memainkan satu peran penting dalam memotivasi pekerja untuk menyelesaikan pekerjaan yang menantang dalam kaitannya dengan pencapaian tujuan tertentu.

Dalam kehidupan sehari-hari, *self efficacy* memimpin kita untuk menentukan cita-cita yang menantang dan tetap bertahan dalam menghadapi kesulitan-kesulitan.

Baron dan Byrne (1991) mendefinisikan *self efficacy* sebagai evaluasi seseorang mengenai kemampuan atau kompetensi dirinya untuk melakukan suatu tugas, mencapai, dan mengatasi hambatan.

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa *self efficacy* secara umum adalah keyakinan seseorang mengenai kemampuan-kemampuannya dalam mengatasi beragam situasi yang muncul dalam hidupnya. *Self efficacy* secara umum tidak berkaitan dengan kecakapan yang dimiliki, tetapi berkaitan dengan keyakinan individu mengenai hal yang dapat dilakukan dengan kecakapan yang ia miliki seberapa besarnya. *Self efficacy* akan memengaruhi beberapa aspek dari kognisi dan perilaku seseorang. Oleh karena itu, perilaku satu individu akan berbeda dengan individu yang lain (Ghufron, 2011: 73-74).

2. Sumber-sumber Informasi *Self Efficacy*

Self efficacy merupakan unsur kepribadian yang berkembang melalui pengamatan-pengamatan individu terhadap akibat-akibat tindakannya dalam situasi tertentu. Persepsi seseorang mengenai dirinya dibentuk selama hidupnya melalui *reward* dan *punishment* dari orang-orang disekitarnya. Unsur penguat (*reward* dan *punishment*) lama-kelamaan dihayati sehingga terbentuk pengertian dan keyakinan mengenai kemampuan diri. Bandura (1997) mengatakan bahwa persepsi terhadap *self efficacy* pada setiap individu berkembang dari pencapaian secara berangsur-angsur akan kemampuan dan

pengalaman tertentu secara terus-menerus. Kemampuan mempersepsikan secara kognitif terhadap kemampuan yang dimiliki memunculkan keyakinan atau kemantapan diri yang akan digunakan sebagai landasan bagi individu untuk berusaha semaksimal mungkin mencapai target yang telah ditetapkan. Bandura dan Wood menjelaskan bahwa *self efficacy* mengacu pada keyakinan akan kemampuan individu untuk menggerakkan motivasi, kemampuan kognitif, dan tindakan yang diperlukan untuk memenuhi tuntutan situasi (Ghufron, 2011: 77-78).

Self efficacy yakni ekspektasi tentang kemampuan kita untuk melakukan tugas tertentu (Bandura, 1986). Apakah akan melakukan aktivitas tertentu atau mengejar tujuan tertentu, itu nanti akan bergantung pada apakah kita yakin mampu untuk melakukan pekerjaan itu (Shelley, 2009: 135).

Self efficacy merupakan salah satu aspek pengetahuan tentang diri atau *self – knowledge* yang paling berpengaruh dalam kehidupan manusia sehari-hari. Hal ini disebabkan *self efficacy* yang dimiliki ikut mempengaruhi individu dalam menentukan tindakan yang akan dilakukan untuk mencapai sesuatu tujuan, termasuk di dalamnya perkiraan berbagai kejadian yang akan dihadapi (Ghufron, 2011, 78). Perlu disadari bahwa keyakinan kecakapan diri adalah persepsi spesifik tentang kemampuan seseorang untuk melakukan perilaku tertentu. Keyakinan ini bukan perasaan umum tentang dirinya sebagai orang yang efektif (Shelley, 2009: 139).

Secara umum perasaan bisa melakukan sesuatu akan membuat orang mampu menyusun rencana, mengatasi kemunduran, dan melakukan proses regulasi diri dengan baik. Meskipun Bandura menganggap bahwa *self efficacy* terjadi pada suatu fenomena situasi khusus, para peneliti yang lain telah membedakan efikasi diri khusus dari efikasi diri secara umum atau *generalized self efficacy*. *Self efficacy* secara umum menggambarkan suatu penilaian dari seberapa baik seseorang dapat melakukan suatu perbuatan pada situasi yang beraneka ragam (Ghufron, 2011: 76).

Judge, menganggap bahwa *self efficacy* ini adalah indikator positif dari *core-evaluation* untuk melakukan evaluasi diri yang berguna untuk memahami diri (Judge dan Bono, 2001). *Self efficacy* merupakan salah satu aspek pengetahuan tentang diri atau *self-knowledge* yang paling berpengaruh dalam kehidupan manusia sehari-hari karena *self efficacy* yang dimiliki ikut mempengaruhi individu dalam menentukan tindakan yang akan dilakukan untuk mencapai suatu tujuan, termasuk didalamnya perkiraan terhadap tantangan yang akan dihadapi (Ghufron, 2011: 76-76). Menurut Bandura (1997) *self efficacy* dapat ditumbuhkan dan dipelajari melalui empat sumber informasi utama. Berikut ini adalah empat sumber informasi tersebut.

1. Pengalaman keberhasilan (*mastery experience*)

Sumber informasi ini memberikan pengaruh besar pada *self efficacy* individu karena didasarkan pada pengalaman –pengalaman pribadi individu secara nyata yang berupa keberhasilan dan kegagalan.

Pengalaman keberhasilan akan akan menaikkan *self efficacy* individu, sedangkan pengalaman kegagalan akan menurunkannya. Setelah *self efficacy* yang kuat berkembang melalui serangkaian keberhasilan, dampak negatif dari kegagalan-kegagalan yang umum akan berkurang. Bahkan, kemudian kegagalan diatasi dengan usaha-usaha tertentu yang dapat memperkuat motivasi diri apabila seseorang menemukan lewat pengalaman bahwa hambatan tersulit pun dapat diatasi dengan usaha yang terus-menerus (Ghufron, 2011: 76).

Sumber pengetahuan yang paling berpengaruh adalah *performa aktual* kita. Jika kita berhasil berulang kali dalam mengerjakan tugas-tugas yang ada, rasa kemampuan diri meningkat. Sebaliknya, jika kita berulang kali gagal, rasa kemampuan diri jatuh. Sekali kita sanggup mengembangkan rasa kemampuan diri yang besar di suatu bidang, kita tidak akan begitu terganggu oleh benturan-benturan yang membuat kita mundur sebentar. Kita akan menganggap kegagalan itu sebagai kurang kerasnya upaya kita, atau kurang jitunya taktik, mendorong kita ingin mencobanya lagi (Crain. 2007: 318).

2. Pengalaman orang lain (*vicarious exsperience*)

Pengalaman terhadap keberhasilan orang lain dengan kemampuan yang sebanding dalam mengerjakan tugas yang sama. Begitu juga sebaliknya, pengamatan terhadap kegagalan orang lain akan menurunkan

penilaian individu mengenai kemampuannya dan individu akan mengurangi usaha yang dilakukan (Ghufron. 2011: 78).

Penaksiran kemampuan diri juga dipengaruhi oleh *vicarious experience* (pengalaman lewat pengamatan, seolah-olah kita sendiri yang mengalaminya). Jika kita melihat orang lain berhasil dalam sebuah tugas, kita menyimpulkan bahwa kita bisa juga melakukannya. Khususnya jika kita yakin orang lain memiliki kemampuan yang setara dengan kita (Crain, 2007: 318).

3. Persuasi verbal (*verbal persuasion*)

Pada persepsi verbal, individu diarahkan dengan saran, nasihat, dan bimbingan sehingga dapat meningkatkan keyakinannya tentang kemampuan-kemampuan yang dimiliki yang dapat membantu mencapai tujuan yang diinginkan. Individu yang diyakinkan secara verbal cenderung akan berusaha lebih keras untuk mencapai suatu keberhasilan. Menurut Bandura (1997), pengaruh persuasi verbal tidaklah terlalu besar karena tidak memberikan suatu pengalaman yang dapat langsung dialami atau diamati individu. Dalam kondisi yang menekan dan kegagalan terus-menerus, pengaruh sugesti akan cepat lenyap jika mengalami pengalaman yang tidak menyenangkan (Ghufron, 2011: 78).

Jika seseorang meyakinkan kita bahwa kita bisa melakukan sebuah tugas, biasanya kita dapat mengerjakan tugas dengan baik. Namun, percakapan yang penuh semangat tidak bisa memampukan kita

menyelesaikan tugas yang terlalu sulit. Dukungan semangat memang bisa membantu kita menyelesaikan tugas, namun keberhasilan biasanya lebih bergantung pada upaya keras kita menyelesaikannya daripada kemampuan inheren apapun yang kita miliki (Crain, 2007: 318).

4. Kondisi fisiologis (*psychological state*)

Individu akan mendasarkan informasi mengenai kondisi fisiologis mereka untuk menilai kemampuannya. Ketegangan fisik dalam situasi yang menekan dipandang individu sebagai suatu tanda ketidakmampuan karena hal itu dapat melemahkan performansi kerja individu (Ghufron, 2011: 79).

3. Dimensi *Self Efficacy*

Self Efficacy merupakan konsep pengetahuan tentang *self* yang diperkenalkan oleh Bandura dalam *Social Cognitive Theory*.

Menurut Bandura (1997), *self efficacy* pada diri tiap individu akan berbeda antara satu individu dengan yang lainnya berdasarkan tiga dimensi. Berikut ini adalah tiga dimensi tersebut (Ghufron, 2011: 80-81).

1. Dimensi tingkat (*level*)

Dimensi ini berkaitan dengan derajat kesulitan tugas ketika individu merasa mampu untuk melakukannya. Apabila individu dihadapkan pada tugas-tugas yang disusun menurut tingkat kesulitannya, maka *self efficacy* individu mungkin akan terbatas pada tugas-tugas yang mudah, sedang, atau bahkan meliputi tugas-tugas yang paling sulit, sesuai dengan batas

kemampuan yang dirasakan untuk memenuhi tuntutan perilaku yang dibutuhkan pada masing-masing tingkat. Dimensi ini memiliki implikasi terhadap pemilihan tingkah laku yang akan dicoba atau dihindari. Individu akan mencoba tugas yang dirasa mampu dilakukannya dan menghindari tingkah laku yang berada di luar batas kemampuan yang dirasakannya. Dengan bahasa sederhana, dimensi ini mengacu pada taraf kesulitan tugas yang diyakini individu akan mampu dilakukan dan diselesaikan.

2. Dimensi kekuatan (*strength*)

Dimensi ini berkaitan dengan tingkat kekuatan dari keyakinan atau pengharapan individu mengenai kemampuannya. Pengharapan yang lemah mudah digoyahkan oleh pengalaman-pengalaman yang tidak mendukung. Sebaliknya, pengharapan yang mantap mendorong individu tetap bertahan dalam usahanya. Meskipun mungkin ditemukan pengalaman yang kurang menunjang.

Dimensi ini mengacu pada derajat kemantapan individu terhadap keyakinan yang dibuatnya. Kemantapan ini yang menentukan ketahanan dan keuletan individu dalam usaha. Dimensi ini merupakan keyakinan individu untuk mempertahankan perilaku tertentu.

3. Dimensi generalisasi (*generality*)

Dimensi ini berkaitan dengan luas bidang tingkah laku yang mana individu tersebut merasa yakin terhadap kemampuannya. Individu dapat merasa yakin terhadap kemampuan dirinya. Apakah terbatas pada suatu

aktivitas dan situasi tertentu atau pada serangkaian aktivitas dan situasi yang bervariasi.

Dimensi *generality* merupakan suatu konsep bahwa *self efficacy* seseorang tidak terbatas pada situasi yang spesifik atau tertentu saja. Namun, dimensi ini juga mengacu pada variasi situasi di mana penilaian tentang *self efficacy* dapat diterapkan.

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa dimensi *self efficacy* meliputi, taraf kesulitan tugas yang dikerjakan individu, derajat kemantapan individu terhadap keyakinan yang dibuat individu, dan variasi situasi di mana penilaian *self efficacy* dapat diterapkan.

Dalam penelitian yang dilakukan Mukliyat Sa'adah (2012), dimensi *self efficacy* yang telah dirumuskan Bandura, Brown dalam Widiyanto (2006; 25) menyebutkan bahwa terdapat 5 indikator *self efficacy*, yaitu:

- a) Yakin dapat menyelesaikan tugas tertentu
- b) Yakin dapat memotivasi diri untuk melakukan tindakan yang diperlukan untuk menyelesaikan tugas
- c) Yakin bahwa dirinya mampu tekun dalam menghadapi tugas
- d) Yakin bahwa dirinya mampu bertahan menghadapi hambatan dan kesulitan

4. Proses-proses *Self Efficacy*

Menurut Bandura (1998; 116) *self efficacy* berakibat pada suatu tindakan manusia melalui berbagai proses, yaitu: 1) Proses motivasional, yang mengatakan bahwa individu yang memiliki *self efficacy* yang tinggi akan meningkatkan usahanya untuk mengatasi tantangan; 2). Proses kognitif, bahwa efikasi diri individu akan berpengaruh terhadap pola berfikir yang dapat bersifat membantu atau menghancurkan; 3). Proses afektif, yaitu *self efficacy* mempengaruhi berapa banyak tekanan yang dialami dalam situasi-situasi yang mengancam. Orang yang percaya bahwa dirinya dapat mengatasi situasi-situasi yang mengancam akan merasa tidak cemas dan merasa tidak terganggu oleh ancaman tersebut, sebaliknya individu yang tidak yakin akan kemampuannya dalam mengatasi situasi yang mengancam akan mengalami kecemasan yang tinggi; 4). Proses seleksi, *self efficacy* memegang peranan penting dalam penentuan pemilihan lingkungan karena individu merupakan bagian dalam pembentukan lingkungan. Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa efikasi diri berakibat pada tindakan manusia melalui proses motivasional, proses kognitif, proses afektif, dan proses seleksi.

5. Kajian Islam tentang *Self Efficacy*

Memiliki rasa percaya dan yakin terhadap kemampuan diri sendiri serta tidak mudah menyerah terhadap permasalahan yang dihadapi sangat dianjurkan dalam Islam, dimana disebutkan dalam QS Al-Ahzab: 21.

Artinya: 'Sesungguhnya telah ada pada (diri) Rasulullah itu suri teladan yang baik bagimu (yaitu) bagi orang yang mengharap (rahmat) Allah dan (kedatangan) hari kiamat dan Dia banyak menyebut Allah.' (QS 033 : 21).

Allah dalam Al Qur'an telah menegaskan bahwa setiap orang akan mampu menghadapi peristiwa apapun yang terjadi karena Allah telah berjanji dalam Al Qur'an bahwa Allah tidak akan membebani seseorang melainkan dengan sesuatu yang sesuai dengan kemampuannya. Seperti firman Allah dalam QS. Al Baqarah ayat 286 sebagai berikut:

Artinya: "Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya. ia mendapat pahala (dari kebajikan) yang diusahakannya dan ia mendapat siksa (dari kejahatan) yang dikerjakannya. (mereka berdoa): "Ya Tuhan kami, janganlah Engkau hukum kami jika kami lupa atau kami tersalah. Ya Tuhan kami, janganlah Engkau bebaskan kepada kami beban yang berat sebagaimana Engkau bebaskan kepada orang-orang sebelum kami. Ya Tuhan kami, janganlah Engkau pikulkan kepada kami apa yang tak sanggup kami memikulnya. beri ma'aflah Kami; ampunilah Kami; dan rahmatilah kami (Al-Qur'an Depag RI: 50) "

Keyakinan bahwa Allah tidak akan membebani dengan sesuatu yang berada di luar kemampuan, akan menimbulkan keyakinan bahwa apapun yang terjadi, kita akan mampu menghadapinya.

Kemampuan untuk menghadapi peristiwa apapun tentu saja bukan tanpa sebab, di balik itu semua, esensinya adalah adanya kemampuan yang diberikan Allah kepada manusia. Ayat ini juga mengisyaratkan bahwa setiap orang memiliki kemampuan sebagai bekal untuk menjalani kehidupan ini. Maka, setiap orang hendaknya meyakini bahwa banyak kemampuan yang telah dimiliki dan akan menjadi potensi sebagai modal untuk menuju kesuksesan.

Bagi yang yakin akan kemampuannya untuk berbuat baik, maka individu tersebut akan mampu berbuat baik. Sebaliknya jika individu tersebut tidak yakin, maka tidak akan mampu untuk berbuat baik walau sebenarnya perbuatan baik tersebut ringan untuk dilakukan.

B. Intensi Mencontek

1. Definisi Intensi

Intensi (*intention*) dapat diartikan sebagai hasrat, rencana, tujuan, maksud atau keyakinan yang diorientasikan menuju sejumlah tujuan atau sejumlah kondisi akhir (Reber, 2009: 481). Intensi diartikan juga sebagai niat

seseorang untuk melakukan perilaku didasari oleh sikap dan norma subjektif terhadap perilaku tersebut.

Selanjutnya Fishbein dan Ajzen dalam (Sujana, 1993) mengemukakan model hubungan antara pengetahuan, sikap, niat dan perilaku. Niat seseorang untuk melakukan suatu perilaku didasari oleh sikap orang tersebut terhadap perilaku itu sendiri. Sikap di sini merupakan hasil keyakinan subjek terhadap akibat dari perilaku tersebut, sedangkan norma subjektif terbentuk berdasarkan keyakinan normatif subjek akan akibat perilaku tersebut.

Dapat disimpulkan bahwa intensi adalah niat atau keinginan untuk melakukan suatu perilaku demi mencapai suatu tujuan tertentu yang didasarkan pada sikap dan keyakinan orang tersebut maupun keyakinan dan sikap orang yang mempengaruhinya untuk melakukan suatu perilaku tertentu.

2. Definisi Mencontek

Mencontek secara sederhana dapat dimaknai sebagai penipuan atau melakukan perbuatan tidak jujur (*Webster's New World Dictionary*); Donald D. Carpenter *et.ac.*) 2006). Menyontek dapat dimaknai sebagai sebagai perilaku ketidakjujuran akademik (Donald D. Carpenter, 2006). Menyontek atau *ngepek* menurut Kamus Bahasa Indonesia karangan W.J.S. Purwadarmita adalah mencontoh, meniru, atau mengutip tulisan, pekerjaan orang lain sebagaimana aslinya. Sementara Evans dan Craig (1990), Eric M. Anderman dan Tamera Murdock (2007) menyebutnya dengan *thorny* atau hal yang menjengkelkan

(Hartanto, 2012: 10). Menyontek adalah tindakan kecurangan dalam tes melalui pemanfaatan informasi yang berasal dari luar secara tidak sah (Sujana, 1994: 1). Menurut kamus besar bahasa Indonesia, menyontek diartikan sebagai mengutip tulisan sebagaimana aslinya

Menurut Dellington (Intan Irawati, 2008) menyontek berarti upaya yang dilakukan seseorang untuk mendapatkan keberhasilan dengan cara-cara yang tidak fair (tidak jujur). Ehlich, Flexner, Carruth, dan Hawkins (1980), Eric M. Anderman dan Tamara B. Murdock (2007, 34) menjelaskan bahwa yang dimaksud dengan cheating atau menyontek adalah melakukan ketidakjujuran atau tidak *fair* dalam rangka memenangkan atau meraih keuntungan. Sementara (Eric M. Anderman dan Tamara Murdock: 2007) memberikan definisi yang lebih terperinci. Dia menyatakan bahwa perilaku menyontek digolongkan ke dalam tiga kategori: (1) memberikan, mengambil, atau menerima informasi (2) menggunakan materi yang dilarang atau membuat catatan atau *ngerpek*, dan (3) memanfaatkan kelemahan seseorang, prosedur, atau proses untuk mendapatkan keuntungan dalam tugas akademik (Hartanto, 2012: 10).

Dalam (Hartanto, 2012), definisi lain tentang *mencontek* adalah kegiatan menggunakan bahan atau materi yang tidak diperkenankan atau menggunakan pendampingan dalam tugas-tugas akademik dan/ atau kegiatan yang dapat mempengaruhi proses penilaian (Athanasau & Olasehinde, 2002; Eric M. Anderman dan Tamara Murdock; 2007). Perilaku menyontek sering dikaitkan dengan kecurangan karena merugikan tidak hanya bagi diri sendiri tetapi orang

lain. Menyontek adalah kegiatan menghilangkan nilai-nilai yang berharga dengan melakukan ketidakjujuran atau penipuan (Merriam-Webster; 1993) Kristin Voekl Finn; Michael R Frone, 2004).

Berdasar pengertian yang telah dijabarkan diatas, disimpulkan bahwa menyontek adalah melakukan praktik kecurangan dengan bertanya, memberi informasi, atau membuat catatan untuk mendapatkan keuntungan bagi dirinya sendiri tanpa mempertimbangkan aspek moral dan kognitif.. Keuntungan tersebut merupakan sesuatu yang sifatnya akademik, yakni berupa jawaban yang nantinya akan berpengaruh terhadap penilaian di akhir ujian. Sedangkan intensi menyontek adalah keinginan untuk melakukan suatu perilaku demi mencapai suatu tujuan tertentu yang didasarkan pada sikap dan keyakinan orang tersebut maupun keyakinan dan sikap orang yang mempengaruhinya untuk melakukan suatu perilaku tertentu untuk mendapatkan keuntungan berupa jawaban dari pertanyaan ujian dengan cara apapun apabila ada waktu dan kesempatan.

3. Aspek Intensi Mencontek

Sesuai definisinya, intensi merupakan niat seseorang untuk melakukan suatu perilaku, maka dapat disimpulkan bahwa perilaku merupakan aspek utama dari intensi. Perilaku dapat berdiri sendiri atau digabung dengan aspek lainnya supaya lebih spesifik. Fishbein dan Ajzen menjelaskan bahwa

pengukuran yang dilakukan dapat memperkirakan perilaku yang muncul dengan lebih spesifik jika aspek-aspek intensi dimasukkan dalam pembuatan aitem. Semakin lengkap aspek intensi yang dipakai, maka akan semakin spesifik informasi yang didapatkan untuk memprediksi intensi perilaku individu (Sarwono, 1997: 245).

Penelitian yang dilakukan Uni Setyani (2007), Intensi sebagai niat untuk melakukan suatu perilaku demi mencapai tujuan tertentu memiliki beberapa aspek. Menurut Fishbein dan Ajzen (1975, h. 292) intensi memiliki empat aspek, yaitu:

- a. Perilaku (*behavior*), yaitu perilaku spesifik yang nantinya akan diwujudkan. Pada konteks menyontek, perilaku spesifik yang akan diwujudkan merupakan bentuk-bentuk perilaku menyontek yang diungkapkan oleh Klausmeier (1985, h. 388), yaitu menggunakan catatan jawaban sewaktu ujian/ulangan, mencontoh jawaban siswa lain, memberikan jawaban yang telah selesai pada teman, dan mengelak dari aturan-aturan.
- b. Sasaran (*target*), yaitu objek yang menjadi sasaran perilaku. Objek yang menjadi sasaran dari perilaku spesifik dapat digolongkan menjadi tiga, yaitu orang tertentu/objek tertentu (*particular object*), sekelompok orang/sekelompok objek (*a class of object*), dan orang atau objek pada umumnya (*any object*). Pada konteks menyontek, objek yang menjadi

sasaran perilaku dapat berupa catatan jawaban, buku, telepon genggam, kalkulator, maupun teman.

- c. Situasi (*situation*), yaitu situasi yang mendukung untuk dilakukannya suatu perilaku (bagaimana dan dimana perilaku itu akan diwujudkan). Situasi dapat pula diartikan sebagai lokasi terjadinya perilaku. Pada konteks menyontek, menurut Sujana dan Wulan (1994, h. 3) perilaku tersebut dapat muncul jika siswa merasa berada dalam kondisi terdesak, misalnya diadakan pelaksanaan ujian secara mendadak, materi ujian terlalu banyak, atau adanya beberapa ujian yang diselenggarakan pada hari yang sama sehingga siswa merasa kurang memiliki waktu untuk belajar. Situasi lain yang mendorong siswa untuk menyontek menurut Klausmeier (1985, h. 388) adalah jika siswa merasa perilakunya tidak akan ketahuan. Meskipun ketahuan, hukuman yang diterima tidak akan terlalu berat.
- d. Waktu (*time*), yaitu waktu terjadinya perilaku yang meliputi waktu tertentu, dalam satu periode atau tidak terbatas dalam satu periode, misalnya waktu yang spesifik (hari tertentu, tanggal tertentu, jam tertentu), periode tertentu (bulan tertentu), dan waktu yang tidak terbatas (waktu yang akan datang).

Sependapat dengan Fishbein dan Ajzen, Smet (1994, 166) juga mengemukakan bahwa intensi memiliki empat aspek, yaitu (Uni Setyani, 2007):

- a) Tindakan (*action*), bahwa intensi akan menimbulkan suatu perilaku.
- b) Sasaran (*target*), merupakan objek yang menjadi sasaran dari perilaku.

- c) Konteks (*context*), menunjukkan pada situasi yang mendukung munculnya perilaku.
- d) Waktu (*time*), menunjukkan kapan suatu perilaku muncul.

Berdasarkan aspek-aspek intensi dari kedua pendapat di atas, dapat disimpulkan bahwa intensi memiliki empat aspek, yaitu perilaku atau tindakan, sasaran, situasi, dan waktu.

4. Faktor-faktor yang mempengaruhi Intensi mencontek

Helmi Yosepa (2008) menyatakan, intensi ditentukan oleh tiga determinan, yang satu bersifat personal yaitu sikap, yang kedua merefleksikan pengaruh sosial yang biasa disebut norma subjektif dan ketiga berhubungan dengan isu kontrol yang disebut *perceived behavioral control* (Ajzen, 2005). Intensi perilaku menurut Fishbein dan Ajzen (dalam Baron dan Byrne, 2003, h. 133) dapat dipengaruhi oleh tiga faktor, yaitu:

- a. Sikap terhadap perilaku.

Sikap terhadap perilaku yang akan dilakukan dipengaruhi oleh keyakinan individu bahwa melakukan perilaku tertentu akan membawa pada konsekuensi-konsekuensi tertentu (*behavioral beliefs*) dan penilaian individu terhadap konsekuensi-konsekuensi yang akan terjadi pada individu (*outcome evaluations*).

Keyakinan tentang konsekuensi perilaku terbentuk berdasarkan pengetahuan individu tentang perilaku tersebut, yang diperoleh dari pengalaman masa lalu dan informasi dari orang lain (Fishbein dan Ajzen, 1975, h. 132). Sikap terhadap perilaku merupakan derajat penilaian positif atau negatif terhadap perwujudan perilaku tertentu. Individu memiliki sikap positif terhadap perilaku bila mempunyai keyakinan dan penilaian yang positif terhadap hasil dari tindakan tersebut. Sebaliknya, sikap terhadap perilaku negatif jika keyakinan dan penilaian terhadap hasil perilaku negatif (Ajzen, 1991, h. 120).

b. Norma subjektif terhadap perilaku.

Norma subjektif merupakan persepsi individu terhadap norma sosial untuk menampilkan atau tidak menampilkan perilaku tertentu. Norma subjektif ditentukan oleh keyakinan normatif (*normative beliefs*) mengenai harapan-harapan kelompok acuan atau orang tertentu yang dianggap penting terhadap individu dan motivasi individu untuk memenuhi atau menuruti harapan tersebut (*motivations to comply*). Keyakinan normatif diperoleh dari informasi orang yang berpengaruh (*significant others*) tentang apakah individu perlu, harus, atau dilarang melakukan perilaku tertentu dan dari pengalaman individu yang berhubungan dengan perilaku tersebut (Fishbein dan Ajzen, 1975, h. 303).

Semakin banyak orang yang dapat mempengaruhi individu untuk melakukan suatu perilaku sehingga individu semakin yakin akan perilaku

tersebut untuk dilakukan dan menjadi keyakinan normatif bagi dirinya, serta semakin besar motivasi individu untuk memenuhi harapan-harapan dari orang yang berarti (*significant others*) bagi dirinya maka akan semakin diterima perilaku tersebut sebagai suatu norma subjektif bagi dirinya.

c. Persepsi terhadap kontrol terhadap tingkah laku.

Selain kedua faktor di atas, Ajzen memperluas teori mengenai intensi tindakan yang beralasan (*reasoned action theory*) dengan menambahkan faktor yang ketiga, yaitu persepsi terhadap kontrol terhadap tingkah laku, dalam teori tingkah laku terencana (*theory of planned behavior*). Persepsi terhadap kontrol tingkah laku merupakan penilaian terhadap kemampuan atau ketidakmampuan untuk menampilkan perilaku, atau penilaian seseorang mengenai seberapa mudah atau seberapa sulit untuk menampilkan perilaku. Individu tidak membentuk intensi untuk melakukan suatu perilaku kecuali merasa yakin memiliki kemampuan untuk menampilkan perilaku tersebut. Semakin tinggi persepsi terhadap kontrol perilaku, semakin tinggi intensi perilaku (Semin dan Fiedler, 1996, h. 22).

Intensi mencerminkan keinginan seseorang untuk melakukan tindakan tertentu, sedangkan persepsi terhadap kontrol tingkah laku sangat memperhatikan beberapa kendala realistis yang mungkin ada. Intensi tidak dengan sendirinya menjadi perilaku, karena masih tergantung pada faktor lain yaitu persepsi individu terhadap kemampuannya untuk mewujudkan

perilaku dan kendala-kendala yang diperkirakan dapat menghambat perilakunya (Sarwono, 1997, h. 249).

Menurut Semin dan Fiedler (1996, h. 23) teori tingkah laku terencana menjelaskan bahwa persepsi terhadap kontrol tingkah laku bersama dengan sikap terhadap perilaku dan norma subjektif akan membentuk intensi, sedangkan persepsi terhadap kontrol perilaku dengan intensi akan mempengaruhi terwujudnya suatu perilaku. Semakin positif persepsi individu terhadap kemampuannya untuk menampilkan perilaku, semakin besar kemungkinan intensi terwujud menjadi perilaku.

5. Intensi mencontek dalam perspektif Islam

Dalam Islam, intensi disebut juga sebagai niat. Ketika niat dan tujuan mempunyai kedekatan dalam makna, maka niat lebih banyak dipakai oleh para ahli fiqih, karena niat sendiri mempunyai makna “tujuan” (Al Asyqar, 2006: 2-6).

Makna niat secara bahasa, *Niyyah* adalah bentuk masdar (asli) dari kalimat nawa *syai'an yanwihhi niyyatan wa nawahu*. Bentuk asli dari *niyyatun* adalah *fi'latun*, yang antara *wawu* dan *ya* terkumpul menjadi satu dan diantara keduanya didahului oleh sukun, kemudian *wawu* diganti dengan *ya*, lalu *ya*-nya ditasydid.

Lafazh *an-niyyat* meskipun bentuk masdar, apabila dijadikan bentuk jamak dengan segala jenisnya, maka menjadi *niyyatun*. Oleh karena itu, terkadang *an-niyyat* itu adalah suatu tindakan yang memang benar-benar wujud dan terkadang juga dihukumi tidak wujud atau terkadang tergantung kepada tujuan si pengucap niat. *Ath-Thaibi* menggambarkan fenomena orang-orang yang mengucapkan niat untuk melakukan suatu pekerjaan, *Thaibi* berkata bahwa niatnya orang awam adalah bagaimana mencapai target atau tujuan dari pekerjaan tersebut dengan melupakan nilai plus dari target tersebut, niatnya orang yang tidak mengerti adalah untuk menjaga dari hal-hal yang negatif dan menghindari musibah, niatnya orang yang munafik adalah untuk menarik perhatian di depan Allah dan manusia, sedangkan niatnya ulama adalah melakukan suatu amal karena didasari taat kepada-Nya.

Sedangkan makna niat secara istilah, terbagi menjadi dua, yakni:

1. Makna Niat Adalah Keinginan (*Al-'Azm*) dan Tujuan (*Al-Qasad*)

Kebanyakan para ulama memberi definisi terhadap niat itu menurut madlul bahasanya. Salah satu ulama tersebut adalah Imam Nawawi. Dia mengatakan bahwa niat adalah menuju ke sesuatu dan berkeinginan untuk melakukannya, seperti orang jahiliyah mengatakan bahwa *nawaka allahu bi hifdzihi*, artinya semoga Allah mempunyai tujuan untuk menjaganya.

Juga Al-Qurafi, dia mengatakan bahwa niat adalah tujuan seseorang dengan hatinya terhadap sesuatu yang dia kehendaki untuk dikerjakannya.

Sementara al-Khitabi mengatakan bahwa niat adalah tujuan Anda terhadap sesuatu, menurut hatinya dan menurut Anda untuk ditindaklanjuti. Ada yang mengatakan bahwa niat adalah keinginan hati. Niat diartikan sebagai suatu tujuan dan keinginan adalah merupakan pendapat yang kuat dengan alasan melihat kebiasaan orang Arab yang menggunakan kalimat tersebut. Jadi tujuan dan keinginan adalah merupakan bagian dari niat. Imam Haramain menspesialisaikan penggunaan *al-azm* "keinginan". Dia berpendapat bahwa keinginan hanya bisa diterapkan untuk suatu tindakan yang akan dikerjakan masa yang akan datang, sedangkan tujuan adalah untuk pekerjaan yang benar-benar sedang dikerjakan.

Ibnul Qayyim al-Jauziyyah berpendapat bahwa niat adalah pekerjaan itu sendiri, hanya saja antara niat dan tujuan itu mempunyai perbedaan. Diantara perbedaan tersebut adalah sebagai berikut (Asyqar, 2006: 6). Tujuan itu erat kaitannya dengan pekerjaan yang dilakukan oleh dirinya sendiri dan orang lain. Sedangkan niat itu hanya berhubungan dengan pekerjaan yang dilakukan oleh dirinya sendiri. Oleh karena itu, tidak mungkin seseorang berniat untuk melakukan suatu pekerjaan, tetapi pekerjaan tersebut dilakukan oleh orang lain, sekalipun dalam tataran

tujuan dan harapan, pekerjaan tersebut bisa dilakukan oleh orang lain. Dari tujuan ini, maka tujuan itu lebih umum daripada niat.

a) Tujuan itu hanya bisa diterapkan pada pekerjaan yang mampu dikerjakan, sedangkan niat itu bisa diterapkan pada pekerjaan yang mungkin bisa dikerjakan dan pekerjaan yang tidak mungkin bisa dikerjakan.

2. Makna niat adalah suatu Perbuatan atau keinginan Hati

Ibnul-Qayyim berkata, “Niat adalah perbuatan hati” dan at-Taimi memberi pengertian bahwa niat merupakan “hasrat hati”. Pendefinisian tersebut bukan berarti sebagai penjelasan dari niat yang mempunyai arti tujuan dan keinginan, karena baik tujuan maupun keinginan merupakan perbuatan hati. Tetapi pengertian niat sebagai sebuah keinginan dan tujuan adalah pengertian yang belum bisa membatasi niat itu sendiri. Karena sesungguhnya perbuatan dan keinginan hati terkadang bisa menjadi sebuah kehendak (Anggraini, 2010 :11).

C. Hubungan *Self Efficacy* dengan Intensi Mencontek

Sebelumnya telah dipaparkan bahwa salah satu faktor internal yang sangat berpengaruh terhadap intensi atau niat seseorang dalam melakukan ataupun menyelesaikan suatu tugas atau pekerjaan adalah efikasi diri, yakni

keyakinan seseorang terhadap kemampuan dirinya dalam menghadapi *stressful situation*. Dalam mengerjakan atau menyelesaikan suatu tugas, seseorang yang memiliki efikasi diri yang tinggi akan lebih yakin bahwa dirinya mampu melakukan dan menyelesaikan tugas tersebut dengan kemampuan dirinya sendiri.

Bandura dan Wood menjelaskan bahwa efikasi diri mengacu pada keyakinan akan kemampuan individu untuk menggerakkan motivasi, kemampuan kognitif, dan tindakan yang diperlukan untuk memenuhi tuntutan situasi (Anggraini, 2010: 73). Efikasi diri merupakan salah satu aspek pengetahuan tentang diri atau *self – knowledge* yang paling berpengaruh dalam kehidupan manusia sehari-hari. Hal ini disebabkan efikasi diri yang dimiliki ikut mempengaruhi individu dalam menentukan tindakan yang akan dilakukan untuk mencapai sesuatu tujuan, termasuk di dalamnya perkiraan berbagai kejadian yang akan dihadapi (Ghufron, 2011: 74).

Menganalisis paparan tersebut, peneliti menyimpulkan bahwa keyakinan terhadap kemampuan diri (efikasi diri) akan menentukan intensi seseorang, yang mana dalam penelitian ini adalah intensi mahasiswa untuk mencontek pada saat ujian. Sementara muncul dan tidaknya intensi mencontek itu sendiri sangat dipengaruhi oleh seberapa besar keyakinan seseorang terhadap kemampuan yang dimilikinya. Dengan kata lain, apabila

efikasi diri individu tinggi, maka intensi mencontek individu rendah dan begitu pula sebaliknya. Secara skematis dapat digambarkan sebagai berikut:

Gambar 2
Hubungan Efikasi Diri dengan Intensi Mencontek



D. Hipotesis

Hipotesis dalam penelitian ini adalah terdapat hubungan antara efikasi diri dengan intensi mencontek. Semakin tinggi nilai salah satu variabel, maka semakin rendah nilai variabel yang lain, dan sebaliknya.