

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. HARGA DIRI

1. Pengertian Harga Diri

Harga diri mengandung arti suatu hasil penilaian terhadap dirinya yang diungkapkan dalam sikap-sikap yang dapat bersifat positif dan negatif. Bagaimana seseorang menilai tentang dirinya akan mempengaruhi perilaku dalam kehidupannya sehari-hari. Harga diri yang positif akan membangkitkan rasa percaya diri, penghargaan diri, rasa yakin akan kemampuan diri, rasa berguna serta rasa bahwa kehadirannya diperlukan di dunia ini.¹

Baron & Byrne berpendapat bahwa harga diri merupakan evaluasi diri yang dibuat oleh setiap individu, sikap seseorang terhadap dirinya sendiri dalam rentang dimensi positif-negatif.² Hal ini sebagian didasarkan pada proses perbandingan sosial.

Seseorang yang memiliki harga diri yang positif merasa dirinya berharga dan berkemampuan, sedangkan seseorang yang memiliki harga diri yang negatif memandang dirinya sebagai orang yang tidak berguna, tidak berkemampuan, dan tidak berharga.

Harga diri yang rendah seringkali menjadi penghambat bagi individu untuk memulai bergaul dengan teman-teman sebayanya. Individu menjadi minder atau tidak percaya diri dan sulit membangun interaksi ditengah-tengah teman-

¹ Tambunan, Raymond. 2001. *Harga diri remaja*. <http://www.epsikologi.com/remaja/240901.htm> diakses tanggal 09 Februsri 2012

² Baron, A., Byrne. *Psikologi sosial jilid I*. (Jakarta: Erlangga2004), hal 173

temannya dalam bergaul. Sehingga dia cenderung ingin menarik diri dari pergaulan itu. Padahal individu selalu mengharapkan dirinya menjadi individu yang supel bergaul, banyak temannya dan mudah menyesuaikan diri di tengah-tengah pergaulannya.

Individu dengan harga diri yang rendah tidak cakap bergaul, kurang memiliki inisiatif, tidak mempunyai kebenaran menghadapi berbagai hal atau tantangan dalam hidup serba bergantung pada orang lain. Timbulnya harga diri yang rendah pada individu ini, adalah sebagai bentuk manifestasi reaksi emosional yang tidak menyenangkan bagi individu, akibat dari cara pandang atau penilaian negatif terhadap diri sendiri. Padahal, penilaian negatif itu belum tentu benar adanya sehingga mengakibatkan munculnya rasa rendah diri, jika berhadapan dengan orang lain.³

Dari uraian diatas, dapat disimpulkan bahwa harga diri merupakan salah satu aspek kepribadian yang penting karena akan mempengaruhi dalam perilaku seseorang. Harga diri terbentuk dari hasil evaluasi seseorang terhadap dirinya yang tercermin dalam sikap positif (optimis, aktif dan ekspresif, berani menghadapi tantangan, dan bersikap terbuka) dan sikap negatif (pesimis, pasif dan kurang memiliki inisiatif, takut menghadapi tantangan, dan bersikap tertutup).

³ Surya dalam Tufaha Basyaeb. 2009. *Hubungan obesitas, harga diri dan penyesuaian diri pada remaja putri di pondok pesantren pesisir bangil*. Skripsi, Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri MMI Malang.

2. Aspek Harga Diri

Penghargaan atas diri memiliki dua aspek yang saling berkaitan:

- a. Perasaan bahwa diri kita efektif (keefektifan diri), berarti keyakinan dalam berfungsinya pemikiran, kemampuan untuk berfikir, proses menilai, memilih, memutuskan, keyakinan dalam kemampuan untuk memahami fakta-fakta yang berada dalam batasan-batasan minat dan kebutuhan, kepercayaan diri yang *kognitif*, dan kendala diri yang *kognitif*.
- b. Perasaan bahwa diri kita berharga (rasa harga diri/ *self respect*), berarti jaminan di pihak individu, suatu sikap tegas menuju hak individu untuk hidup dan berbahagia, kenyamanan dalam menegaskan pemikiran, keinginan dan kebutuhan, perasaan bahwa sukacita adalah warisan individu yang paling alami.

Jadi orang yang memiliki harga diri yang baik adalah mereka yang memiliki keyakinan dan keefektifan pada dirinya dan merasa dirinya pantas untuk mendapatkan sesuatu yang baik dan bernilai.

Sedangkan Coopersmith berpendapat bahwa harga diri (*self esteem*) dibagi dalam empat aspek, yaitu:⁴

- Kekuasaan (*Power*)

Kekuatan atau *Power* menunjuk pada adanya kemampuan seseorang untuk dapat mengatur dan mengontrol tingkah laku dan mendapat pengakuan atas tingkah laku tersebut dari orang lain. Kekuatan dinyatakan dengan pengakuan dan penghormatan yang diterima seorang individu dari orang lain dan adanya

⁴ Dian, Alif Cahyaniing Tyas. *Hubungan pola attachment dengan self esteem pada mahasiswa psikologi smester IV di Universitas Islam negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang*. Skripsi, Fakultas Psikologi Universitas Islam negeri MMI Malang.

kualitas atas pendapat yang diutarakan oleh seseorang individu yang nantinya diakui oleh orang lain.

- Keberartian (*Significance*)

Keberartian atau *significance* menunjuk pada kepedulian, perhatian, afeksi, dan ekspresi cinta yang diterima oleh seseorang dari oranglain yang menunjukkan adanya penerimaan dan popularitas individu dari lingkungan sosial. Penerimaan dari lingkungan ditandai dengan adanya kehangatan, respon yang baik dari lingkungan dan adanya ketertarikan lingkungan terhadap individu dan lingkungan menyukai individu sesuai dengan keadaan diri yang sebenarnya.

- Kebijakan (*Virtue*)

Kebijakan atau *virtue* menunjuk pada adanya suatu ketaatan untuk mengikuti standar moral dan etika agama dimana individu akan menjauhi tingkah laku yang harus dihindari dan melakukan tingkah laku yang diijinkan oleh moral, etika, dan agama. Seseorang yang taat terhadap nilai moral, etika dan agama dianggap memiliki sikap yang positif dan akhirnya membuat penilaian positif terhadap diri yang artinya seseorang telah mengembangkan *self esteem* yang positif pada diri sendiri.

- Kemampuan (*Competence*)

Kemampuan atau *competence* menunjuk pada adanya *performasi* yang tinggi untuk memenuhi kebutuhan mencapai prestasi (*need of achivement*) dimana level dan tugas-tugas tersebut tergantung pada variasi usia seseorang. Harga diri pada masa remaja meningkatkan menjadi lebih tinggi bila remaja tahu

tugas-tugas apa yang penting untuk mencapai tujuannya, dan karena mereka telah melakukan tugas-tugasnya tersebut atau tugas lain yang serupa. Para peneliti juga menemukan bahwa *self esteem* remaja dapat meningkat saat remaja menghadapi masalah dan mampu menghadapinya.

3. Cara Meningkatkan Harga Diri

Ada beberapa hal yang bisa dilakukan agar mempunyai harga diri yang tinggi:

- a. Mengenali diri sendiri dengan segala kelebihan dan kekurangan.

Kadang-kadang seseorang tidak memiliki harga diri yang tinggi karena kurang mengenali kelebihan dan kekurangan yang dimiliki. Sering kali orang merasa kurang memiliki sesuatu yang dapat di kembangkan bagi dirinya, padahal setiap orang lahir dengan banyak potensi diri.

- b. Menerima diri seperti apa adanya.

Orang yang dapat menerima diri sendiri apa adanya tidak akan menyesali segala yang terjadi dalam menghadapi kenyataan. Kalau seseorang mampu menerima dirinya, ia tentu mampu untuk menghadapi lingkungan secara baik. Yang harus dipahami, jika seseorang menganggap sesuatu yang ada pada dirinya jelek, tetapi orang lain tidak. Artinya, apa yang ada pada diri kita harus diterima dan dikembangkan.

- c. Manfaat kelebihan.

Kelebihan yang dimiliki oleh diri sendiri harus dikenali terlebih dahulu, selanjutnya digunakan dan dimanfaatkan seoptimal mungkin.

d. Meningkatkan keahlian yang dimiliki.

Kemampuan, keahlian, dan keterampilan yang dimiliki oleh seseorang memberikan sumbangan untuk meningkatkan harga dirinya. Semakin banyak dan beragam keahlian yang ia miliki, akan semakin besar ia menghargai dirinya. Keinginan untuk terus mengembangkan kemampuan akan berpengaruh positif pada harga dirinya.

e. Memperbaiki kekurangan.

Seseorang harus mengenali kekurangan yang ada pada dirinya. Kalau ia tidak mengenalinya, maka keinginan untuk memotivasi dan mengembangkan kemampuan akan berpengaruh positif pada harga dirinya.

f. Mengembangkan pemikiran bahwa setiap orang adalah sama dan sederajat dengan orang lain.

Setiap orang berbeda satu dengan yang lain. Perbedaan itu bisa dari sudut ekonomi ataupun status sosial. Tetapi semuanya itu akan sama haknya dalam setiap kesempatan. Pemikiran itulah yang harus selalu dikembangkan bahwa setiap orang punya hak dan derajat yang sama.⁵

Jadi, harga diri rendah dapat ditingkatkan dengan cara mengenali kelebihan dan kekurangan yang ada pada diri kita, menerima segala kelebihan dan kekurangan tersebut dapat memanfaatkan kelebihan dan memperbaiki kekurangan.

⁵ Tjahjono, S. 2005. *Meningkatkan Harga Diri*. <http://www.Kompas.com/kompas-cetak/0509/23/muda/2071153>. Akses 07 Februari 2012.

4. Wujud Penghargaan Diri

Penghargaan diri mencerminkan perwajahan, bentuk, cara berbicara dan gerak yang dilakukan seseorang selama ini. Penghargaan itu sendiri mengurangi pembicaraan tentang kesenangan atau kekurangan secara langsung dan apa adanya, sehingga orang tersebut dekat dengan kenyataan di sekelilingnya. Penghargaan diri itu sendiri sesuai dengan segenap pengalaman seseorang dalam memberi dan menerima pujian, mengungkapkan cinta kasih, penghargaan dan sejenisnya.

Penghargaan diri terbuka terhadap kritik dan mengakui segenap kesalahan sebab penghargaan diri seseorang tidak terkait dengan imej untuk menjadi sempurna. Penghargaan diri mencerminkan perkataan serta kegiatan seseorang yang merefleksikan bahwa semua orang tidak berada dalam posisi saling berhadapan. Penghargaan diri berada dalam nuansa harmonis diantara ucapan dan perbuatan, rupa, suara dan tindakan seseorang.⁶

Penghargaan diri memiliki enam pilar yaitu:

- a. Melatih diri menjalani hidup dengan penuh kesadaran.
- b. Melatih penerimaan diri.
- c. Melatih bertanggung jawab terhadap diri sendiri.
- d. Melatih diri bertindak tegas.
- e. Melatih menjalani hidup dengan penuh makna.
- f. Melatih integritas personal.

⁶ Nathaniel, Branden. *6 Pilar Penghargaan diri*. (Semarang:Dahara Prize. 2007), hal 80

Jadi, penghargaan diri ini dapat diwujudkan jika seseorang dapat menjalani hidup dengan penuh kesadaran, bertanggung jawab, dapat menerima dirinya dengan apa adanya, bertindak tegas, memiliki makna hidup dan memperbaiki integritas personal.

5. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Harga Diri

Harga diri memerlukan proses yang dibentuk sejak lahir karena itu dipengaruhi oleh banyak hal sepanjang hidup, baik dari luar individu maupun dari dalam individu itu sendiri. Harga diri dalam perkembangannya terbentuk dari hasil interaksi individu dengan lingkungan dan atas sejumlah penghargaan, penerimaan, dan pengertian orang lain terhadap dirinya. Beberapa faktor yang mempengaruhi harga diri diantaranya jenis kelamin, intelegensi, kondisi fisik, lingkungan keluarga, dan lingkungan sosial.⁷

Sementara Harter (dalam Ninik Wahyuni), mengatakan harga diri itu bersumber dari dua hal, yaitu:

- a. Bagaimana individu melihat kemampuan dirinya akan berbagai aspek kehidupan.
- b. Seberapa besar dukungan sosial yang didapatkan dari orang lain. Kemampuan terbagi atas lima domain, yaitu kemampuan di sekolah, penampilan fisik, penerimaan sosial, perilaku, dan atletis.⁸

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan harga diri adalah faktor psikologis individu itu

⁷ Gufron. M. N., Risnawita. R. *Teori-teori psikologi*. (Jogjakarta: Ar-Ruzz Media. 2010), hal 44

⁸ Ninik Wahyuni. 2007. Tidak diterbitkan. *Hubungan Antara Harga Diri dengan Interaksi Sosial Siswa di Madrasah Aliyah Negeri I Malang*. Skripsi, Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri MMI Malang.

sendiri dan faktor lingkungan sosial seperti orang tua, teman sebaya, guru, masyarakat dan sebagainya.

6. Ciri-ciri Individu yang Memiliki Harga Diri

Coopersmith (dalam Ninik Wahyuni) menemukan beberapa karakteristik individu dengan harga diri tinggi, yaitu:

- a. Aktif dan ekspresif. Perilakunya cenderung aktif dan mampu mengekspresikan kemauannya, sehingga cenderung sukses dengan bidang akademis maupun dalam lingkungan sosialnya.
- b. Dalam kelompok diskusi lebih suka memimpin daripada hanya menjadi pendengar dan suka mengeluarkan pendapat.
- c. Tidak takut menghadapi adanya pertentangan atau perdebatan.
- d. Tidak peka terhadap kritik. Jika mendapatkan kritik tidak langsung putus asa tapi menjadikan kritik demi kemajuannya.
- e. Peduli terhadap fenomena sosial dan tidak sibuk dengan masalah pribadinya.
- f. Memiliki keyakinan dapat meraih kesuksesan.
- g. Bersikap terbuka dengan orang lain.
- h. Optimis dengan mengetahui bakatnya, kemampuan sosialnya, serta kualitas pribadinya.⁹

Sedangkan karakteristik individu yang memiliki harga diri yang rendah, adalah:

- a. Sering merasa putus asa.
- b. Tidak mampu mempertahankan diri sehingga bersikap mengalah.
- c. Tidak mampu menyikapi kelemahan.

⁹ *Ibid*

- d. Takut akan membuat orang lain, sehingga lebih suka menarik diri dari pergaulan.
- e. Cenderung menutup diri.
- f. Dalam kelompok diskusi hanya menjadi pendengar daripada terlibat dalam pembincaraan.
- g. Peka dengan kritik orang lain. Jika mendapatkan kritik akan merasa putus asa dan tidak mau melangkah lagi.
- h. Pemalu dan sibuk dengan persoalan pribadinya.¹⁰

Sedangkan Berne dan Savary menyebutkan bahwa orang yang memiliki harga diri yang sehat adalah orang yang mengenal dirinya sendiri dengan segala keterbatasannya, merasa tidak malu atas keterbatasan yang dimiliki, memandang keterbatasan sebagai suatu realitas, dan menjadikan keterbatasan itu sebagai tantangan untuk berkembang.¹¹

7. Pengukuran Harga Diri

Untuk mengetahui rasa harga diri dibutuhkan aspek-aspek indikator dan bisa dijadikan patokan dalam mengukur, karena dirasakan belum ada aspek-aspek atau indikator yang pasti untuk mengukur rasa harga diri, yang selanjutnya ditentukan oleh peneliti beberapa aspek harga diri yang dirasa paling sesuai sebagai pengukuran harga diri yang nantinya akan dihubungkan dengan intensi merokok siswa. Harga diri yang positif tercerminkan dalam sikap:

- a. Optimis
 - Rasa yakin akan kemampuan diri

¹⁰ *Ibid*

¹¹ Gufron. M. N., Risnawita. R. *Op. Cit.* Hal 44

- Menyukai diri sendiri
- b. Aktif dan ekspresif
 - Bisa mengutarakan pendapat.
 - Sukses dalam akademik
- c. Berani menghadapi tantangan
 - Tidak mudah menyerah
 - Ingin hidup sukses
- d. Bersikap terbuka
 - Mudah bergaul
 - Terbuka terhadap kritik (berfikir positif)

8. Harga Diri dalam Islam

Pada dasarnya Allah menciptakan manusia itu adalah sebagai makhluk yang paling berharga dan mulia di permukaan bumi ini. Namun tidak sedikit, manusia sendirilah yang merusak kehormatan dan harga dirinya, dengan melakukan perbuatan-perbuatan yang amoral, yang tidak sesuai dengan norma-norma agama. Karena itu, kemuliaan yang terdapat dalam diri manusia ini haruslah selalu dijaga dari pada hal-hal yang dapat merusaknya, baik yang berupa sikap dan perbuatan yang dilakukan oleh diri sendiri, maupun yang dilakukan oleh orang lain terhadap pribadinya.

Individu haruslah memiliki sikap terbuka dengan orang lain dengan cara mampu bersosialisasi dengan baik dan menerima perbedaan diantara individu, sebagaimana kutipan Al-Qur'an di bawah ini:

يَا أَيُّهَا النَّاسُ إِنَّا خَلَقْنَاكُمْ مِنْ ذَكَرٍ وَأُنْثَىٰ وَجَعَلْنَاكُمْ شُعُوبًا وَقَبَائِلَ لِتَعَارَفُوا إِنَّ أَكْرَمَكُمْ عِنْدَ اللَّهِ أَتْقَاكُمْ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ ﴿١٣﴾

“ Hai manusia, sesungguhnya Kami menciptakan kamu dari seorang laki-laki dan seorang perempuan dan menjadikan kamu berbangsa-bangsa dan bersuku-suku supaya kamu saling kenal-mengenal. Sesungguhnya orang yang paling mulia di antara kamu disisi Allah ialah orang yang paling taqwa di antara kamu. Sesungguhnya Allah Maha Mengetahui lagi Maha Mengenal.” (QS. Al Hujurat :13)

Ayat diatas menjelaskan bahwa pergaulan adalah satu cara seseorang untuk bersosialisasi dengan lingkungannya. Bergaul dengan orang lain menjadi satu kebutuhan yang sangat mendasar, bahkan bisa dikatakan wajib bagi setiap manusia yang “masih hidup” di dunia ini. Sungguh menjadi sesuatu yang aneh atau bahkan sangat langka, jika ada orang yang mampu hidup sendiri.

Manusia juga memiliki kemampuan untuk menilai dirinya sendiri. Al-Qur'an bahkan menggambarkan bahwa manusia tetap memiliki kesempatan untuk menilai atau menghisab dirinya sendiri pada hari kebangkitan .

أَقْرَأْ كِتَابَكَ كَفَىٰ بِنَفْسِكَ الْيَوْمَ عَلَيْكَ حَسِيبًا ﴿١٤﴾

"Bacalah kitabmu, cukuplah dirimu sendiri pada waktu ini sebagai penghisab terhadapmu".¹²

Kemampuan untuk memahami diri sendiri, menilai diri, berkembang sejalan dengan usia seseorang. Menurut teori cerminan dari (*look glass self*), pemahaman seseorang terhadap dirinya merupakan refleksi bagaimana orang lain

¹² Ibid. hal. 426

bereaksi terhadapnya.¹³ Penilaian diri berkembang seiring dengan perkembangan sosial seseorang. Perkembangan sosial seseorang juga tidak terlepas dari kognisi sosial atau bagaimana seseorang memahami pikiran, perasaan, motif, dan perilaku orang lain.

Al-Qur'an mengajarkan bahwa harga diri dari kualitas terbaik seorang mukmin adalah takwa kepada Allah. Dalam Islam tingginya keimanan menunjukkan tingginya derajat manusia, sebagaimana kutipan Al-Qur'an berikut ini:

وَلَا تَهِنُوا وَلَا تَحْزَنُوا وَأَنْتُمْ الْأَعْلَوْنَ إِنْ كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ ﴿١٣٩﴾

*Janganlah kamu bersikap lemah, dan janganlah (pula) kamu bersedih hati, Padahal kamulah orang-orang yang paling Tinggi (derajatnya), jika kamu orang-orang yang beriman. (QS. Ali 'Imran:139)*¹⁴

Dalam hal ini Islam menganjurkan pada umatnya agar tidak merasa rendah diri dari orang lain, tetapi juga tidak boleh merasa lebih tinggi dari orang lain. Walaupun sepanjang hidup kita di dunia selalu dalam kesulitan dan kesempitan, kita tetap berpikir positif bahwa kelimpahan dan kenikmatan akan Allah berikan kepada kita di Hari Akhirat. Maka orang yang bisa berpikir positif seperti itu, tetap tersenyum bahagia dalam menjalankan kehidupan sulitnya di dunia. Sehingga perlunya kita bersikap optimis serta bersikap terbuka dengan semua keadaan yang kita miliki.

¹³ Aliah B. Purwakanta Hasan. 2006. *Psikologi Perkembangan Islam; Menyikapi Rentang Kehidupan Manusia dari Prakelahiran hingga Pascakelahiran*. Jakarta: Raja Grafindo Persada. hal 187

¹⁴ *Ibid.* hal. 188

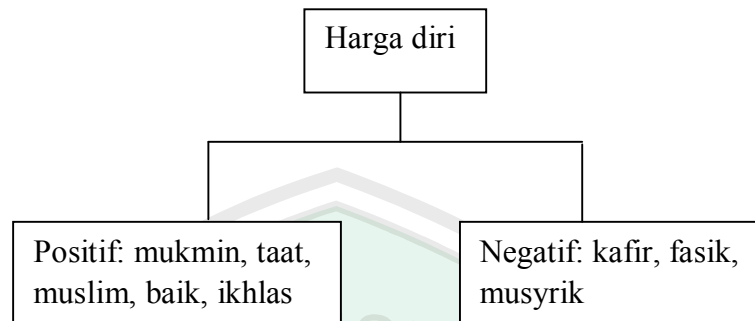
Dalam Al-Qur'an juga menyebutkan bahwa kepercayaan diri yang berupa perasaan nyaman, tentram, tanpa rasa sedih, takut dan tidak khawatir sehingga mampu aktif dan ekspresif serta berani menghadapi tantangan maka ia akan mendapat pertolongan dari Allah, sebagaimana kutipan Alquran berikut ini:

إِنَّ الَّذِينَ قَالُوا رَبُّنَا اللَّهُ ثُمَّ اسْتَقَمُوا تَتَنَزَّلُ عَلَيْهِمُ الْمَلَائِكَةُ أَلَّا تَخَافُوا وَلَا تَحْزَنُوا وَأَبْشِرُوا بِالْجَنَّةِ الَّتِي كُنتُمْ تُوعَدُونَ ﴿٣٠﴾

Sesungguhnya orang-orang yang mengatakan: "Tuhan Kami ialah Allah" kemudian mereka meneguhkan pendirian mereka, Maka Malaikat akan turun kepada mereka dengan mengatakan: "Janganlah kamu takut dan janganlah merasa sedih; dan gembirakanlah mereka dengan jannah yang telah dijanjikan Allah kepadamu". (QS Al-Fushilat: 30)¹⁵

Individu yang memiliki harga diri yang tinggi secara fundamental puas terhadap diri mereka sendiri. Mereka mengenali kekuatan diri mereka dan dapat mengetahui kelemahan mereka serta berusaha untuk mengatasinya, dan secara umum memandang positif terhadap karakteristik dan kompetensi yang dapat mereka tunjukkan.

¹⁵ Ibid. Hal. 777

Gambar 2.1: Indikator harga diri

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa harga diri merupakan penilaian individu terhadap dirinya sendiri, baik penilaian yang positif maupun negatif. Dalam Islam dianjurkan agar umatnya senantiasa bersikap optimis dan tidak merasa rendah diri, karena manusia merupakan makhluk yang paling tinggi derajatnya.

B. INTENSI MEROKOK

1. Pengertian Intensi Merokok

Dikarenakan belum adanya teori yang menjelaskan mengenai intensi merokok, sehingga definisi intensi merokok dapat diperoleh dari definisi intensi dan definisi merokok.

Intensi (ingg. Intention; Lat. intentio) makna umumnya yakni hasrat, rencana, tujuan, maksud, keyakinan yang diorientasikan menuju sejumlah tujuan, atau sejumlah kondisi akhir.¹⁶ Menurut J Horn, intensi merupakan sebuah istilah yang terkait dengan tindakan dan merupakan unsur yang penting dalam sejumlah tindakan yang menunjuk pada keadaan pikiran seseorang yang diarahkan untuk

¹⁶ Reber, Artur & Reber, Emily. *Kamus Psikologi*. Pustaka Pelajar. Hal 481

melakukan suatu tindakan yang dapat atau tidak dapat dilakukan dan diarahkan entah pada tindakan sekarang atau pada tindakan yang akan datang.¹⁷ Intensi tentu saja memainkan peranan yang khas dalam mengarahkan tindakan yakni menghubungkan antara pertimbangan yang mendalam yang diyakini dan diinginkan oleh seseorang dengan tindakan tertentu.

Intensi dapat direduksi oleh keyakinan (*belief*) dan keinginan (*desire*) karena gagasan rasional untuk melakukan suatu tindakan dapat dinyatakan dalam keinginan dan keyakinan yang sering dipandang sebagai dua konsep psikologis yang utama tentang sikap. Reduksi intensi ke keyakinan dan keinginan berarti bahwa seseorang yang berniat untuk melakukan sesuatu jika dan hanya jika ia memiliki keinginan untuk melakukannya, dan berkeyakinan bahwa ia akan melakukannya.

Lebih lanjut J. Horn mengemukakan bahwa sebagaimana dengan keinginan, intensi dapat membawa seseorang pada tindakan, akan tetapi seseorang dapat saja menginginkan apa yang dipikirkannya tidak mungkin untuk dicapai.¹⁸ Sebagaimana dengan keyakinan, intensi terkait dengan apa yang dilakukan. Akan tetapi, berbeda dengan keyakinan, intensi tidak mengarah pada penilaian benar atau salah. Dengan demikian, intensi seharusnya dipandang berbeda dengan keinginan sebagai keadaan efektif atau keyakinan sebagai keadaan kognitif, karena intensi merupakan keadaan praktis, tunduk pada tuntutan-tuntutan rasionalis.

¹⁷ Khilmi maradona. 2009. *Hubungan sikap pelanggan, norma subjektif pelanggan dan kontrol perilaku pelanggan dengan intensi kepatuhan pelanggan dalam membayar tagihan jasa telepon rumah di PT. TELKOM, TBK Malang*. Skripsi, Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri MMI Malang.

¹⁸ *Ibid*

Dulany mengatakan bahwa intensi adalah instruksi terhadap diri untuk memilih respon tertentu. Intensi merupakan variabel yang dapat menghubungkan antara sikap dan perilaku.¹⁹

Secara sederhana, intensi dapat diartikan sebagai tujuan atau maksud seseorang untuk berbuat sesuatu.²⁰ Fishbein dan Ajzen mengartikan intensi suatu perilaku merupakan prediktor tunggal terbaik bagi perilaku yang akan dilakukan seseorang. Sependapat dengan pernyataan tersebut, Semin dan Fiedler menyatakan bahwa prediksi terhadap perilaku paling tepat diperoleh dengan mengukur intensi.²¹

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan intensi merupakan niat atau keinginan seseorang untuk melakukan suatu perilaku demi mencapai tujuan tertentu yang didasarkan pada sikap dan keyakinan orang tersebut maupun keyakinan dan sikap yang mempengaruhinya untuk melakukan suatu perilaku tertentu.

Yang menjadi intensi dalam penelitian ini adalah intensi merokok guna mencari tahu hubungan sikap dengan intensi merokok pada siswa di SMAN 1 Plaosan kabupaten Magetan.

Merokok merupakan *overt behavior* dimana perokok menghisap gulungan tembakau. Hal ini seperti dituliskan dalam KBBI merokok adalah

¹⁹ Fishbein, M & Ajzen, I. 1975. *Belief, Attitude, Intention and behavior: an introduction to Theory and reseach*. Reading, MA: Addison-Wesley

²⁰ Kartono, K., dan Gulo, D. 1987. *Kamus Psikologi*. Bandung: CV. Pionir Jaya. hal 26

²¹ Uni Setyani. 2007. *Hubungan antara harga diri dengan intensi menyontek pada siswa SMAN Negeri 1 Semarang*. Skripsi. Tidak diterbitkan.

menghisap gulungan tembakau (kira-kira sebesar kelingking) yang dibungkus (daun nipah, kertas, dan lain sebagainya).²²

Merokok merupakan kegiatan yang menyebabkan efek kenyamanan. Rokok memiliki *antidepressant* yang menimbulkan efek kenyamanan pada perokok. Walaupun perilaku merokok merupakan perilaku yang berbahaya bagi kesehatan karena terdapat sekitar 4000 racun dalam sebatang rokok.

Merokok sebagai gangguan kesehatan dan jiwa. Merokok berkaitan erat dengan disabilitas dan penurunan kualitas hidup. Dalam sebuah penelitian di Jerman sejak tahun 1997-1999 yang melibatkan 4.181 responden, disimpulkan bahwa responden yang memiliki ketergantungan nikotin memiliki kualitas hidup yang lebih buruk, dan hampir 50% dari responden perokok memiliki setidaknya satu jenis gangguan kejiwaan. Selain itu diketahui pula bahwa pasien gangguan jiwa cenderung lebih sering menjadi perokok, yaitu pada 50% penderita gangguan jiwa, 70% pasien maniakal yang berobat rawat jalan dan 90% dari pasien-pasien skizofren yang berobat jalan.²³

Perilaku merokok adalah kegiatan menghisap hasil olahan tembakau yang di dalamnya terdapat zat adiktif (ketergantungan) sehingga membuat orang yang menghisapnya bisa menjadi ketergantungan yang memiliki keterkaitan dengan aspek yang bersifat kuantitatif, lokasional dan fungsional, dimana tingkat tinggi, sedang, dan rendah perilaku merokok.

²² Departemen pendidikan dan kebudayaan. 1989. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka. Hal 752

²³ Juliansyah, F. 2010. Perilaku merokok pada remaja. (Online) tersedia di <http://fajarjuliansyah.about-psshycology-and-counseling.html>. Diakses pada 29 Januari 2012

Menurut Erikson, Remaja mulai merokok berkaitan dengan adanya krisis aspek psikososial yang dialami pada masa perkembangannya yaitu masa ketika mereka sedang mencari jati dirinya. Dalam masa remaja ini, sering dilukiskan sebagai masa badai dan topan karena ketidaksesuaian antara perkembangan psikis dan sosial.²⁴

Dengan demikian dapat disimpulkan intensi merokok merupakan niat seseorang membakar, menghisap asap rokok, dan menghembuskan kembali asap rokok yang bersifat segera untuk menimbulkan kenikmatan.

2. Aspek-Aspek Intensi Merokok

Intensi sebagai niat untuk melakukan suatu perilaku demi mencapai tujuan tentu memiliki beberapa aspek. Menurut Fishbein dan Ajzen intensi memiliki empat aspek, yakni:

- a. Perilaku (*behavior*), yaitu perilaku spesifik yang nantinya akan diwujudkan pada konteks merokok, perilaku spesifik yang akan diwujudkan merupakan bentuk-bentuk perilaku merokok yang diungkapkan, yaitu menghisap gulungan tembakau.
- b. Sasaran (*Target*), yaitu objek yang menjadi sasaran perilaku. Objek yang menjadi sasaran 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 merokok, objek yang menjadi sasaran perilaku dapat berupa rokok, mendapat pengakuan dari teman-teman, menenangkan pikiran.

²⁴ Aditya Arif Wibawa. 2011. *Intensi Merokok pada Remaja Awal Laki-laki*. Skripsi, Fakultas Psikologi Universitas Muhammadiyah Malang.

- 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 merokok situasi yang memberi kemungkinan untuk merokok misalkan saat ngumpul bersama teman-teman.
- d. Waktu (*time*), yaitu waktu terjadinya perilaku yang meliputi waktu tertentu, dalam satu periode atau tidak terbatas dalam satu periode, misalnya waktu spesifik (hari tertentu, tanggal tertentu, jam tertentu), periode tertentu (bulan tertentu), dan waktu yang tidak terbatas (waktu yang akan datang). Dalam hal ini merokok dapat dilakukan saat diluar kegiatan belajar mengajar.²⁵

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.²⁶ Semakin lengkap aspek intensi yang dipakai, maka akan semakin spesifik informasi yang didapatkan untuk memprediksi intensi perilaku individu.

Fishbein dan Ajzen menjelaskan bahwa masing-masing aspek intensi memiliki tingkat spesifikasi, pada tingkat yang paling spesifik, seseorang berniat untuk menampilkan perilaku tertentu berkaitan dengan suatu objek tertentu, pada situasi dan waktu yang spesifik. Intensi memiliki lima tingkatan spesifikasi.

²⁵ Fishbein, M & Ajzen, I. 1975. *Belief, Attitude, Intention and behavior: an introduction to Theory and reseach*. Reading, MA: Addison-Wesley. Hal 292

²⁶ Aditya Arif Wibawa. *Op. Cit.* hal 4

Semakin kebawah, perilaku, situasi dan waktu akan semakin spesifik, yang berarti intensinya akan menjadi lebih spesifik.

Tingkat pertama adalah intensi global yang merupakan kecenderungan seseorang untuk menunjukkan rasa senang atau tidak senangnya yang terwujud dalam perilaku terhadap suatu objek. Intensi global dapat dilihat secara langsung dengan bertanya pada seseorang untuk mengidentifikasi apakah orang tersebut bermaksud menunjukkan reaksi mendukung atau tidak mendukung suatu objek.

Tingkat kedua adalah tingkat intensi kelompok (*cluster*). Pengukuran terhadap intensi ini dapat dilakukan dengan memberi pertanyaan yang bersifat umum. Tingkat yang ketiga, perilaku sudah berupa perilaku yang spesifik. Tingkat berikutnya, tingkat keempat, perilaku akan menjadi lebih spesifik dengan adanya situasi atau waktu yang tertentu. Tingkatan yang terakhir adalah tingkat lima, yang merupakan tingkatan paling spesifik, yaitu intensi untuk melakukan perilaku spesifik, terhadap objek yang spesifik, pada situasi dan waktu yang spesifik.

Fishbein dan Ajzen berpendapat bahwa intensi harus dipandang sebagai fenomena bebas dan khusus, lebih dari sekedar bagian dari sikap itu sendiri.²⁷ Dengan demikian dapat terjadi dua orang mempunyai sikap positif atau negatif yang sama terhadap sesuatu hal, tetapi memiliki intensi berbeda. Triandis mengemukakan bahwa terdapat korelasi positif antara sikap dan intensi meskipun itu tidak konsisiten. Hal ini disebabkan oleh karena pada sikap yang diukur

²⁷ *Ibid.* hal. 10

sesuatu yang sangat umum sedangkan pada intensi yang diukur ialah sesuatu yang sangat khusus, sehingga ada kemungkinan korelasi itu mengecil atau negatif, kecuali bila sikap, intensi dan perilaku memiliki spesifikasi.²⁸

Intensi menurut Fishbein dan Ajzen dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu:

- a. Sikap terhadap tingkah laku tertentu (*attitude toward behavior*).

Sikap terhadap perilaku, adalah penilaian yang bersifat pribadi dari orang yang bersangkutan, menyangkut pengetahuan dan keyakinan mengenai perilaku tertentu, baik dan buruknya, keuntungan dan manfaatnya.

- b. Norma subjektif (*subjective norm*).

Norma subjektif mencerminkan pengaruh sosial, yaitu persepsi seseorang terhadap tekanan sosial (masyarakat, orang-orang sekitar) untuk melakukan atau tidak melakukan suatu tingkah laku.

- c. Persepsi tentang kontrol perilaku (*perceived behavior control*).

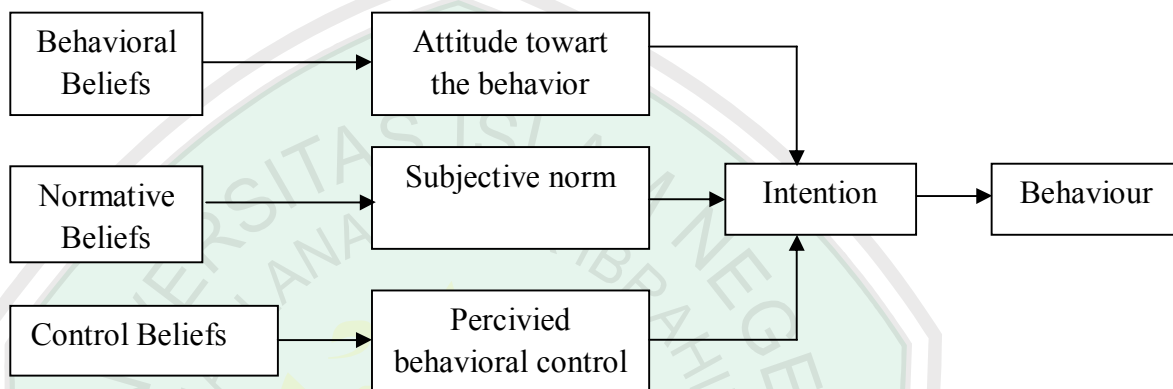
Persepsi tentang kontrol perilaku merupakan persepsi mengenai sulit atau mudahnya seseorang untuk menampilkan tingkah laku tertentu dan diasumsikan merefleksikan pengalaman masa lalu beserta halangan atau rintangan yang diantisipasi.

Dua faktor pertama sudah cukup untuk menghasilkan intensi, sebagaimana disebut dalam teori *reasoned behavior* yang diajukan oleh Fishbein, sebelum kemusian disempurnakan oleh Ajzen lewat teori *planned behavior*. Faktor ketiga sifatnya memerkuar atau memerlemah intensi. Jika perilaku tersebut dipandang

²⁸ Dayakisni, T & Hudaniah. 2003. *Psikologi Sosial*. Edisi kedua. Malang: UMM Press

mungkin untuk dilakukan, intensi menguat. Jika perilaku itu dianggap sulit atau tidak mungkin dilakukan, intensi menyusut.

Gambar 2.2: Model *Theory of Planned Behavior*



3. Faktor Penentu Intensi Merokok

Terdapat banyak faktor yang mempengaruhi seseorang berkeinginan untuk merokok. Hansen dalam berpendapat bahwa faktor yang mempengaruhi perilaku merokok yaitu: Faktor biologis, faktor psikologis, faktor lingkungan sosial, faktor demografis, faktor sosial-kultural, faktor sosial politik.²⁹ Namun pada remaja yang paling mempengaruhi perilaku merokok adalah:

1. Pengaruh Orang Tua

Salah satu temuan remaja perokok adalah bahwa anak-anak muda yang berasal dari rumah tangga yang tidak bahagia, dimana orang tua tidak begitu memperhatikan anak-anaknya dan memberikan hukuman fisik yang keras lebih mudah untuk menjadi perokok dibanding anak-anak muda yang berasal dari lingkungan rumah tangga yang bahagia.

²⁹ Aditya Arif Wibawa. *Op. Cit.* hal 12

2. Pengaruh Teman

Berbagai fakta mengungkapkan bahwa semakin banyak remaja merokok maka semakin besar kemungkinan teman-temannya adalah perokok juga dan demikian sebaliknya. Dari fakta tersebut terdapat kemungkinan yang terjadi, diantaranya remaja terpengaruh oleh teman-temannya atau bahkan teman-teman remaja tersebut dipengaruhi oleh diri remaja tersebut yang akhirnya mereka semua menjadi perokok. Diantara remaja perokok terdapat 87% mempunyai sekurang-kurangnya satu atau lebih sahabat yang perokok begitu pula dengan remaja non perokok.

3. Kepribadian

4. Proyeksi

Remaja merokok karena alasan ingin tahu atau ingin melepaskan diri dari rasa sakit fisik atau jiwa membebaskan diri dari kebosanan. Menurut Teddy Hidayat, remaja yang berisiko tinggi adalah remaja-remaja yang memiliki sifat pemuasan segera, kurang mampu menunda keinginan, merasa kosong dan mudah bosan, mudah cemas, gelisah, dan depresif.³⁰ Hal ini diperkuat dengan hasil penelitian dari CASA (Columbian University's National Center On Addiction and Substance Abuse), remaja perokok memiliki risiko dua kali lipat mengalami gejala-gejala depresi dibandingkan remaja yang tidak merokok. Para perokok aktif pun tampaknya lebih sering mengalami serangan panik dari pada mereka yang tidak merokok. Banyak penelitian yang membuktikan bahwa merokok dan depresi merupakan suatu hubungan yang

³⁰ Teddy Hidayat., Remaja Perokok. (2008, 28 Oktober). *Pikiran Rakyat*. Diakses 3 Meret 2012

saling berkaitan. Depresi menyebabkan seseorang merokok dan para perokok biasanya memiliki gejala-gejala depresi dan kecemasan (ansietas).

5. Rasa keingintahuan

Pada remaja perkembangan kognisi menuntut rasa keingintahuan yang sangat besar. Seiring pula dengan hal itu kognisi sosial pada remaja berkembang pula, sehingga remaja sering melakukan kegiatan coba-coba yang didukung oleh pergaulan.

6. Kompensasi rasa kurang percaya diri

Rasa kurang percaya diri pada remaja dimanifestasikan dengan berbagai cara baik dengan cara positif maupun negatif. Cara yang positif untuk membangun rasa percaya diri yaitu dengan menciptakan definisi diri positif, memperjuangkan keinginan yang positif, mengatasi masalah secara positif, memiliki dasar keputusan yang positif. Sedangkan cara yang negatif untuk membangun rasa percaya diri yaitu sulit menerima realita diri (terlebih menerima kekurangan diri) dan memandang rendah kemampuan diri sendiri namun di lain pihak memasang harapan yang tidak realistis terhadap diri sendiri. Cenderung melakukan tindakan negatif yaitu dengan merokok, sehingga dengan menggunakan zat tersebut remaja cenderung lebih merasa percaya diri.

4. Dari intensi menuju perilaku

Sebagai representasi kognitif untuk melaksanakan perilaku tertentu, intensi dipandang sbagai antaseden terdekat pada perilaku. Menurut Fishbein dan Ajzen, terdapat korelasi yang tinggi antara intensi seseorang untuk menampilkan perilaku tertentu dengan perilaku aktual yang ditampilkan seseorang.

Meskipun demikian, Fishbein dan Ajzen mengemukakan bahwa tiga faktor utama yang dapat diidentifikasi sebagai faktor yang mempengaruhi besarnya hubungan intensi dengan perilaku, yaitu: keterkaitan dalam tingkat kekhususan, stabilitas intensi dan kontrol yang dikehendaki.³¹

1. Keterkaitan dalam tingkat kekhususan

Faktor yang dapat dianggap sebagai faktor yang paling mempengaruhi besarnya hubungan intensi-perilaku adalah sejauh mana intensi yang diukur memiliki tingkat kekhususan dengan perilaku yang diprediksikan. Tingkat kekhususan intensi dan perilaku dalam banyak hal terkait dengan beberapa aspek seperti: target, situasi dan waktu. Semakin besar keterkaitan dalam tingkat kekhususan antara intensi dan perilaku maka akan semakin besar pula kesesuaian korelasi antara intensi dengan perilaku. Sebaliknya, semakin rendah keterkaitan dalam tingkat kekhususan antara intensi dengan perilaku maka akan semakin rendah pula kesesuaian korelasi antara intensi dengan perilaku.

³¹ Fishbein, M & Ajzen, I. 1975. *Belief, Attitude, Intention and behavior: an introduction to Theory and reseach*. Reading, MA: Addison-Wesley.

2. Stabilitas intensi

Intensi seseorang dapat berubah setiap waktu. Hal ini berarti bahwa besarnya intensi yang diukur sebelum pengamatan perilaku, mungkin saja berbeda dengan intensi orang tersebut pada saat perilakunya diamati. Mengenai hal ini, Fishbein dan Ajzen mengemukakan tiga hal yang terkait dengan stabilitas intensi yang dapat mempengaruhi kesesuaian antara korelasi intensi dengan perilaku. Pertama, semakin interval waktu antara pengukuran intensi dengan pengamatan perilaku akan semakin besar pula kemungkinan bahwa individu mendapat informasi baru atau individu mengalami terjadinya peristiwa-peristiwa tertentu yang akan mengubah intensinya. Dengan kata lain, semakin lama interval waktu intensi dengan perilaku, semakin kecil kesesuaian korelasi antara intensi dengan perilaku. Kedua, sering terjadi perilaku yang dipertimbangkan dapat terjadi bila beberapa tahap sebelumnya terjadi atau dilalui. Ketiga sering juga terjadi bahwa pelaksanaan intensi tergantung pada pihak lain atau peristiwa tertentu, semakin kecil pula kesesuaian korelasi antara intensi dengan perilaku.

3. Kontrol yang dikehendaki

Perwujudan intensi dengan perilaku menuntut kemampuan atau sumber tertentu yang tidak dimiliki oleh individu atau tergantung pada kerjasama dengan pihak lain. Akibatnya, individu tidak mampu melaksanakan perilaku yang telah diniatkan, dan ia bahkan cenderung untuk mengubah niatnya. Ajzen mengemukakan faktor-faktor yang dipandang dapat mempengaruhi keberhasilan individu untuk menampilkan tindakan yang telah diniatkan

digolongkan menjadi dua bagian utama, yaitu: faktor-faktor internal dan faktor-faktor eksternal. Faktor internal berkaitan dengan informasi, keahlian, kemampuan, emosi dan perilaku kompulsif. Sementara itu, faktor eksternal berkaitan dengan kesempatan dan ketergantungan dengan pihak lain. Kontrol perilaku yang dipersepsi merupakan asumsi individu yang mencerminkan pengalaman masa lalu sekaligus merupakan antisipasi akan hambatan dan tantangan yang akan dihadapi dalam menampilkan perilaku yang telah diniatkan. Bahkan dimungkinkan adanya hubungan langsung antara kontrol perilaku yang dipersepsikan dengan perilaku.

5. Intensi merokok dalam Islam

Allah telah mengajarkan proses pembentukan perilaku dalam Al-qur'an, sebagaimana firmanNya dalam QS. Ar-Ra'du ayat 11:

لَهُ مُعَقِّبَتٌ مِّنْ بَيْنِ يَدَيْهِ وَمِنْ خَلْفِهِ يَحْفَظُونَهُ مِمَّنْ أَمَرَ اللَّهُ ابْنَ اللَّهِ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّى يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ ۚ وَإِذَا أَرَادَ اللَّهُ بِقَوْمٍ سُوءًا فَلَا مَرَدَّ لَهُ ۚ وَمَا لَهُمْ مِّنْ دُونِهِ مِنِّ وَالٍ ﴿١١﴾

“Bagi manusia ada malaikat-malaikat yang selalu mengikutinya bergiliran, di muka dan di belakangnya, mereka menjaganya atas perintah Allah. Sesungguhnya Allah tidak merobah Keadaan sesuatu kaum sehingga mereka merobah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri. dan apabila Allah menghendaki keburukan terhadap sesuatu kaum, Maka tak ada yang dapat menolaknya; dan sekali-kali tak ada pelindung bagi mereka selain Dia.”³²

³² Departemen Agama RI, *Op.Cit*

Makna dari ayat diatas adalah seseorang tidak akan berubah perilakunya, jika dia tidak berusaha untuk mengubahnya. Adapun proses perubahan perilaku seseorang diawali dengan perubahan pemikirannya (cara berfikir). Pola pikir akan mempengaruhi pemahaman serta niat seseorang yang selanjutnya akan mempengaruhi perilaku orang tersebut dalam menanggapi atau mengatasi suatu informasi atau permasalahan. Sebagaimana halnya dalam penelitian ini, remaja sudah selayaknya memiliki pola pikir yang positif akan dirinya dalam menghadapi masalahnya, karena pola pikir yang positif akan berdampak pada perilaku atau tindakan yang positif pula.

Terkandung juga di dalam surat Al-Israa ayat: 26-27

وَأَاتِ ذَا الْقُرْبَىٰ حَقَّهُ وَالْمِسْكِينَ وَابْنَ السَّبِيلِ وَلَا تَبْذِرْ أَمْوَالَكَ فِي سَبِيلٍ مَّبْذُورٍ ۚ إِنَّ الْمُبْذِرِينَ كَانُوا إِخْوَانَ الشَّيْطَانِ ۖ وَكَانَ الشَّيْطَانُ لِرَبِّهِ كَفُورًا ۚ

*Dan berikanlah kepada keluarga-keluarga yang dekat akan haknya, kepada orang miskin dan orang yang dalam perjalanan dan janganlah kamu menghambur-hamburkan (hartamu) secara boros. Sesungguhnya pemboros-pemboros itu adalah saudara-saudara syaitan dan syaitan itu adalah sangat ingkar kepada Tuhannya.*³³

Merujuk pada ayat diatas, maka merokok termasuk perbuatan yang mencampakkan diri sendiri dalam kebinasaan. Sedangkan dalil dari As-Sunah adalah hadis shahih dari Rasulullah saw. Bahwa beliau melarang menyia-nyiakan harta adalah mengalokasikannya kepada hal-hal yang tidak bermanfaat. Sebagaimana dimaklumi bahwa pengalokasian harta pada hal yang tidak

³³ Departemen Agama RI, *Op.Cit*

bermanfaat, bahkan pengalokasian harta kepada hal-hal yang mengandung kemadharatan.

Allah menciptakan manusia dengan bentuk yang sempurna dibanding dengan makhluk Allah yang lainnya. Maka sebagai manusia kita patut bersyukur atas segala nikmat yang telah diberikan-Nya kepada kita. Tubuh kita pada dasarnya adalah amanah dari Allah yang harus dijaga. Merokok dapat menyebabkan orang lain dan diri terganggu. Asap rokok yang langsung dihisapnya berakibat negative tidak saja pada dirinya sendiri, tetapi juga orang lain yang ada disekitarnya, karena kandungan dalam rokok termasuk adiktif yang menimbulkan ketagihan atau ketergantungan.

C. HUBUNGAN HARGA DIRI DAN INTENSI

Individu yang memiliki harga diri yang tinggi secara fundamental puas terhadap diri mereka sendiri. Mereka mengenali kekuatan diri mereka dan dapat mengetahui kelemahan mereka serta berusaha untuk mengatasinya, dan secara umum memandang positif terhadap karakteristik dan kompetensi yang dapat mereka tunjukkan.

Pada masa remaja, seseorang akan mengenali dan mengembangkan seluruh aspek dalam dirinya, sehingga menentukan pengaruh terhadap perilakunya. Remaja yang memiliki harga diri yang positif maka ia tidak akan optimis pada dirinya sehingga tidak mudah terpengaruh oleh ajakan lingkungannya untuk melakukan sesuatu yang tidak seharusnya ia lakukan dan mampu mengkomunikasikan pendapatnya dengan nyaman. Begitu pula dengan

perilaku merokok, perilaku ini biasanya diawali dengan rasa ingin tahu, pengaruh teman sebaya dan akibat dari pengaruh lingkungan sosial.

Menurut J Horn, intensi merupakan sebuah istilah yang terkait dengan tindakan dan merupakan unsur yang penting dalam sejumlah tindakan yang menunjuk pada keadaan pikiran seseorang yang diarahkan untuk melakukan suatu tindakan yang dapat atau tidak dapat dilakukan dan diarahkan entah pada tindakan sekarang atau pada tindakan yang akan datang.³⁴ Sehingga dapat dikatakan bahwa intensi merupakan pembentukan sebelum terjadinya sebuah perilaku, sehingga remaja yang memiliki harga diri yang rendah akan mudah terpengaruh dengan perkataan dan ajakan teman dan lingkungannya yang akan mengubah keyakinannya terhadap sesuatu dan menyakini bahwa ajakan itu merupakan hal yang baik. Dan sebaliknya jika remaja yang memiliki harga diri yang tinggi maka ia optimis akan dirinya, mampu mengkomunikasikan pendapat dengan nyaman serta mampu mempertahankan pendapatnya sehingga ia tidak mudah terpengaruh dan mengubah keyakinan serta pendapatnya terhadap sesuatu hal.

D. PENELITIAN SEBELUMNYA

Penelitian yang berkaitan dengan harga diri telah dilakukan oleh Fitri Indhana Zulfa dengan judul “Hubungan *Self Esteem* dengan Perilaku Merokok pada Siswa Laki-Laki di MTS. Al-Huda Gondang”. Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dengan menggunakan skala *self esteem* dan perilaku merokok. skala *self esteem* mempunyai reliabilitas yang sedang. Hasil analisis dengan menggunakan *product moment Karl Pearson* diketahui bahwa terbukti

³⁴ Khilmi maradona. 2009. *Op. Cit*

adanya hubungan negative antara *self esteem* dengan perilaku merokok. Hubungan Antara *Self Esteem* dengan Perilaku Merokok Siswa Laki-Laki MTs.Al-Huda Gondang menunjukkan bahwa hubungan *self esteem* dengan perilaku merokok terdapat nilai signifikan $-0,066$ dengan probabilitas sebesar $0,423$. Nilai ini lebih kecil dari r tabel ($-0,066 < 0,487$) dan nilai probabilitas lebih besar $0,01$ ($-0,066 < 0,487$). Hal ini menunjukkan bahwa terjadi hubungan yang signifikan negative antara *self esteem* (variabel x) dan perilaku merokok (variabel Y), artinya jika *self esteem* mengalami tinggi, maka akan terjadi kecenderungan rendah pada perilaku merokok pada siswa laki-laki MTs.Al-Huda Gondang.

Sedangkan penelitian yang berkaitan dengan intensi yakni penelitian yang dilakukan oleh Wisnu Tri Laksono dengan judul “Hubungan Antara Dukungan Sosial Dengan Intensi Berhenti Merokok Pada Mahasiswa”. Dari penelitian ini ditemukan hubungan positif yang sangat signifikan antara dukungan sosial dengan intensi berhenti merokok. Semakin tinggi dukungan sosial maka akan semakin tinggi pula intensi berhenti merokok. Namun demikian perlu diperhatikan variabel-variabel lain yang dapat mempengaruhi perilaku merokok selain variabel dukungan sosial misalnya lingkungan keluarga dan lingkungan pergaulan.

Penelitian yang terkait dengan harga diri dan intensi yang telah dilakukan sebelumnya memiliki peranan yang besar terhadap penelitian yang akan dilakukan nantinya, namun penelitian yang dibuat kali ini tetap menjunjung originalitas dan perbedaan dengan penelitian-penelitian sebelumnya. Perbedaan terletak pada:

1. Subjek penelitian, pada penelitian sebelumnya mengenai *self esteem* dengan perilaku merokok subjek penelitiannya adalah Siswa Laki-Laki di MTS. Al-

Huda Gondang dan pada penelitian dukungan sosial dengan intensi berhenti merokok menggunakan mahasiswa sebagai subjek penelitian, sedangkan pada penelitian ini subjeknya adalah siswa kelas XII SMA Negeri 1 Plaosan.

2. Skala yang digunakan. Dalam penelitian sebelumnya mengenai *self esteem* skala menggunakan aspek yang dikemukakan oleh Coopersmith yakni kekuatan, keberartian, kebajikan, kompetensi sedangkan dalam penelitian ini menggunakan skala yang mengadaptasi pengukuran harga diri oleh ninik wahyuni yang meliputi aspek optimis, aktif dan ekspresif, berani menghadapi tantangan, serta bersikap terbuka. selain itu juga penelitian tersebut menggunakan variabel perilaku merokok yang menggunakan aspek pengukuran dengan tiga tipe perokok yakni perokok berat, sedang dan ringan sedangkan dalam penelitian ini menggunakan variabel intensi merokok yang menggunakan aspek intensi yang berupa sikap, norma subjektif, dan kontrol perilaku sehingga terlihat pula perbedaan dengan penelitian lainnya mengenai intensi berhenti merokok yang menggunakan aspek intensi menurut Fishbein dan Ajzen, yaitu perilaku, sasaran, situasi dan waktu.
3. Metode pengambilan sampel yang dilakukan dalam penelitian sebelumnya menggunakan teknik sampling keseluruhan populasi (*population sampling*), sedangkan dalam penelitian ini menggunakan *random sampling* (sampel acak).

E. HIPOTESIS

Berdasarkan pemaparan diatas daat ditarik hipotesis yakni “ada hubungan negatif antara harga diri dengan intensi merokok”. Yang dapat diartikan semakin tinggi harga diri yang dimiliki individu maka semakin rendah intensi merokok, dan semakin rendah harga diri individu maka semakin tinggi intensi merokoknya.

