

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1. Alasan Pemilihan Teori

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan *Theory of Planned Behavior* (TPB) sebagai landasan berpikir. Peneliti memilih teori tersebut dikarenakan beberapa alasan. Alasan pertama adalah pernyataan yang dikemukakan oleh Bandura (2000) tentang seberapa baik dan komprehensifnya teori psikososial dalam menjelaskan perilaku kesehatan. Bandura mengatakan bahwa pilihan perilaku kesehatan seseorang dipengaruhi oleh proses berpikir individu, persepsi individu terhadap realita, dan lingkungan sosial dimana individu berada. Dengan menggunakan pendekatan teori psikososial, maka kita dapat melihat dan memahami bagaimana faktor kognitif dan sosial tersebut saling berinteraksi dan memberikan pengaruh terhadap pilihan perilaku kesehatan seseorang.

Penelitian ini berkaitan dengan perilaku kesehatan, dimana perilaku kesehatan yang dimaksud adalah perilaku merokok di kalangan mahasiswa Fakultas Kedokteran Unisba. Berdasarkan hal tersebut maka peneliti menilai bahwa menggunakan teori psikososial sebagai landasan berpikir merupakan pilihan yang terbaik.

Dari beberapa teori psikososial yang ada, peneliti memilih menggunakan TPB dikarenakan teori ini merupakan teori yang sudah

banyak digunakan dalam penelitian lain dibidang psikologi kesehatan khususnya penelitian yang terkait dengan *health maintenance* dan *health behavioral change*. Selain itu hasil penelitian yang dilakukan oleh Bierman (2012) juga menunjukkan bahwa TPB terbukti dapat memberikan penjelasan yang baik dan komprehensif tentang intensi merokok di kalangan pelaku kesehatan beserta faktor – faktor yang mempengaruhinya. Hal ini dikarenakan TPB memiliki *logical framework*, *well-defined methodology*, serta *proven reliable & valid predictability*.

## 2.2. *Theory of Planned Behaviour*

*Theory of Planned Behavior* (TPB) merupakan perkembangan dari *Theory of Reasoned Action* (TRA) yang disusun oleh Icek Ajzen dan Martin Fishben pada tahun 1960. TRA mencoba menjelaskan tentang penyebab seseorang melakukan perilaku tertentu. Teori ini didasarkan pada asumsi bahwa manusia umumnya melakukan sesuatu dengan cara-cara yang masuk akal, manusia mempertimbangkan semua informasi yang ada, dan secara eksplisit maupun implisit memperhitungkan implikasi tindakan mereka. TRA mengatakan bahwa sikap mempengaruhi perilaku lewat suatu proses pengambilan keputusan yang teliti, beralasan, dan dampaknya terbatas hanya pada tiga hal. Pertama, perilaku tidak banyak ditentukan oleh sikap umum, tapi oleh sikap spesifik terhadap sesuatu. Kedua, perilaku dipengaruhi tidak hanya oleh sikap tetapi juga oleh norma-norma subjektif yaitu keyakinan seseorang mengenai apa yang orang lain inginkan untuk mereka perbuat. Ketiga, sikap terhadap suatu

perilaku bersama norma-norma subjektif membentuk suatu intensi atau niat untuk berperilaku tertentu. Secara sederhana teori ini mengatakan bahwa seseorang akan melakukan suatu perilaku jika perilaku tersebut dinilai dapat memberikan dampak positif terhadap diri mereka dan adanya keyakinan bahwa orang lain (*significant person*) ingin mereka melakukan perilaku tersebut.

Dalam perkembangannya, TRA banyak dikritisi karena tidak mempertimbangkan adanya faktor lain yang berada diluar kontrol individu yang mungkin menyebabkan seseorang melakukan atau tidak melakukan perilaku tertentu. Untuk mengatasi masalah tersebut, maka Icek Ajzen mengembangkan model TRA dengan menambahkan faktor kontrol volisional dalam salah satu faktor determinan pembentuk intensi perilaku. Hasil pengembangan inilah yang kemudian disebut dengan *Theory of Planned Behavior* (TPB).

Inti *Theory of Planned Behavior* tetap pada intensi berperilaku, namun determinan intensi tidak hanya berpaku pada sikap terhadap perilaku dan norma subjektif yang dianut individu tentang suatu perilaku, namun juga mengikutsertakan aspek kontrol terhadap perilaku yang dihayati oleh individu. Dalam TPB ketiga komponen ini saling berinteraksi dan menjadi determinan bagi intensi yang pada akhirnya akan menentukan apakah seseorang akan melakukan perilaku tertentu atau tidak.

Sama halnya dengan TRA, *Theory of Planned Behavior* berpijak pada asumsi bahwa manusia pada umumnya berperilaku secara rasional,

yakni selalu mempertimbangkan informasi-informasi dan implikasi dari tindakannya baik secara implisit maupun eksplisit. Teori ini menggambarkan bahwa niat (intensi) seseorang untuk menampilkan atau tidak menampilkan suatu perilaku merupakan determinan yang paling dekat dengan perilaku itu sendiri. Hal ini dikarenakan intensi merefleksikan kesiapan seseorang untuk melakukan perilaku tertentu. Dengan demikian intensi dapat menjadi prediktor terbaik untuk mengukur kemungkinan seseorang melakukan atau tidak melakukan perilaku tertentu. Selain itu pengukuran terhadap intensi juga dapat dilakukan untuk mengkaji serta memahami bagaimana suatu perilaku terbentuk dan mengapa seseorang melakukan perilaku tersebut.

### **2.2.1 Intensi**

*Theory of Planned Behavior* (TPB) menyatakan bahwa intensi merupakan faktor determinan terdekat dari perilaku atau dapat dikatakan bahwa perilaku yang ditampilkan oleh seseorang akan konsisten dengan intensinya terhadap perilaku tersebut. Dengan kata lain, jika seseorang memiliki intensi untuk melakukan perilaku tertentu maka ia cenderung akan melakukan perilaku tersebut.

Icek Ajzen mendefinisikan intensi sebagai berikut,

*“...as a person’s location on subjective probability dimension on revolving a relation between himself and some action. A behavioral intention, therefore, refers to person’s*

*subjective probability that he will perform some behavior”.*(Ajzen, Icek. *Attitudes, Personality, and Behavior*. 2005).

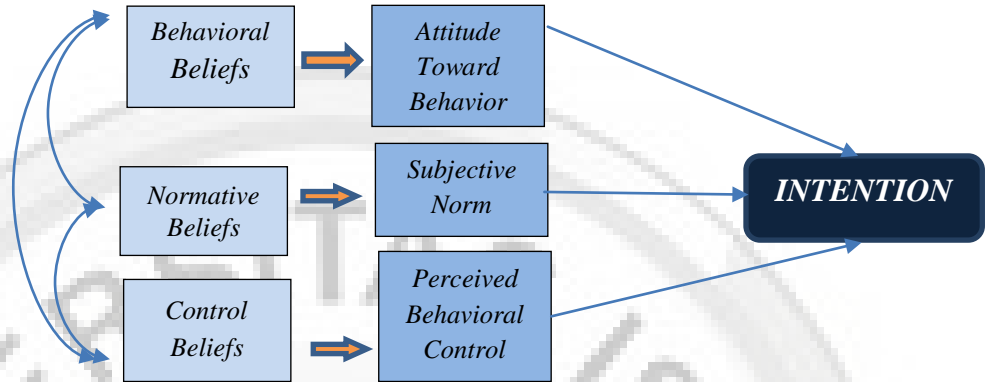
Dari pernyataan di atas, intensi didefinisikan sebagai dimensi kemungkinan subyektif individu untuk melakukan perilaku tertentu. Intensi merupakan indikasi seberapa besar seseorang individu akan berusaha untuk menampilkan perilaku tertentu. Intensi akan tetap menjadi suatu kecenderungan sampai individu menampilkan sebuah usaha untuk merealisasikan intensi menjadi perilaku. Karena intensi merupakan kecenderungan berperilaku yang paling dekat dengan perilaku itu sendiri, maka dengan mengukur intensi berperilaku seseorang kita dapat memprediksi apakah seseorang akan menampilkan perilaku tertentu atau tidak.

Menurut TPB, intensi dibentuk atau dipengaruhi oleh tiga faktor determinan dasar yaitu faktor personal, faktor sosial, dan faktor kontrol volisional. Determinan pertama adalah faktor personal. Yang dimaksud dengan faktor personal dalam TPB adalah sikap individu terhadap perilaku (*Attitude Toward Behavior / AB*). AB merupakan evaluasi (positif / negatif) individu terhadap perilaku tertentu. Determinan kedua adalah faktor sosial. Faktor sosial yang dimaksud adalah penghayatan individu terhadap tekanan / dorongan sosial yang dirasakan untuk melakukan atau tidak melakukan suatu perilaku. Didalam TPB faktor ini disebut dengan norma subjektif (*Subjective Norms / SN*). Determinan

ketiga adalah faktor kontrol volisional. Yang dimaksud dengan faktor kontrol volisional adalah penghayatan individu tentang ada atau tidaknya faktor lain diluar dirinya yang dapat mempengaruhi individu untuk menampilkan suatu perilaku atau tidak serta penghayatan individu tentang seberapa kuat pengaruh dari faktor tersebut terhadap tampilnya suatu perilaku. Pertimbangan tentang faktor kontrol volisional tersebut disebut dengan *perceived behavior control* (PBC). PBC diartikan sebagai penilaian individu tentang seberapa besar kemungkinan ia dapat menampilkan suatu perilaku berdasarkan hasil evaluasi terhadap perilaku tersebut.

Berdasarkan hal tersebut maka secara sederhana dapat dijelaskan bahwa seorang individu akan memiliki intensi untuk melakukan perilaku tertentu ketika mereka memiliki sikap yang positif terhadap perilaku tersebut (individu menilai bahwa perilaku tersebut dapat memberikan dampak positif untuk dirinya dan dampak tersebut dinilai sebagai hal yang menyenangkan), merasakan adanya dorongan sosial dari orang sekitar untuk melakukan perilaku tersebut, dan meyakini bahwa mereka memiliki kemampuan dan kontrol untuk melakukan perilaku tersebut. Dengan demikian semakin positif sikap dan norma subjektif terhadap suatu perilaku, serta semakin kuat kontrol yang dimiliki individu atas faktor kontrol volisional yang ada, maka akan semakin kuat pula intensi individu untuk melakukan perilaku

tertentu. Hubungan antar faktor determinan dan intensi dapat dilihat dalam bagan berikut,



**Gambar 2.1. Theory of Planned Behavior Diagram**

Ketiga faktor determinan tersebut bersifat relatif dalam membentuk intensi. Pada beberapa kasus mungkin pertimbangan sikap terhadap perilaku menjadi faktor yang lebih dominan dalam membentuk intensi dibandingkan pertimbangan normatif atau kontrol. Sedangkan pada kasus lainnya pertimbangan normatif dan kontrol individu bisa menjadi lebih dominan dibandingkan pertimbangan atas sikapnya terhadap perilaku.

Secara sederhana, pembentukan intensi dapat dilihat dalam persamaan berikut :

$$BI = (AB)w_1 + (SN)w_2 + (PBC)w_3$$

Keterangan :

BI : *Behavior Intention*

AB, SN, PBC : Skor variabel intensi

$w_1, w_2, w_3$  : bobot skor

## 2.2.2. Determinan Intensi

### 2.2.2.1. *Attitude Toward Behavior*

Icek Ajzen mendefinisikan sikap sebagai kecenderungan seseorang untuk memberikan respon kepada suatu objek (hasil dari proses belajar) yang dinyatakan dalam bentuk perasaan suka atau tidak suka. Sedangkan sikap terhadap perilaku (*Attitudes Toward Behavior / AB*) didefinisikan sebagai derajat penilaian (evaluasi positif atau negatif) individu terhadap suatu perilaku. Penilaian ini berasal dari proses kognitif yang terjadi dalam diri individu. Nantinya, AB akan diekspresikan oleh individu dalam kehidupannya melalui perilaku verbal maupun non verbal. AB terdiri dari dua dimensi, yaitu dimensi instrumental dan dimensi afektif. Dimensi instrumental atau disebut juga dengan *cognitive attitude* merupakan dimensi yang berisi evaluasi individu terhadap dampak positif dan negatif yang akan diperoleh individu jika ia melakukan atau tidak melakukan perilaku tertentu. Sedangkan dimensi afektif merupakan dimensi



yang terkait dengan perasaan individu terhadap konsekuensi dari perilaku tersebut, apakah konsekuensi tersebut dinilai sebagai hal yang menyenangkan atau tidak. Dalam TPB dimensi afektif ini disebut dengan evaluasi terhadap hasil (*outcome evaluation*).

Dimensi instrumental pada AB dibentuk oleh *Individual Belief System* yang ada dalam diri individu. Sistem ini disebut dengan *Behavioral Belief* (BB). Icek Ajzen mengartikan BB sebagai

*“insight into ways people think about the behavior”*

Seperangkat BB yang dimiliki seseorang akan membentuk *cognitive foundation* yang akan diikuti dengan terbentuknya sikap. Seseorang yang meyakini bahwa jika melakukan perilaku tertentu akan mengarahkannya pada hasil yang positif serta menilai bahwa dampak positif tersebut merupakan hal yang menyenangkan, maka ia akan memiliki sikap yang positif terhadap perilaku tersebut dan menganggap perilaku itu sebagai perilaku yang disukai (*favorable behavior*). Sedangkan jika seseorang itu yakin bahwa perilaku tertentu akan mengarahkannya pada konsekuensi negatif dan konsekuensi tersebut dinilai sebagai hal yang tidak menyenangkan, maka ia akan memiliki sikap negatif terhadap perilaku tersebut dan

menilai perilaku tersebut sebagai perilaku yang tidak disukai (*unfavorable behavior*).

Hubungan antara AB, BB, *outcome evaluation* dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$A_b = \sum b_i \cdot e_i$$

$A_b$  = sikap terhadap perilaku (b)

$B_i$  = *belief* bahwa jika melakukan/menampilkan perilaku (b) akan menghasilkan (i)

$E_i$  = evaluasi terhadap hasil (i)

Rumus di atas memperlihatkan bahwa sikap terhadap perilaku merupakan nilai total dari BB dan *outcome evaluation* yang dimiliki oleh individu. Dengan kata lain saat seseorang percaya bahwa dengan melakukan suatu perilaku akan memberikan dampak yang positif, dan dampak tersebut dinilai sebagai hal yang menyenangkan maka ia akan memiliki sikap yang positif terhadap tingkah laku tersebut, begitu juga sebaliknya.

#### 2.2.2.2 *Subjective Norm*

*Subjective norm* (SN) atau norma subjektif merupakan determinan kedua dari intensi. Icek Ajzen dan mendefinisikan SN sebagai,

“...is the person's perception that most people who important to him think that he should or should not

*perform the behavior in question.”(Ajzen, Icek. Attitudes, Personality, and Behavior. 2005)*

Berdasarkan definisi di atas maka SN dapat diasumsikan sebagai persepsi seseorang tentang tekanan sosial untuk melakukan atau tidak melakukan perilaku tertentu. Tekanan ini berasal dari orang – orang yang dianggap penting oleh individu (*significant person*). Keberadaan tekanan sosial untuk melakukan atau tidak melakukan suatu perilaku akan disertai dengan munculnya motivasi individu untuk mengikuti atau tidak mengikuti tekanan yang ada atau disebut juga *motivation to comply*.

Berdasarkan keterangan di atas maka dapat dilihat bahwa SN dibentuk oleh dua hal yakni *normative believe* dan *motivation to comply*. *Normative believe* merupakan keyakinan individu tentang adanya tekanan dari *significant person* yang menginginkan atau tidak menginginkan mereka melakukan perilaku tertentu. Sedangkan *motivation to comply* diartikan sebagai seberapa besar keinginan individu untuk mengikuti tekanan sosial tersebut.

Hubungan antara SN, *normative belief* dan *motivation to comply* dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$SN = \sum n_i m_i$$

SN = *Subjective Norm*

$n_i$  = *Normative Believe* perilaku(i)

$m_i$  = *Motivation to comply*

Rumus di atas memperlihatkan bahwa sikap terhadap perilaku merupakan nilai total dari NB dan *motivation to comply* yang dimiliki oleh individu. Dengan kata lain, semakin kuat tekanan sosial dari *significant person* untuk melakukan perilaku tertentu dan semakin besar keinginan individu untuk *conform* dengan dorongan sosial tersebut maka individu tersebut akan memiliki *subjective norm* yang positif tentang perilaku tersebut dan meyakini bahwa perilaku tersebut merupakan perilaku yang sebaiknya dilakukan.

### 2.2.2.3 *Perceived Behavior Control*

*Perceived Behavior Control* (PBC) merupakan determinan terakhir dari intensi. Icek Ajzen mendefinisikan PBC sebagai :

*“...perceived ease or difficulty of performing the behavior in question and it assumed to reflect past experience as well as anticipated potential barriers and*

*obstacles” (Ajzen, Icek. Attitudes, Personality, and Behavior. 2005)*

Berdasarkan definisi diatas maka PBC dapat diartikan sebagai persepsi individu tentang mudah atau sulitnya menampilkan perilaku tertentu yang diasumsikan berdasarkan refleksi pengalaman masa lalu dan pertimbangan akan adanya hambatan yang mungkin dihadapi.

Pada dasarnya PBC mengindikasikan bahwa intensi seseorang untuk melakukan perilaku tertentu dipengaruhi oleh tingkat kesulitan perilaku tersebut (persepsi individu). Jika individu mempersepsikan bahwa suatu perilaku mudah untuk dilakukan, dan ia meyakini bahwa dirinya memiliki kesempatan dan sumber daya untuk melakukan hal tersebut, maka ia akan cenderung memiliki intensi untuk melakukan perilaku tersebut. Tetapi, jika individu menilai bahwa dirinya tidak memiliki kesempatan dan sumber daya untuk melakukan suatu perilaku, maka akan sulit bagi individu tersebut untuk membentuk intensi yang kuat dalam dirinya, meskipun ia memiliki sikap dan norma yang positif terhadap perilaku tersebut.

Kuat lemahnya PBC juga menunjukkan tentang derajat pengendalian yang dimiliki individu terhadap suatu perilaku, yakni seberapa besar control yang dimiliki individu terhadap suatu perilaku. Semakin kuat PBC yang dimiliki oleh seseorang, maka semakin kuat pula daya kendali individu terhadap perilaku (tampil atau tidaknya suatu perilaku berada di bawah pengendalian individu).

Persepsi individu tentang mudah atau sulitnya melakukan perilaku tertentu ditentukan oleh dua hal, yaitu *control belief* (CB) dan *perceived power* (PP). CB diartikan sebagai keyakinan individu tentang ada atau tidaknya faktor yang menghambat atau memfasilitasi individu untuk melakukan suatu perilaku. Sedangkan PP merupakan penilaian individu tentang seberapa kuat faktor – faktor CB tersebut dapat mempengaruhi individu untuk melakukan suatu perilaku.

Hubungan antara PBC, CB, dan PP dapat dilihat dalam rumus berikut :

$$\mathbf{PBC} = \sum c_i p_i$$

Keterangan :

*PBC = Perceived Behavioral Control*

$C_i$  = *Control belief* mengenai ada atau tidaknya faktor i

$P_i$  = kekuatan faktor i yang memfasilitasi atau menghambat perilaku

Rumus di atas memperlihatkan bahwa *Perceived Behavioral Control* terbentuk dari keyakinan-keyakinan mengenai keberadaan faktor-faktor yang mendukung atau menghambat untuk menampilkan suatu perilaku tertentu atau disebut juga dengan *control belief* serta penghayatan tentang seberapa kuat kemampuan faktor-faktor tersebut dapat menghambat dan mendukung individu untuk menampilkan perilaku tersebut.

### 2.2.3 Pembentukan Nilai - Nilai Keyakinan (*Belief Formation*)

*Beliefs* (keyakinan) di dalam *Theory of Planned Behavior* menjadi dasar pembentukan determinan intensi. Terdapat tiga *beliefs* dalam pembentukan determinan intensi, yakni *behavioral beliefs*, *normative beliefs*, dan *control beliefs*. Icek Ajzen mendefinisikan *beliefs* sebagai kemungkinan subjektif mengenai suatu hubungan antara keyakinan dengan objek, nilai, konsep atau atribut lainnya. Kemudian dengan kata lain *beliefs* menghadirkan informasi yang dimiliki seseorang tentang suatu objek dan atribut yang melekat pada objek tersebut.

Walaupun seorang individu dapat memiliki sejumlah *belief* tentang sebuah tingkah laku, namun hanya sebagian kecil yang menentukan perilakunya. Untuk menentukan *belief* yang kuat dari sejumlah *belief* yang dimiliki individu, kita dapat mengajukan pertanyaan-pertanyaan terbuka kepada individu atau kelompok tentang konsekuensi-konsekuensi dari sebuah tingkah laku yang dinamakan dengan tahap elisitasi. Yang termasuk dengan *beliefs* yang kuat adalah sembilan sampai sepuluh *beliefs* yang disebutkan pertama kali. *Belief* yang disebutkan setelah *belief* kesembilan atau *belief* kesepuluh dianggap tidak kuat. Sedangkan tiga *belief* yang disebutkan pertama kali oleh responden merupakan *belief* yang paling kuat. Sayangnya kita tidak bisa menentukan kapan responden kita mulai menyebutkan *belief* yang tidak kuat. Oleh karena itu, disarankan untuk memakai tiga sampai sembilan *belief* awal yang disebutkan responden sebagai *belief* yang kuat.

Proses pembentukan *beliefs* atau keyakinan ini dapat dibedakan menjadi tiga proses, yaitu :

1. Melalui pengalaman langsung dengan obyek yang berhubungan akan membentuk *descriptive beliefs*. *Descriptive beliefs* diperoleh melalui observasi langsung bahwa suatu obyek memiliki atribut tertentu mengenai indera-indera yang dimiliki, misalnya seorang dapat merasakan atau melihat bahwa cincin ini bulat, atau dapat



mencium soto ayam yang sedang dimasak, atau melihat wanita cantik.

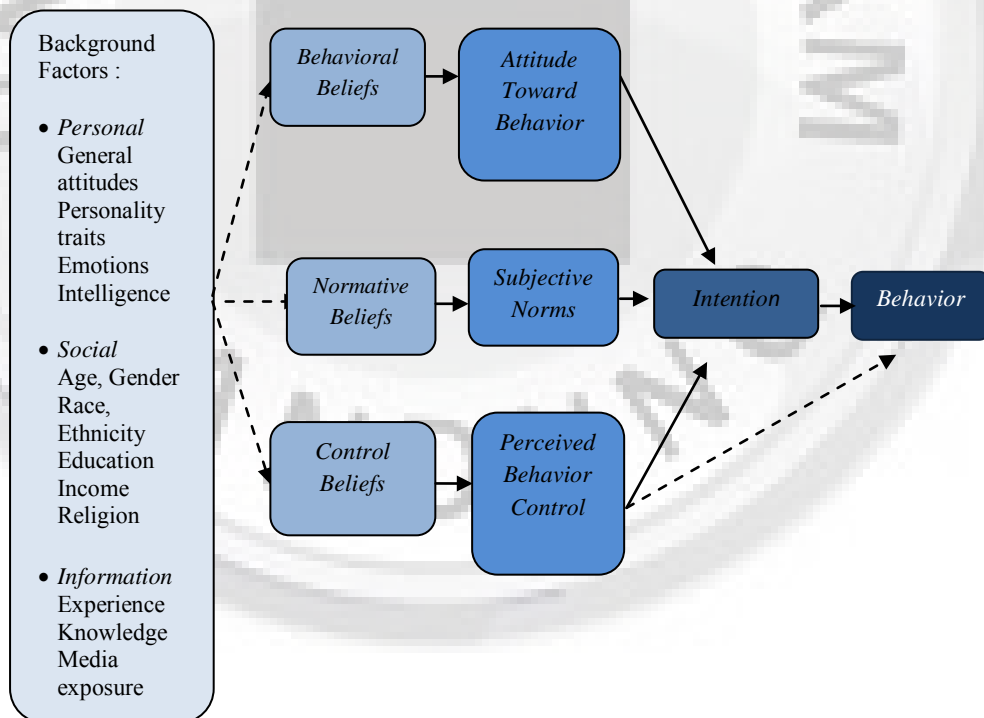
2. Melalui suatu proses menyimpulkan dari data atau kejadian yang akan membentuk *inferential beliefs*. *Beliefs* yang dibentuk melalui proses ini biasanya berupa *beliefs* mengenai karakteristik yang tidak dapat diobservasi secara langsung, misalnya *belief* tentang sifat seseorang. Kesimpulan yang diambil mengenai *beliefs* tersebut didasarkan pada *descriptive beliefs* yang sudah ada, atau didasarkan pada *inferential beliefs* yang sudah ada.
3. Melalui penerimaan informasi yang tersedia diluar dirinya yang membentuk *informational beliefs*. Informasi yang diterima bisa berasal dari koran, buku, majalah, televisi, radio, pengajar, teman, saudara, rekan kerja. Informasi yang tersedia juga menghasilkan *descriptive beliefs* artinya bahwa individu akan meyakini bahwa sumber tersebut akan menyediakan informasi mengenai hubungan suatu obyek dengan beberapa atribut tertentu.

Berdasarkan hal di atas, maka dapat disimpulkan bahwa *beliefs* dapat dibentuk melalui setidaknya dua cara yaitu melalui pengalaman langsung dalam suatu situasi sehingga individu menyadari atau mengetahui adanya hubungan antara obyek dengan suatu atribut, atau individu dapat diberi tahu melalui sumber yang

ada di luar dirinya bahwa suatu obyek memiliki hubungan dengan atribut tertentu.

Proses pembentukan *belief* juga dipengaruhi oleh *background factor* seseorang. Yang dimaksud dengan *background factor* adalah sejumlah variabel eksternal yang mungkin berhubungan atau dapat mempengaruhi keyakinan individu. Variabel- variabel tersebut dibagi kedalam tiga kategori yaitu *personal*, *social*, dan *information*.

Hubungan antara *background factor*, *belief*, intensi, dan perilaku dapat dilihat dalam bagan berikut,



**Gambar 2.2. Diagram Hubungan antara *Background Factor* dengan *Belief Formation***

## 2.2.4 Pengukuran Intensi

### 2.3.1. Prinsip Pengukuran Intensi

Intensi sebagai niat untuk melakukan suatu perilaku demi mencapai tujuan tertentu memiliki beberapa aspek. Menurut Ajzen(2006) terdapat empat hal yang perlu diperhatikan dalam melakukan pengukuran terhadap intensi, yaitu :

1. 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*).
2. Perilaku (*action*), yaitu perilaku spesifik yang nantinya akan diwujudkan dalam suatu perilaku.
3. Situasi (*context*), yaitu situasi yang mendukung untuk dilakukannya suatu perilaku atau bagaimana perilaku itu dilakukan.
4. Waktu (*time*), yaitu waktu terjadinya perilaku yang meliputi waktu tertentu, dalam satu periode atau tidak terbatas dalam satu periode.

### 2.3.2. Metode Pengukuran Intensi

Icek Ajzen menyatakan bahwa terdapat dua cara untuk mengukur intensi, yakni secara langsung (*direct measurement*) maupun secara tidak langsung (*indirect measurement*). Pengukuran secara langsung dilakukan dengan menanyakan secara langsung bagaimana intensi serta determinan intensi responden terhadap perilaku tertentu. Sedangkan pengukuran secara tidak langsung merupakan pengukuran yang berdasarkan pada *belief* yang membentuk determinan intensi. Contohnya, untuk melakukan pengukuran tidak langsung terhadap determinan *attitude toward behavior* didasarkan pada *belief* yang membentuknya, yakni *behavioral belief* dan *evaluation outcome*. Tahapan untuk menentukan *belief* tersebut dinamakan tahap elisitasi.

### 2.3. Perilaku Merokok

Merokok merupakan aktifitas membakar tembakau kemudian menghisap asapnya menggunakan rokok maupun pipa (Sitepoe, 2000). Definisi yang hampir sama dikemukakan oleh Sari, Ari, Ramdhani, dkk (dalam Riadi, 2013) yang mengatakan bahwa merokok merupakan aktifitas menghirup atau menghisap asap rokok menggunakan pipa atau rokok. Sumarno (dalam Riadi, 2013) menjelaskan dua cara merokok yang umum dilakukan. Cara pertama adalah dengan menghisap lalu menelan asap rokok ke dalam paru-paru dan kemudian dihembuskan. Sedangkan cara

kedua merupakan cara yang lebih moderat yaitu hanya menghisap asap rokok sampai mulut lalu dihembuskan melalui mulut atau hidung. Pendapat lainnya mengenai definisi merokok juga dikemukakan oleh Armstrong (dalam Komasari, 2000) yaitu menghisap asap tembakau yang dibakar ke dalam tubuh lalu menghembuskannya keluar. Sedangkan Levy (dalam Komasari, 2000) mengatakan bahwa perilaku merokok adalah kegiatan membakar gulungan tembakau lalu menghisapnya sehingga menimbulkan asap yang dapat terhirup oleh orang-orang disekitarnya.

Berdasarkan definisi merokok yang telah dikemukakan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa merokok merupakan suatu aktifitas membakar gulungan tembakau yang berbentuk rokok ataupun pipa lalu menghisap asapnya kemudian menelan atau menghembuskannya keluar melalui mulut atau hidung sehingga dapat juga terhisap oleh orang-orang disekitarnya.

### **2.3.1. Kategori Perokok**

Sitepoe (2000) mengkategorikan perokok berdasarkan jumlah konsumsi rokok harian yaitu:

1. Perokok ringan : jumlah konsumsi rokok 1 – 10 batang/ hari
2. Perokok sedang : jumlah konsumsi rokok 11 – 20 batang/ hari
3. Perokok berat : jumlah konsumsi rokok lebih dari 20 batang/ hari

Taylor (2009) menyebut istilah *chippers* untuk menjelaskan perokok yang mengkonsumsi rokok kurang dari 5 batang/ hari dan

biasanya chippers tidak menjadi perokok berat sehingga sangat kecil kemungkinan mengalami ketergantungan nikotin.

Selain itu Hahn & Payne (2003) juga menyebutkan kategori lain untuk perokok, yaitu kategori *social smoker*. Yang dimaksud dengan *social smoker* adalah individu yang merokok hanya pada situasi sosial tertentu misalnya saat bertemu dengan teman lama di suatu acara atau pesta. Situasi sosial tersebut bertindak sebagai isyarat atau pemicu untuk merokok.

### **2.3.2. Tahapan Menjadi Perokok**

Merokok bukanlah hal yang terjadi secara tiba – tiba. Seseorang berubah dari bukan perokok menjadi perokok melalui beberapa proses. Ogden (2000) menjelaskan empat tahapan seseorang menjadi perokok yaitu :

#### **1. Tahap I dan II : *Initiation dan Maintenance***

Tahap *initiation* dan *maintenance* cukup sulit dibedakan. *Initiation* merupakan tahap awal atau pertama kali individu merokok sedangkan *maintenance* merupakan tahap dimana individu kembali merokok.

Ogden mengatakan bahwa merokok biasanya dimulai sebelum usia 19 tahun dan individu yang mulai merokok pada usia dewasa jumlahnya sangat kecil. Faktor kognitif berperan besar ketika individu mulai merokok, antara lain: menghubungkan perilaku merokok dengan kesenangan, kebahagiaan,

keberanian, kesetia-kawanan dan percaya diri. Faktor lainnya adalah memiliki orang-tua perokok, tekanan teman sebaya untuk merokok, menjadi pemimpin dalam kegiatan sosial dan tidak adanya kebijakan sekolah terhadap perilaku merokok.

## 2. Tahap III: *Cessation*

*Cessation* merupakan suatu proses dimana perokok pada akhirnya berhenti merokok.

Tahap *cessation* terbagi dalam empat tahapan, yaitu :

- *Precontemplation* (belum ada keinginan berhenti merokok)
- *Contemplation* (ada pemikiran berhenti merokok)
- *action* (ada usaha untuk berubah)
- *maintenance* (tidak merokok selama beberapa waktu).

Tahapan tersebut bersifat dinamis karena seseorang yang berada di tahap *contemplation* dapat kembali ke tahap *precontemplation* karena pertimbangan beberapa faktor psikososial.

## 3. Tahap IV : *Relapse*

Individu yang sudah berhasil berhenti merokok tidak menjadi jaminan bahwa ia tidak akan kembali menjadi perokok. Marlatt dan Gordon (dalam Ogden, 2000) membedakan antara *lapse* dengan *relapse*. *Lapse* adalah kembali merokok dalam jumlah kecil sedangkan *relapse* adalah kembali merokok dalam jumlah besar.

Ada beberapa situasi yang mempengaruhi *pre-lapse* yaitu *high risk situation*, *coping behavior* dan *positive-negative outcome expectancies*. Saat individu dihadapkan dengan *high risk situation* maka individu akan melakukan strategi *coping behavior* berupa perilaku atau kognitif. Bentuk perilaku misalnya menjauhi situasi atau melakukan perilaku pengganti (makan permen karet) sedangkan bentuk kognitif adalah mengingat alasan berhenti merokok. *Positive outcome expectancies* (misalnya merokok mengurangi kecemasan) dan *negative outcome expectancies* (misalnya merokok membuatnya sakit) dipengaruhi pengalaman individu.

*No lapse* akan berhasil dilakukan jika individu memiliki strategi coping dan *negative outcome expectancies* serta peningkatan *self efficacy* yang mempengaruhi individu tetap bertahan untuk tidak merokok. Namun, jika individu tidak memiliki strategi coping dan memiliki *positive outcome expectancies* serta *self efficacy* yang rendah maka individu akan mengalami *lapse* (kembali merokok dalam jumlah kecil).

Seung Kwon Myung, dkk. (2007) mengatakan bahwa orang yang mengkonsumsi rokok dalam jumlah yang lebih kecil memiliki kecenderungan yang lebih besar untuk berhenti merokok sedangkan pada mereka yang mengkonsumsi rokok dalam jumlah banyak akan lebih sulit untuk menghentikan perilaku merokoknya dan cenderung mempertahankan perilaku merokoknya. Selain itu,



lama merokok juga dapat mempengaruhi kemungkinan seseorang untuk menghentikan perilaku merokoknya. Perokok yang sudah mengkonsumsi rokok selama lebih dari 3 tahun akan lebih sulit untuk melepaskan dirinya dari rokok dikarenakan kondisi tubuhnya yang sudah terbiasa dengan paparan nikotin dan zat aditif lain yang ada di dalam rokok.

### **2.3.3. Faktor – Faktor Yang Menyebabkan Meningkatnya Perilaku Merokok**

Chasin, dkk. mengatakan bahwa terdapat beberapa faktor yang menyebabkan meningkatnya (terus berlanjut) perilaku merokok pada diri seseorang, diantaranya adalah sebagai berikut :

1. Dibesarkan oleh orang tua perokok (minimal salah satu orang tua merupakan perokok)
2. Memiliki persepsi bahwa orang tua tidak memperdulikan perilaku merokok yang mereka lakukan atau mendorong mereka untuk merokok
3. Sering bersosialisasi dengan saudara, teman, atau kerabat yang merokok
4. Memiliki sikap yang positif terhadap perilaku merokok
5. Tidak mempercayai bahwa rokok dapat membahayakan kesehatan

#### 2.4. Kerangka Pemikiran

Penelitian ini berawal dari ketertarikan peneliti terhadap fenomena merokok di kalangan pelaku kesehatan. Sebagai seorang yang terjun di dunia kesehatan, seyogyanya mereka lebih memahami tentang dampak negatif dari rokok terhadap kesehatan. Tetapi mereka seolah mengabaikan hal tersebut dengan tetap menampilkan perilaku merokok.

Sebuah penelitian menunjukkan bahwa 25 % dari pelaku kesehatan baik dari kalangan dokter, perawat, maupun akademisi kesehatan merupakan perokok. Penelitian lain juga menunjukkan bahwa 18,30% mahasiswa program studi kesehatan yang tersebar di beberapa universitas di wilayah Indonesia, merupakan perokok termasuk juga mahasiswa Fakultas Kedokteran Unisba.

Berdasarkan hasil wawancara, sebagian besar mahasiswa Fakultas Kedokteran Unisba yang merokok belum memiliki keinginan untuk menghentikan perilaku merokoknya. Mereka justru memiliki keinginan untuk mempertahankan perilaku merokoknya.

Ajzen mengatakan bahwa intensi seseorang untuk melakukan atau tidak melakukan suatu perilaku merupakan determinan yang paling dekat dengan perilaku itu sendiri. Hal ini dikarenakan intensi merefleksikan kesiapan seseorang untuk melakukan perilaku tertentu. Dengan demikian intensi dapat menjadi prediktor terbaik untuk mengukur kemungkinan seseorang melakukan atau tidak melakukan perilaku tertentu.

Pengukuran terhadap intensi juga dapat digunakan dalam proses evaluasi untuk memahami perilaku yang ditampilkan oleh

seseorang. Hal ini dikarenakan menurut TPB perilaku seseorang merupakan suatu hal yang terencana. Suatu perilaku tidak muncul dengan sendirinya, melainkan melalui serangkaian proses kognitif yang terjadi dalam diri seseorang. TPB berasumsi bahwa manusia bertindak secara rasional dan akan mempertimbangkan terlebih dahulu segala informasi dan implikasi dari tindakannya baik secara implisit maupun eksplisit sebelum pada akhirnya memutuskan untuk menampilkan atau tidak menampilkan suatu perilaku.

Intensi dibentuk atau dipengaruhi oleh tiga faktor determinan dasar yaitu faktor personal, faktor sosial, dan faktor kontrol volisional.

Determinan pertama adalah faktor personal. Yang dimaksud dengan faktor personal dalam TPB adalah sikap individu terhadap perilaku (*Attitude Toward Behavior*). *Attitude toward behavior* merupakan evaluasi (positif / negatif) individu terhadap perilaku tertentu. Determinan kedua adalah faktor sosial. Faktor sosial yang dimaksud adalah penghayatan individu terhadap tekanan / dorongan sosial untuk melakukan atau tidak melakukan suatu perilaku. Didalam TPB faktor ini disebut dengan norma subjektif (*Subjective Norms*). Determinan ketiga adalah faktor kontrol volisional. Yang dimaksud dengan faktor kontrol volisional adalah penghayatan individu tentang ada atau tidaknya faktor lain diluar dirinya yang dapat mempengaruhi individu untuk menampilkan suatu perilaku atau tidak serta penghayatan individu tentang seberapa kuat pengaruh dari faktor tersebut terhadap tampilnya suatu perilaku serta seberapa besar kontrol yang dimiliki terhadap faktor – faktor tersebut. Maksud dari kontrol di atas

adalah apakah individu mampu mengatasi hambatan yang ada ataupun memanfaatkan fasilitas yang ada. Semakin besar kemampuan individu untuk mengontrol faktor – faktor tersebut, maka semakin besar pula peluang individu untuk menampilkan perilaku tersebut. Pertimbangan tentang faktor kontrol volisional tersebut disebut dengan *perceived behavior control*. *Perceived behavioral control* diartikan sebagai penilaian individu tentang seberapa besar kemungkinan ia dapat menampilkan suatu perilaku berdasarkan hasil evaluasi terhadap perilaku tersebut.

Berdasarkan hal tersebut maka secara sederhana dapat dijelaskan bahwa seorang individu akan memiliki intensi untuk melakukan perilaku tertentu ketika mereka memiliki sikap yang positif terhadap perilaku tersebut (individu menilai bahwa perilaku tersebut dapat memberikan dampak positif untuk dirinya dan dampak tersebut dinilai sebagai hal yang menyenangkan), merasakan adanya tekanan sosial dari orang sekitar untuk melakukan perilaku tersebut, dan meyakini bahwa mereka memiliki kemampuan dan kontrol untuk melakukan perilaku tersebut (*Ajzen, Icek. Attitudes, Personality, and Behavior.2006*). Dengan demikian semakin positif sikap dan norma subjektif terhadap suatu perilaku, serta semakin kuat kontrol yang dimiliki individu terhadap faktor kontrol volisional yang ada, maka akan semakin kuat intensi individu untuk melakukan perilaku tertentu.

Yang menjadi fokus utama dalam penelitian ini adalah mengukur intensi merokok pada mahasiswa Fakultas Kedokteran Unisba. Merujuk pada penjelasan TPB tentang intensi maka pengukuran terhadap intensi

merokok pada mahasiswa Fakultas Kedokteran Unisba dapat dilakukan dengan mengukur ketiga faktor determinan pembentuk intensi yakni *attitude toward behavior*, *subjective norm*, dan *perceived behavior control*.

Pengukuran terhadap *attitude toward behavior* dilakukan untuk mengetahui bagaimana sikap mahasiswa Fakultas Kedokteran Unisba terhadap perilaku merokok. Apakah mereka memiliki sikap yang positif atau sikap yang negatif terhadap perilaku merokok. Semakin positif sikap yang dimiliki, maka akan semakin kuat intensi yang dimiliki oleh mahasiswa untuk merokok. Sikap yang dimiliki mahasiswa terhadap perilaku merokok tersebut terbentuk melalui proses evaluasi kognitif yang dilakukan mahasiswa terhadap perilaku tersebut. Ketika mereka menyimpulkan bahwa merokok akan memberikan lebih banyak dampak positif bagi diri mereka dan meyakini bahwa dampak tersebut merupakan hal yang menyenangkan, maka mereka akan membentuk sikap yang positif terhadap perilaku merokok, atau dengan kata lain merokok akan dianggap sebagai perilaku yang disukai (*favorable behavior*). Namun jika hasil evaluasi menunjukkan bahwa merokok justru akan memberikan lebih banyak dampak negatif bagi diri mereka serta dampak tersebut dinilai sebagai hal yang tidak menyenangkan, maka yang akan terbentuk adalah sikap negatif dan merokok akan dinilai sebagai perilaku yang tidak disukai (*unfavorable behavior*). Ketika mahasiswa Fakultas Kedokteran Unisba memiliki sikap yang negatif terhadap perilaku merokok, maka peluang untuk timbulnya intensi merokok akan semakin kecil.

Dengan kata lain dapat dikatakan bahwa semakin positif sikap yang dimiliki mahasiswa Fakultas Kedokteran Unisba terhadap perilaku merokok maka akan semakin kuat intensi yang dimiliki mahasiswa untuk melakukan perilaku merokok begitu juga sebaliknya, jika sikap yang dimiliki semakin negatif maka akan semakin lemah intensi yang dimiliki mahasiswa Fakultas Kedokteran Unisba untuk merokok.

Proses evaluasi yang dilakukan oleh mahasiswa ini akan dipengaruhi oleh informasi yang ia miliki tentang perilaku merokok serta pengalaman yang ia miliki di masa lalu terkait dengan perilaku tersebut. Seperti yang telah dijelaskan pada bagian sebelumnya, terdapat kesan bahwa mahasiswa fakultas kedokteran Unisba masih memiliki keinginan yang kuat untuk mempertahankan perilaku merokoknya terlepas dari pengetahuan yang mereka miliki terkait dengan bahaya rokok bagi kesehatan. Meskipun mereka sudah menyadari besarnya bahaya rokok bagi kesehatan, mereka tetap mempertahankan perilaku merokoknya karena merasa masih mendapatkan keuntungan dari perilakunya tersebut. Hal ini mengindikasikan bahwa dampak positif yang didapatkan mahasiswa dari perilaku merokok dirasa lebih besar daripada dampak negatif yang mungkin timbul. Kondisi ini pada akhirnya dapat memicu mahasiswa memiliki sikap yang positif terhadap perilaku merokok.

Faktor determinan kedua yang membentuk intensi adalah *subjective norm*. Pengukuran terhadap *subjective norm* dilakukan untuk mengetahui bagaimana pandangan mahasiswa Fakultas Kedokteran Unisba tentang perilaku merokok berdasarkan tekanan yang mereka rasakan dari

lingkungan sosial mereka. *Subjective norm* dibentuk oleh dua hal yakni *normative belief* dan *motivation to comply*. *Normative belief* diartikan sebagai keyakinan yang dimiliki oleh mahasiswa tentang ada atau tidaknya tekanan sosial dari *significant person* yang menuntut mereka untuk melakukan atau tidak melakukan perilaku merokoknya. Sedangkan *motivation to comply* diartikan sebagai seberapa besar keinginan mahasiswa untuk *conform* dengan tekanan sosial tersebut.

Ketika mahasiswa Fakultas Kedokteran Unisba meyakini bahwa sebagian besar *significant person* menyetujui atau tidak keberatan dengan perilaku merokok yang selama ini mereka tampilkan serta keinginan mereka untuk mengikuti keyakinan tersebut cukup besar, maka akan terbentuk *subjective norm* yang positif terhadap perilaku merokok dalam diri mereka yang mengatakan bahwa mereka sebaiknya tetap merokok.

Ketika mahasiswa Fakultas Kedokteran Unisba memiliki *subjective norm* yang positif terhadap perilaku merokok, maka intensi merokok mahasiswa akan semakin kuat. *Subjective norm* positif terhadap perilaku merokok juga dapat terbentuk meskipun mahasiswa Fakultas Kedokteran Unisba tidak mendapatkan persetujuan atau dukungan dari *significant person* untuk tetap merokok. Hal ini terjadi ketika mahasiswa tidak memiliki motivasi untuk *conform* dengan keinginan *significant person* atau *motivation to comply* yang dimiliki rendah.

Mahasiswa Fakultas Kedokteran Unisba juga dapat memiliki *subjective norm* yang negatif terhadap perilaku merokok ketika mereka merasakan adanya tekanan dari *significant person* untuk tidak merokok

atau *significant person* tidak menyetujui perilaku merokok yang dilakukan. Selain itu mahasiswa juga memiliki motivasi yang tinggi untuk mengikuti keinginan dari *significant person* tersebut. Semakin negatif *subjective norm* yang dimiliki mahasiswa terhadap perilaku merokok, maka akan semakin lemah pula intensi mahasiswa Fakultas Kedokteran Unisba untuk merokok.

Jika dilihat berdasarkan hasil wawancara, sebenarnya terdapat beberapa *significant person* seperti orang tua, pasangan, dan dosen dari mahasiswa Fakultas Kedokteran Unisba yang meminta mereka untuk menghentikan perilaku merokoknya. Hanya saja, mereka masih merasa kesulitan untuk memenuhi permintaan tersebut. Selain itu masih banyaknya pelaku kesehatan lain yang merokok di lingkungan kerja mereka menjadikan mereka memiliki penilaian bahwa merokok di kalangan pelaku kesehatan merupakan hal yang wajar.

Rendahnya motivasi untuk mengikuti keinginan dari *significant person* untuk menghentikan perilaku merokoknya serta penilaian positif yang dimiliki terkait dengan perilaku merokok di kalangan pelaku kesehatan dapat menjadikan mahasiswa Fakultas Kedokteran Unisba memiliki *subjective norm* yang positif terhadap perilaku merokok. Yang pada akhirnya juga akan memperkuat intensinya untuk merokok.

Determinan terakhir yang perlu diukur untuk mengetahui intensi merokok pada mahasiswa Fakultas Kedokteran Unisba adalah *perceived behavior control*. *Perceived behavioral control* dapat diartikan sebagai persepsi mahasiswa tentang mudah atau sulitnya menampilkan perilaku



merokok yang diasumsikan berdasarkan refleksi pengalaman masa lalu dan pertimbangan akan adanya hambatan yang mungkin dihadapi.

Pada dasarnya *Perceived behavioral control* mengindikasikan bahwa intensi mahasiswa untuk merokok dipengaruhi oleh penilaian mereka tentang tingkat kesulitan melakukan perilaku tersebut. Jika mahasiswa mempersepsikan bahwa merokok adalah hal yang mudah untuk dilakukan dan mereka meyakini bahwa mereka memiliki kesempatan dan sumber daya untuk melakukan hal tersebut, maka mereka akan cenderung memiliki intensi untuk menampilkan perilaku merokok, begitu juga sebaliknya.

Persepsi mahasiswa tentang mudah atau sulitnya melakukan perilaku merokok juga ditentukan oleh dua hal, yaitu *control belief* dan *perceived power*. *Control belief* diartikan sebagai keyakinan mahasiswa tentang ada atau tidaknya faktor yang menghambat atau memfasilitasi mahasiswa untuk merokok. Sedangkan *perceived power* merupakan penilaian mahasiswa tentang seberapa kuat faktor – faktor dari *control belief* tersebut dapat menghambat atau memfasilitasi mahasiswa untuk menampilkan perilaku merokoknya serta seberapa besar kontrol yang dimiliki mahasiswa terhadap faktor – faktor tersebut. Maksud dari kontrol di atas adalah apakah mahasiswa tersebut mampu mengatasi hambatan yang ada ataupun memanfaatkan fasilitas yang ada. Semakin besar kemampuan mahasiswa untuk mengontrol faktor – faktor yang ada dalam *control belief*, maka akan semakin besar pula peluang mahasiswa untuk terus menampilkan perilaku merokoknya, begitu juga sebaliknya.

Pihak Fakultas Kedokteran Unisba menetapkan adanya larangan merokok di lingkungan Fakultas Kedokteran Unisba. Untuk menegakkan larangan tersebut, pihak fakultas juga memberikan sanksi kepada mahasiswa yang terbukti melanggar aturan tersebut. Tetapi adanya larangan dan sanksi tersebut sepertinya tidak dianggap sebagai hambatan yang berarti oleh mahasiswa Fakultas Kedokteran untuk menampilkan perilaku merokoknya. Hal ini dikarenakan adanya penolakan dari diri mereka pribadi untuk mengonsumsi rokok di lingkungan fakultas demi menjaga kesehatan di lingkungan fakultas dan juga menjaga citra kedokteran secara umum. Kalaupun mereka ingin merokok ketika sedang berada di lingkungan kampus, mereka akan melakukan perilaku merokoknya di tempat umum yang tersebar di sekitar area kampus seperti tempat makan, kios, *minimarket*, dan lain sebagainya.

Pengetahuan tentang kemungkinan adanya ancaman penyakit yang mungkin diderita akibat mengonsumsi rokok secara berkepanjangan sepertinya juga tidak menghambat mahasiswa Fakultas Kedokteran Unisba untuk meneruskan perilaku merokoknya. Untuk menjaga kesehatan serta mengantisipasi kemungkinan terserang penyakit, mahasiswa kedokteran tersebut rutin melakukan cek kesehatan dan olah raga.

Hal tersebut seolah menunjukkan bahwa sepertinya mahasiswa Fakultas Kedokteran Unisba mampu mengatasi faktor yang dapat menghambat mereka untuk merokok.

Ajzen mengatakan bahwa semakin positif sikap dan norma subjektif yang dimiliki seseorang terhadap suatu perilaku serta semakin

kuat kontrol yang dimiliki terhadap faktor kontrol volisional maka akan semakin kuat pula intensi yang dimiliki untuk melakukan perilaku tersebut. Dan semakin kuat intensi seseorang untuk melakukan perilaku tertentu akan semakin kuat pula kemungkinan seseorang menampilkan perilaku tersebut.

Ketika mahasiswa Fakultas Kedokteran Unisba memiliki intensi yang kuat untuk merokok, maka kemungkinan mahasiswa untuk tetap menampilkan perilaku merokoknya akan semakin besar. Begitu juga sebaliknya, semakin negatif sikap dan norma subjektif yang dimiliki mahasiswa Fakultas Kedokteran Unisba terhadap perilaku merokok serta semakin lemah pengaruh faktor kontrol volisional, maka akan semakin lemah pula intensi mahasiswa Fakultas Kedokteran Unisba untuk merokok. Ketika mahasiswa memiliki intensi merokok yang lemah, maka mahasiswa akan cenderung berusaha untuk mengurangi atau menghentikan perilaku merokoknya.

Berdasarkan hasil wawancara didapatkan indikasi bahwa mahasiswa Fakultas Kedokteran Unisba memiliki sikap dan norma subjektif yang positif terhadap perilaku merokok, mereka juga memiliki kontrol yang kuat terhadap faktor kontrol volisional yang dapat mempengaruhi perilaku merokoknya. Dengan sikap dan norma subjektif yang positif serta kuatnya kontrol yang dimiliki dapat membentuk intensi yang kuat pada diri mahasiswa Fakultas Kedokteran Unisba untuk terus menampilkan perilaku merokoknya.

Meskipun demikian, dalam bukunya Ajzen juga mengatakan bahwa keputusan seseorang untuk menampilkan atau tidak menampilkan suatu perilaku juga dapat terjadi meski tanpa melalui intensi. Hal ini terjadi ketika terdapat kesamaan antara *perceived behavioral control* seseorang dengan *actual behavioral control* yang dimiliki. Ketika hal tersebut terjadi maka akan ada dua kemungkinan yang terjadi. Kemungkinan pertama adalah individu memutuskan untuk tidak menampilkan atau melakukan suatu perilaku meskipun ia memiliki sikap dan norma yang positif terhadap perilaku tersebut. Hal ini terjadi karena individu tersebut karena ia menilai bahwa dirinya tidak memiliki kesempatan dan sumber daya untuk melakukan perilaku tersebut. Kemungkinan kedua adalah individu memutuskan untuk menampilkan atau melakukan suatu perilaku meskipun ia memiliki sikap dan norma yang negatif terhadap perilaku tersebut. Hal ini terjadi ketika individu melihat adanya kesempatan dan sumber daya untuk melakukan hal tersebut.

Hal ini juga dapat terjadi pada mahasiswa Fakultas Kedokteran Unisba yang merokok. Perilaku merokok yang selama ini mereka lakukan dapat muncul meskipun mereka memiliki intensi merokok yang lemah. Hal ini terjadi ketika *perceived behavioural control* yang dimiliki mahasiswa Fakultas Kedokteran Unisba terhadap perilaku merokok tergolong cukup kuat, dimana mahasiswa tersebut meyakini atau menilai bahwa ia memiliki kesempatan dan sumber daya untuk merokok.

Berikut adalah diagram kerangka pemikirn dalam penelitian ini :



