

BAB II

LANDASAN TEORI

A. *Self-Efficacy*

1. Definisi *Self-Efficacy*

Self-efficacy merupakan keyakinan dalam diri seseorang terhadap kemampuan yang dimiliki bahwa ia mampu untuk melakukan sesuatu atau mengatasi suatu situasi bahwa ia akan berhasil dalam melakukannya. Sebagaimana Bandura mengemukakan bahwa *self-efficacy* merupakan keyakinan orang tentang kemampuan mereka untuk menghasilkan tingkat kinerja serta menguasai situasi yang mempengaruhi kehidupan mereka, kemudian *self-efficacy* juga akan menentukan bagaimana orang merasa, berpikir, memotivasi diri dan berperilaku.¹

Sesuai dengan pendapat Jeanne Ellis Ormrod, *self-efficacy* adalah keyakinan seseorang tentang kemampuannya sendiri untuk menjalankan perilaku tertentu atau mencapai tujuan tertentu. Kemudian Bandura dalam Howard (2008) juga menambahkan bahwa *self-efficacy* memiliki dampak yang penting, bahkan bersifat sebagai motivator utama terhadap keberhasilan seseorang. Orang lebih

¹Gusriko Hardianto, Erlamsyah dan Nurfarhanah, "Hubungan Antara *Self-efficacy* Akademik dengan hasil Belajar Siswa", *Jurnal Konselor*, Vol 3, No 1, 2014, (Sumatera Barat : Universitas Negeri Padang, 2014), h, 1, Diakses dari <https://drive.google.com/file/d/0B3v8ZlyZnRsGaVdSOU50TmR3XzA/view> pada tanggal 22 November 2018.

mungkin mengerjakan aktivitas yang yakin dapat mereka lakukan daripada melakukan pekerjaan yang mereka rasa tidak bisa.²

Selain itu, Baron dan Byrne juga mengartikan *self-efficacy* sebagai keyakinan seseorang akan kemampuan atau kompetensinya atas kinerja tugas yang diberikan, mencapai tujuan, atau mengatasi sebuah hambatan.³ Sedangkan efikasi menurut Alwisol ialah penilaian diri, apakah dapat melakukan tindakan yang baik atau buruk, benar atau salah, bisa atau tidak bisa mengerjakan sesuai dengan yang dipersyaratkan.⁴

Dari berbagai pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa *self-efficacy* merupakan keyakinan dalam diri seseorang akan kemampuan yang dimiliki dalam melakukan suatu tindakan untuk mencapai suatu tujuan yang telah ditetapkan, serta dapat mempengaruhi situasi dengan baik, dan dapat mengatasi sebuah hambatan.

2. Dimensi *Self-Efficacy*

Bandura membedakan *self-efficacy* menjadi tiga dimensi, yaitu *level*, *generality*, dan *strength*.⁵

²Gusriko Hardianto, Erlamsyah dan Nurfarhanah, “Hubungan Antara *Self-efficacy* Akademik dengan hasil Belajar Siswa”, *Jurnal Konselor*, Vol 3, No 1, 2014, h.1.

³ Rizky Syahfitri Nasution, “Pengaruh Antara *Self-Efficacy* dan Kreativitas terhadap Intensi Berwirausaha Pada Mahasiswa Fakultas Psikologi Universitas Sumatera Utara”, *Skripsi*, (Sumatera Utara : Universitas Sumatera Utara, 2017), h. 9. Diakses dari <http://repository.usu.ac.id> pada tanggal 22 November 2018.

⁴ Rizky Syahfitri Nasution, Pengaruh Antara *Self-Efficacy* dan Kreativitas terhadap Intensi Berwirausaha Pada Mahasiswa Fakultas Psikologi Universitas Sumatera Utara, h. 8.

⁵ Khirzun Nufus, “Hubungan *Self-Efficacy* dengan Prokrastinasi Akademik Pada Mahasiswa USU yang Sedang Menyusun Skripsi”, *Skripsi*, (Sumatera Utara : Universitas Sumatera Utara, 2016), h, 11-12. Diakses dari <http://repository.usu.ac.id> pada tanggal 22 November 2014.

a. Dimensi *Level*

Dimensi ini mengacu pada derajat kesulitan tugas yang dihadapi. Penerimaan dan keyakinan seseorang terhadap suatu tugas berbeda-beda. Persepsi setiap individu akan berbeda dalam memandang tingkat kesulitan dari suatu tugas. Persepsi terhadap tugas yang sulit dipengaruhi oleh kompetensi yang dimiliki individu. Ada yang menganggap suatu tugas itu sulit sedangkan orang lain mungkin merasa tidak demikian. Keyakinan ini didasari oleh pemahamannya terhadap tugas tersebut.

b. Dimensi *Generality*

Dimensi ini mengacu sejauh mana individu yakin akan kemampuannya dalam berbagai situasi tugas, mulai dari dalam melakukan suatu aktivitas yang biasa dilakukan atau situasi tertentu yang tidak pernah dilakukan hingga dalam serangkaian tugas atau situasi sulit dan bervariasi.

c. Dimensi *Strength*

Dimensi *strength* merupakan kuatnya keyakinan seseorang mengenai kemampuan yang dimiliki ketika menghadapi tuntutan tugas atau permasalahan. Hal ini berkaitan dengan ketahanan dan keuletan individu dalam pemenuhan tugasnya. *Self-efficacy* yang lemah dapat dengan mudah menyerah dengan pengalaman yang sulit ketika menghadapi sebuah tugas yang sulit. Sedangkan bila *self-efficacy* tinggi maka individu akan memiliki keyakinan dan

kemantapan yang kuat terhadap kemampuannya untuk mengerjakan suatu tugas dan akan terus bertahan dalam usahanya meskipun banyak mengalami kesulitan dan tantangan.

3. Aspek-aspek *Self-Efficacy*⁶

Menurut Bandura ada tiga macam aspek-aspek dalam *self-efficacy* diantaranya :

a. *Magnitude*

Berkaitan dengan tingkat kesulitan tugas yang dilakukan individu. Jika dihadapkan dengan tugas-tugas yang disusun menurut tingkat kesulitan, yaitu rendah, menengah, dan tinggi, maka individu akan melakukan tindakan-tindakan yang dirasa mampu untuk dilakukan dan untuk memenuhi tuntutan perilaku yang dibutuhkan bagi masing-masing tingkat.

b. *Generality*

Berkaitan dengan luas bidang tugas yang dihadapi individu. Sejauh mana individu yakin akan kemampuannya dalam berbagai situasi hingga dalam serangkaian tugas dalam situasi yang bervariasi.

c. *Strenght*

Berkaitan dengan kuatnya keyakinan seseorang mengenai kemampuan yang dimiliki. Individu yang memiliki kepercayaan

⁶ Muhammad Khoerul Amir Kholid, "Hubungan Antara Dukungan Sosial Dengan *Self Efficacy* Mahasiswa Dalam Menyelesaikan Skripsi Studi Pada Mahasiswa Angkatan 2009 Sampai Dengan 2011 Fakultas Dakwah Dan Komunikasi Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta", *Skripsi*, (Yogyakarta : Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga, 2015), h. 12. Diakses dari <http://digilib.uin-suka.ac.id> pada tanggal 04 Desember 2018.

yang kuat dalam kemampuan mereka akan tekun dalam usahanya meskipun banyak sekali kesulitan dan halangan.

4. Proses-proses yang Mempengaruhi *Self-Efficacy*

Menurut Bandura tahun 1997, proses psikologis dalam *self-efficacy* yang turut berperan dalam diri manusia ada 4 yakni proses kognitif, motivasi, afeksi dan proses pemilihan/seleksi.⁷

a. Proses kognitif

Proses kognitif merupakan proses berfikir, didalamnya termasuk pemerolehan, pengorganisasian, dan penggunaan informasi. Kebanyakan tindakan manusia bermula dari sesuatu yang difikirkan terlebih dahulu. Individu yang memiliki *self-efficacy* yang tinggi lebih senang membayangkan tentang kesuksesan. Sebaliknya individu yang *self-efficacy* nya rendah lebih banyak membayangkan kegagalan dan hal-hal yang dapat menghambat tercapainya kesuksesan. Bentuk tujuan personal juga dipengaruhi oleh penilaian akan kemampuandiri. Semakin seseorang mempersepsikan dirinya mampu maka individu akan semakin membentuk usaha-usaha dalam mencapai tujuannya dan semakin kuat komitmen individu terhadap tujuannya.

⁷ Aprilia Putri Rahmadini, “Studi Deskriptif Mengenai *Self-Efficacy* Terhadap Pekerjaan Pada Pegawai Staf Bidang Statistik Sosial Di Badan Pusat Statistik Provinsi Jawa Barat”. *Skripsi*, (Bandung : Universitas Islam Bandung, 2011), h. 17-19. Diaksesdari <http://elibrary.unisba.ac.id> pada tanggal 24 November 2018.

b. Proses Motivasi

Kebanyakan motivasi manusia dibangkitkan melalui kognitif. Individu memberi motivasi/dorongan bagi diri mereka sendiri dan mengarahkan tindakan melalui tahap pemikiran-pemikiran sebelumnya. Kepercayaan akan kemampuan diri dapat mempengaruhi motivasi dalam beberapa hal, yakni menentukan tujuan yang telah ditentukan individu, seberapa besar usaha yang dilakukan, seberapa tahan mereka dalam menghadapi kesulitan-kesulitan dan ketahanan mereka dalam menghadapi kegagalan.

c. Proses Afektif

Proses afeksi merupakan proses pengaturan kondisi emosi dan reaksi emosional. Menurut Bandura keyakinan individu akan *coping* mereka turut mempengaruhi level stres dan depresi seseorang saat mereka menghadapi situasi yang sulit. Persepsi *self-efficacy* tentang kemampuannya mengontrol sumber stres memiliki peranan penting dalam timbulnya kecemasan. Individu yang percaya akan kemampuannya untuk mengontrol situasi cenderung tidak memikirkan hal-hal yang negatif. Individu yang merasa tidak mampu mengontrol situasi cenderung mengalami level kecemasan yang tinggi, selalu memikirkan kekurangan mereka, memandang lingkungan sekitar penuh dengan ancaman, membesar-besarkan masalah kecil, dan terlalu cemas pada hal-hal kecil yang sebenarnya jarang terjadi.

d. Proses Seleksi

Kemampuan individu untuk memilih aktivitas dan situasi tertentu turut mempengaruhi efek dari suatu kejadian. Individu cenderung menghindari aktivitas dan situasi yang diluar batas kemampuan mereka. Bila individu merasa yakin bahwa mereka mampu menangani suatu situasi, maka mereka cenderung tidak menghindari situasi tersebut. Dengan adanya pilihan yang dibuat, individu kemudian dapat meningkatkan kemampuan, minat, dan hubungan sosial mereka.

5. **Klasifikasi *Self-Efficacy***

Secara garis besar, *self-efficacy* terdiri atas dua bentuk yaitu *self-efficacy* tinggi dan *self-efficacy* rendah.

a. *Self-Efficacy* Tinggi

Dalam mengerjakan suatu tugas, individu yang memiliki *self-efficacy* yang tinggi akan cenderung memilih terlibat langsung. Individu yang memiliki *self-efficacy* yang tinggi cenderung mengerjakan tugas tertentu, sekalipun tugas tersebut adalah tugas yang sulit. Mereka tidak memandang tugas sebagai suatu ancaman yang harus mereka hindari. Selain itu, mereka mengembangkan minat intrinsik dan ketertarikan yang mendalam terhadap suatu aktivitas, mengembangkan tujuan, dan berkomitmen dalam mencapai tujuan tersebut. Mereka juga meningkatkan usaha mereka dalam mencegah kegagalan yang mungkin timbul. Mereka

yang gagal dalam melaksanakan sesuatu, biasanya cepat mendapatkan kembali *self-efficacy* mereka setelah mengalami kegagalan tersebut.⁸

Individu yang memiliki *self-efficacy* tinggi menganggap kegagalan sebagai akibat dari kurangnya usaha yang keras, pengetahuan, dan keterampilan. Di dalam melaksanakan berbagai tugas, orang yang mempunyai *self-efficacy* tinggi adalah sebagai orang yang berkinerja sangat baik. Mereka yang mempunyai *self-efficacy* tinggi dengan senang hati menyongsong tantangan. Individu yang memiliki *self-efficacy* yang tinggi memiliki ciri-ciri sebagai berikut:⁹

1. Mampu menangani masalah yang mereka hadapi secara efektif
2. Yakin terhadap kesuksesan dalam menghadapi masalah atau rintangan
3. Masalah dipandang sebagai suatu tantangan yang harus dihadapi bukan untuk dihindari
4. Gigih dalam usahanya menyelesaikan masalah
5. Percaya pada kemampuan yang dimilikinya
6. Cepat bangkit dari kegagalan yang dihadapinya
7. Suka mencari situasi yang baru

⁸ Mellisyah Arrianti, "Keyakinan Diri (*Self Efficacy*) dan Intensi Perilaku Mencontek Pada Saat Ujian(Studi Kasus Pada Sekelompok Mahasiswa Jurusan BPI)", *Skripsi*, (Palembang : Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang, 2017), h. 31-34. Diakses dari <http://eprints.radenfatah.ac.id> pada tanggal 24 Novmber 2018.

⁹ Mellisyah Arrianti, "Keyakinan Diri (*Self Efficacy*) dan Intensi Perilaku Mencontek Pada Saat Ujian (Studi Kasus Pada Sekelompok Mahasiswa Jurusan BPI)", h. 32. Diakses dari <http://eprints.radenfatah.ac.id> pada tanggal 24 November 2018.

b. *Self-Efficacy* Rendah

Individu yang ragu akan kemampuan mereka atau *self-efficacy* yang rendah akan menjauhi tugas-tugas yang sulit karena tugas tersebut dipandang sebagai ancaman bagi mereka. Individu yang seperti ini memiliki aspirasi yang rendah serta komitmen yang rendah dalam mencapai tujuan yang mereka pilih atau mereka tetapkan. Ketika menghadapi tugas-tugas yang sulit, mereka sibuk memikirkan kekurangan-kekurangan diri mereka, gangguan-gangguan yang mereka hadapi, dan semua hasil yang dapat merugikan mereka. Dalam mengerjakan suatu tugas, individu yang memiliki *self-efficacy* rendah cenderung menghindari tugas tersebut.¹⁰

Individu yang memiliki *self-efficacy* yang rendah tidak memikirkan tentang bagaimana cara yang baik dalam menghadapi tugas-tugas yang sulit. Bahkan ketika menghadapi tugas yang sulit, mereka juga lamban untuk mendapatkan kembali *self-efficacy* mereka ketika menghadapi kegagalan. Di dalam melaksanakan berbagai tugas, mereka yang memiliki *self-efficacy* rendah untuk mencoba pun tidak bisa, tidak peduli bahwa sesungguhnya mereka memiliki kemampuan yang baik. Rasa percaya dirinya untuk berprestasi menurun ketika keraguan datang.

¹⁰Mellisayah Arrianti, "Keyakinan Diri (*Self Efficacy*) dan Intensi Perilaku Mencontek Pada Saat Ujian (Studi Kasus Pada Sekelompok Mahasiswa Jurusan BPI)", h. 33. Diakses dari <http://eprints.radenfatah.ac.id> pada tanggal 24 November 2018.

Individu yang memiliki *self-efficacy* yang rendah memiliki ciri-ciri sebagai berikut:¹¹

1. Lamban dalam membenahi atau mendapatkan kembali *self-efficacy*nya ketika menghadapi kegagalan
2. Tidak yakin bisa menghadapi masalahnya
3. Menghindari masalah yang sulit (ancaman dipandang sebagai sesuatu yang harus dihindari)
4. Mengurangi usaha dan cepat menyerah ketika menghadapi masalah
5. Ragu pada kemampuan diri yang dimilikinya
6. Tidak suka mencari situasi yang baru
7. Aspirasi dan komitmen pada tugas lemah

6. Dampak *Self-Efficacy* Pada Perilaku¹²

Keyakinan *Self-efficacy* seseorang dapat berdampak pada beberapa hal penting seperti yang dikemukakan Pajares antara lain

- a. *Self-efficacy* mempengaruhi pilihan-pilihan yang dibuat dan tindakan yang dilakukan individu dalam melaksanakan tugas-tugas dimana individu tersebut berkompeten dan yakin. Keyakinan diri yang mempengaruhi pilihan-pilihan tersebut akan menentukan

¹¹Mellisayah Arrianti, "Keyakinan Diri (*Self Efficacy*) dan Intensi Perilaku Mencontek Pada Saat Ujian (Studi Kasus Pada Sekelompok Mahasiswa Jurusan BPI)", h. 34. Diakses dari <http://eprints.radenfatah.ac.id> pada tanggal 24 November 2018.

¹²Muhammad Khoerul Amir Kholid, "Hubungan Antara Dukungan Sosial Dengan *Self Efficacy* Mahasiswa Dalam Menyelesaikan Skripsi Studi Pada Mahasiswa Angkatan 2009 Sampai Dengan 2011 Fakultas Dakwah Dan Komunikasi Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta", h. 15. Diakses dari <http://digilib.uin-suka.ac.id> pada tanggal 04 Desember 2018.

pengalaman dan mengedepankan kesempatan bagi individu untuk mengendalikan kehidupan.

- b. *Self-efficacy* menentukan seberapa besar usaha yang dilakukan oleh individu, seberapa lama individu akan bertahan ketika menghadapi rintangan dan seberapa tabah dalam menghadapi situasi yang tidak menguntungkan.

7. Faktor-faktor yang Mempengaruhi *Self-Efficacy*

Menurut Bandura terdapat beberapa faktor yang dapat mempengaruhi *self-efficacy* pada diri individu antara lain sebagai berikut :¹³

a. Budaya

Budaya mempengaruhi *self-efficacy* melalui nilai (*values*), kepercayaan (*beliefs*), dalam proses pengaturan diri (*self regulatory process*) yang berfungsi sebagai sumber penilaian *self-efficacy* dan juga sebagai konsekuensi dari keyakinan akan *self-efficacy*.

Melalui faktor budaya, seseorang yang pada dasarnya baik akan menjadi buruk dan jahat karena pengaruh kebudayaan. Maka dari itu kita harus menjadi pribadi diri sendiri dan menjauhkan diri dari pengaruh budaya.

b. Gender

Perbedaan *gender* juga berpengaruh terhadap *self-efficacy*. Hal ini dapat dilihat dari penelitian Bandura tahun 1997 yang menyatakan bahwa wanita lebih efikasinya yang tinggi dalam

¹³Mellisayah Arrianti, "Keyakinan Diri (*Self Efficacy*) dan Intensi Perilaku Mencontek Pada Saat Ujian (Studi Kasus Pada Sekelompok Mahasiswa Jurusan BPI)", h. 35-37. Diakses dari <http://eprints.radenfatah.ac.id> pada tanggal 24 November 2018.

mengelola perannya. Wanita yang memiliki peran selain sebagai ibu rumah tangga, juga sebagai wanita karir akan memiliki *self-efficacy* yang tinggi dibandingkan dengan pria yang bekerja.

c. Sifat dari Tugas yang Dihadapi

Derajat dari kompleksitas kesulitan tugas yang dihadapi oleh individu akan mempengaruhi penilaian individu tersebut terhadap kemampuan dirinya sendiri. Semakin kompleks tugas yang dihadapi oleh individu maka akan semakin rendah individu tersebut menilai kemampuannya. Sebaliknya, jika individu dihadapkan pada tugas yang mudah dan sederhana maka akan semakin tinggi individu tersebut menilai kemampuannya.

d. Intensif Eksternal

Faktor lain yang dapat mempengaruhi *self-efficacy* individu adalah intensif yang diperolehnya. Bandura menyatakan bahwa salah satu faktor yang dapat meningkatkan *self-efficacy* adalah *competent contingences incentive*, yaitu intensif yang diberikan orang lain yang merefleksikan keberhasilan seseorang.

e. Status atau Peran Individu dalam Lingkungan

Individu yang memiliki status yang lebih tinggi akan memperoleh derajat kontrol yang lebih besar sehingga *self-efficacy* yang dimilikinya juga tinggi. Sedangkan individu yang memiliki status yang lebih rendah akan memiliki kontrol yang lebih kecil sehingga *self-efficacy* yang dimilikinya juga rendah.

f. Informasi tentang Kemampuan Diri

Individu yang memiliki *self-efficacy* tinggi, jika ia memperoleh informasi positif mengenai dirinya, sementara individu akan memiliki *self-efficacy* yang rendah, jika ia memperoleh informasi negatif mengenai dirinya.

Berdasarkan beberapa penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi *self-efficacy* ialah antara lain budaya, *gender*, sifat dari tugas yang dihadapi, intensif eksternal, status atau peran individu dalam lingkungan, dan informasi tentang kemampuan diri.

B. Perilaku Pencarian Informasi

1. Definisi Perilaku Pencarian Informasi

Menurut Wilson pada tahun 1981, ia menyatakan bahwa *information searching behavior*, yaitu perilaku pencarian informasi merupakan perilaku di tingkat mikro, berupa perilaku mencari yang ditunjukkan seseorang ketika berinteraksi dengan sistem informasi. Perilaku ini terdiri atas berbagai bentuk interaksi dengan sistem, baik ditingkat interaksi dengan komputer (misalnya penggunaan *mouse* atau tindakan mengklik sebuah *link*) maupun di tingkat intelektual dan mental (misalnya penggunaan strategi Boleean atau keputusan memilih buku yang paling relevan di antara sederetan buku di rak perpustakaan).¹⁴

¹⁴ Tri Septiyantono, *Literasi Informasi*, h. 7.19.

Information searching behavior (perilaku pencarian informasi) berbeda dengan *information seeking behavior* (perilaku penemuan informasi). *information seeking behavior* (perilaku penemuan informasi) merupakan upaya menemukan informasi dengan tujuan tertentu sebagai akibat dari adanya kebutuhan untuk memenuhi tujuan tertentu. Dalam upaya ini, seseorang bisa saja berinteraksi dengan sistem informasi hastawi (surat kabar, sebuah perpustakaan) atau berbasis-komputer (misalnya, WWW).¹⁵

Dalam bahasa Inggris “*seeking*” dibedakan dari “*searching*”. Di Indonesia selama ini keduanya diterjemahkan sebagai “mencari”, lawan-kata dari menelusur secara serampangan, atau merawak (*browsing*). Menurut Putu Laxman Pendit,¹⁶ sesuai dengan uraian Wilson di atas, *seeking* bersifat lebih umum walaupun tidak seserampangan *browsing*, sedangkan *searching* bersifat lebih khusus dan terarah. Oleh sebab itu, *information seeking* adalah upaya menemukan informasi secara umum, dan *information searching* adalah aktivitas khusus cari informasi tertentu yang sedikit-banyaknya sudah lebih terencana dan terarah.

Jadi berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa perilaku pencarian informasi ialah perilaku yang dilakukan seseorang ketika dirinya merasa ada kesenjangan antara kebutuhan yang diinginkan

¹⁵ Putu Laxman Pendit, *Penelitian Ilmu Perpustakaan Dan Informasi: Sebuah pengantar diskusi epistemologi metodologi*, (Jakarta : JIP-FSUI, 2003), h. 29.

¹⁶ Putu Laxman Pendit, *Penelitian Ilmu Perpustakaan Dan Informasi: Sebuah pengantar diskusi epistemologi metodologi*, h. 30.

dengan pengetahuan yang dimiliki. Orang melakukan pencarian informasi untuk mendapat informasi serta dapat memenuhi kebutuhan yang diinginkan.

Untuk memperjelas batasan kajian yang berkaitan dengan pengguna sistem informasi, Wilson menyajikan beberapa definisi, yaitu :¹⁷

- a. Perilaku informasi (*information behavior*) yang merupakan keseluruhan perilaku manusia berkaitan dengan sumber dan saluran informasi, termasuk perilaku pencarian dan penggunaan informasi baik secara aktif maupun pasif. Menonton TV dapat dianggap sebagai perilaku informasi, demikian pula komunikasi antar-muka.
- b. Perilaku penemuan informasi (*information seeking behavior*) merupakan upaya menemukan informasi dengan tujuan tertentu sebagai akibat dari adanya kebutuhan untuk memenuhi tujuan tertentu. Dalam upaya ini, seseorang bisa saja berinteraksi dengan sistem informasi hastawi (surat kabar, sebuah perpustakaan) atau berbasis-komputer (misalnya, WWW).
- c. Perilaku pencarian informasi (*information searching behavior*) merupakan perilaku di tingkat mikro, berupa perilaku mencari yang ditunjukkan seseorang ketika berinteraksi dengan sistem informasi. Perilaku ini terdiri dari berbagai bentuk interaksi dengan

¹⁷Putu Laxman Pendit, *Penelitian Ilmu Perpustakaan Dan Informasi: Sebuah pengantar diskusi epistemologi metodologi*, h. 29-30.

sistem, baik di tingkat interaksi dengan komputer (misalnya penggunaan *mouse* atau tindakan meng-klik sebuah *link*), maupun di tingkat intelektual dan mental (misalnya penggunaan strategi Boleean atau keputusan memilih buku yang paling relevan di antara sederetan buku di rak perpustakaan.

- d. Perilaku penggunaan informasi (*information user behavior*) terdiri dari tindakan-tindakan fisik maupun mental yang dilakukan seseorang ketika seseorang menggabungkan informasi yang ditemukannya dengan pengetahuan dasar yang sudah ia miliki sebelumnya.

2. Model Perilaku Pencarian Informasi

Model perilaku pencarian informasi merupakan kerangka ataupun langkah-langkah dalam melakukan pencarian informasi. Model atau kerangka biasanya digambarkan dalam bentuk diagram. Menurut Wilson, setiap analisis literatur perilaku mencari informasi harus didasarkan pada beberapa model umum yang dapat disebut perilaku informasi yang mencari informasi.¹⁸

Berbagai model umum perilaku informasi telah dirumuskan oleh para ilmuwan informasi, model perilaku pencarian informasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah model yang dikemukakan oleh T.D Wilson pada tahun 1996.

¹⁸Ahmad Juhaidi dan Ahmad Syawqi, "Perilaku Pencarian Informasi (*Information Seeking Behavior*) Guru Besar Iain Antasari Banjarmasin", (Banjarmasin : Institut Agama Islam Negeri Antasari, 2016), h. 47. Diakses pada tanggal 04 Desember 2018 dari <http://idr.uin-antasari.ac.id/7309/1/perilaku%20pencarian%20informasi%20full.pdf>.

Berikut beberapa model atau teori tentang perilaku pencarian informasi yang dikemukakan oleh para ilmuwan informasi diantaranya sebagai berikut :

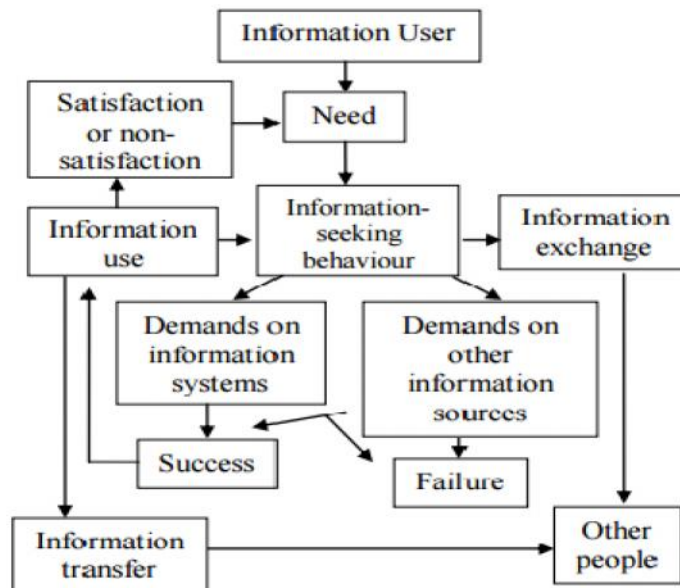
a. Model Perilaku Pencarian Informasi Menurut Wilson

Menurut Wilson dalam teorinya ia memberikan definisi *information searching behavior* sebagai perilaku pencarian informasi yang bertujuan untuk mencari informasi yang dibutuhkan. Dalam pencarian informasi tersebut seseorang akan berinteraksi dengan sistem informasi, baik interaksi dengan komputer maupun interaksi di tingkat intelektual dan mental.

Kemudian Wilson menyatakan proses penemuan informasi berawal dari seorang pengguna membutuhkan informasi, dari kebutuhan ini maka timbul perilaku penemuan informasi (*information seeking behaviour*). Untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkan maka pengguna akan mencari melalui sistem informasi atau melalui sumber-sumber informasi lainnya. Dari perilaku penemuan informasi ini akan didapatkan dua kemungkinan, yaitu sukses atau gagal. Dapat dikatakan sukses apabila pengguna menemukan informasi yang sesuai dengan kebutuhan, dan dikatakan gagal apabila pengguna tidak menemukan informasi yang sesuai dengan kebutuhan atau bahkan tidak mendapatkan informasi sama sekali. Selanjutnya pengguna akan memanfaatkan informasi yang diperoleh tersebut. Dari sinilah akan

diketahui, apakah pengguna puas atas informasi yang didapatkan atau sebaliknya.¹⁹

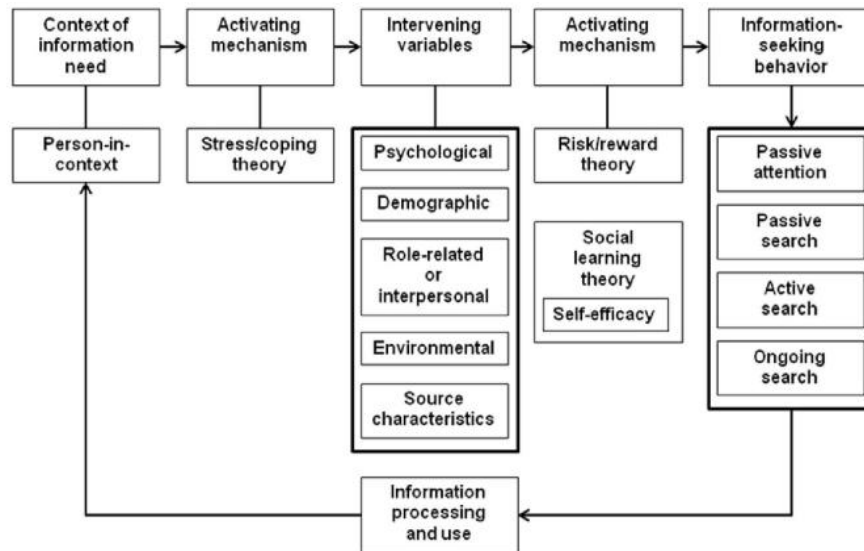
Berikut model teori perilaku pencarian informasi menurut Wilson:



Gambar 2.1. Model Perilaku Informasi Menurut Wilson (1999:251)

Secara lebih rinci, Wilson mengusulkan sebuah model yang cukup komprehensif, berikut model teori perilaku pencarian informasi yang dikemukakan oleh Wilson (1996) :

¹⁹Herlina, Sri Suriana, dan Misroni, “Perilaku Pencarian Informasi Mahasiswa Program Doktorat Universitas Islam Negeri Raden Fatah Dalam Penyusunan Disertasi”, *Jurnal Tamaddun*, Vol. XIV, No. 2/Juli – Desember 2015, (Palembang : Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang, 2015), h. 196. Diakses dari <http://jurnal.radenfatah.ac.id> pada tanggal 04 Desember 2018.



Gambar 2.2. Model Perilaku Pencarian Informasi Wilson 1996.²⁰

Menurut Wilson perilaku pencarian informasi merupakan proses melingkar dalam kehidupan seseorang. Selanjutnya kebutuhan akan informasi tidak langsung berubah menjadi perilaku pencarian informasi, melainkan melalui tahap mekanisme pengaktifan yaitu kegiatan yang dipicu karena adanya tekanan/stress dalam diri seseorang untuk mendapatkan informasi, oleh karenanya untuk menghindari tekanan tersebut seseorang mengatasinya dengan melakukan aktifitas pencarian informasi, ada beberapa faktor yang mempengaruhi aktifitas tersebut, yaitu : kondisi psikologi seseorang, demografis, peran seseorang dimasyarakat, lingkungan dan yang terakhir karakteristik sumber informasi.

²⁰Nurul Huda, "Perilaku Pencarian Informasi Oleh Siswa SMK Triguna Utama dengan Menggunakan Model *Theory Of Reason Action*", (Jakarta : Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah, 2016), h. 22-23. Diakses dari <http://repository.uinjkt.ac.id> pada 16 Agustus 2018.

Kelima faktor di atas, menurut Wilson, akan sangat mempengaruhi bagaimana akhirnya seseorang mewujudkan kebutuhan informasi dalam bentuk perilaku informasi. Selain itu, ada faktor lain yang akan ikut menentukan aktivitas pencarian dan penemuan informasi seseorang, yaitu pandangan seseorang tentang risiko dan imbalan yang kelak akan dihadapinya jika ia benar-benar melakukan pencarian informasi. Di tahap ini, seseorang menimbang-nimbang, apakah perilakunya perlu disesuaikan atau diselaraskan dengan kondisi yang ia hadapi. Pada akhirnya, di dalam model Wilson terlihat bahwa berbagai perilaku informasi (mulai dari yang hanya berupa perhatian pasif) bukanlah wujud langsung dari kebutuhan informasi seseorang. Sampai pada pencarian berkelanjutan, setelah itu informasi yang didapatkan dikelola dan dimanfaatkan, hal ini merupakan tahap akhir bentuk perilaku pencarian informasi menurut Wilson.²¹

b. Model Perilaku Pencarian Informasi Menurut Ellis²²

Salah satu teori paling populer dikalangan peneliti perilaku informasi atau *information behaviour* adalah teori karya David Ellis. David Ellismengembangkan teori perilaku pencarian informasi yang dikaitkan secara langsung dengan *system information retrieval*. Ellis mengadakan penelitian di kalangan para ilmuwan yang sedang melaksanakan kegiatan sehari-hari, yaitu mencari bacaan, meneliti

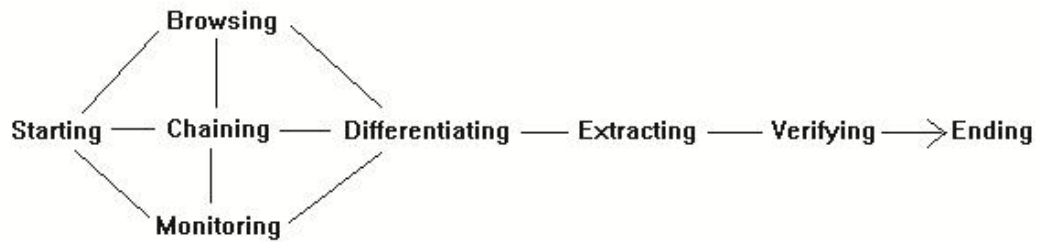
²¹Nurul Huda, "Perilaku Pencarian Informasi Oleh Siswa SMK Triguna Utama dengan Menggunakan Model *Theory Of Reason Action*", h. 23.

²²Widyastuti, "Perbandingan Teori Perilaku Pencarian Informasi Menurut Ellis, Wilson Dan Kuhlthau", *Jurnal Pustaka Budaya*, Vol. 3 No. 2, h 55-56. Diakses dari <https://journal.unilak.ac.id> pada tanggal 04 Desember 2018.

dilapangan atau laboratorium, menulis makalah dan sebagainya. Hasil dari penelitian adalah sebuah teori yang menjelaskan perilaku informasi secara umum dalam bentuk serangkaian kegiatan. Ellis mengemukakan beberapa karakteristik perilaku pencarian informasi yaitu:

- a) *Starting*, artinya individu mulai mencari informasi misalnya bertanya pada seseorang yang ahli dalam salah satu bidang keilmuan yang diminati oleh individu tersebut.
- b) *Chaining*, yaitu menulis hal-hal yang dianggap penting dalam sebuah catatan kecil.
- c) *Browsing*, yaitu suatu kegiatan mencari informasi yang terstruktur atau semi struktur.
- d) *Differentiating*, yaitu pembagian atau reduksi data atau pemilihan data, mana yang akan digunakan dan mana yang tidak perlu.
- e) *Monitoring*, yaitu selalu memantau atau mencari berita-berita atau informasi yang terbaru (*up to date*).
- f) *Extracting*, yaitu mengambil salah satu informasi yang berguna dalam sebuah sumber informasi tertentu, misalnya mengambil salah satu file dalam www dalam dunia internet.
- g) *Verifying*, yaitu mengecek ukuran data yang telah diambil.
- h) *Ending*, yaitu akhir dari pencarian.

Berdasarkan penjelasan di atas, maka teori Ellis tersebut dapat digambarkan dalam bentuk serangkaian tahapan sebagai berikut :



Gambar 2.3. Model Perilaku Pencarian Informasi Ellis.

c. Model Perilaku Pencarian Informasi Menurut Kuhlthau²³

Kuhlthau mengemukakan beberapa tahapan dalam perilaku pencarian informasi yaitu:

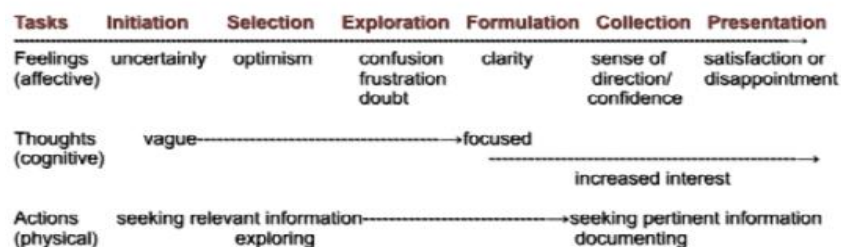
- a) *Initiation*, tahap ini terjadi ketika seseorang menyadari bahwa informasi akan dibutuhkan untuk melengkapi tugasnya. Mereka mulai merenungkan dan memahami tugasnya lalu menghubungkan pengalaman dan pemahaman yang mereka punya dan mempertimbangkan topik yang mungkin untuk melengkapi tugasnya. Namun perasaannya masih dilingkupi ketidakpastian.
- b) *Topic selection*, yaitu dimana perasaan ketidakpastian masih berlanjut, namun ada optimism dan kegembiraan ketika seleksi selesai dibuat. Yang dilakukan adalah mengidentifikasi dan memilih topik utama yang akan diteliti dan pendekatan dalam pencarian.

²³Widyastuti, "Perbandingan Teori Perilaku Pencarian Informasi Menurut Ellis, Wilson Dan Kuhlthau", *Jurnal Pustaka Budaya*, Vol. 3 No. 2, h 58-59. Diakses dari <https://journal.unilak.ac.id> pada tanggal 04 Desember 2018.

- c) *Exploration*, tahapan ini sering dikatakan poses yang paling sulit karena perasaan kebingungan, ketidakpastian seringkali bertambah dalam tahap ini dikarenakan penemuan informasi yang tidak cocok, tidak konsisten dan tidak pas dengan konsep sebelumnya.
- d) *Focus formulation*, yaitu tahapan dimana ketidakjelasan berkurang dan kepercayaan diri meningkat. Dalam tahap ini informasi yang telah terkumpul diidentifikasi dan dipilih untuk membentuk perspektif yang focus.
- e) *Collection*, yaitu tahap dimana interaksi antara pengguna dan system informasi sangat efektif dan efisien.
- f) *Presentation*, yaitu tahapan dimana ada perasaan lega, perasaan puas ketika pencarian berjalan dengan baik atau kekecewaan jika terjadi sebaliknya.

Jika digambarkan maka teori perilaku pencarian informasi menurut Khulthau ialah sebagai berikut:

Model of the Information Search Process



Gambar 2.4. Model Perilaku Pencarian Informasi Kuhlthau.

d. Hambatan Pencarian Informasi²⁴

Menurut Wilson terdapat beberapa hambatan dalam mencari informasi yaitu sebagai berikut:

1. Karakter pribadi

a. Disonansi kognitif

Karakter ini adalah gangguan yang terkait motivasi individu dalam berperilaku. Konsep ini mengemukakan bahwa adanya perasaan tidak nyaman yang mengakibatkan seseorang menyelesaikan konflik dalam satu atau beberapa cara. Dalam hal ini, salah satu cara untuk mengurangi perasaan ini adalah dengan mencari informasi baik untuk mendukung pengetahuan, nilai-nilai atau keyakinan yang ada atau untuk menemukan penyebab yang cukup untuk mengubah faktor-faktor ini.

b. Tekanan selektif

Individu umumnya cenderung mengekspos diri atau terbuka untuk ide-ide yang sesuai dengan kepentingan mereka, kebutuhan atau sikap mereka. Kita sadar atau tidak sadar menghindari pesan atau informasi yang bertentangan dengan pandangan kita.

c. Fisiologis, kognitif dan karakter emosional

Hambatan ini berkaitan dengan kondisi fisik, proses memperoleh pengetahuan, dan emosional seseorang dalam melakukan pencarian informasi.

²⁴ Hilda Safitri, "Perilaku Pencarian Informasi Mahasiswa Universitas Pascasarjana UHAMKA", *Skripsi*, (Jakarta : Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah, 2017), h. 31-33. Diakses dari <http://repository.uinjkt.ac.id> pada tanggal 26 November 2018.

d. Tingkat pendidikan dan pengetahuan dasar.

Individu yang memiliki tingkat pengetahuan yang lebih banyak akan semakin mudah menemukan informasi, begitupun sebaliknya.

e. Variabel demografis

Hambatan yang termasuk dalam variabel demografis ini adalah usia, jenis kelamin, dan faktor lainnya.

2. Hambatan Sosial atau Terkait Peran

Masalah ini muncul saat interaksi antara seseorang dengan orang lain untuk mendapatkan akses dalam sumber informasi. Masalah yang dimaksud bisa dalam bentuk sikap seseorang.

3. Hambatan Lingkungan atau Situasi

Adapun hambatan lingkungan atau situasi diantaranya sebagai berikut:

- a. Waktu: kurangnya waktu yang dimiliki menjadi penghambat dalam melakukan pencarian informasi.
- b. Geografi: usia dan lokasi dimana seseorang berada atau pun tinggal turut mempengaruhi seseorang mendapatkan informasi
- c. Budaya nasional: perbedaan budaya nasional yang sangat signifikan dapat mempengaruhi seseorang dengan budaya berbedadalam memperoleh informasi.

- d. Hambatan ekonomi: masalah ekonomi yang berkaitan dengan perilaku pencarian informasi terdapat dua kategori yaitu biaya ekonomi dan nilai waktu.
- e. Karakteristik sumber informasi : terdapat beberapa hambatan terkait karakteristik sumber informasi, yaitu mengakses (kurangnya sumber informasi yang mudah diakses atau bahkan dikenakan biaya yang terlalu tinggi), kredibilitas (terdapat beberapa sumber informasi yang tidak dapat diandalkan atau dipercaya dalam hal kualitas dan ketepatan informasi), saluran informasi (melalui saluran komunikasi apa informasi lebih diterima).

Dari berbagai uraian di atas dapat disimpulkan bahwa *self-efficacy* merupakan keyakinan dalam diri seseorang akan kemampuan yang dimiliki dalam melakukan suatu tindakan untuk mencapai suatu tujuan yang diinginkan. Apabila seseorang ingin memenuhi kebutuhan sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan, maka seseorang tersebut harus didorong terlebih dahulu *self-efficacy*nya (keyakinan dalam diri) akan kemampuan yang dimiliki.

Sedangkan perilaku pencarian informasi ialah perilaku ketika seseorang mencari informasi yang mana aktivitas mencari informasi tersebut sedikit banyaknya sudah lebih terarah dan terencana. Kemudian dalam melakukan pencarian informasi ini seseorang bisa saja berinteraksi dengan sistem informasi, baik di

tingkat interaksi dengan komputer seperti mengklik sebuah *link* atau penggunaan *mouse* maupun di tingkat intelektual dan mental.

C. Kerangka Berpikir

Self-efficacy merupakan keyakinan dalam diri akan kemampuan yang dimiliki seseorang ketika melakukan suatu tindakan untuk mencapai suatu tujuan yang telah ditetapkan. *Self-efficacy* atau efikasi diri selalu berhubungan dan berdampak pada perilaku, motivasi dan keyakinan individu dalam menghadapi suatu permasalahan.

Biasanya dalam menghadapi permasalahan seseorang sering merasa takut, bingung, penuh tekanan, ragu dan cemas akan kemampuan yang dimiliki dalam menyelesaikan masalah tersebut. Hal demikian dapat dipengaruhi oleh *self-efficacy*. Seperti mahasiswa S2 Program Pascasarjana Unsri, ketika ingin menyelesaikan tugas-tugas yang diberikan oleh dosen maupun tugas akhirnya ada yang merasa cemas, kebingungan, ragu, dan ada juga yang dapat mengatasi masalah tersebut dengan baik.

Efikasi diri yang baik akan sangat berpengaruh bagi individu yang memiliki tingkat usaha yang tinggi dalam menghadapi permasalahan. Jika seseorang memiliki efikasi diri yang baik, tentunya akan memiliki perilaku pencarian informasi yang baik pula. Karena melalui efikasi diri yang baik tentunya seseorang tersebut akan mampu mempengaruhi situasi dan mampu menggunakan kemampuan yang dimiliki dengan maksimal.

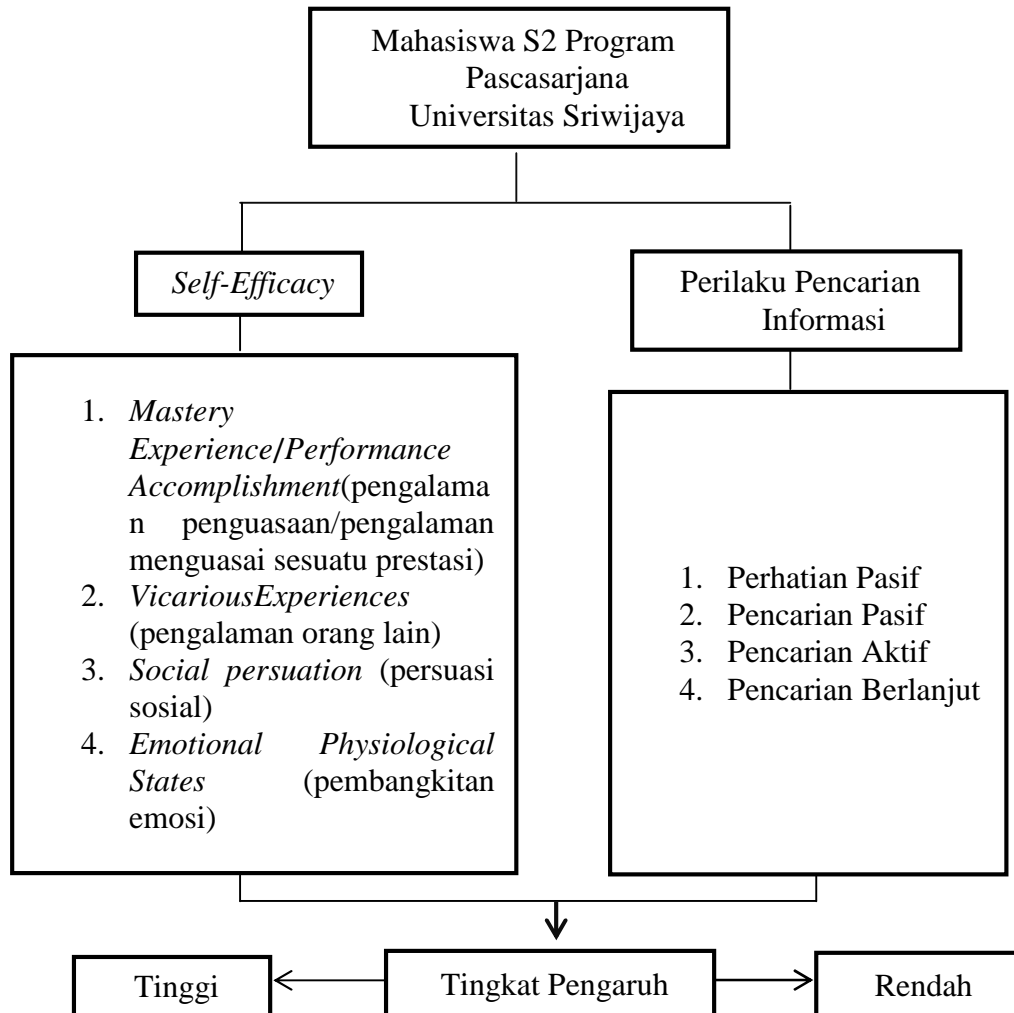
Dalam penelitian ini untuk variabel independen (bebas) yaitu *self-efficacy*, peneliti ingin melihat seperti apa *self-efficacy* mahasiswa S2

Program Pascasarjana Unsri melalui empat sumber yang dikemukakan oleh Bandura yaitu : *Mastery experience/Performance accomplishment* (pengalaman penguasaan/pengalaman menguasai sesuatu prestasi), *Vicarious experiences* (pengalaman orang lain), *Social persuasion* (persuasi sosial), dan *Emotional physiological states* (pembangkitan emosi). Sedangkan variabel dependen (terikat) yaitu perilaku pencarian informasi, untuk mengetahui seperti apa perilaku mahasiswa S2 Program Pascasarjana Unsri ketika mencari informasi, peneliti merujuk pada teori dari Wilson yang mengemukakan empat perilaku yaitu : Perhatian pasif, Pencarian pasif, Pencarian aktif dan Pencarian berlanjut.

Setelah itu peneliti ingin melihat bagaimana tingkat pengaruh *self-efficacy* terhadap perilaku pencarian informasi pemustaka S2 Program Pascasarjana di Perpustakaan Program Pascasarjana Unsri, apakah pengaruhnya tinggi atau rendah.

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan metode kuantitatif dengan jenis penelitian korelasional. Karena peneliti ingin menguji hubungan antara dua variabel, yaitu variabel “*self-efficacy*” dan “perilaku pencarian informasi”. Untuk mengukur dan mengetahui seberapa tinggi tingkat pengaruh *self-efficacy* terhadap perilaku pencarian informasi pemustaka S2 Program Pascasarjana di Perpustakaan Program Pascasarjana Unsri, peneliti menggunakan rumus regresi linier sederhana.

Bagan 2.1
Bagan Kerangka Berpikir



D. Hipotesis

Adapun hipotesis atau dugaan sementara dalam penelitian ini berdasarkan penjelasan di atas yaitu:

H_0 : Terdapat pengaruh *self-efficacy* terhadap perilaku pencarian informasi pemustaka di Perpustakaan Program Pascasarjana Universitas Sriwijaya.

Ha: Tidak terdapat pengaruh *self-efficacy* terhadap perilaku pencarian informasi pemustaka di Perpustakaan Program Pascasarjana Universitas Sriwijaya.