

II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tinjauan Penelitian Terdahulu

Theory of Planned Behavior (TPB) seringkali digunakan dalam berbagai penelitian tentang perilaku. Biasanya TPB digunakan untuk menjelaskan *intention* seseorang yang kemudian menjelaskan perilaku orang tersebut. Berikut merupakan penelitian-penelitian yang menggunakan *Theory of Planned Behavior* (TPB).

Theory of Planned Behavior (TPB) juga dilakukan Paul, *et al* (2016) bertujuan untuk memprediksi niat konsumen dalam pembelian produk organik di India. Penelitian ini bertujuan untuk membandingkan TPB, dan *Theory Reaction Action* (TRA) serta TPB yang diperluas (memasukkan pengaruh lingkungan langsung dan tidak langsung terhadap niat beli). Data yang digunakan adalah data primer berkisar 521 responden dengan analisis faktor konfirmatori (CFA). Hasil empiris pemodelan persamaan (SEM) menunjukkan struktural yang diperpanjang. Hasil dari penelitian ini adalah sikap dan kontrol perilaku yang dipersepsikan berpengaruh secara signifikan terhadap niat beli konsumen, sedangkan norma subjektif tidak berpengaruh secara signifikan terhadap niat beli konsumen. Temuan kami juga menunjukkan bahwa TPB memediasi hubungan antara kepedulian lingkungan dan niat pembelian produk organik. Sebuah membangun tambahan dalam model baru jauh kontribusi untuk meningkatkan pemahaman pembentukan niat pembelian produk hijau dan bisa menjadi variabel utama yang berkelanjutan.

Penelitian Seline S. Meijer, *et al* (2015) menguji niat petani terhadap penanaman pohon di peternakan di Malawi, menggunakan teori perilaku terencana sebagai kerangka konseptual. Responden dalam penelitian ini adalah 40 petani. Sikap, norma subjektif dan perilaku kontrol diukur dengan menggunakan *rank spearman*. Hasil menunjukkan bahwa sikap secara positif berpengaruh terhadap niat sehingga akan berdampak pada banyak tanaman yang akan ditanam selain itu norma subjektif secara signifikan berpengaruh terhadap niat dimana kepala desa, kelompok tani, penyuluh dan rekan-rekan, untuk menanam pohon,

berbeda dengan variabel kontrol perilaku yang menunjukkan hasil tidak memiliki hubungan terhadap niat menanam tanaman agroforestry.

Penelitian ini dilakukan Sumarwan, *et al* (2015) untuk menganalisis pengaruh sikap terhadap perilaku, norma subyektif, dan kontrol perilaku yang dirasakan pada niat untuk mengadopsi dunia usaha di bidang pertanian. Penelitian ini penting untuk melihat perilaku dunia usaha dalam mengadopsi inovasi pertanian yang akan meningkatkan jumlah inovasi yang akan diadopsi oleh pengusaha tersebut. Penelitian ini menggunakan teori perilaku direncanakan yang dikembangkan oleh Ajzen. Penelitian ini dilakukan secara langsung kepada perusahaan yang tersebar di Jakarta, Bogor, Bandung, Semarang, Surabaya, Malang, dan Kalimantan selama Februari-April 2014. Penelitian Data diperoleh dengan wawancara kepada perusahaan dengan menggunakan kuesioner. Sampel responden yang digunakan dalam penelitian ini adalah populasi tanaman dunia bisnis teknologi yang dilakukan atau mengikuti adopsi kegiatan promosi inovasi Badan Litbang Pertanian. Variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah pengaruh sikap terhadap perilaku, norma subyektif, dan kontrol perilaku yang dirasakan sebagai variabel independen dalam dunia bisnis dan niat untuk mengadopsi inovasi sebagai variabel dependen. Data dianalisis dengan menggunakan alat analisis regresi berganda Minitab 16 dan juga melakukan analisis deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa niat melakukan bisnis di adopsi inovasi secara signifikan dipengaruhi oleh komponen sikap terhadap perilaku, norma subyektif, dan kontrol perilaku.

Borges, *et al.* (2014) juga menggunakan teori TPB untuk meneliti niat petani untuk mengadopsi lahan pertanian organik. Pengetahuan adopsi inovasi biasanya mengabaikan konstruksi psikologis yang mendasarinya yang mempengaruhi keputusan dan perilaku petani, seperti niat, persepsi, dan keyakinan. TPB hipotesis bahwa adopsi didorong oleh niat, dengan ditentukan oleh tiga konstruksi psikologis: sikap, norma subyektif, dan kontrol perilaku. Penggerak sikap, norma subyektif, dan kontrol perilaku dapat digunakan untuk meningkatkan tingkat adopsi dalam meningkatkan lahan pertanian organik. Kontrol perilaku yang dirasakan adalah faktor yang memudahkan penggunaan meningkatkan lahan pertanian organik. Pengujian hipotesis menggunakan *The*

Spearman rank correlation coefficient (r_s). Hasil penelitian menunjukkan bahwa sikap, norma subjektif dan kontrol perilaku yang dirasakan berhubungan positif terhadap niat.

2.2 Inovasi

Istilah inovasi dapat diartikan secara berbeda-beda oleh beberapa ahli. Menurut Rogers dalam Hanafi (1986) inovasi adalah gagasan, tindakan atau barang yang dianggap baru oleh seseorang. Kebaruan inovasi dianggap subyektif, menurut pandangan individu yang menangkapnya. Lain halnya menurut Mardikanto (1993) inovasi merupakan suatu ide, perilaku, metode, informasi, praktek-praktek baru dan produk yang belum banyak diketahui atau diterapkan atau dilaksanakan oleh sebagian besar masyarakat dalam lokalitas tertentu yang dapat digunakan atau mendorong terjadinya perubahan di segala aspek kehidupan masyarakat, demi terwujudnya perbaikan-perbaikan mutu hidup setiap individu dan seluruh wargamasyarakat yang bersangkutan.

Soekartawi (1988) menyatakan bahwa inovasi adalah suatu ide yang dipandang baru oleh seseorang. Inovasi dapat bersifat relatif yang disebabkan oleh latar belakang seorang yang berbeda-beda. Definisi yang lebih lengkap disampaikan oleh Van Den Ban dan Hawkins dalam Musyafak dan Tatang (2005) menyatakan *an innovation, is an idea, method, or object which is regarded as new by individual, but which is not always the result of recent research.*

Dari beberapa pengertian tentang inovasi dapat disimpulkan bahwa inovasi merupakan sesuatu hal atau ide yang dianggap baru oleh seseorang. Sebab itu kebaruan suatu inovasi sangat relatif sifatnya. Sifat baru tersebut kadang-kadang menentukan reaksi seseorang. Reaksi ini tentu saja berbeda-beda antara individu satu dengan yang lain. Pada dasarnya tertumpu pada keadaan sumberdaya yang dimiliki oleh calon *adopter*.

2.3 Theory of Planned Behavior

Theory Of Planned Behavior (TPB) adalah suatu model sikap yang memperkirakan minat atau niat konsumen untuk melakukan suatu perilaku atau suatu tindakan. Dalam model ini menjelaskan bahwa faktor utama yang mempengaruhi suatu perilaku seseorang adalah niat atau kecenderungannya untuk

melakukan tindakan tersebut. Menurut Ajzen (1991) menyatakan bahwa suatu perilaku manusia terlebih dahulu dipengaruhi oleh minat atau niat (*behavior intentions*). Minat atau niat seseorang akan dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu sikap terhadap perilaku (*attitude toward behavior*), norma subjektif (*subjective norms*), dan kontrol perilaku (pengendalian perilaku), yaitu bagaimana konsumen memiliki persepsi terhadap pengendalian perilaku.

Theory of Planned Behavior (TPB) dikembangkan oleh Icek Ajzen pada tahun 1988 yang merupakan pengembangan dari *Theory of Reasoned Action* (TRA). Perbedaan antara TRA dan TPB terletak pada variabel kontrol perilaku persepsi (*perceived behavioral control*). Variabel kontrol perilaku persepsi menjelaskan bahwa perilaku dilakukan karena individu memiliki niat atau keinginan untuk melakukannya. TPB mengenal kemungkinan bahwa tidak semua perilaku dilakukan secara penuh dibawah kendali individu maupun kelompok. Oleh karena itu pada TPB variabel *perceived behavioral control* dimunculkan untuk menyempurnakan TRA dan untuk mengatasi perilaku-perilaku individu yang belum bisa dijelaskan pada TRA. Oleh karena itu, menurut *theory of Planned Behavior* intensi individu dipengaruhi oleh tiga hal yaitu sikap, norma subjektif dan kontrol perilaku persepsi (Ajzen, 2012a).

2.3.1 Sikap (*Attitude*)

Menurut Ajzen (2005), sikap adalah evaluasi individu secara positif atau negatif terhadap benda, orang, institusi, kejadian, perilaku atau minat tertentu. Sikap merupakan suatu keadaan internal (*internal state*) yang mempengaruhi pilihan tindakan individu terhadap objek, orang atau kejadian tertentu. Sikap merupakan kecenderungan kognitif, afektif, dan tingkah laku yang dipelajari untuk berespon secara positif maupun negatif terhadap objek, situasi, institusi, konsep atau seseorang. Konsep sikap (*attitudes*) sangat terkait dengan konsep kepercayaan (*belief*) dan perilaku (*behavior*). Sikap adalah penilaian individu terhadap positif atau negatifnya kinerja suatu perilaku. Sikap dalam *Theory of planned behavior* (TPB) memiliki dua komponen, yaitu kepercayaan terhadap perilaku dan evaluasi terhadap luaran perilaku. Kepercayaan terhadap perilaku adalah keyakinan individu bahwa menampilkan atau tidak menampilkan perilaku tertentu akan menghasilkan akibat atau hasil tertentu. Jika seseorang

mempersiapkan bahwa hasil dari suatu perilaku adalah positif maka ia akan memiliki sikap positif terhadap perilaku tersebut. Begitu juga sebaliknya, jika seseorang mempersiapkan bahwa hasil dari suatu perilaku adalah negatif, maka ia akan memiliki sikap yang negatif terhadap perilaku tersebut. Sikap diukur diantaranya dengan menggunakan skala likert suka-tidak suka, baik-buruk, setuju-tidak setuju (Achmat, 2011).

Menurut Fishbein dan Ajzen (1975) dalam Ajzen (2012) sikap terhadap perilaku (A) merupakan hasil perkalian antara *behavioral belief* (b_i) (kepercayaan seseorang terhadap hasil yang akan diperoleh seseorang tersebut mewujudkan perilakunya) dengan *outcome evaluation* (e_i) (evaluasi individu terhadap keuntungan atau kerugian ketika melakukan suatu perilaku) yang dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$A \propto \sum b_i \cdot e_i$$

Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa sikap adalah pandangan, keyakinan seseorang terhadap suatu objek. Dapat dikatakan bahwa seseorang yang yakin bahwa sebuah tingkah laku dapat menghasilkan *outcome* yang positif, maka individu tersebut akan memiliki sikap yang positif, begitu juga sebaliknya.

2.3.2 Norma Subjektif (*Subjective Norm*)

Norma subjektif ditentukan oleh adanya keyakinan normatif (*normative belief*) dan keinginan untuk mengikuti (*motivation to comply*) (Ajzen, 2005). Keyakinan normatif berkenaan dengan harapan-harapan yang berasal dari referent atau orang dan kelompok yang berpengaruh bagi individu (*significant others*) seperti orang tua, pasangan, teman dekat, rekan kerja atau lainnya, tergantung pada perilaku yang terlibat. Norma subjektif didefinisikan sebagai adanya persepsi individu terhadap tekanan sosial yang ada untuk menunjukkan atau tidak suatu perilaku. Individu memiliki keyakinan bahwa individu atau kelompok tertentu akan menerima atau tidak menerima tindakan yang dilakukannya.

Menurut Fishbein dan Ajzen (1975) dalam Ajzen (2012), norma subjektif adalah hasil perkalian dari *normative belief* (n_i) dengan *motivation to comply* (m_i). *Normative belief* merupakan kepercayaan-kepercayaan yang mendasari norma subjektif atau kepercayaan orang lain terhadap perilaku yang sedang dipertimbangkan oleh individu. *Motivation to comply* adalah kekuatan kepercayaan normatif untuk mentaati kepercayaan tersebut. Hal ini berhubungan dengan sejauh mana individu menerima saran yang diberikan oleh pihak pemberi acuan terhadap perilaku. Norma subjektif dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$SN \propto \sum n_i \cdot m_i$$

Norma subjektif tidak hanya ditentukan oleh *referent*, tetapi juga ditentukan oleh *motivation to comply*. Secara umum, individu yang yakin bahwa kebanyakan *referent* akan menyetujui dirinya menampilkan perilaku tertentu, dan adanya motivasi untuk mengikuti perilaku tertentu, akan merasakan tekanan sosial untuk melakukannya. Sebaliknya, individu yang yakin bahwa kebanyakan *referent* akan tidak menyetujui dirinya menampilkan perilaku tertentu, dan tidak adanya motivasi untuk mengikuti perilaku tertentu, maka hal ini akan menyebabkan dirinya memiliki *subjective norm* yang menempatkan tekanan pada dirinya untuk menghindari melakukan perilaku tersebut (Ajzen, 2005).

2.3.3 Kontrol Perilaku yang dipersepsikan (*Perceived Behavioral Control*)

Menurut Ajzen (2005), menjelaskan bahwa *perceived behavioral control* sebagai fungsi yang didasarkan oleh *belief* yang disebut sebagai *control beliefs*, yaitu *belief* individu mengenai ada atau tidak adanya faktor yang mendukung atau menghalangi individu untuk memunculkan sebuah perilaku. *Belief* ini didasarkan pada pengalaman terdahulu individu tentang suatu perilaku, informasi yang dimiliki individu tentang suatu perilaku yang diperoleh dengan melakukan observasi pada pengetahuan yang dimiliki diri maupun orang lain yang dikenal individu, dan juga oleh berbagai faktor lain yang dapat meningkatkan ataupun menurunkan perasaan individu mengenai tingkat kesulitan dalam melakukan suatu perilaku. Semakin individu merasakan banyak faktor pendukung dan sedikit faktor penghambat untuk dapat melakukan suatu perilaku, maka lebih besar

kontrol yang mereka rasakan atas perilaku tersebut. Sebaliknya, semakin sedikit individu merasakan faktor pendukung dan banyak faktor penghambat untuk dapat melakukan suatu perilaku, maka individu akan cenderung mempersepsikan diri sulit untuk melakukan perilaku tersebut.

$$PBC \propto \sum c_i \cdot p_i$$

Keterangan :

PBC : kontrol Perilaku

Ci : keyakinan individu bahwa ia mampu mengendalikan atau menunjukkan suatu perilaku (*control belief strength*)

p_i : keyakinan individu akan adanya hambatan atau dukungan dalam

Berdasarkan rumus di atas *perceived behavioral control* (PBC) didapat dari penjumlahan hasil kali *control belief* (ci) dengan *perceived power control* (pi). Semakin besar persepsi mengenai kesempatan dan sumber daya yang dimiliki individu maka semakin besar PBC yang dimiliki orang tersebut.

2.3.4 Niat

Perilaku seseorang dapat diprediksi melalui pengukuran sikapnya terhadap suatu objek tertentu. Pendekatan ini dapat dijumpai dengan melihat intensi untuk menampilkan perilaku tertentu dalam diri seseorang. Fishbein dan Ajzen (1975) mendefinisikan intensi atau niat ini sebagai kemungkinan subjektif (*subjective probability*) individu untuk berperilaku tertentu. Intensi merupakan dimensi probabilitas lokasi subjektif seseorang yang menghubungkan antara dirinya dengan suatu tindakan tertentu. Intensi dipandang sebagai ubahan yang paling dekat dari individu untuk melakukan perilaku, maka dengan demikian intensi dapat dipandang sebagai hal yang khusus dari keyakinan. Menurut Ajzen (1975) pembentukan intensi pada diri seseorang terikat dalam suatu perilaku tertentu. Intensi terbentuk dalam rangka memenuhi faktor-faktor kebutuhan yang memiliki dampak pada perilaku. Intensi juga menandakan bagaimana upaya seseorang bertekad untuk mencoba dan berencana untuk menampilkan perilaku tertentu. Berdasarkan *Theory Of Planned Behavior*, niat terbentuk dari sikap,

norma subjektif, dan *perceived behavioral control* yang dimiliki individu terhadap suatu perilaku.

2.4 Persepsi Petani terhadap Inovasi

Berdasarkan Oxford Dictionaries dalam Pingkan et al, (2014) persepsi adalah kemampuan untuk melihat, mendengar, atau mengetahui sesuatu melalui indera. Desiderato dalam Rakhmat (2008) mengungkapkan bahwa persepsi adalah pengalaman tentang objek, peristiwa atau hubungan-hubungan yang diperoleh dengan menyimpulkan informasi dan menafsirkan pesan. Walaupun begitu, menafsirkan makna informasi inderawi tidak hanya melibatkan sensasi, tetapi juga atensi, ekpektasi, motivasi, dan memori. Sedangkan Adesina dan Zinnah (1993) menyatakan bahwa persepsi adopter terhadap inovasi teknologi mempengaruhi proses adopsi inovasi teknologi yang diusulkan. Jika persepsi adopter positif, maka inovasi teknologi tersebut cenderung lebih cepat diadopsi. Persepsi juga diartikan sebagai pandangan atau pengertian seseorang mengenai sesuatu atau secara arti sempitnya persepsi diartikan sebagai bagaimana cara seseorang melihat sesuatu, dimana orang-orang melihat segala sesuatu secara berbeda satu sama lain Leavitt dalam (Ninik Sriyanti et al, 2006)

Dua faktor yang mempengaruhi proses pembentukan persepsi yaitu faktor struktural dan faktor fungsional David Krech dan Richard dalam Rakhmat (2008). Faktor struktural berasal semata-mata dari sifat rangsangan (stimuli) fisik dan efek-efek saraf yang ditimbulkannya pada sistem saraf individu. Itu berarti secara struktural persepsi ditentukan oleh jenis dan bentuk rangsangan yang diterima. Sedangkan faktor fungsional berasal dari kebutuhan, pengalaman masa lalu, dan hal-hal lain yang termasuk ke dalam faktor pribadi, jadi yang menentukan persepsi secara fungsional ialah karakteristik orang yang memberi respons terhadap rangsangan tersebut (Rakhmat, 2008).

Tidak semua petani memberikan persepsi yang positif pada suatu penerapan teknologi pertanian, namun ada juga petani yang memberikan persepsi negatif. Penelitian Hendrawati *et al.* (2014) menunjukkan bahwa persepsi petani terhadap penggunaan benih padi unggul di Kecamatan Muara Pawab Kabupaten Ketapang tergolong kurang baik. Hal-hal dalam penyediaan dan pemakaian benih unggul alasan persepsi kurang baik. Sedangkan persepsi baik yaitu pada kualitas

hasil benih padi unggul. Secara keseluruhan petani memahami dan mengetahui tentang keunggulan benih unggul, tetapi ada beberapa kendala seperti penyediaan dan penggunaan benih sehingga persepsi petani terhadap benih kurang baik. Dengan demikian semakin tinggi keterlibatan petani dalam kegiatan penyuluhan semakin baik pula persepsi tentang saluran komunikasi sehingga menjadikan petani mengadopsi inovasi yang digulirkan (Pertiwi dan Saleh, 2010).

2.5 Pengambilan Keputusan Adopsi Inovasi

Pengambilan keputusan menurut George R. Terry dalam Hasan (2002) adalah pemilihan alternatif perilaku (kelakuan tertentu dari dua atau lebih alternatif yang ada. Sedangkan pendapat lain Stoner dalam Hasan (2002) mengatakan bahwa pengambilan keputusan merupakan proses yang digunakan untuk memilih suatu tindakan sebagai cara pemecahan masalah. Dalam pengambilan keputusan dibutuhkan suatu proses pemilihan alternatif yang terbaik dari beberapa alternatif lainnya untuk digunakan sebagai suatu pemecahan masalah.

Dalam proses pengambilan keputusan ada beberapa faktor yang dapat mempengaruhi keputusan. Individu dan organisasi adalah dua faktor yang mempengaruhi proses pengambilan keputusan. Faktor individu atau pribadi dianggap sebagai yang paling sulit untuk mengontrol atau untuk memprediksi dalam proses pengambilan keputusan, karena ada banyak variabel mungkin terlibat faktor ini Atmosudirjo (1987). Arroba (1998) dalam Haris, (2012) disebutkan lima faktor yang mempengaruhi proses pengambilan keputusan, yang berkaitan dengan pembuat keputusan (orang), yaitu: (1) Informasi yang diketahui (2), tingkat pendidikan, (3) kepribadian, (4) mengatasi, dalam konteks ini dapat pengalaman yang berhubungan dengan masalah (adaptasi), dan (5) budaya.

Hasan (2002) berpendapat bahwa tujuan pengambilan keputusan dibedakan menjadi dua yaitu,

1. Tujuan yang bersifat tunggal, yaitu terjadi apabila keputusan yang dihasilkan hanya menyangkut satu masalah. Artinya bahwa sekali diputuskan. Tidak akan ada kaitannya dengan masalah lain
2. Tujuan bersifat ganda, terjadi apabila keputusan yang diambil itu sekaligus memecahkan kedua masalah atau lebih.

Proses pengambilan keputusan merupakan tahap-tahap yang harus dilalui atau digunakan untuk membuat keputusan menurut Hasan (2002) menyatakan proses pengambilan keputusan terdiri dari tiga tahap yaitu,

1. Penemuan masalah, pada tahap ini masalah harus didefinisikan dengan jelas sehingga ada perbedaan antara masalah dan isu,
2. Pemecahan masalah, dimana tahap ini merupakan masalah yang sudah ada atau sudah jelas dan kemudian di selesaikan, secara umum langkah-langkah yang diambil mengidentifikasi
 - a. Alternatif keputusan untuk memecahkan masalah,
 - b. Mempertimbangkan faktor-faktor yang tidak diketahui serta mengidentifikasi peristiwa-peristiwa dimasa datang
 - c. Pembuatan alat (sarana) untuk mengevaluasi atau mengukur hasil, biasanya berbentuk tabel hasil
 - d. Pemilihan dan penggunaan model pengambilan keputusan
 - e. Pengambilan keputusan, keputusan yang diambil berdasarkan pada keadaan lingkungan atau kondisi yang ada, seperti kondisi pasti, kondisi berisiko, kondisi tidak pasti dan kondisi konflik.

Adopsi inovasi mengandung pengertian yang kompleks. Hal ini karena proses adopsi inovasi menyangkut proses pengambilan keputusan. Menurut Rogers dan Shoemaker (1971) menyatakan *The mental process of a an innovation to a decision to adopt or to reject and to confirmation of this decision*. Sesuatu yang penting yang perlu diperhatikan dalam proses adopsi inovasi, (1) adanya sikap mental untuk melakukan adopsi inovasi dan (2) adanya konfirmasi jika mengambil keputusan. Ada tiga hal yang harus diperhatikan bagi calon *adopter* dalam proses adopsi inovasi menurut Soekartawi (1988).

1. Adanya pihak lain yang telah melaksanakan adopsi inovasi dan berhasil dengan sukses. Pihak yang tergolong kriteria itu dimaksudkan sebagai sumber informasi yang relevan.
2. Adanya suatu proses adopsi inovasi yang berjalan secara sistemis, sehingga dapat diikuti dengan mudah oleh calon *adopter*.

3. Adanya hasil adopsi inovasi yang sukses dalam artian telah memberi keuntungan, sehingga dengan demikian informasi seperti ini akan memberikan dorongan kepada calon *adopter* untuk melaksanakan adopsi inovasi.

Proses keputusan inovasi menurut Rogers dan Shoemaker dalam Hanafi (1986) setelah melakukan perbaikan terdapat lima tahapan *knowledge* (pengetahuan), *persuasion* (persuasi), *decision* (keputusan), *implementation* (penerapan), dan *confirmation* (konfirmasi).

1. Tahap Pengetahuan, adalah tahap paling penting dalam proses keputusan pengenalan terhadap inovasi baru dimana seseorang menyadari dan membuka diri untuk mengetahui inovasi. Semakin jelas informasi yang diketahui maka semakin kuat untuk menerima atau menolak inovasi tersebut.
2. Tahap persuasi, ditandai dengan pencarian informasi lebih banyak lagi termasuk penilaian terhadap biaya, kelayakan, kemungkinan pelaksanaannya dan sebagainya. Dalam tahap persuasi keaktifan mental memegang peran penting, karena seseorang lebih berusaha mengetahui lebih banyak tentang inovasi.
3. Tahap keputusan, berlangsung jika seseorang menerima atau menolak suatu inovasi. Saat menerima suatu inovasi maka seseorang akan menerapkan inovasi tetapi jika menolak maka tidak akan menerapkan inovasi tersebut. Tetapi seseorang akan menerima inovasi setelah mencoba terlebih dahulu. Namun bukan berarti setelah melakukan pengambilan keputusan kemungkinan terdapat perubahan dalam mengadopsinya.
4. Tahap penerapan, yang dimaksudkan tindakan ialah tahap dimana penggunaan inovasi itu oleh unit adopsi mulai dilaksanakan. Pada tahap ini biasanya tampak jelas konsekuensi yang berupa tingkah laku, apakah itu menyenangkan ataukah mengecewakan.
5. Tahap konfirmasi, dalam yaitu tahapan yang terjadi setelah sebuah keputusan dibuat, seseorang kemudian akan mencari pembenaran atas keputusan mereka. Apakah inovasi tersebut diadopsi atau tidak, seseorang akan mengevaluasi akibat dari keputusan yang mereka buat. Tidak menutup kemungkinan seseorang kemudian mengubah keputusan yang tadinya menolak jadi menerima inovasi setelah melakukan evaluasi.

Mulyadi et al, (2007) mengatakan bahwa proses adopsi inovasi pertanian dalam penelitiannya di Suku Afrak menunjukkan tahapan yang sangat menentukan proses adopsi inovasi adalah tahap pengetahuan yaitu bagaimana mengenal adanya inovasi dan bagaimana memperoleh beberapa pengertian dan fungsi tentang suatu inovasi baru. Sehingga proses pengambilan keputusan inovasi selalu dipengaruhui oleh tahapan sebelumnya dan tidak bisa hanya memilih satu tahapan saja. Sama halnya dengan Lin, (1991) dalam penelitian tentang adopsi inovasi benih padi hibrida di Provinsi Hunan, China menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang positif antara pendidikan dan adopsi teknologi baru yaitu benih hibrida. Pendidikan dapat meningkatkan pengetahuan seseorang dalam menerima dan memahami suatu inovasi baru.

2.6 Varietas Unggul Hibrida

Menurut Satoto et, al. (2009), varietas hibrida merupakan benih yang digunakan untuk pertanaman produksi adalah benih generasi pertama (F1) yang berasal dari hasil persilangan antara tetua berbeda yang dipilih melalui seleksi. Varietas hibrida mempunyai kemampuan berproduksi lebih tinggi apabila dibandingkan dengan varietas inbrida, karena adanya pengaruh heterosis yaitu kecenderungan F1 yang lebih unggul dibandingkan tetuanya. Padi hibrida yang berhasil dirakit pertama kali di China pada tahun 1974 dan digunakan secara komersial sejak 1976, dengan melepas varietas padi hibrida yang bernama Nam You 2 dan Nam You 3. Kini luas pertanaman padi hibrida di China kurang lebih 15 juta ha atau sekitar 50% dari total areal pertanaman padi dan menyumbang 60% dari total produksi padi nasionalnya (Ma and Yuan, 2003 dalam balitbang 2007).

Program ketahanan pangan terus menjadi perhatian bagi pemerintahan untuk mewujudkan swasembada beras. Pada tahun 2007 misalnya, pemerintah telah meluncurkan program “Peningkatan Produksi Beras Nasional” atau P2BN. Tujuan utama program ini adalah meningkatkan produksi beras sebesar 2 juta ton atau setara dengan 6,4 persen tahun 2007 dan 5 persen untuk tahun berikutnya hingga 2009 (BB Padi, 2007). Pemerintah ingin menjadikan padi hibrida sebagai sumber baru pertumbuhan produksi beras nasional. Pengembangan dan penggunaan varietas padi hibrida (VUH) yang mempunyai daya hasil 15-20%

lebih tinggi dari VUB inbrida Aderuskandar, (2010).Pengembangan teknologi tanaman hibrida dilandasi oleh suatu fenomena genetik yang disebut heterosis, yaitu kecenderungan tanaman F1 untuk tampil lebih baik dibanding kedua tetuanya. Hasil pasangan gen-gen yang bersifat heterozigot tersebut mengakibatkan timbulnya gejala heterosis, yaitu produktivitas varietas tanaman hibrida lebih tinggi dibanding varietas non-hibrida (Satoto & Suprihatno, 2008).

Padi hibrida sangat berpotensi karena dapat meningkatkan produktivitas. Di Cina sekitar 55% sudah menggunakan benih hibrida dan memproduksi sekitar 60% beras dalam negeri Sabar et al, (2008). Satoto & Suprihatno, (2008) menjelaskan bahwa secara teknis ada lima kunci utama agar pengembangan padi hibrida berhasil. Kelima kunci tersebut adalah varietas yang cocok, benih yang bermutu, teknologi budidaya yang tepat, wilayah yang sesuai, dan respon petani. Setiap varietas padi hibrida pada dasarnya mempunyai kemampuan yang berbeda-beda dalam berproduksi. Jika kelima kunci tersebut dapat dipenuhi, maka peluang pengadopsian benih hibrida secara luas oleh petani dapat terlaksana.