

Analisis tentang Dimensi-Dimensi Gaya Belajar Konsumen

Ery Tri Djatmika

Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Malang

F. Danardana Murwani

Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Malang

Abstract: *Consumer's buying decision and learning are two variables that are not separate. As a learner, consumer makes knowledge construction to reach meaningful learning, i.e. consumer solves the problem and makes buying decision correctly. Consumer varies in making knowledge construction. The variation is based on consumer's learning style. This paper is reviewing the dimensions of consumer's learning style based on the available learning style models. The review is intended to provide theoretical foundation to conduct research in the future.*

Keywords: *consumer's learning style, dimensions.*

Dalam persaingan yang ketat, para pemasar yang berorientasi pada kelangsungan hidup perusahaan akan berfokus pada bagaimana memperebutkan konsumen. Untuk itu, para pemasar berupaya keras untuk mempresentasikan kepada konsumen informasi, sedangkan konsumen melakukan evaluasi terhadap informasi yang tersedia dari iklan, kemasan, atau sumber-sumber lain yang pada gilirannya melahirkan keputusan pembelian oleh konsumen (Sujan, 1985; Mattila & Wirtz, 2002). Dengan kata lain, konsumen mempelajari informasi yang tersedia, di mana informasi itu pada gilirannya digunakan sebagai landasan pengambilan keputusan pembelian oleh konsumen. Bagaimana konsumen mempelajari informasi yang tersedia adalah bervariasi, tergantung pada gaya belajar konsumen. Tulisan ini bertujuan untuk menyediakan kajian teoretik mengenai dimensi-dimensi gaya belajar konsumen yang diadopsi dari model-model gaya belajar yang telah ada. Gaya belajar konsumen yang dimaksud adalah terbatas bagi konsumen yang berbelanja di supermarket. Kajian tersebut dilakukan dalam rangka memberikan

landasan teoretis untuk melaksanakan penelitian di waktu yang akan datang.

BELAJAR DAN GAYA BELAJAR

Belajar (*learning*) dalam konteks "*how people learn*" dapat diketahui dari tiga aliran, yakni aliran perilaku (*behaviorism*), aliran kognitif (*cognitivism*), dan aliran konstruktif (*constructivism*) (Smaldino *et al.*, 2005; Murwani, 2007). Belajar berdasarkan aliran perilaku dapat dikenali dari teori belajar yang dikemukakan oleh dua orang psikolog, yaitu seorang psikolog Rusia, Ivan Pavlov, dengan teori belajar *classial conditioning*, dan seorang psikolog Universitas Harvard, B.F. Skinner, dengan teori belajar *operant conditioning*; kedua teori belajar tersebut dinyatakan dalam model hubungan *stimulus-response* (Murwani, 2007). Fokus teori belajar *classical conditioning* adalah pada perilaku-perilaku refleks yang tidak bersifat sukarela, dan terjadi secara otomatis; sedangkan teori belajar *operant conditioning* menekankan pada perilaku-perilaku sukarela sebagai akibat adanya kejelasan mengenai konsekuensi dari perilaku tersebut (Murwani, 2007). Belajar menurut aliran perilaku adalah proses aktif yang menekankan pada aktivitas fisik, namun mengabaikan proses-proses mental (*mental processes*) yang memediasi belajar (Smaldino *et al.*, 2005). Di sisi lain, pebelajar

Alamat Korespondensi:

Ery Tri Djatmika, email: e_djatmika@hotmail.com

F Danardana Murwani,

email: f_danardana_m@plasa.com

(*learner*) dipandang sebagai pebelajar pasif (*passive learner*) karena ia tidak otonom, yaitu hanya melakukan akuisisi respons (*response acquisition*) (Mayer, 1992). Dengan demikian, seorang dianggap telah belajar sesuatu jika ia mampu menunjukkan perubahan perilaku yang relatif permanen (Murwani, 2007).

Aliran kognitif muncul didasarkan atas hasil kerja seorang psikolog Swiss, Jean Piaget yang memperkenalkan tiga serangkai konsep, yaitu asimilasi (*assimilation*), akomodasi (*accomodation*), dan ekuilibrisasi (*equilibration*) (Murwani, 2007). Ketiga serangkai konsep tersebut diuraikan oleh Heywood (2000: 176) sebagai berikut

... knowledge was process; thus, to know something was to act on thing that is to be known. In order to adapt to the world the child acquires schema which are generalized by repetition in similar or analogous situations. Thus, adaptation is made possible by 'assimilation', that is, matching the events in the environment to the mental patterns that child has already developed. This process requires the child to revise these patterns in order to obtain a better fit with the environment; it is called 'accommodation'. Piaget used the concept of 'equilibration' to describe the conflicts usually experienced by the learner as their existing world-model is challenged. ... 'Equilibration' is the final state in achieving a resolution of the changes required to move from one stage to the another.

Dari ketiga serangkai konsep Piaget di atas dapat diketahui bahwa psikolog kognitif, seperti Piaget, berupaya mengeksplorasi proses mental dari individu-individu yang digunakan untuk merespon lingkungan, yakni bagaimana individu-individu berpikir (*think*), memecahkan masalah (*solve the problem*), dan melakukan pengambilan keputusan (*make the decision*) (Murwani, 2007). Lebih lanjut, dalam aliran kognitif juga dikaji mengenai bagaimana pebelajar menerima, memproses, dan memanipulasi informasi

melalui *short-term memory* dan *long-term memory* yang dimilikinya (Murwani, 2007). Dalam hal ini, informasi baru disimpan sementara dalam *short-term memory* hingga siap disimpan dalam *long-term memory*; pebelajar selanjutnya mengkombinasikan informasi itu dan ketrampilan-ketrampilan (*skills*) yang ada dalam *long-term memory* untuk mengembangkan strategi-strategi kognitif (*cognitive strategies*), atau ketrampilan-ketrampilan tertentu guna menyelesaikan tugas-tugas yang kompleks (Murwani, 2007). Pendek kata, pebelajar dipandang sebagai konstruktor pengetahuan (*knowledge constructor*) atau prosesor informasi yang aktif (*active processor of information*) (Mayer, 1992). Peran pebelajar sebagai prosesor informasi yang aktif tersebut sejalan dengan tiga serangkai konsep dari Piaget (asimilasi, akomodasi, dan ekuilibrisasi) yang mengkaji bagaimana pebelajar memproses informasi, di mana terjalankannya peran sebagai prosesor informasi yang aktif itu akan menghasilkan belajar yang bermakna (*meaningful learning*) (Murwani, 2007). Belajar yang bermakna mempunyai arti bahwa pebelajar memiliki pengetahuan yang relevan, namun pebelajar dapat menggunakan pengetahuan itu untuk memecahkan masalah dan memahami konsep-konsep baru; pebelajar dapat mentransfer pengetahuan yang dimiliki ke dalam sejumlah masalah baru dan situasi belajar yang baru (Murwani, 2007). Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa belajar menurut aliran kognitif adalah proses mental, di mana pebelajar berperan sebagai konstruktor pengetahuan atau prosesor informasi yang aktif, yang menyeleksi informasi yang relevan, mengorganisir ke dalam kesatuan yang koheren, dan mengintegrasikannya dengan pengetahuan yang telah ada, guna menghasilkan belajar yang bermakna (Murwani, 2007).

M.A. Serva dan M.A. Fuller (dalam Murwani, 2007) mengklaim bahwa belajar

yang memandang pebelajar sebagai konstruktor pengetahuan atau prosesor informasi yang aktif sebagai aliran konstruktif, bukan aliran kognitif. Konsep pebelajar sebagai konstruktor pengetahuan adalah sejalan dengan konsep Mayer (1992), walaupun ia tidak mengklaim konsepnya sebagai aliran konstruktif. Di pihak lain, Smaldino *et al.* (2005) mengklaim bahwa aliran konstruktif lebih dari aliran kognitif, yaitu tidak hanya memandang pebelajar sebagai konstruktor pengetahuan, namun lebih dari itu, yakni pebelajar mengkonstruksi pengetahuan yang dikombinasi dengan pengalaman pribadinya. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa belajar menurut aliran konstruktif dapat didefinisikan sebagai proses mental, yang menekankan baik peran pebelajar sebagai konstruktor pengetahuan maupun keterlibatan pebelajar dalam pengalaman pribadi, guna menghasilkan belajar yang bermakna, utamanya untuk memecahkan masalah dalam kehidupan nyata (*real life*) (Murwani, 2007). Terhadap klaim tersebut penulis berpendapat bahwa kedua aliran tersebut tidak perlu dipertentangkan, karena konsep “pebelajar sebagai konstruktor pengetahuan” pada dasarnya tidak bisa dipisahkan dengan pengalaman konkrit atau kehidupan nyata pebelajar. Pengetahuan sebagai hasil konstruksi oleh pebelajar pada gilirannya digunakan untuk merespon lingkungan, yakni memecahkan masalah dan melakukan pengambilan keputusan dalam kehidupan nyata pebelajar.

Pendefinisian gaya belajar (*learning style*) diawali dari pendefinisian gaya (*style*), mengingat belajar telah didefinisikan sebelumnya. Gaya merujuk pada “*the consistent behavior patterns*” (Hersey & Blanchard, 1982: 126); “*a habitual manner (i.e. an in-built and automatic way of learning)*” (Sadler-Smith, 1996: 31). Dengan demikian, secara sederhana dapat dinyatakan bahwa gaya belajar adalah pola-pola perilaku yang konsisten

dalam belajar atau cara belajar yang sudah biasa dilakukan. Sejumlah pakar pendidikan telah mendefinisikan gaya belajar sebagai berikut,

... *the way in which each person absorbs and retains information and/or skills; regardless of how that process is described, it is dramatically different for each person* (Dunn, 1984: 12).

... *composite of characteristic cognitive, affective, and psychological factors that serve as relatively stable indicators of how a learner perceives, interacts with, and responds to the learning environment; ... pattern of behavior and performance by which an individual approaches educational experiences* (Keefe, 1985: 40–141).

... *a distinctive and habitual manner of acquiring knowledge, skills or attitudes through study or experience* (Sadler-Smith, 1996: 31).

... *a cluster of psychological traits that determine how an individual perceives, interact with, and responds emotionally to learning environment* (Smaldino *et al.*, 2005: 50).

Dari sejumlah definisi gaya belajar di atas dapat diketahui bahwa definisi tersebut mengadopsi konsep “pebelajar sebagai konstruktor pengetahuan” yang menyatu dengan pengalaman konkrit atau kehidupan nyata pebelajar. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa gaya belajar adalah pola-pola perilaku yang konsisten untuk mengkonstruksi pengetahuan yang menyatu dengan pengalaman konkrit atau kehidupan nyata pebelajar. Mengkonstruksi pengetahuan berarti bahwa pebelajar menyeleksi informasi yang relevan, mengorganisir ke dalam kesatuan yang koheren, dan mengintegrasikannya dengan pengetahuan yang telah ada, guna menghasilkan belajar yang bermakna (Murwani, 2007).

Gaya belajar erat kaitannya dengan gaya kognitif (*cognitive style*) (Sadler-Smith, 1996). Konstruk gaya kognitif pertama kali dicetuskan oleh G.W. Allport, yaitu merujuk pada “*an individual’s habitual or typical way of perceiving, remembering, thinking, and problem solving*” (Duff, 2004: 30). Beberapa definisi gaya kognitif adalah sebagai berikut,

... *the manner in which information is acquired and processed. Cognitive style measures do not indicate the content of information but simply how the brain perceives and processes the information ... Cognitive styles indicate the preferences an individual has for perceiving and processing information, not ability to learn the material ...* (Hansen, 1995: 20, 29).

... *a distinctive and habitual manner of organizing and processing information* (Sadler-Smith, 1996: 32).

... *consistent individual differences in preferred ways of organizing and processing information and experience* (S. Messick dalam Allinson & Hayes, 1996: 119).

Dari sejumlah definisi gaya kognitif di atas dapat disimpulkan bahwa gaya kognitif adalah pola-pola perilaku yang konsisten dari seseorang dalam mengakses dan memproses informasi. Dengan demikian jelaslah bahwa gaya kognitif adalah bagian dari gaya belajar, atau suatu jenis gaya belajar dengan titik tekan pada bagaimana pebelajar memproses informasi. Duff (2004) menggunakan istilah gaya belajar kognitif (*cognitive learning style*) guna menegaskan bahwa gaya kognitif merupakan suatu jenis gaya belajar. Bahkan, untuk tujuan penulisan Disertasinya, Davis (2004: 15) mendefinisikan gaya belajar sebagai gaya kognitif, yaitu “*traits characterizing how one typically prefers to gain, process, and use information*”.

DIMENSI-DIMENSI GAYA BELAJAR

Telah diuraikan bahwa gaya kognitif merupakan suatu jenis gaya belajar. Oleh karenanya, dimensi-dimensi gaya kognitif juga merupakan dimensi-dimensi gaya belajar. Terdapat sejumlah model baik dimensi-dimensi gaya kognitif maupun dimensi-dimensi gaya belajar, tergantung dari siapa yang mencetuskan atau menelitinya. Gaya kognitif mempunyai dimensi bipolar (satu dimensi dengan dua ekstrim), sedangkan gaya belajar terdiri atas sejumlah dimensi (Liu & Ginther, 1999; Logan & Thomas, 2002). Adapun dimensi-dimensi gaya kognitif mencakup model belahan otak (*hemispheric model*) (Hansen, 1995; Liu & Ginther, 1999; White & Sivitanides, 2002), model Witkin (Hansen, 1995; Liu & Ginther, 1999; Mancy & Reid, 2004), model Riding (Liu & Ginther, 1999; Graff, 2003), dan model modalitas sensori (*sensory modality*) (Liu & Ginther, 1999); sedangkan dimensi-dimensi gaya belajar meliputi model Kolb (Pan, 2002; Peng, 2002; Felder & Brent, 2005), dan model Felder-Silverman (Felder & Silverman, 1988; Felder & Henriques, 1995; Felder & Brent, 2005).

Model Belahan Otak

Model belahan otak mengkaji peranan otak kiri (*left brain*) dan otak kanan (*right brain*) dalam memproses informasi. Peranan kedua belahan otak tersebut diuraikan oleh White dan Sivitanides (2002: 60–61) sebagai berikut,

Different people process the same information in different ways using different areas of the brain, depending upon their cognitive style. Hemisphericity is a term used to describe how the brain processes specific information, and research suggests that one side predominates over the other ... The left brain functions differently from the right brain ... Examples of some left hemispheric characteristics are: talking/writing and rational, objective judgement. Examples of

some right hemispheric characteristics are: intuitive, subjective judgement, and drawing/manipulating physical object ...

Lebih lanjut, pembelajar yang dominan peranan otak kirinya dikelompokkan sebagai pembelajar bertipe analitis/sekuensial (*analytical/sequential learner*), sedangkan pembelajar bertipe holistik (*holistic learner*) memproses informasi dengan lebih mengandalkan peranan otak kanan (Liu & Ginther, 1999). Dengan demikian, model belahan otak merupakan *bipolar dimension* dengan dua ekstrim, yakni belahan otak kiri dan belahan otak kanan.

Model Witkin

H.A. Witkin mencetuskan model gaya kognitif berdasarkan karakteristik kognitif (*cognitive characteristic*), yaitu dependensi bidang (*field dependency*) (Mancy & Reid, 2004). Berdasarkan dependensi bidang, pembelajar dapat dikelompokkan menjadi dua kelompok, yaitu pembelajar *field-independent* dan pembelajar *field-dependent*. Selanjutnya, kedua kelompok pembelajar tersebut diuraikan oleh Mancy dan Reid (2004) sebagai berikut,

... an individual who can easily separate an item from an organised perceptual field is called field-independent, whilst those for whom this is difficult and who readily accept the dominating field or concept are described as field dependent. In other words, a person who is field-independent will more easily extract the "message" or "signal" from the "noise" or irrelevant information. ... Since working memory is limited capacity, it is important to try to maximise its usage. ... The field independent person is capable of using his or her working memory space more efficiently simply because it is not becoming cluttered with information irrelevant to the problem being faced.

Dengan demikian, model Witkin merupakan *bipolar dimension* dengan dua eks-

trim, yakni *field-independent* dan *field-dependent*. Jika disandingkan dengan model belahan otak, maka dimensi *field independent-field dependent* tersebut identik dengan dimensi *right brain-left brain* pada model belahan otak.

Model Riding

R.J. Riding menyampaikan dua dimensi gaya kognitif yang *orthogonal*, yaitu dimensi *wholist-analytic* dan dimensi *verbaliser-imaginer* (Graff, 2003). Selanjutnya, kedua dimensi tersebut diuraikan oleh Graff (2003: 21) sebagai berikut,

Wholist-analytic cognitive style can be defined as the tendency for individuals to process information either as an integrated whole or in discrete part of whole. In practical terms, analytics are able to apprehend ideas or concepts in parts, but have difficulty integrating such ideas into complete wholes. However, wholists are able to view ideas as complete wholes, but unable to separate these ideas into discrete parts. Verbaliser-imager cognitive style can be defined quite simply as an individual's tendency to process information either in words or in images. Verbalisers are superior at working with verbal information ... whereas imagers are better at working with visual and spatial information.

Dengan demikian, model Riding terdiri atas dua *bipolar dimension*. Pertama adalah dimensi *wholist-analytic* yang mempunyai dua ekstrim, yakni *wholist* (kecenderungan memproses informasi yang terintegrasi secara menyeluruh) dan *analytic* (kecenderungan memproses informasi pada bagian tertentu yang terpisah dari keseluruhan); dimensi ini didasarkan atas "*the tendency to process information*" (Duff, 2004: 34). Kedua ialah dimensi *verbaliser-imaginer* yang juga mempunyai dua ekstrim, yakni *verbaliser* (kecenderungan memproses informasi yang bersifat verbal) dan *imaginer* (kecenderungan mempro-

ses informasi yang bersifat visual); dimensi ini didasarkan atas *"the tendency to for the individual to think in"* (Duff, 2004: 34).

Jika disandingkan dengan model belahan otak, maka dimensi *wholist-analytic* dapat termasuk dimensi belahan otak, di mana *wholist* menggunakan belahan otak kanan dan *analytic* menjadi peranan otak kiri. Selain itu, dimensi *wholist-analytic* juga identik dengan dimensi *field independent-field dependent* pada model Witkin. Pebelajar bertipe analitis/sekuensial serupa dengan pebelajar bertipe verbal, sedangkan pebelajar bertipe holistik serupa dengan pebelajar bertipe visual. Oleh karenanya, walaupun Riding melakukan pengukuran terhadap dua *bipolar dimension* secara terpisah, sesungguhnya dua *bipolar dimension* pada model Riding tersebut adalah identik.

Model Modalitas Sensori

Menurut J. Bissell, S. White, dan G. Zivin (dalam Liu & Ginther, 1999), suatu modalitas sensori adalah *"a system that interacts with environment through one of the basic senses"*. Secara sederhana modalitas sensori merujuk pada cara termudah dari seseorang untuk menyerap informasi. Modalitas sensori tersebut mencakup *visual*, *auditory*, dan *kinesthetic* (Liu & Ginther, 1999). Berdasarkan cakupan tersebut, Pan (2002) menyebut model modalitas sensori sebagai model VAK, yang diambil dari huruf pertama unsur-unsur modalitas sensori. Model VAK merupakan hasil rintisan studi terdahulu yang telah dilakukan oleh F. Galton, F.C. Bartlett, dan I.M. Smith (Liu & Ginther, 1999). Dalam perkembangannya, R. Dunn dan K. Dunn (berdasarkan laporan studi tahun 1979) mengadopsi model VAK untuk pelajar Amerika dan menemukan bahwa 20 hingga 30 persen pelajar Amerika bertipe *auditory*, 40 persen adalah *visual*, dan sisanya tergolong *kinesthetic* atau kombinasi di antara ketiga unsur modalitas sensori (Liu &

Ginther, 1999). Berdasarkan hasil studi R. Dunn dan K. Dunn tersebut, pebelajar dapat dikelompokkan menjadi *visual learner*, *auditory learner*, dan *kinesthetic/tactile learner* (Peng, 2002). Ketiga tipe pebelajar tersebut diuraikan oleh Peng (2002: 1) sebagai berikut,

Visual learners relate most effectively to visual displays like written information, notes, diagrams and pictures. ... Visual learners often prefer to take detailed notes to absorb information. ... They follow written instructions better than oral ones.

Auditory learners relate most effectively to verbal lectures, discussions and by listening to what other have to say. Written information may have little meaning until it is verbalised or read aloud. ...

Kinesthetic/tactile learners learn through moving, doing and touching. Kinesthetic learners learn best through a hands-on approach. ... In learning, they skim through learning materials to get a gist of the content before settling down to read it in detail. They enjoy working with their hands.

Model VAK merupakan pengembangan dari model Riding, di mana *visual* identik dengan *imager*, dan *auditory* identik dengan *verbaliser*. Penambahan unsur *kinesthetic* menjadikan model VAK bukan *bipolar dimension*, karena pada dimensi modalitas sensori, *kinesthetic* menjadi ekstrim ketiga setelah *visual* dan *auditory*. Dari ketiga ekstrim itu, pebelajar mempunyai kecenderungan pada salah satu ekstrim saja.

Model Kolb

David A. Kolb merumuskan model gaya belajar berdasarkan dua *bipolar dimension*. Dimensi pertama didasarkan atas *"how they take information in"* (Felder & Brent, 2005) atau *"perceptual"* (Elam & Spotts, 2004), sedangkan dimensi kedua didasarkan atas *"how they process information"* (Felder & Brent, 2005) atau *"processing"* (Elam & Spotts, 2004). Dua ekstrim pada dimensi

pertama adalah *concrete experience* (CE) dan *abstract conceptualization* (AC), sedangkan *active experimentation* (AE) dan *reflective observation* (RO) merupakan dua ekstrim pada dimensi kedua (Elam & Spotts, 2004; Felder & Brent, 2005). Keempat ekstrim tersebut diuraikan oleh Cooper (2005: 31) sebagai berikut,

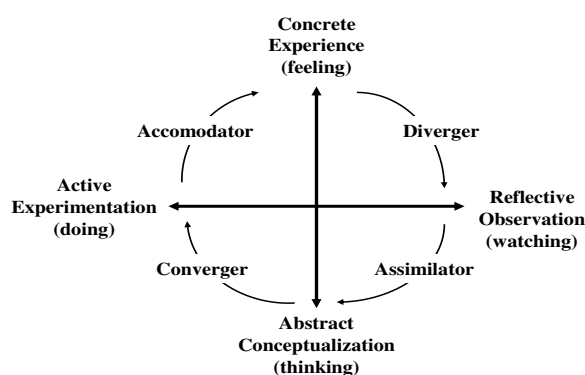
Concrete experience (affective or feeling): learning by experiences (learning from specific experience, relating to people, being sensitive to feelings and people).

Abstract conceptualization (symbolic or cognitive): learning by thinking (logically analyzing ideas, planning systematically, acting on an intellectual understanding of a situation).

Active experimentation (behavioral or doing): learning by doing (showing ability to get things done, taking risks, influencing people and events through action).

Reflective observation (perceptual or observation): learning by reflecting (careful observing before making judgements, viewing issues from different perspectives, looking for the meaning of things).

Model Kolb pada dasarnya menggambarkan "*learning in terms of processes rather than outcomes*" (Duff, 2004: 33) sebagaimana dilukiskan pada Gambar 1.



Gambar 1 Model Kolb Diadaptasi dari Heywood (2000: 237); Elam dan Spotts (2004: 51).

Dari Gambar 1 dapat diketahui bahwa keempat ekstrim dari dua *bipolar dimension* di atas menjadi tahapan-tahapan (*stages*) yang berwujud siklus. Atas model yang berwujud siklus tersebut, model Kolb sering disebut sebagai *experiential learning model* (ELM) (Duff, 2004; Elam & Spotts, 2004), di mana siklus tersebut melalui tahapan-tahapan "(i) *concrete experience*, (ii) *observation and reflection*, (iii) *formation and generalization of abstracts concepts*, and (iv) *the testing of these concepts in new situations, leading to further concrete experiences*" (Duff, 2004). Dari Gambar 1 juga diketahui bahwa kombinasi antara dua ekstrim menghasilkan empat gaya belajar, yang meliputi *diverger* (*reflective-concrete*), *assimilator* (*reflective-abstract*), *converger* (*active-abstract*), dan *accomodator* (*active-concrete*). Keempat gaya belajar dijelaskan oleh Pan (2002: 7) sebagai berikut,

Reflective-concrete (the 'why' learner; seeks relevance of what is to be learnt); reflective-abstract (the 'what' learner; performs well with information presented in orderly, structured manner); active-concrete (the 'how' learner; learns best working actively on well-defined task); and active-abstract (the 'what if' learner; relates what is learnt to real life and problem solving).

Model Felder-Silverman

R.M. Felder dan L.K. Silverman mengembangkan model gaya belajar berdasarkan empat *bipolar dimension* yang mencakup dimensi-dimensi tipe informasi yang dipersepsi pebelajar (*sensory vs. intuitive*), modalitas sensori (*visual vs. verbal*), pemrosesan informasi oleh pebelajar (*active vs. reflective*), dan pemahaman pebelajar (*sequential vs. global*) (Felder & Brent, 2005). Keempat dimensi tersebut diuraikan oleh Felder dan Brent (2005: 60) sebagai berikut,

What type of information does the student preferentially perceive: sensory (sights, sounds,

physical sensations) or intuitive (memories, thoughts, insights)? Sensing learner tend to be concrete, practical, methodical, and oriented toward facts and hands-on procedures. Intuitive learners are more comfortable with abstractions (theories, mathematical models) and are more likely to be rapid and innovative problem solvers.

What type of sensory information is most effectively perceived: visual (pictures, diagrams, flow charts, demonstrations) or verbal (written and spoken explanations)?

How does the student prefer to process information: actively (through engagement in physical activity or discussion) or reflectively (through introspection)?

How does the student characteristically progress toward understanding: sequentially (in a logical progression of incremental steps) or globally (in large "big picture" jumps)? Sequential learners tend to think in a linear manner and are able to function with only partial understanding of material they have been taught. Global learners think in a systems-oriented manner, and may have trouble applying new material until they fully understand it and see how it relates to material they already know about and understand.

Dengan mencermati keempat dimensi di atas dapat diketahui bahwa model Felder-Silverman merupakan model yang mengadopsi dimensi-dimensi gaya belajar sebelumnya. Dimensi *visual-verbal* pada model Felder-Silverman identik dengan dimensi *verbaliser-imaginer* pada model Riding, juga identik dengan unsur *visual-auditory* pada model VAK. Selanjutnya, dimensi *global-sequential* pada model Felder-Silverman juga identik dengan secara berturut-turut dimensi *right brain-left brain* pada model belahan otak, dimensi *field independent-field dependent* pada model Witkin, dan dimensi *wholist-analytic* pada model Riding. Akhirnya, dimensi *active-reflective* pada model Felder-Silverman identik dengan dimensi *active experimentation-reflective observation* pada model Kolb.

PENGADOPSIAN DIMENSI-DIMENSI GAYA BELAJAR BAGI KONSUMEN

Dimensi-dimensi gaya belajar yang mencakup model belahan otak hingga model Felder-Silverman adalah diperuntukkan bagi siswa (termasuk mahasiswa) yang belajarnya bersifat formal (*formal learning*). Pengadopsian dimensi-dimensi gaya belajar adalah diperuntukkan bagi konsumen yang berbelanja di supermarket. Berbeda dengan siswa dan mahasiswa, konsumen tersebut melakukan kegiatan belajar yang bersifat informal (*informal learning*), yaitu "*learning that is predominately unstructured and that takes place outside an institution of learning; informal learning occurs spontaneously within the context of real work and is not focused on specific learning objectives nor does it lead to predetermined outcomes*" (J.Z. Burns, K. Schaefer & J.M. Hayden dalam Murwani, 2007). Di sini, konsumen belajar secara spontan/insidental dalam konteks berbelanja di supermarket, yang merujuk pada perilaku pembelian (*buying behavior*) produk supermarket oleh konsumen. Oleh karenanya, pengadopsian dimensi-dimensi gaya belajar seyogyanya disesuaikan dengan perilaku pembelian konsumen.

Beckett *et al.* (2000: 16) mengemukakan model perilaku pembelian konsumen yang didasarkan atas dua dimensi, yaitu keterlibatan konsumen (*customer involvement*) dan keyakinan konsumen (*customer confidence*). Keterlibatan konsumen merujuk pada keterlibatan mereka dalam pencarian informasi, sebagaimana dapat disimpulkan dari pernyataan Kotler (2003) bahwa "*... the marketer of a high-involvement product must understand the information-gathering and evaluation behavior of high-involvement consumers; consumers ... search extensively for information about the brands, evaluate their characteristics, and make a weighty decision on which brand to buy*". Sedangkan keyakinan konsumen merujuk

pada pelibatan pihak lain oleh konsumen dalam keputusan pembelian, sebagaimana dapat disimpulkan dari pernyataan Sinha dan Uniyal (2005: 44–45) bahwa *“support seekers: this group consisted of shoppers who tended to show low confidence while making purchase decisions; they needed help, either from the accompanying person or from the store personnel to arrive at purchase decisions; before making final purchase, they spent a lot of time making consultations”*. Keterlibatan konsumen dalam pencarian informasi dan pelibatan pihak lain oleh konsumen dalam keputusan pembelian sesungguhnya merupakan wujud *informal learning* yang dilakukan konsumen. Dalam hal ini, konsumen belajar secara spontan/insidental berdasarkan sumber-sumber informasi yang tersedia, termasuk sumber informasi personal (orang).

Laroche *et al.* (2000), Mattila dan Wirtz (2002), serta Sinha dan Uniyal (2005) melakukan kajian mengenai bagaimana konsumen supermarket belajar secara informal, dalam hal ini bagaimana konsumen melakukan pencarian informasi, berdasarkan sumber-sumber informasi yang tersedia baik personal maupun non-personal); dus mereka mengkaji metode pencarian informasi berdasarkan sumber-sumber personal dan non-personal. Metode pencarian informasi tersebut dirangkum pada Tabel 1 berikut ini.

Berdasarkan *informal learning* yang dilakukan konsumen, dalam hal ini bagaima-

na konsumen melakukan pencarian informasi, maka dimensi-dimensi gaya belajar yang relevan bagi konsumen adalah model VAK. Hal ini disebabkan karena esensi model VAK yang didasarkan atas modalitas (cara termudah dari konsumen untuk menyerap informasi). Konsumen mencari informasi melalui tiga modalitas yang mencakup visual, auditorial, dan kinestetik. Didasarkan atas model VAK, gaya belajar konsumen akan terdiri atas gaya belajar visual, gaya belajar auditorial, dan gaya belajar kinestetik. Konsumen yang bergaya belajar visual cenderung menyerap/mencari informasi yang dikemas dalam uraian tertulis; bagi konsumen yang bergaya belajar auditorial cenderung menyerap/mencari informasi yang dikemas dalam uraian lisan; akhirnya konsumen yang bergaya belajar kinestetik cenderung menyerap/mencari informasi dengan mengobservasi produk yang diperdagangkan di supermarket.

Berdasarkan hakikat dari setiap dimensi gaya belajar model VAK tersebut, dapat ditemukan indikator-indikator setiap dimensi gaya belajar dengan mengacu pada Tabel 1 di atas. Adapun dimensi-dimensi gaya belajar model VAK beserta indikator-indikatornya dipaparkan pada Tabel 2 berikut ini.

Tabel 1 Metode Pencarian Informasi oleh Konsumen Supermarket

No.	Sumber Informasi	Metode Pencarian Informasi
1.	Personal	<ul style="list-style-type: none"> • Meminta saran/pendapat <i>salesperson</i>/petugas supermarket dalam menelusuri produk apa yang diperlukan. • Meminta saran/pendapat <i>salesperson</i>/petugas supermarket dalam memutuskan produk apa yang akhirnya dipilih untuk dibeli. • Meminta saran/pendapat kenalan/orang dekat (tetangga, teman, atau keluarga) dalam menelusuri produk apa yang diperlukan. • Meminta saran/pendapat kenalan/orang dekat (tetangga, teman, atau keluarga) dalam memutuskan produk apa yang akhirnya dipilih untuk dibeli.

2. Non-Personal	<ul style="list-style-type: none"> • Berjalan berkeliling supermarket dan melihat-lihat pajangan (<i>display</i>) dari semua produk yang diperdagangkan di supermarket. • Melihat-lihat semua produk yang dipajang dalam rak kelompok produk (misalnya rak biskuit, rak diterjen), sebelum membeli produk dalam kelompok produk itu. • Berjalan berkeliling supermarket untuk mengecek harga-harga produk secara seksama. • Berjalan berkeliling supermarket untuk memperoleh informasi apapun sebanyak mungkin. • Membanding-bandingkan merek dari produk yang diperdagangkan di supermarket. • Membaca papan informasi yang mengitari area pajangan produk di supermarket. • Membaca informasi pada kemasan produk yang diperdagangkan di supermarket. • Membaca advertensi/iklan di brosur, poster/spanduk/baliho, <i>yellow page</i>, majalah, atau surat kabar mengenai produk yang diperdagangkan di supermarket. • Membaca informasi non-iklan (misalnya opini pakar) di buku, majalah, atau surat kabar mengenai produk yang diperdagangkan di supermarket. • Melihat tayangan gambar di televisi mengenai produk yang diperdagangkan di supermarket. • Mendengarkan informasi lisan di televisi dan radio mengenai produk yang diperdagangkan di supermarket.
-----------------	---

Sumber: diadaptasi dari Laroche *et al.* (2000); Mattila dan Wirtz (2002); Sinha dan Uniyal (2005).

Tabel 2 Dimensi-Dimensi Gaya Belajar Konsumen

No. Dimensi Gaya Belajar	Indikator
1. Visual	<ul style="list-style-type: none"> • Membaca papan informasi yang mengitari area pajangan (<i>display area</i>) produk di supermarket. • Membaca informasi pada kemasan produk yang diperdagangkan di supermarket. • Membaca advertensi/iklan di brosur, poster/spanduk/ baliho, <i>yellow page</i>, majalah, atau surat kabar mengenai produk yang diperdagangkan di supermarket. • Membaca informasi non-iklan (misalnya opini pakar) di buku, majalah, atau surat kabar mengenai produk yang diperdagangkan di supermarket. • Melihat tayangan gambar di televisi mengenai produk yang diperdagangkan di supermarket.
2. Auditorial	<ul style="list-style-type: none"> • Meminta saran/pendapat <i>salesperson</i>/petugas supermarket dalam menelusuri produk apa yang diperlukan. • Meminta saran/pendapat <i>salesperson</i>/petugas supermarket dalam memutuskan produk apa yang akhirnya dipilih untuk dibeli. • Meminta saran/pendapat kenalan/orang dekat (tetangga, teman, atau keluarga) dalam menelusuri produk apa yang diperlukan. • Meminta saran/pendapat kenalan/orang dekat (tetangga, teman, atau

	keluarga) dalam memutuskan produk apa yang akhirnya dipilih untuk dibeli.
	<ul style="list-style-type: none"> • Mendengarkan informasi lisan di televisi dan radio mengenai produk yang diperdagangkan di supermarket.
3. Kinestetik	<ul style="list-style-type: none"> • Berjalan berkeliling supermarket dan melihat-lihat pajangan (<i>display</i>) dari semua produk yang diperdagangkan di supermarket. • Melihat-lihat semua produk yang dipajang dalam rak kelompok produk (misalnya rak biskuit, rak deterjen), sebelum membeli produk dalam kelompok produk itu. • Berjalan berkeliling supermarket untuk mengecek harga-harga produk secara seksama. • Berjalan berkeliling supermarket untuk memperoleh informasi apapun sebanyak mungkin. • Membanding-bandingkan merek dari produk yang diperdagangkan di supermarket.

Dari tabel 2 dapat diketahui bahwa berdasarkan modalitas, terdapat tiga dimensi gaya belajar konsumen, yakni visual, auditorial, dan kinestetik. Dengan demikian, konsumen sebagai pebelajar dapat dikelompokkan menjadi konsumen visual (*visual consumer*), konsumen auditorial (*auditory consumer*), dan konsumen kinestetik (*kinesthetic consumer*). Sebagaimana pada Model VAK, konsumen mempunyai kecenderungan pada salah satu dari ketiga dimensi gaya belajar.

KESIMPULAN

Belajar tidak dapat dilepaskan dari keputusan pembelian konsumen. Merujuk pada aliran konstruktif, konsumen sebagai pebelajar melakukan konstruksi pengetahuan guna menghasilkan belajar yang bermakna, sehingga konsumen mampu memecahkan masalah dan melakukan pengambilan keputusan pembelian secara tepat. Konstruksi pengetahuan oleh konsumen adalah bervariasi, tergantung pada gaya belajar konsumen. Dengan demikian, gaya belajar konsumen menjadi konstruk yang penting bagi keputusan pembelian konsumen. Atas dasar itu adalah penting untuk dilakukan pengukuran terhadap gaya belajar konsumen secara akurat. Keakuratan pengukuran gaya

belajar konsumen ditentukan oleh terpenuhinya tidaknya sejumlah properti psikometrika yang mencakup unidimensionalitas, reliabilitas, dan validitas. Pemenuhan sejumlah properti psikometrika tersebut menjadi agenda bagi penelitian di waktu yang akan datang.

DAFTAR RUJUKAN

- Allinson, C.W. & Hayes, J. 1996. The Cognitive Style Index: a Measure of Intuition–Analysis for Organizational Research. *Journal of Management Studies*, 33 (1, January): 119–135.
- Beckett, A., Hewer, P. & Howcroft, B. 2000. An Exposition of Consumer Behaviour in the Financial Services Industry. *International Journal of Bank Marketing*, 18 (1): 15–26.
- Cooper, L.J. 2005. Customizing Online Information: How Learning Style, Content Delivery and Pre-Instructional Strategy Affect Recall and Satisfaction. *Unpublished Doctor of Philosophy Dissertation*, Communication Graduate Program, The Ohio State University.
- Davis, G.A. 2004. The Relationship Between Learning Styles and Personality Type of Extension Community Development Program Professionals at the Ohio

- State University. *Unpublished Doctor of Philosophy Dissertation*, Departement of Human and Community Resource Development, The Ohio State University.
- Duff, A. 2004. The Role of Cognitive Learning Styles in Accounting Education: Developing Learning Competencies. *Journal of Accounting Education*, 22 (1): 29–52.
- Dunn, R. 1984. Learning Style: State of the Science. *Theory into Practice*, 23 (1, Winter): 10–19.
- Elam, E.L.R. & Spotts, H.E. 2004. Achieving Marketing Curriculum Integration: a Live Case Study Approach. *Journal of Marketing Education*, 26 (1): 50–65.
- Felder, R.M. & Brent, R. 2005. Understanding Student Differences. *Journal of Engineering Education*, 94 (1): 57–72.
- Felder, R.M. & Henriques, E.R. 1995. Learning and Teaching Styles in Foreign and Second Language Education. *Foreign Language Annals*, 28 (1): 21–31.
- Felder, R.M. & Silverman, L.K. 1988. Learning and Teaching Styles in Engineering Education. *Engineering Education*, 78 (7): 674–681.
- Graff, M. 2003. Cognitive Syle and Attitude Towards Using Online Learning and Assessment Methods. *Electronic Journal of e-Learning*, 1 (1): 21–28.
- Hansen, J.W. 1995. Student Cognitives Styles in Postsecondary Technology Programs. *Journal of Technology Education*, 6 (2, Spring): 19–33.
- Hersey, P. & Blanchard, K. 1982. *Management of Organizational Behavior: Utilizing Human Resources* (4th ed.). Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, Inc.
- Heywood, J. 2000. *Assessment in Higher Education: Student Learning, Teaching, Programmes and Institutions* (Higher Education Policy Series 56). London: Jessica Kingsley Publishers.
- Keefe, J.W. 1985. Assessment of Learning Style Variables: The NASSP Task Force Model. *Theory into Practice*, 24 (2, Spring): 138–144.
- Kotler, P. 2003. *Marketing Management* (11th ed.). Upper Saddle River, N.J.: Prentice-Hall, Inc.
- Laroche, M., Saad, G., Cleveland, M. & Browne, E. 2000. Gender Differences in Information Search Strategies for a Christmas Gift. *Journal of Consumer Marketing*, 17 (6): 500–524.
- Liu, Y. & Ginther, D. 1999. Cognitive Style and Distance Education. *Online Journal of Distance Learning Administration*, 2 (3).
- Logan, K. & Thomas, P. 2002. Learning Styles in Distance Education Students Learning to Program. In Kuljis, J., Baldwin, L. & Scoble, R. (Eds.). *Proceedings of the Fourteenth Annual Workshop of the Psychology of Programming Interest Group (PPIG 2002)*, 18–21 June, London, UK, Brunel University, pp. 29–44.
- Mancy, R. & Reid, N. 2004. Aspects of Cognitive Style and Programming. *Paper Presented at the Sixteenth Annual Workshop of the Psychology of Programming Interest Group (PPIG 2004)*, 5–7 April, Carlow, Ireland, Institute of Technology.
- Mattila, A.S. & Wirtz, J. 2002. The Impact of Knowledge Types on the Consumer Search Process: an Investigation in the Context of Credence Services. *International Journal of Service Industry Management*, 13 (3): 214–230.
- Mayer, R.E. 1992. Cognition and Instruction: Their Historic Meeting within Educational Psychology. *Journal of Educational Psychology*, 84 (4): 405–412.

- Murwani, F.D. 2007. Faktor-Faktor Penentu Loyalitas Pembeli pada Supermarket Go Publik di Kota Malang (Perbandingan Model Struktural Berdasarkan Tingkat Pengetahuan Pembeli). *Disertasi tidak diterbitkan*. Program Studi Pendidikan Ekonomi Program Pascasarjana Universitas Negeri Malang.
- Pan, D. 2002. A Matter of Style. *Centre for Development of Teaching and Learning (CDTL) Brief*, 5 (7): 6–8.
- Peng, L.L. 2002. Applying Learning Style in Instructional Strategies. *Centre for Development of Teaching and Learning (CDTL) Brief*, 5 (7): 1–3.
- Sadler-Smith, E. 1996. Learning Styles: a Holistic Approach. *Journal of European Industrial Training*, 20 (7): 29–36.
- Sinha, P.K. & Uniyal, D.P. 2005. Using Observational Research for Behavioural Segmentation of Shoppers. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 12 (1): 35–48.
- Smaldino, S.E., Russell, J.D., Heinich, R. & Molenda, M. 2005. *Instructional Technology and Media for Learning* (8th ed.). Upper Saddle River, N.J.: Pearson Education, Inc.
- Sujan, M. 1985. Consumer Knowledge: Effects on Evaluation Strategies Mediating Consumer Judgments. *Journal of Consumer Research*, 12 (1, June): 31–46.
- White, G.L. & Sivitanides, M.P. 2002. A Theory of the Relationships between Cognitive Requirements of Computer Programming Languages and Programmers' Cognitive Characteristics. *Journal of Information Systems Education*, 13 (1): 59–66.