

BAB 2

TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini dimulai dengan penjelasan mengenai intensi sebagai variabel terikat dalam penelitian ini, kemudian peneliti mencoba menjelaskan sejarah singkat *theory of planned behavior* (TPB), keyakinan-keyakinan (*beliefs*) serta determinan di dalam TPB yang mempengaruhi intensi. Peneliti juga memasukkan berbagai faktor yang mempengaruhi pemilihan moda transportasi yang bisa dikategorikan sebagai *background factors* dalam TPB. Selanjutnya dalam bab ini peneliti merasa perlu untuk memasukkan penjelasan mengenai bus Transjakarta.. Pada bagian akhir dimasukkan tipe perjalanan yang menjadi dasar peneliti kenapa memilih perilaku pergi ke tempat kerja dan penelitian penelitian lain mengenai pemilihan moda transportasi

2.1. *Theory of Planned behavior*

2.1.1. Intensi

Menurut Fishbein & Ajzen (1975) intensi adalah kemungkinan seseorang bahwa ia akan menampilkan suatu tingkah laku.

“A behavioral intention, therefore, refers to a person subjective probability that he will perform some behavior”

(Fishbein & Ajzen, 1975; hal: 288)

Menurut Ajzen (1988) intensi dapat digunakan untuk memprediksi seberapa kuat keinginan individu untuk menampilkan tingkah laku; dan seberapa banyak usaha yang direncanakan atau dilakukan individu untuk melakukan tingkah laku tersebut. Ajzen (2005) menjelaskan intensi yang telah dibentuk akan tetap menjadi disposisi tingkah laku sampai pada waktu dan kesempatan yang tepat, dimana sebuah usaha dilakukan untuk merealisasikan intensi tertentu menjadi tingkah laku tertentu.

Banyak ahli sepakat bahwa faktor disposisi yang hubungannya paling dekat dengan kecenderungan tingkah laku tertentu adalah intensi untuk melakukan tingkah laku tersebut (Fishbein & Ajzen; Triandis; Fisher & Fisher; Gollwitzer dalam Ajzen 2005). Ditambah lagi, banyak penelitian yang telah

dilakukan semakin memperkuat validitas prediktif intensi terhadap tingkah laku (Ajzen, 2005).

Menurut Ajzen (2006), faktor yang paling penting dalam hubungan antara intensi dengan tingkah laku adalah sejauh apa intensi diukur dalam rincian yang sama dengan tingkah laku yang hendak diprediksi. Semakin besar kesesuaian dalam tingkat rincian maka semakin besar pula korelasi antara intensi dengan tingkah laku. Tingkat rincian dalam menjelaskan hubungan antara intensi dengan tingkah laku terdiri dari empat elemen yaitu: *Target* (target tingkah laku), *Action* (tingkah laku yang ditampilkan), *Context* (situasi ketika tingkah laku ditampilkan), dan *Time* (waktu saat ditampilkannya tingkah laku).

Ajzen (2005) menekankan dua hal untuk mendapatkan respon tingkah laku yang ingin diteliti, pertama, yaitu kesesuaian (*compatibility*) dimana determinan-determinan dari intensi sekaligus intensi itu sendiri didefinisikan dalam elemen *target, action, context, dan time* yang sama, contoh : bila kita menanyakan bagaimana sikap menggunakan bus Transjakarta untuk pergi ke tempat kerja dengan cepat saat pagi hari, maka kita menanyakan bagaimana intensi menggunakan bus Transjakarta untuk pergi ke tempat kerja dengan cepat saat pagi hari, bukannya bagaimana intensi menggunakan bus Transjakarta saja. Dalam contoh diatas, pergi ke tempat kerja adalah *target*, Menggunakan bus Transjakarta adalah *action*, dengan cepat adalah *context* dan pagi hari adalah *time*. Mengukur niat atau intensi untuk bertingkah laku dalam konteks dan waktu tertentu sama dengan mengukur perilaku itu sendiri (Ajzen, 1988).

Kedua, yaitu *specificity* dan *generality*, Elemen TACT tidak hanya harus membentuk perilaku yang cukup spesifik akan tetapi juga harus sedapat mungkin menggeneralisasi satu atau lebih elemen diatas dalam konteks tersebut. Sebagai contoh jika kita ingin mengetahui intensi menggunakan bus Transjakarta pada pagi hari, kita tidak bisa membuat pertanyaan “apakah anda akan menggunakan bus Transjakarta hari ini?” karena pertanyaan tersebut akan mengukur intensi menggunakan bus Transjakarta pada satu hari tersebut dan tidak mengukur intensi perilaku menggunakan bus Transjakarta pada pagi hari. Sebaliknya pertanyaan tersebut dianggap cukup umum (*general*) untuk mewakili intensi yang akan terjadi pada satu hari tersebut.

2.1.2. Sejarah *Theory of Planned Behavior*

Theory of planned behavior merupakan pengembangan dari *theory of reasoned action* yang telah dikemukakan sebelumnya oleh Fishbein dan Ajzen pada tahun 1975. Dinamakan *reasoned action* karena teori ini ingin mengetahui latar belakang atau alasan (*reason*) dari sebuah tindakan (*action*) (Sarwono, 2002).

Fishbein dan Ajzen merasa perlu menyusun teori ini karena mereka melihat bahwa perubahan konsep sikap dalam kurun waktu empat dekade ditandai dengan kegagalan konsep-konsep tersebut untuk menunjukkan sikap sebagai alat utama menjelaskan dan memprediksi perilaku (Fishbein & Ajzen, 1975). Pada teori ini terdapat pemisahan empat variabel yaitu : keyakinan (*beliefs*); sikap (*attitude*); intensi (*intention*) dan perilaku (*behavior*). Pemisahan keempat variabel diatas, menurut Fishbein dan Ajzen (1975), dapat mengeliminasi berbagai ketidakkonsistenan yang diakibatkan oleh ketidakseragaman fokus para peneliti terhadap sikap atau variabel yang berkaitan ketika meneliti masalah penelitian yang sama (Fishbein & Ajzen, 1975).

Pada teori-teori terdahulu, sikap merupakan penentu (antesenden) langsung tingkah laku. Sedangkan dalam *theory of reasoned action*, sikap bukanlah antesenden langsung dari tingkah laku. Antesenden langsung dari tingkah laku adalah intensi, dan sikap berfungsi sebagai salah satu variabel penentu intensi (Fishbein & Ajzen 1975). Pendapat ini didukung oleh pendapat banyak ahli yang menyatakan bahwa intensi adalah faktor disposisi yang hubungannya paling dekat dengan kecenderungan untuk bertingkah laku (Fishbein & Ajzen; Triandis; Fisher & Fisher; Gollwitzer; dalam Ajzen 2005). Ditambah lagi, banyak penelitian yang telah dilakukan semakin memperkuat validitas prediktif intensi terhadap tingkah laku (Ajzen, 2005).

Perubahan *theory of reasoned action* menjadi *theory planned behavior* disebabkan karena *theory of reasoned action* hanya menjelaskan hubungan intensi dengan tingkah laku yang sepenuhnya berada dalam kontrol individu (*volitional behavior*). Sementara, menurut Ajzen tidak semua tingkah laku yang dilakukan oleh manusia berada di bawah kontrol dirinya. Ajzen menemukan bahwa ternyata kesuksesan individu untuk mempertahankan perilaku atau mencapai tujuan dari perilaku tidak hanya ditentukan oleh niat individu akan tetapi juga dipengaruhi

faktor non motivasi, seperti adanya kesempatan dan sumber yang mendukung perilaku (Ajzen, 1988).

Theory of planned behavior didasarkan pada asumsi bahwa manusia biasanya akan bertingkah laku sesuai dengan pertimbangan akal sehat, bahwa manusia akan mengambil informasi yang ada mengenai tingkah laku yang tersedia dan secara implisit atau eksplisit mempertimbangkan akibat dari tingkah laku tersebut.

Menurut *theory of planned behavior*, intensi adalah fungsi dari tiga determinan dasar, yang bersifat personal, sosial, dan kontrol. Yang bersifat personal ialah sikap, yang bersifat sosial disebut norma subjektif, dan yang bersifat kontrol disebut *perceived behavior control* (PBC).

Sebelum kita membahas tiga determinan tersebut, penting bagi kita untuk mengetahui apa yang dimaksud dengan keyakinan (*beliefs*). Karena menurut Fishbein dan Ajzen (1975), keseluruhan keyakinan individu adalah informasi dasar dalam menentukan sikap, intensi dan perilaku individu.

2.1.3. Keyakinan (*Beliefs*)

Menurut Fishbein & Ajzen (1975), keyakinan adalah kemungkinan subjektif dari sebuah hubungan antara objek keyakinan (belief) dengan objek, nilai, konsep atau atribut lain.

”Subjective probability of a relation between the object of the belief and some other object, value, concept or attribute”

(Fishbein & Ajzen, 1975; hal: 131)

Fishbein & Ajzen (1975) mengatakan bahwa informasi yang menghubungkan objek *belief* dengan objek, nilai, konsep atau atribut lain diperoleh melalui observasi langsung. Artinya seseorang yang melakukan observasi terhadap suatu perilaku umumnya dapat menemukan berbagai alasan mengapa perilaku tersebut ditampilkan, atau dengan kata lain, orang tersebut dapat memasangkan atribut penyebab yang berbeda-beda terhadap perilaku yang sedang diobservasi (Fishbein & Ajzen, 1975). Sebagai contoh: ketika kita melihat atasan di kantor menggunakan sepeda untuk pergi ke kantor, kita mungkin akan memberikan atribusi bahwa atasan kita adalah orang yang peduli lingkungan,

orang yang gemar berolahraga, atau orang miskin yang tidak memiliki kendaraan pribadi lain. Dalam hal ini, atasan kita adalah objek *belief*, sedangkan sifat-sifat seperti peduli lingkungan, gemar berolahraga ataupun orang miskin adalah atribut. Hubungan antara objek dan atribut inilah yang disebut sebagai *belief*.

Menurut Fishbein & Ajzen (1975), berdasarkan cara terbentuknya, *belief* dapat dibagi menjadi tiga jenis yaitu:

a. *Descriptive Belief*

Adalah keyakinan yang dibentuk melalui pengalaman langsung individu dengan objek terkait. Contohnya, ketika seseorang mengatakan bahwa kursi dalam bus Transjakarta nyaman setelah ia duduk di kursi bus Transjakarta.

b. *Inferential Belief*

Adalah keyakinan yang dibentuk melalui proses penarikan kesimpulan dan bukan melalui pengalaman langsung. Menurut Bruner (dalam Fishbein & Ajzen, 1975), terdapat dua cara untuk membentuk keyakinan ini. Pertama, individu kemungkinan menghubungkan suatu kejadian dengan sesuatu yang sudah dipelajari sebelumnya. Contohnya, seseorang meyakini bahwa kursi bus Transjakarta nyaman berdasarkan pengalamannya dengan kursi bus besar lainnya yang bukan merupakan bus Transjakarta.

Kedua, dengan cara yang disebut *formal coding system*, dimana keyakinan dibentuk dengan menghubungkan dua kejadian yang tidak bersamaan. *Formal coding system* mengacu pada sejumlah aturan logika sehingga memungkinkan terbentuknya keyakinan tentang kejadian yang tidak diobservasi. Contohnya, seseorang mengetahui bahwa kemacetan di kota A disebabkan oleh banyaknya kendaraan, dan ia pergi ke kota B yang jumlah kendaraannya dua kali lipat dari kota A, sedangkan kota A dan kota B adalah kota yang serupa (selain jumlah kendaraan), maka ia meyakini bahwa kota B lebih macet dari kota A.

c. *Informational Belief*

Adalah keyakinan yang dibentuk melalui proses penerimaan informasi dari luar diri individu. Sebagai contoh adalah seseorang merasa yakin bahwa menggunakan bus Transjakarta pada waktu kerja, aman, dan nyaman setelah ia diberi tahu oleh media televisi bahwa menggunakan bus Transjakarta pada waktu

kerja aman, dan nyaman. Keyakinan ini dibentuk oleh informasi dari luar (media televisi) yang diyakini kebenarannya.

Keyakinan seseorang akan objek dapat berubah sewaktu-waktu melalui pengalaman, proses penyimpulan, atau penerimaan informasi. Proses tersebut juga mengarahkan pada pembentukan keyakinan-keyakinan baru pada diri individu. Keyakinan tentang konsekuensi suatu perilaku atau keyakinan terhadap orang tertentu dapat diingat dengan cara yang berbeda-beda. Maka, sikap seseorang dapat berubah-ubah sebagai variasi dari sistem keyakinannya. Sejumlah sikap mungkin relatif stabil sepanjang waktu, sebagian lagi lebih mudah berubah. Akan tetapi, dalam setiap waktu, seperangkat keyakinan individu yang utamalah (*salient beliefs*) yang membentuk sikapnya terhadap suatu objek.

Salient beliefs mengacu pada keyakinan-keyakinan individu yang lebih menonjol atau utama dibandingkan keyakinan-keyakinan lain yang berkaitan dengan suatu objek. Hal ini didasarkan hasil penelitian tentang proses informasi yang menyatakan bahwa individu hanya dapat memproses 5 - 9 item informasi dalam satu waktu, Fishbein & Ajzen (1975) kemudian menyatakan bahwa sikap individu terhadap objek pada waktu tertentu ditentukan oleh hanya 5 - 9 keyakinan yang dimilikinya.

Salient beliefs seseorang dapat diketahui melalui proses elisitasi. Dalam proses elisitasi, keyakinan seseorang dapat digali dengan menanyakan langsung atau meminta kepadanya untuk membuat daftar karakteristik, kualitas, atribut dari objek atau konsekuensi menampilkan perilaku. Akan tetapi, proses elisitasi tidak menutup kemungkinan individu untuk mengeluarkan keyakinan yang *non-salience*. Selain itu, karena keyakinan yang dimiliki oleh individu berbeda-beda, maka agak sulit untuk menentukan pengukuran yang tepat untuk menentukan keyakinan yang merupakan penentu sikap individu. Oleh karena itu, Fishbein dan Ajzen (1975) menyatakan bahwa pendekatan yang paling mungkin adalah dengan mengambil 5-9 keyakinan pertama sebagai penentu dasar dari sikap.

Dalam situasi tertentu, bisa saja diperlukan informasi tentang *salient beliefs* dari suatu populasi (*modal salient beliefs*). Untuk mendapatkan modal *salient beliefs* dalam suatu populasi maka dilakukan elisitasi *beliefs* dari sampel

yang mewakili populasi. Kemudian keyakinan yang paling banyak muncul dari elisitasi dapat ditentukan sebagai modal *salient beliefs* untuk populasi tersebut.

2.1.4. Sikap (*Attitude*)

Sikap dalam Ajzen 2005 didefinisikan sebagai sebuah disposisi atau kecenderungan untuk menanggapi hal-hal yang bersifat evaluatif, disenangi atau tidak disenangi terhadap objek, orang, institusi atau peristiwa.

“Attitude is a disposition to respond favorably or unfavorably to an object, person, institution, or event”

(Ajzen, 2005; hal: 3)

Karakteristik paling utama yang membedakan sikap dengan variabel lain adalah bahwa sikap bersifat evaluatif atau cenderung afektif (Fishbein & Ajzen, 1975). Afek merupakan bagian dari sikap yang paling penting, dimana afek mengacu pada perasaan dan penilaian seseorang akan objek, orang, permasalahan atau peristiwa tertentu (Fishbein & Ajzen, 1975). Ajzen (2005) menambahkan, sikap terhadap tingkah laku ditentukan oleh keyakinan (*belief*) akan akibat dari tingkah laku yang akan dilakukan. Keyakinan ini disebut sebagai *behavioral belief*. Setiap *behavioral belief* menghubungkan tingkah laku dengan konsekuensi tertentu dari munculnya tingkah laku tersebut, atau kepada beberapa atribut lain seperti kerugian yang mungkin muncul ketika melakukan tingkah laku tersebut. Sebagai contoh adalah ketika seseorang meyakini bahwa menggunakan bus umum baik bagi lingkungan; namun ia menyadari bahwa ada konsekuensi jika ia melakukannya seperti, ia bisa mengeluarkan biaya yang lebih rendah, atau ia harus berdesak-desakan di dalam bus, dan harus mengantri untuk bisa naik bus umum. Hal – hal seperti biaya, kenyamanan, dan antri diatas adalah atribut yang mungkin muncul dari tingkah laku menggunakan bus umum.

Sikap terhadap tingkah laku ditentukan oleh evaluasi akibat tingkah laku dan seberapa kuat konsekuensi tersebut diasosiasikan dengan tingkah laku. Hubungan antara sikap, keyakinan tentang konsekuensi tingkah laku, dan evaluasi terhadap konsekuensi diformulasikan dalam bentuk perhitungan sebagai berikut:

$$AB = \sum bi ei$$

- AB = Sikap terhadap tingkah laku menggunakan bus Transjakarta
- bi = Keyakinan menggunakan bus Transjakarta untuk pergi ke tempat kerja akan menghasilkan konsekuensi (i)
- ei = Evaluasi terhadap konsekuensi (i)
- i = Konsekuensi dari tingkah laku menggunakan bus Transjakarta untuk pergi ke tempat kerja

2.1.5. Norma Subjektif (*Subjective Norms*)

Determinan kedua dari intensi adalah *subjective norms*. Fishbein & Ajzen (2005) mendefinisikan norma subjektif sebagai persepsi seseorang akan tekanan sosial untuk menunjukkan atau tidak menunjukkan tingkah laku dengan pertimbangan tertentu.

”...*the person’s perception of social pressure to perform or not perform the behavior under consideration*”

(Ajzen, 2005; hal: 118)

Norma Subjektif, determinan kedua dari intensi dalam *theory of planned behavior*, juga diasumsikan sebagai fungsi dari keyakinan (*belief*), tetapi keyakinan dalam bentuk yang berbeda. Yaitu keyakinan seseorang bahwa individu atau kelompok tertentu setuju atau tidak menyetujui, terlibat atau tidak terlibat bila dirinya menampilkan atau memunculkan tingkah laku tertentu. Individu dan kelompok di atas disebut juga *Referent*. Referent adalah orang atau kelompok sosial yang berpengaruh bagi individu, baik itu orang tua, pasangan (suami/istri), teman dekat, rekan kerja atau yang lain tergantung pada tingkah laku yang terlibat (*significant others*). Keyakinan yang mendasari norma subjektif ini disebut dengan istilah *normative belief*.

Norma Subjektif tidak hanya ditentukan oleh adanya *referant*, tetapi juga apakah subjek perlu, harus atau dilarang melakukan perilaku yang akan dimunculkan dan seberapa jauh ia akan mengikuti pendapat *referant* tersebut. Hal tersebut disebut juga *motivation to comply*.

Hubungan antara norma subjektif dengan kedua faktor ini diformulasikan sebagai berikut:

$$SN = \sum ni mi$$

- SN = Norma subjektif (*subjective norms*)
- ni = *Normative belief* terkait dengan orang atau kelompok orang yang berpengaruh (*referant*)
- mi = Motivasi individu untuk mematuhi orang atau kelompok orang yang berpengaruh (*motivation to comply*)
- i = Orang atau kelompok orang yang berpengaruh (*referant*)

2.1.4. *Perceived Behavioral Control (PBC)*

Ajzen (2005) mendefinisikan PBC sebagai perasaan *self efficacy* atau kesanggupan seseorang untuk menunjukkan tingkah laku yang diinginkan.

“the sense of self efficacy or ability to perform the behavior of interest“

(Ajzen, 2005; hal 118)

Perceived behavioral control juga dianggap sebagai fungsi dari keyakinan (*belief*), yaitu keyakinan individu akan ada atau tiadanya faktor yang mendukung atau menghalangi akan munculnya tingkah laku (*control beliefs*). Keyakinan-keyakinan ini dapat diakibatkan oleh pengalaman masa lalu dengan tingkah laku, tetapi juga dapat dipengaruhi oleh informasi yang tidak langsung akan tingkah laku tersebut yang diperoleh dengan mengobservasi pengalaman orang yang dikenal atau teman.

PBC dibentuk oleh dua komponen. Pertama, keyakinan individu tentang kehadiran kontrol yang berfungsi sebagai pendukung atau penghambat individu dalam bertingkah laku (*control beliefs*). Serta persepsi individu terhadap seberapa kuat kontrol tersebut untuk mempengaruhi dirinya dalam bertingkah laku (*perceived power*). Hubungan dua komponen ini terhadap PBC dapat digambarkan sebagai berikut :

$$PBC = \sum ci pi$$

PBC = *Perceived Behavioral Control*

ci = *Control belief strength*, keyakinan bahwa i adalah faktor yang mendorong atau menghambat tingkah laku menggunakan bus Transjakarta untuk pergi ke tempat kerja

pi = *Perceived Power*, persepsi tentang seberapa kuat pengaruh kontrol i dalam mendorong atau menghambat tingkah laku menggunakan bus Transjakarta untuk pergi ke tempat kerja

i = Faktor pendorong atau penghambat tingkah laku menggunakan bus Transjakarta untuk pergi ke tempat kerja

Dalam hubungannya dengan intensi ada dua hal mengenai PBC yang perlu untuk dipahami. Pertama adalah asumsi bahwa determinan ini memiliki pengaruh motivasional terhadap intensi. Individu yang meyakini dirinya tidak memiliki faktor-faktor yang dapat membantunya atau tidak memiliki kesempatan untuk menampilkan tingkah laku maka ia akan cenderung untuk memiliki intensi yang lemah. Hal ini dapat terjadi meskipun individu memiliki sikap yang positif terhadap tingkah laku dan meyakini bahwa orang-orang yang berpengaruh bagi dirinya (*referent*) menghendaki diri untuk melakukan tingkah laku. Kedua adalah asumsi adanya hubungan langsung antara PBC dengan tingkah laku. Hal ini disebabkan karena PBC dapat dianggap sebagai bagian pengganti (*partial substitute*) pengukuran terhadap kontrol nyata terhadap tingkah laku yang dimiliki oleh individu.

Dengan ditambahkannya dimensi *perceived behavioral control* (PBC) dalam *theory of planned behavior* (Ajzen, 2005), intensi perilaku manusia dibentuk oleh tiga jenis komponen, yaitu:

1. *Behavioral beliefs*, yaitu keyakinan akan konsekuensi dari kemunculan tingkah laku serta evaluasi terhadap konsekuensi tersebut;
2. *Normative beliefs*, yaitu keyakinan tentang harapan normatif dari orang lain (*referant*) dan motivasi untuk memenuhi (*motivation to comply*) harapan *referant* tersebut.
3. *Control Beliefs*, yaitu keyakinan tentang adanya faktor yang dapat mendorong atau menghambat munculnya tingkah laku dan persepsi terhadap kekuatan faktor tersebut.

2.1.5. Faktor –Faktor Latar Belakang (*Background Factors*)

Ajzen (2005) mendefinisikan *background factors* sebagai semua faktor yang dapat mempengaruhi keyakinan *behavioral, normative*, dan kontrol diri, dan hasilnya dapat mempengaruhi intensi dan tindakan yang kita lakukan.

“All factors can therefore affect our behavioral, normative, and control beliefs and, as a result, influence our intentions and actions.”

(Ajzen, 2005; hal 134)

Ajzen mengatakan bahwa seseorang tumbuh dan berkembang dalam lingkungan sosial yang berbeda-beda, hal ini menyebabkan orang tersebut dapat memperoleh informasi yang berbeda-beda pula mengenai berbagai macam permasalahan. Informasi tersebut dapat menjadi dasar dari keyakinan mereka mengenai konsekuensi suatu perilaku, mengenai harapan normatif dari pihak lain yang penting, serta berbagai hambatan yang dapat mencegah mereka untuk melakukan suatu tingkah laku.

Background factors ini dibagi ke dalam tiga kategori: Pertama adalah *personal*, termasuk didalamnya sikap secara umum, kepribadian, nilai-nilai, emosi, dan inteligensi; Kedua yaitu *social*, termasuk didalamnya usia, jenis kelamin, etnis, ras, pendidikan, penghasilan, dan agama; dan yang terakhir yaitu *informational* termasuk didalamnya pengalaman, pengetahuan, dan tayangan media.

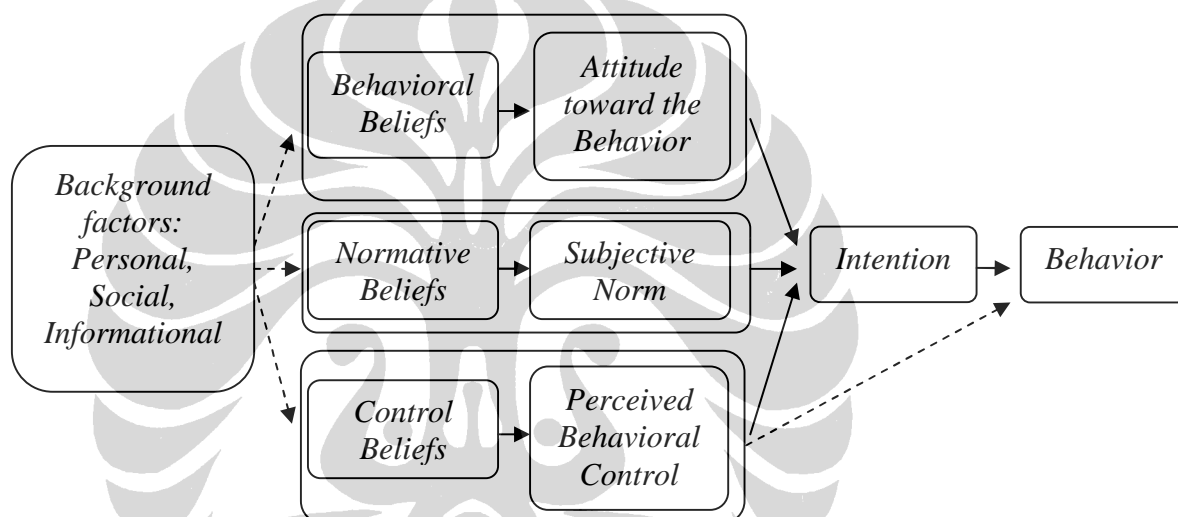
Berbagai penelitian mengenai pemilihan moda transportasi seperti yang coba dilakukan penelitian ini telah menemukan akan adanya berbagai faktor yang mempengaruhi perilaku dalam pemilihan moda transportasi yang bisa dikategorikan dalam *background factors*. Faktor tersebut antara lain:

1. Penghasilan, penggunaan kendaraan untuk melakukan perjalanan bergantung pada kemampuan orang untuk membayar atau merawat kendaraannya (Warpani, 1990).
2. Kepemilikan Kendaraan, atau kesempatan menggunakan kendaraan, mungkin merupakan faktor yang paling berpengaruh pada pemilihan moda angkutan. Seseorang yang tidak memiliki kendaraan pribadi akan memerlukan angkutan umum untuk bepergian (Warpani, 1990).

3. Tingkat Pendidikan, semakin tinggi tingkat pendidikannya, wanita akan memilih untuk menggunakan transportasi umum (Okoko, 2007)
4. Kebiasaan (*habit*), Domarchi dkk (2008) menemukan bahwa semakin terbiasa seseorang menggunakan suatu jenis moda transportasi maka semakin sering ia menampilkan perilaku untuk menggunakan kendaraan tersebut

Lebih lanjut mengenai penelitian – penelitian yang mempengaruhi moda transportasi akan dibahas lebih dalam pada bagian ke 5 dari bab ini.

Gambar 2. 1. Theory of Planned Behavior



2.2. Sekilas Tentang Transjakarta

Transjakarta (*Busway*) adalah salah satu contoh sistem transportasi *Bus Rapid Transit* (BRT) yang berlokasi di DKI Jakarta, Indonesia. Sistem Transjakarta ini dimodelkan berdasarkan sistem *TransMilenio* di Bogota, Kolombia. (www.itdp.org/documents/TransJak%20Tech%20Rev.pdf) Wright (2005) mengatakan *Bus Rapid Transit* adalah sistem angkutan massa atau Mass Rapid Transportation (MRT) dengan bus yang menyediakan mobilitas urban dengan cepat, nyaman, dan efisien. pada dasarnya BRT menampilkan karakteristik performa dan pelayanan dari sebuah sistem angkutan umum dengan rel tapi berbiaya lebih kecil. Wright (2005) kemudian memberikan beberapa ciri – ciri sistem BRT yang ditetapkan sampai saat ini, yaitu lajur kanan yang eksklusif, naik–turun penumpang yang cepat, pergantian jalur gratis, pembelian dan

verifikasi tiket dilakukan sebelum naik bus, kompleks halte yang aman dan nyaman, peta jalur yang jelas, adanya rambu-rambu dan tampilan informasi terbaru, menggunakan teknologi otomatis untuk lokasi kendaraan yang mengatur pergerakan kendaraan, integrasi dengan jenis kendaraan lain di halte dan terminal, lelang kompetitif untuk pengoperasian bus, reformasi yang efektif atas struktur kelembagaan angkutan umum yang ada saat ini, teknologi kendaraan bersih, serta pemasaran dan pelayanan konsumen yang sangat baik

Menurut Citra (2005), Transjakarta sangat tepat diimplementasikan di wilayah Jakarta yang kepadatan penduduknya tinggi. Hal ini disebabkan karena:

1. Pengoperasian Transjakarta memberikan prioritas bagi angkutan umum dalam pemanfaatan ruang jalan (melalui penyediaan jalur khusus),
2. Kapasitasnya bersifat fleksibel dari mulai belasan ribu hingga dapat mendekati kapasitas metro (MRT berbasis rel) sebesar tiga puluhan ribu orang per arah per jam,
3. Membutuhkan biaya investasi pembangunan yang relatif sangat rendah dibandingkan teknologi MRT lainnya. Biaya investasi Transjakarta hanya berkisar 0,5-0,8 juta dolar per-km, sedangkan, metro berbasis jalan rel membutuhkan 20 – 35 juta dolar per km.

Bila dilihat dari jumlah penumpang yang diangkut, dapat dilihat bahwa Transjakarta memang diminati warga DKI Jakarta. Pada tahun 2004 jumlah penumpang mencapai 14.924.423 orang, tahun 2005 sebanyak 20.789.196 orang, tahun 2006 sebanyak 37.828.039 orang, tahun 2007 meningkat menjadi 61.439.961 orang, dan tahun 2008 naik lagi menjadi 74.619.995 orang (http://www.beritajakarta.com/2008/id/berita_detail.asp?idwil=0&nNewsId=3212 2). Hingga 15 Maret 2009 jumlah penumpang Transjakarta untuk tahun 2009 sudah mencapai 15.511.883 orang (<http://www.prakarsa-rakyat.org/artikel/news/artikel.php?aid=33440>). Sedangkan koridor VIII Transjakarta yang baru saja dioperasikan sejak 21 Februari 2009, telah mengangkut 235.597 orang hingga maret 2009 (<http://www.pelangi.or.id/othernews.php?nid=4879>).

2.3. Tipe Perjalanan Penumpang Bus Transjakarta

Warpani (1990), mendefinisikan angkutan umum penumpang adalah angkutan penumpang yang dilakukan dengan sistem sewa atau bayar. Termasuk dalam pengertian angkutan umum penumpang adalah angkutan kota (bus, minibus, dsb), kereta api, angkutan air dan angkutan udara. Menurutnya tujuan utama keberadaan AUP adalah menyelenggarakan pelayanan angkutan yang baik dan layak bagi masyarakat. Ukuran pelayanan yang baik adalah pelayanan yang aman, cepat, murah, dan nyaman. Pelanggan secara keseluruhan adalah pasar, dan pelanggan yang memiliki tuntutan atau kebutuhan sama disebut pangsa pasar. Tiap pangsa pasar biasanya memiliki pola ciri permintaan yang biasanya sudah diketahui. Selanjutnya David (dalam Warpani, 1990) memilah-milah pangsa pasar AUP menjadi enam tipe perjalanan yaitu: Perjalanan ulang-alik, yaitu perjalanan dimana penumpangnya melakukan perjalanan ulang-alik setiap hari pada waktu yang tetap; perjalanan kerja, yaitu perjalanan yang dilakukan dengan maksud bekerja; perjalanan santai, yaitu perjalanan yang kebutuhannya berbeda-beda tergantung pada kriteria penggunaannya; perjalanan liburan, yaitu perjalanan yang dilakukan pada saat liburan; perjalanan wisata, yaitu perjalanan yang menunjang kegiatan wisata; serta perjalanan rombongan, dimana satu rombongan memesan satu moda transportasi secara keseluruhan hanya untuk rombongan tersebut.

Diketahui bahwa umumnya pengguna bus Transjakarta adalah pekerja (pegawai negeri, swasta, buruh) Ini disebabkan oleh Koridor Transjakarta melewati wilayah – wilayah perkantoran serta pemerintahan (herwan parwiyanto.staff.uns.ac.id/files/2009/05/herwpelayanan-trans-jakarta.doc). Ini berarti pengguna Transjakarta memanfaatkan Transjakarta untuk pergi ke tempat kerja, jika dihubungkan dengan tipe perjalanan yang dikemukakan diatas, maka perjalanan pengguna bus Transjakarta sebagian besar tergolong tipe perjalanan kerja.

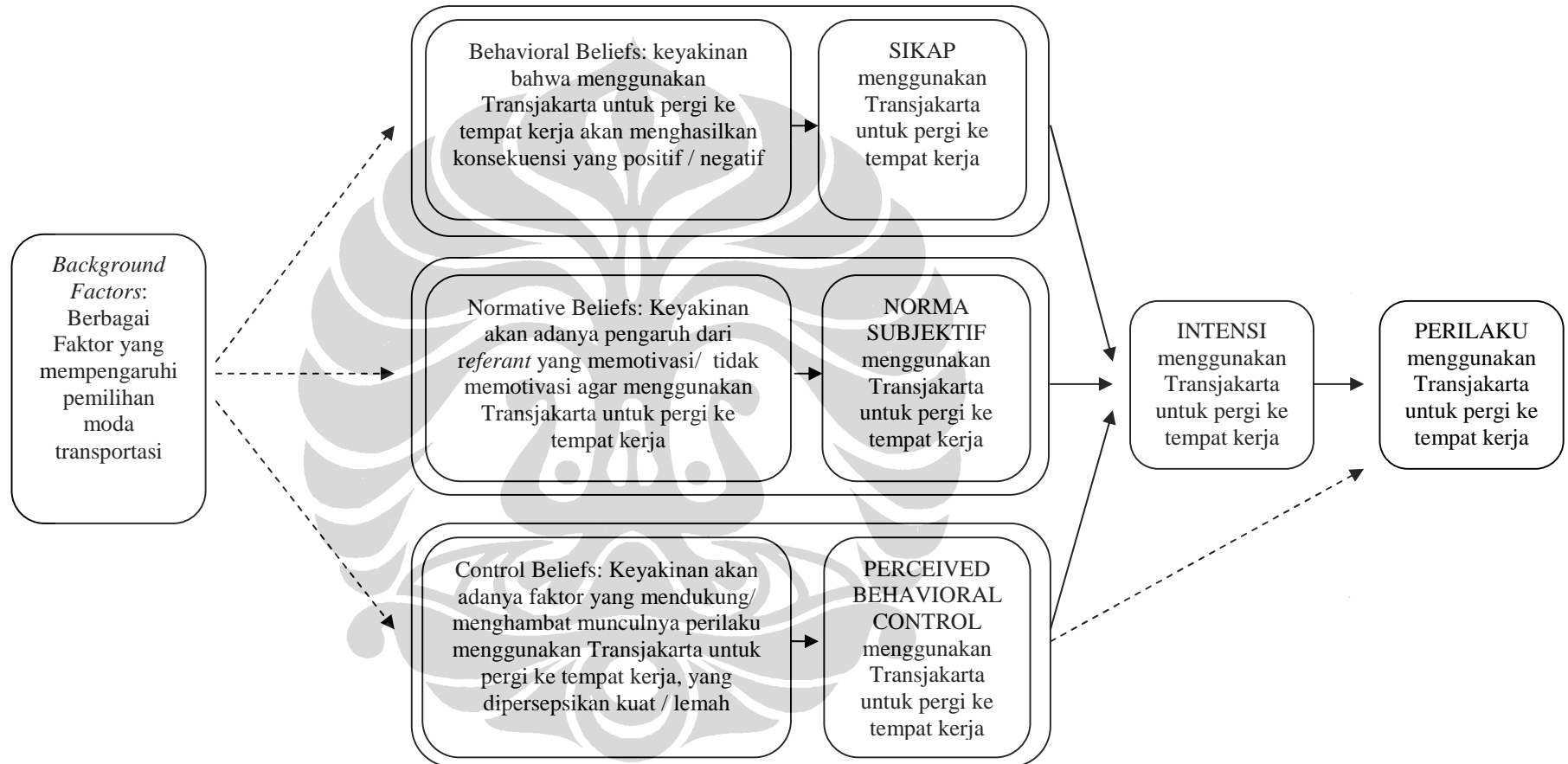
2.4. Perilaku Menggunakan Bus Transjakarta untuk Pergi Bekerja menurut *Theory of Planned Behavior*

Dalam *theory of planned behavior*, intensi berperilaku dibentuk oleh tiga variabel: sikap, norma subjektif dan *perceived behavioral control*. Dalam penelitian ini adanya keyakinan bahwa menggunakan bus Transjakarta untuk pergi ke tempat kerja akan menghasilkan konsekuensi yang positif, akan membentuk sikap yang positif terhadap perilaku menggunakan bus Transjakarta untuk pergi ke tempat kerja. Begitu pula sebaliknya, keyakinan bahwa menggunakan bus Transjakarta untuk pergi ke tempat kerja akan menghasilkan konsekuensi yang negatif, akan membentuk sikap yang negatif terhadap perilaku menggunakan bus Transjakarta untuk pergi ke tempat kerja.

Keyakinan akan adanya pengaruh dari *referant* yang memotivasi agar menggunakan bus Transjakarta untuk pergi ke tempat kerja akan membentuk norma subjektif (persepsi seseorang akan tekanan sosial) yang kuat, yang nantinya akan menguatkan intensi menggunakan bus Transjakarta untuk pergi ke tempat kerja. Sedangkan, keyakinan akan adanya pengaruh dari *referant* yang tidak memotivasi agar menggunakan bus Transjakarta untuk pergi ke tempat kerja akan membentuk norma subjektif yang lemah terhadap perilaku menggunakan bus Transjakarta untuk pergi ke tempat kerja. yang nantinya juga akan berpengaruh melemahkan intensi menggunakan bus Transjakarta untuk pergi ke tempat kerja.

Keyakinan akan adanya kontrol yang cukup kuat untuk mendukung munculnya perilaku menggunakan bus Transjakarta untuk pergi ke tempat kerja, akan menguatkan intensi seseorang menggunakan bus Transjakarta untuk pergi ke tempat kerja. Sedangkan keyakinan akan adanya kontrol yang cukup kuat untuk menghambat munculnya perilaku menggunakan bus Transjakarta untuk pergi ke tempat kerja, akan melemahkan intensi seseorang menggunakan bus Transjakarta untuk pergi ke tempat kerja.

Gambar 2.2. Perilaku Menggunakan Transjakarta Untuk Pergi ke tempat kerja



2.5. Penelitian – Penelitian Mengenai Pemilihan Moda Transportasi

Dikarenakan peneliti ingin melihat hal – hal yang menyebabkan perpindahan pengguna kendaraan pribadi menjadi penggunaan transportasi umum, maka penelitian yang ditampilkan disini, secara umum merupakan penelitian mengenai pemilihan moda transportasi. Collins dan Chambers (dalam Wall dkk, 2008), mengatakan bahwa pilihan moda perjalanan adalah “salah satu dari keputusan lingkungan yang signifikan dihadapi oleh individu”.

Golob dan Gustafson (dalam Stokols, 1987) menemukan bahwa beberapa tingkat populasi akan merespon berbeda terhadap atribut yang dimiliki transportasi umum. Untuk beberapa orang biaya menjadi faktor yang utama, dan untuk beberapa orang lainnya, mereka lebih tertarik pada konservasi energi.

Ekoko (2007) menemukan 8 faktor yang menjadi pertimbangan wanita di Nigeria untuk memilih transportasi umum dan meninggalkan mobil pribadi mereka, yaitu:

1. Akses ke penggunaan mobil pribadi, semakin mudah akses untuk menggunakan mobil pribadi maka semakin mudah pula seorang wanita untuk memilih menggunakan mobil pribadi daripada transportasi umum
2. Jumlah mobil pribadi yang dimiliki, semakin banyak jumlah mobil pribadi yang dimiliki oleh keluarga wanita tersebut, maka semakin mungkin ia memilih untuk menggunakan mobil pribadi
3. Tingkat persepsi pengemudi wanita bahwa mengendarai mobil pribadi akan menyebabkan polusi udara, semakin seorang wanita mempersepsikan bahwa penggunaan mobil pribadi adalah penyebab polusi udara, maka semakin enggan ia untuk menggunakan mobil pribadi
4. Persepsi pengemudi wanita bahwa mengendarai mobil pribadi akan menyebabkan kemacetan, sama seperti polusi udara, semakin seorang wanita mempersepsikan bahwa penggunaan mobil pribadi adalah penyebab kemacetan, maka semakin enggan ia untuk menggunakan mobil pribadi
5. Persepsi akan status mobil bagi pengemudi wanita tersebut, semakin seorang wanita mempersepsikan bahwa penggunaan mobil pribadi adalah simbol status bagi dirinya, maka semakin ia lebih memilih untuk menggunakan mobil pribadi

6. Waktu yang dibutuhkan dalam perjalanan kerja, semakin lama waktu yang dibutuhkan untuk pergi ke tempat kerja, maka semakin wanita memilih untuk menggunakan mobil pribadi
7. Tingkat pendidikan dari pengemudi wanita, semakin tinggi tingkat pendidikannya, wanita akan memilih untuk menggunakan transportasi umum
8. Persepsi akan pelayanan transportasi umum di Akure, semakin seorang wanita mempersepsikan kualitas transportasi umum yang ada di daerahnya secara umum baik, maka semakin ia akan memilih untuk menggunakan transportasi umum.

Menurut Bruton (dalam Warpani, 1990) memilih moda angkutan di daerah perkotaan bukanlah proses acak, melainkan dipengaruhi oleh faktor kecepatan, jarak perjalanan, kenyamanan, kesenangan, biaya, keandalan, ketersediaan moda, ukuran kota, serta usia, komposisi, dan status sosial-ekonomi pelaku perjalanan. Semua faktor ini dapat berdiri sendiri-sendiri atau saling bergabung.

Domarchi, dkk (2008) menemukan bahwa kebiasaan (*habit*), sikap memiliki hubungan yang signifikan dengan intensi penggunaan suatu kendaraan, semakin terbiasa seseorang menggunakan suatu jenis moda transportasi maka semakin sering ia menampilkan perilaku untuk menggunakan kendaraan tersebut. Begitu pula semakin baik penilaian seseorang akan suatu moda transportasi maka semakin kuat intensinya untuk menggunakan moda transportasi tersebut.

Sunitiyoso, dkk (diunduh pada tanggal 22 April 2009) melakukan simulasi kepada 4096 agen yang dibagi menjadi 16 kelompok yang sifatnya homogen. Dari hasil simulasi tersebut diketahui bahwa seseorang dapat mengubah moda transportasi mereka dari mobil ke bus sebagai hasil dari mengikuti tingkah laku orang lain.

Wall (2008) membandingkan *theory of planned behavior* (TPB) dengan *norm activation theory* (NAT). Hubungan antara *personal norm* (dimensi NAT) dan intensi untuk mengurangi penggunaan mobil pribadi lebih kuat untuk pengemudi yang mengekspresikan skor PBC yang tinggi daripada mereka yang memiliki skor PBC yang rendah. Wall, dkk (2008) juga menemukan bahwa NAT dapat lebih menjelaskan tingkah laku mengurangi penggunaan mobil pribadi daripada menggunakan teori TPB. Hal ini dikarenakan seseorang akan cenderung

mengurangi penggunaan mobil pribadi dan lebih menggunakan transportasi umum dengan alasan bahwa ia berusaha menyelamatkan lingkungan atau hal altruis lainnya.

