

## 2. TINJAUAN KEPUSTAKAAN

Bab ini berisi penjelasan mengenai teori *planned behavior* beserta faktor yang menyertainya, seperti intensi, sikap, norma subyektif dan *perceived behavioral control*, yang diantaranya terdiri dari definisi, faktor yang mempengaruhi dan cara mengukurnya. Selain itu, di dalam bab ini juga akan dibahas juga mengenai program bersepeda dan pembangunan jalur khusus sepeda di lam kampus Universitas Indonesia.

### 2.1. Sejarah Teori *Planned Behavior*

Banyak penelitian tentang tingkah laku yang di bahas di dalam Psikologi dihubungkan dengan variabel sikap. Aiken (2002) mencontohkan studi tentang perilaku terkait variabel sikap yang telah dilakukan selama bertahun-tahun oleh LaPiere (1934), yaitu tentang hubungan sikap para manager motel dan restoran terhadap keturunan China dengan perilaku menerima atau menolak keturunan bangsa China tersebut sebagai tamu di restoran atau motel mereka. Ternyata hasilnya didapatkan bahwa tidak ada hubungan yang cukup kuat antara sikap dengan perilaku aktual seseorang. Hasil penelitian ini kemudian dikaji pada beberapa penelitian selanjutnya dan didapatkan kesimpulan bahwa untuk dapat menjadi prediktor tingkah laku yang baik, pengukuran sikap harus memenuhi 2 syarat, yaitu *aggregation* dan *compatibility*. *Aggregation* berarti sikap harus diukur secara total/menyeluruh melalui kombinasi multi item, dan *Compatibility* berarti antara pengukuran sikap dan perilaku harus sesuai dalam hal kekhususan cakupannya (secara umum/spesifik).

Hubungan antara sikap dengan perilaku di atas masih terlalu jauh, walaupun sudah dilakukan pengukuran sikap secara menyeluruh dan tepat. Hal ini menunjukkan bahwa masih ada faktor yang berperan sebagai penghubung antara sikap dan perilaku, yaitu intensi. Intensi merupakan pernyataan individu mengenai niatnya untuk melakukan tingkah laku tertentu. Pengukuran intensi ini sangat berguna untuk memprediksi tingkah laku. Terutama untuk melakukan penelitian yang kemungkinannya sulit untuk mengukur tingkah laku aktual secara langsung dengan berbagai alasan, misalnya perilaku melakukan percobaan bunuh diri, pengukuran intensi ini sangat dimungkinkan untuk dilakukan. Intensi itu sendiri

sudah diuji oleh beberapa ahli sebagai prediktor terbaik pada tingkah laku yang dimaksud. Secara sederhana, dapat dikatakan bahwa ketika kita ingin mengetahui apa yang akan dikerjakan oleh seseorang, maka secara mudah kita dapat menanyakan pada orang tersebut apakah ia berkeinginan untuk melakukan tindakan tersebut atau tidak. Hubungan intensi dan perilaku ini kemudian dikaji oleh Fishbein dan Ajzen (1975) dalam teori yang dinamakan *Theory of Reasoned Action*, yang selanjutnya akan disebut sebagai TRA.

TRA yang dikemukakan oleh Fishbein dan Ajzen memberikan beberapa bukti ilmiah bahwa intensi untuk melakukan suatu tingkah laku dipengaruhi oleh dua faktor yaitu sikap dan norma subyektif. Banyak penelitian di bidang sosial yang sudah membuktikan bahwa TRA ini adalah teori yang cukup memadai dalam memprediksi tingkah laku. Namun setelah beberapa tahun, Ajzen melakukan meta analisis terhadap TRA. Berdasarkan hasil meta analisis, ternyata didapatkan suatu penyimpulan bahwa TRA hanya berlaku bagi tingkah laku yang berada di bawah kontrol penuh individu, namun tidak sesuai untuk menjelaskan tingkah laku yang tidak sepenuhnya di bawah kontrol individu, karena ada faktor yang dapat menghambat atau memfasilitasi realisasi intensi ke dalam tingkah laku. Berdasarkan analisis ini, lalu Ajzen (1988) menambahkan satu faktor anteseden bagi intensi yang berkaitan dengan kontrol individu ini, yaitu *perceived behavioral control* (PBC). Penambahan satu faktor ini kemudian mengubah TRA menjadi *Theory of Planned Behavior*, yang selanjutnya disebut sebagai TPB. Dalam hal ini, tingkah laku bersepeda di UI akan dianalisis dengan TPB karena terdapatnya faktor pendorong seperti ketersediaan sepeda dan jalan sepeda terkait PBC, yang disinyalir dapat meningkatkan intensi mahasiswa.

## **2. 2. Intensi**

### **2.2.1. Definisi Intensi**

Ada beberapa definisi intensi yang dikemukakan oleh beberapa ahli. Diantaranya adalah pernyataan Fishbein & Ajzen (1975) sebagai berikut:

*We have defined intention as a person location on a subjective probability dimension involving a relation between himself and some action. Behavioral intention, therefore, refers to a person's subjective probability that he will perform some behavior* (hal: 288).

Ajzen (2005) mengartikan intensi sebagai disposisi tingkah laku, yang hingga terdapat waktu dan kesempatan yang tepat, akan diwujudkan dalam bentuk tindakan. Sejalan definisi tersebut, Feldman (1995) menyatakan intensi adalah rencana atau resolusi individu untuk melaksanakan tingkah laku yang sesuai dengan sikap mereka. Intensi juga diartikan sebagai deklarasi internal untuk bertindak/melakukan sesuatu (Hogg & Vaughan, 2005). Sedangkan menurut Bandura (1981), intensi adalah determinasi untuk melakukan suatu aktivitas atau untuk menyatakan kejadian di masa depan. Menurut Fishbein, Ajzen dan beberapa ahli lainnya, intensi adalah prediktor yang baik tentang bagaimana kita berperilaku di masa depan. Beberapa definisi di atas menekankan hal yang kurang lebih sama, bahwa intensi merupakan niat individu untuk melakukan sesuatu di masa depan.

Banyaknya ahli yang memberikan definisi pada intensi di atas menunjukkan bahwa bahasan tentang intensi merupakan topik yang penting, terutama dalam hubungannya dengan prediksi tingkah laku. Hal ini disebabkan tingkah laku yang banyak dibahas dalam psikologi sosial berkaitan dengan tingkah laku dibawah kontrol kemauan/kesadaran (*volitional*). Artinya, individu akan melakukan sesuatu tingkah laku hanya jika ia benar-benar ingin melakukannya, untuk itu individu tersebut membentuk intensi. Menurut Feldman (1995), intensi ini akan terwujud dalam tingkah laku yang sebenarnya, jika individu tersebut mempunyai kesempatan yang baik dan waktu yang tepat untuk merealisasikannya. Selain itu, intensi tersebut akan dapat memprediksi tingkah laku jika diukur dengan tepat.

### **2.2.2. Keakuratan Intensi sebagai Prediktor Tingkah Laku**

Keakuratan intensi dalam memprediksi tingkah laku di atas tentu bukan tanpa syarat, karena ternyata ditemukan pada beberapa studi bahwa intensi tidak selalu menghasilkan tingkah laku yang dimaksud. Pernyataan ini juga diperkuat dengan penjelasan Ajzen (2005). Menurutny, walaupun banyak ahli yang sudah membuktikan hubungan yang kuat antara intensi dan tingkah laku, namun pada beberapa kali hasil studi ditemukan pula hubungan yang lemah antara keduanya. Seperti diungkapkan oleh King (1975 dalam Aiken, 2002), ada beberapa faktor yang mempengaruhi kemampuan intensi dalam memprediksi tingkah laku,

diantaranya adalah spesifik atau tidaknya intensi, jarak waktu antara pengukuran intensi dengan tingkah laku, dan kemampuan untuk melakukan apa yang sudah dikatakan.

- a. Kesesuaian antara Intensi dan Tingkah Laku. Salah satu faktor yang menyebabkan diskrepansi hubungan antara intensi dan perilaku adalah ketidaksesuaian (*incompatibility*) pengukuran yang dilakukan terhadap intensi dan tingkah laku. Seperti juga halnya sikap, pengukuran sikap yang masih umum (*general attitude*) sangat lemah memprediksi tingkah laku, begitu juga dengan intensi. Pengukuran intensi harus disesuaikan dengan perilakunya dalam hal konteks dan waktunya. Misalnya dilakukan pengukuran intensi bersepeda selama 12 bulan ke depan, lalu diukur tingkah laku aktualnya selama 5 bulan ke depan. Hasil korelasi keduanya kemungkinan rendah. Hal ini disebabkan pengukuran intensi yang tidak sesuai konteks tingkah laku yang ingin diukur akan memprediksi tingkah laku secara lemah. Maka sebaiknya konteks dan pengukuran intensi haruslah sesuai dengan tingkah lakunya. Jika diterapkan dengan contoh di atas, misalnya dilakukan pengukuran intensi untuk bersepeda selama 5 bulan ke depan.
- b. Stabilitas Intensi. Faktor kedua adalah ketidakstabilan intensi seseorang. Hal ini bisa terjadi jika terdapat jarak / jangka waktu yang cukup panjang antara pengukuran intensi dengan pengamatan tingkah laku. Setelah dilakukan pengukuran intensi, sangat mungkin ditemui hal-hal / kejadian yang dapat mencampuri atau mengubah intensi seseorang untuk berubah, sehingga pada tingkah laku yang ditampilkannya tidak sesuai dengan intensi awal. Semakin panjang interval waktunya, maka semakin besar kemungkinan intensi akan berubah. Misalnya pada penelitian tentang intensi bersepeda, individu yang pada awalnya tidak berniat untuk bersepeda, namun setelah diukur tingkah lakunya, individu tersebut justru melakukannya (bersepeda). Hal ini terjadi karena selama selang waktu antara intensi dan tingkah laku untuk bersepeda, ia menyaksikan sosialisasi dan promosi tentang manfaat bersepeda.
- c. Literal inconsistency. Walaupun pengukuran intensi dan tingkah laku sudah sesuai (*compatible*) dan jarak waktu antara pengukuran intensi dan tingkah laku singkat, namun kemungkinan terjadi ketidaksesuaian antara intensi

dengan tingkah laku yang ditampilkannya masih ada. Banyak individu yang menyatakan intensi untuk melakukan A, namun ternyata ia tidak melakukannya. Penjelasan mengenai *literal inconsistency* ini adalah individu terkadang tidak konsisten dalam mengaplikasikan tingkah lakunya sesuai dengan intensi yang sudah dinyatakan sebelumnya. Hal ini bisa disebabkan oleh beberapa alasan, diantaranya karena individu tersebut merasa lupa akan apa yang pernah mereka ucapkan. Maka untuk mengantisipasi hal ini, dapat digunakan strategi *Implementation intention*. Caranya adalah dengan meminta individu yang bersangkutan untuk merinci bagaimana intensi tersebut akan diimplementasikan dalam tingkah laku. Rinciannya mencakup kapan, dimana dan bagaimana tingkah laku akan dilakukan. Menurut Ajzen (2005), perumusan *Implementation intention* ini diasumsikan akan mengaktivasi representasi mental pada situasi yang spesifik dan hal ini membuat lebih mudah untuk diakses.

d. *Base Rate*

*Base rate* merupakan tingkat kemungkinan sebuah tingkah laku akan dilakukan oleh orang. Tingkah laku dengan tingkat *base rate* yang tinggi adalah tingkah laku yang dilakukan oleh hampir semua orang, misalnya mandi, makan. Sedangkan tingkah laku dengan *base rate* rendah adalah tingkah laku yang hampir tidak dilakukan oleh kebanyakan orang, misalnya bunuh diri. Fishbein & Ajzen (1975) menyatakan jika tingkat *base rate* terlalu ekstrem, maka akan mengurangi korelasi antara intensi dengan perilaku aktualnya. Tingkah laku dengan *base rate* yang ekstrim tinggi atau rendah juga terbukti tidak dapat diprediksi dengan baik oleh sikap. Oleh karena itu, intensi dapat memprediksi perilaku aktualnya dengan baik jika perilaku tersebut memiliki tingkat *base rate* yang sedang, misalnya perilaku bersepeda.

### 2.2.3. Tingkah laku dengan Kontrol Kemauan yang Tidak Penuh

Pada beberapa tingkah laku dengan kontrol kemauan yang tidak penuh/total, seperti tingkah laku yang melibatkan pencapaian tujuan, dibutuhkan beberapa tindakan spesifik yang menyusunnya. Misalnya untuk menurunkan berat badan, seseorang harus mengurangi makan dan melakukan olahraga yang teratur. Pada tingkah laku seperti ini, keberhasilan pelaksanaan tingkah laku tidak hanya

bergantung pada intensi yang ditampilkan, tetapi juga pada beberapa faktor seperti kemampuan diri dan disposisi fisiologis, juga pada ketersediaan kesempatan dan sumber daya.

Faktor yang mempengaruhi eksekusi tingkah laku ini terdiri dari faktor internal dan eksternal. Faktor internal mempengaruhi keberhasilan individu dalam menampilkan perilaku tertentu. Sebagian faktor internal dapat berubah dengan pemberian pelatihan atau pengalaman, sebagian yang lain sulit berubah. Contoh faktor internal diantaranya adalah: kemampuan, ketrampilan dan informasi; emosi dan kompulsi. Sedangkan faktor eksternal diantaranya adalah kesempatan dan ketergantungan pada orang lain (Ajzen, 2005). Faktor internal maupun eksternal yang mempengaruhi eksekusi tingkah laku di atas dapat berperan sebagai penghambat tingkah laku yang ingin ditampilkan. Kedua faktor tersebut merepresentasikan kontrol aktual seseorang

Berdasarkan keterangan diatas, Performa yang sukses dari sebuah intensi tingkah laku tergantung pada kontrol seseorang terhadap beberapa faktor yang mungkin menghambat. Implikasinya adalah jika kita ingin memprediksi tingkah laku, kita tidak hanya mengukur intensi namun juga mengukur sejauh mana kontrol aktual yang dimiliki individu dalam menampilkan tingkah laku itu, sehingga dapat dikatakan bahwa kontrol dapat meningkatkan prediksi tingkah laku (Ajzen 1985, 2005). Penjelasan mengenai kontrol ini akan dijabarkan lebih lanjut pada sub bab mengenai PBC.

#### **2.2.4. Pengukuran Intensi**

Pengukuran intensi ini dapat digolongkan ke dalam pengukuran *belief*. Sebagaimana pengukuran *belief*, pengukuran intensi terdiri dari 2 hal, yaitu pengukuran isi (*content*) dan kekuatannya (*strength*). Isi dari intensi diwakili oleh jenis tingkah laku yang akan diukur, sedangkan kekuatan responnya dilihat dari *rating* jawaban yang diberikan responden pada pilihan skala yang tersedia. Contoh pilihan skalanya adalah mungkin-tidak mungkin dan setuju-tidak setuju.

Fishbein & Ajzen (1975) menyatakan pengukuran intensi harus mengandung 4 elemen, yaitu: tingkah laku; obyek target; situasi; dan waktu. Hal penting lain yang harus diperhatikan dalam pengukuran intensi adalah tingkat spesifikasi target. Jika sikap dan intensi diukur dalam level spesifikasi yang

berbeda, maka akan sulit didapatkan hubungan yang tinggi antara keduanya. Contohnya, sikap yang positif atau negatif terhadap ras kulit hitam (sekelompok orang) tidak berhubungan dengan sikap terhadap Muhammad Ali (satu orang). Begitu juga dengan hubungan sikap terhadap sepeda dengan tingkah laku bersepeda.

## 2. 3. Sikap

### 2.3.1. Definisi Sikap

Menurut Ajzen (2005), sikap adalah disposisi untuk berespon secara *favorable* atau *unfavorable* terhadap benda, orang, institusi atau kejadian. Menurut Hogg & Vaughan (2005), sikap diartikan sebagai produk dari *beliefs* individu tentang tingkah laku yang menjadi target, dan juga bagaimana *beliefs* ini dievaluasi. Aiken (2002) menjabarkan beberapa definisi sikap oleh beberapa ahli, diantaranya adalah Gagne dan Brigg (1974) yang mendeskripsikan sikap sebagai kondisi internal individu yang mempengaruhi pilihan individu untuk menampilkan tingkah laku terhadap obyek, orang atau kejadian. Eagly dan Chaiken (1993) mendefinisikan sikap sebagai kecenderungan untuk mengevaluasi sebuah entitas dengan kadar setuju atau tidak setuju, yang diekspresikan dalam bentuk kognitif, afektif, dan tingkah laku. Peneliti kemudian menyimpulkan sikap sebagai disposisi individu untuk berperilaku yang didasarkan pada *belief* beserta evaluasinya terhadap suatu obyek, orang atau kejadian, yang kemudian diekspresikan dalam bentuk kognitif, afektif dan konatif.

### 2.3.2. Komponen Sikap

Berhubung sikap adalah pandangan yang cukup luas terhadap suatu hal, maka kemudian diklasifikasikan ke dalam 3 domain, yaitu kognitif, afektif dan konatif.

- a. Komponen Kognitif. Komponen ini berkaitan dengan pikiran atau rasio individu yang dihubungkan dengan konsekuensi yang dihasilkan tingkah laku tertentu. Hal ini berhubungan dengan *belief* seseorang mengenai segala sesuatu, baik negatif maupun positif tentang obyek sikap. Contohnya adalah sikap terhadap profesi medis. *Belief* bahwa profesi medis seperti dokter dan

perawat berhubungan dengan pekerjaan yang tidak profesional, tidak berkualifikasi baik, hanya berorientasi pada uang adalah beberapa contoh *belief* negatif yang dipikirkan seseorang yang kemudian akan mengarahkan orang tersebut pada akhirnya memiliki sikap yang negatif terhadap profesi medis, demikian juga sebaliknya jika ia memiliki *belief* yang positif.

- b. Komponen Afektif. Komponen afektif menjelaskan evaluasi dan perasaan seseorang terhadap obyek sikap. Apabila diaplikasikan pada contoh sikap terhadap profesi medis di atas, seseorang yang memiliki perasaan jijik terhadap profesi medis dan apa yang dikerjakannya akan melahirkan sikap yang negatif pada orang tersebut, demikian sebaliknya jika ia memiliki perasaan positif, maka ia juga akan memiliki sikap positif pada profesi medis.
- c. Komponen Konatif. Komponen konatif adalah kecenderungan tingkah laku, intensi, komitmen dan tindakan yang berkaitan obyek sikap. Jika diaplikasikan pada contoh sebelumnya, seseorang memiliki sikap yang positif pada profesi medis jika orang tersebut menyatakan kesediannya untuk memberikan sumbangan pada pembangunan rumah sakit baru, bersedia mengunjungi dokter secara rutin, berencana memperkenalkan anaknya untuk mengenal dokter, dan lainnya. Fishbein & Ajzen (1975) menyatakan bahwa intensi sering dilihat sebagai komponen konatif dari sikap dan diasumsikan bahwa komponen konatif ini berhubungan dengan komponen afektif dari sikap.

### 2.3.3. Anteseden sikap

Berdasarkan teori *planned behavior* yang dipaparkan oleh Ajzen di atas, sikap yang dimiliki seseorang terhadap suatu tingkah laku dilandasi oleh *belief* seseorang terhadap konsekuensi (*outcome*) yang akan dihasilkan jika tingkah laku itu dilakukan dan kekuatan terhadap *belief* tersebut. *Belief* adalah pernyataan subyektif seseorang yang menyangkut aspek-aspek yang dapat dibedakan tentang dunianya, yang sesuai dengan pemahaman tentang diri dan lingkungannya. Rumusnya adalah sebagai berikut:

$$A_B = \sum b_i e_i \quad (2.1)$$

Berdasarkan rumus di atas, sikap terhadap tingkah laku ( $A_B$ ) didapatkan dari penjumlahan hasil kali antara kekuatan *belief* terhadap *outcome* yang dihasilkan ( $b_i$ ) dengan evaluasi terhadap *outcome i* ( $e_i$ ). Dengan kata lain, seseorang yang percaya bahwa sebuah tingkah laku dapat menghasilkan *outcome* yang positif, maka ia akan memiliki sikap yang positif. Begitu juga sebaliknya, jika individu tersebut percaya bahwa dengan melakukannya akan menghasilkan *outcome* yang negatif, maka ia akan memiliki sikap yang negatif terhadap tingkah laku tersebut.

#### 2.3.4. Pengukuran Sikap

Seperti halnya variabel kepribadian, sikap tidak bisa didapatkan melalui pengamatan langsung, melainkan harus melalui pengukuran respon. Respon yang diberikan merefleksikan evaluasi seseorang tentang suatu hal, baik secara negatif maupun positif. Untuk memudahkan pengukuran sikap, maka dilakukan pengelompokan item ke dalam beberapa subkelompok yang bebas ditentukan. Klasifikasi subkelompok yang paling populer adalah yang diperkenalkan oleh Plato, yaitu terdiri dari tiga kategori respon : kognisi, afeksi dan konasi (Ajzen, 2005), seperti sudah dijelaskan pada sub bab sebelumnya.

Fishbein dan Ajzen (1977 dalam Aiken, 2002) melakukan *review* terhadap beberapa hasil penelitian terkait dengan sikap dan didapatkan kesimpulan bahwa sikap sebagaimana intensi juga terdiri dari 4 elemen, yaitu: tingkah laku itu sendiri, target tingkah laku, konteks tingkah laku, dan waktu tingkah laku tersebut dilakukan. Selain itu, perlu diingat bahwa sikap yang dimaksud di sini adalah sikap terhadap tingkah laku (bersepeda), bukan sikap terhadap obyeknya (sepeda).

Pengukuran sikap didapatkan dari interaksi antara *belief content* dan *belief strength*. *Belief* seseorang mengenai suatu obyek atau tindakan dapat dimunculkan dalam format respon bebas dengan cara meminta subyek untuk menuliskan karakteristik, kualitas, dan atribut dari obyek atau konsekuensi tingkah laku tertentu. Fishbein & Ajzen menyebutnya sebagai proses elisitasi. Elisitasi digunakan untuk menentukan *belief* utama (*salient belief*) yang akan dipakai dalam penyusunan alat ukur.

## 2.4. Norma Subyektif

### 2.4.1. Definisi Norma Subyektif

Fishbein & Ajzen (1975) mendefinisikan norma subyektif sebagai "The person's perception that most people who are important to him think he should or should not perform the behavior in question" (hal 302). Menurut Baron & Byrne (2002), norma subyektif adalah persepsi individu tentang apakah orang lain akan mendukung atau tidak terwujudnya tindakan tersebut. Norma subyektif juga diartikan sebagai persepsi tentang tekanan sosial dalam melaksanakan perilaku tertentu (Feldman, 1995). Hogg & Vaughan (2005) berpandangan bahwa norma subyektif adalah produk dari persepsi individu tentang *beliefs* yang dimiliki orang lain. Peneliti merumuskan norma subyektif sebagai norma yang didapatkan seseorang dari persepsi terhadap sejauh mana lingkungan sosial yang cukup berpengaruh akan mendukung atau tidak pelaksanaan tingkah laku tersebut.

Dalam hal ini *significant others* menyediakan petunjuk tentang 'hal apakah yang seharusnya pantas/tepat untuk dilakukan?' Misalnya adalah norma subyektif tentang diet dengan makanan rendah lemak (*low fat diets*). Norma ini didapat dari banyaknya teman-teman yang melakukan diet. Contoh lainnya adalah studi yang dilakukan Tolma et al (2006) tentang intensi melakukan mammografi. Dalam studi ini ditemukan bahwa peran norma subyektif di sini signifikan dalam memprediksi intensi. Hasil pengukuran norma subyektif menyatakan bahwa rekomendasi dari dokter di rumah sakit adalah sumber motivasi yang terkuat bagi para subyek penelitian.

### 2.4.2. Anteseden Norma Subyektif

Seperti halnya sikap di atas, norma subyektif yang dipegang seseorang juga dilatarbelakangi oleh *belief*. Namun *belief* yang dimaksud disini adalah *normative beliefs*. Hubungan antara *normative beliefs* dengan norma subyektif dapat dilihat pada rumus berikut:

$$SN = \sum n_i m_i \quad (2.2)$$

Pada rumus di atas dapat dilihat bahwa norma subyektif (SN) didapatkan dari hasil penjumlahan hasil kali dari *normative beliefs* tentang tingkah laku  $i$  ( $n_i$ )

dengan *motivation to comply* / motivasi untuk mengikutinya ( $m_i$ ). Dengan kata lain, individu yang percaya bahwa individu atau kelompok yang cukup berpengaruh terhadapnya (*referent*) akan mendukung ia untuk melakukan tingkah laku tersebut, maka hal ini akan menjadi tekanan sosial bagi individu tersebut untuk melakukannya. Sebaliknya jika ia percaya orang lain yang berpengaruh padanya tidak mendukung tingkah laku tersebut, maka hal ini menyebabkan ia memiliki *subjective norm* untuk tidak melakukannya. *Normative belief* berhubungan dengan persepsi subyek terhadap sikap *referent* tentang tingkah laku yang dimaksud. Sedangkan *motivation to comply* berhubungan dengan kekuatan / kekuasaan yang dimiliki *referent* terhadap subyek yang bersangkutan.

### **2.4.3. Pengukuran Norma Subyektif**

Sesuai dengan informasi mengenai antesedennya, norma subyektif didasarkan pada 2 hal, yaitu *normative belief* dan *motivation to comply*. Maka pengukuran norma subyektif juga diperoleh dari hasil perkalian keduanya. Sama halnya dengan sikap, *Belief* tentang pihak-pihak yang mendukung atau tidak didapatkan dari hasil elisitasi untuk menentukan *belief* utamanya.

## **2.5. Perceived behavioral control (PBC)**

### **2.5.1. Definisi PBC**

*Perceived behavioral control* (PBC) adalah ukuran sejauh mana individu percaya tentang mudah atau sulitnya menampilkan tingkah laku tertentu (Hogg & Vaughan, 2005). Menurut Feldman (1995), PBC adalah persepsi tentang kesulitan atau kemudahan dalam melaksanakan tingkah laku, berdasarkan pada pengalaman sebelumnya dan hambatan yang diantisipasi dalam melaksanakan tingkah laku tertentu. Peneliti menyimpulkan PBC sebagai persepsi individu terhadap kadar kemudahan dan kesulitan suatu tingkah laku serta kontrol yang dimiliki untuk melaksanakan tingkah laku tersebut.

### **2.5.2. Peranan Perceived Behavioral Control**

PBC adalah faktor yang sangat berperan dalam memprediksi tingkah laku yang tidak berada di bawah kontrol penuh individu tersebut. PBC berperan dalam meningkatkan terwujudnya intensi ke dalam tingkah laku pada saat yang tepat.

Misalnya saja perilaku untuk berhenti merokok. Individu bisa saja memiliki sikap yang positif dan persepsi bahwa orang lain akan sangat mendukung tindakannya tersebut atau bahkan ia sudah berkeinginan untuk berhenti merokok, namun ia mungkin saja tidak dapat melakukannya karena ia terhambat oleh faktor seperti perasaan takut dan tidak mampu untuk melakukannya atau akan merasa lemas jika tidak merokok kelak dan faktor dari dalam ataupun dari luar lainnya. Contoh tersebut menunjukkan bahwa walaupun individu memiliki sikap, dan norma subyektif yang mendukungnya untuk melaksanakan suatu tingkah laku, namun eksekusi tingkah laku itu sendiri masih bergantung pada faktor PBC yang ia miliki.

Pengukuran PBC ini membawa kontribusi yang berharga dalam memprediksi tingkah laku, namun tidak terlalu berperan besar pada tingkah laku yang kontrol volitionalnya rendah, misalnya menghadiri kelas reguler. *Perceived behavioral control* akan lebih berperan meningkatkan kemampuan prediktif intensi terhadap tingkah laku pada tingkah laku yang kontrol *volitionalnya* tinggi, seperti menurunkan berat badan. Pada tingkah laku yang sering kita kerjakan sehari-hari atau secara rutin, peran kontrol ini juga tidak terlalu besar. Individu menampilkan tingkah laku yang rutin melalui intensi yang spontan (*spontaneous intention*) pada situasi atau konteks yang sudah familiar (Ajzen, 2005).

### 2.5.3. Anteseden *Perceived Behavioral Control*

Sesuai dengan teori *planned behavior* oleh Ajzen di atas, *perceived behavioral control* merupakan salah satu faktor dari tiga yang mempengaruhi intensi tingkah laku. Seperti juga kedua faktor sebelumnya, *perceived behavioral control* dipengaruhi oleh *beliefs*. *Belief* yang dimaksud dalam hal ini adalah tentang hadir atau tidaknya faktor yang menghambat atau mendukung performa tingkah laku (*control beliefs*). *Beliefs* ini bisa berasal dari pengalaman performa di masa lalu atau dari informasi dari luar atau dari observasi terhadap performa tingkah laku orang lain. Berikut adalah rumus yang menghubungkan *control beliefs* dan *perceived behavioral control*.

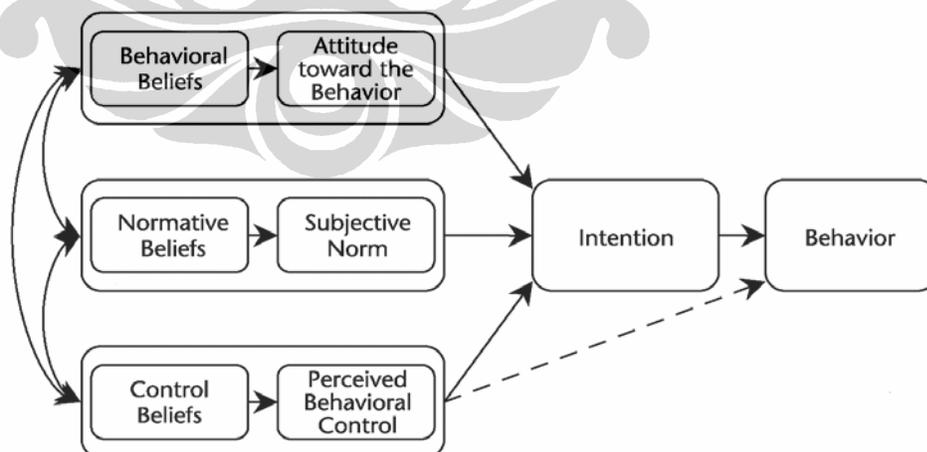
$$PBC = \sum c_i p_i \quad (2.3)$$

Rumus di atas menunjukkan bahwa *Perceived Behavioral Control* (PBC) merupakan penjumlahan hasil kali dari *control beliefs* tentang hadir/tidaknya faktor ( $c_i$ ) dengan kekuatan faktor  $i$  dalam memfasilitasi atau menghambat tingkah laku ( $p_i$ ). Dengan kata lain, semakin besar persepsi mengenai kesempatan dan sumber daya yang dimiliki, serta semakin kecil persepsi tentang hambatan yang dimiliki seseorang, maka semakin besar PBC yang dimiliki orang tersebut.

#### 2.5.4. Pengukuran *Perceived Behavioral Control*

Pengukuran terhadap PBC ini dilakukan untuk mewakili kontrol aktual yang sebenarnya dimiliki individu. Hal ini disebabkan kontrol aktual yang dimiliki individu terhadap faktor yang menghambat ataupun mendukung tingkah laku sangat sulit untuk didapatkan atau diukur sehingga yang dapat dilakukan oleh peneliti hanyalah mengukur persepsi individu yang bersangkutan terhadap kontrol yang ia miliki terhadap faktor-faktor tersebut. Faktor-faktor yang dipersepsi sebagai pendorong atau penghambat tersebut didapatkan dari proses elisitasi untuk mendapatkan *belief* yang utama. Sebagaimana informasi pada anteseden PBC di atas, persepsi kontrol individu didapatkan dari hasil perkalian pengukuran *control belief* dengan kekuatan faktor pendorong atau penghambat dalam mempengaruhi terwujudnya tingkah laku.

#### 2.6. Bagan *Theory of Planned Behavior*



(dalam Ajzen,2005)

Gambar 2.1. *Theory of Planned Behavior*

Bagan 1 di atas dapat menjelaskan setidaknya 4 hal yang berkaitan dengan perilaku manusia. Hal pertama yang dapat dijelaskan adalah hubungan yang langsung antara tingkah laku dengan intensi. Hal ini dapat berarti bahwa intensi merupakan faktor terdekat yang dapat memprediksi munculnya tingkah laku yang akan ditampilkan individu. Informasi kedua yang dapat diperoleh dari bagan di atas adalah bahwa intensi dipengaruhi oleh 3 faktor, yaitu sikap individu terhadap tingkah laku yang dimaksud (*attitude toward behavior*), norma subyektif (*subjective norm*), dan persepsi terhadap kontrol yang dimiliki (*perceived behavioral control*).

Informasi ketiga yang bisa didapatkan dari bagan di atas adalah bahwa masing-masing faktor yang mempengaruhi intensi di atas (sikap, norma subyektif dan PBC) dipengaruhi oleh anteseden lainnya, yaitu *beliefs*. Sikap dipengaruhi oleh *beliefs* tentang tingkah laku atau yang disebut dengan *behavioral beliefs*, norma subyektif dipengaruhi oleh *beliefs* tentang norma atau disebut sebagai *normative beliefs*, sedangkan PBC dipengaruhi oleh *beliefs* tentang kontrol yang dimiliki atau disebut sebagai *control beliefs*. Baik sikap, norma subyektif, maupun PBC merupakan fungsi perkalian dari masing-masing *beliefs* dengan faktor lainnya yang mendukung. Lebih jauh mengenai fungsi perkalian ini, akan dibahas pada sub bab berikutnya.

Informasi keempat yang dapat diperoleh berkaitan dengan bagan di atas adalah mengenai peran PBC, yang merupakan ciri khas teori ini dibandingkan dengan TRA atau teori lainnya. Pada bagan dapat dilihat bahwa ada 2 cara atau jalan yang menghubungkan tingkah laku dengan PBC. Cara yang pertama diwakili dengan garis penuh yang menghubungkan PBC dengan tingkah laku secara tidak langsung melalui perantara intensi. Hubungan yang tidak langsung ini setara dengan hubungan 2 faktor lainnya dengan tingkah laku. Ajzen (2005) berasumsi bahwa PBC mempunyai implikasi motivasional pada intensi. Individu yang percaya bahwa dia tidak memiliki sumber daya atau kesempatan untuk menampilkan tingkah laku tertentu cenderung tidak membentuk intensi yang kuat untuk melakukannya, walaupun dia memiliki sikap yang positif dan ia percaya bahwa orang lain akan mendukung tingkah lakunya itu. Cara yang kedua adalah hubungan secara langsung antara PBC dengan tingkah laku yang digambarkan

dengan garis putus-putus, tanpa melalui intensi. Ajzen (2005) menambahkan, garis putus-putus pada bagan 1 di atas menandakan bahwa hubungan antara PBC dengan tingkah laku diharapkan muncul hanya jika ada kesepakatan antara persepsi terhadap kontrol dengan kontrol aktualnya dengan derajat akurasi yang cukup tinggi.

## 2.7. Variabel Lain yang Mempengaruhi Intensi

Disamping faktor-faktor utama tersebut, terdapat beberapa variabel lain yang mempengaruhi atau berhubungan dengan *belief*. beberapa variabel tersebut dapat dikelompokkan menjadi tiga kelompok, yaitu kategori personal, sosial dan informasi. Kategori personal meliputi sikap secara umum dan disposisi kepribadian. Kategori sosial meliputi usia, ras, etnis, dan lain-lain, sedangkan kategori informasi meliputi pengalaman, pengetahuan, dan lainnya. Variabel-variabel ini mempengaruhi *belief* dan pada akhirnya berpengaruh juga pada intensi dan tingkah laku.

Keberadaan faktor tambahan di atas memang masih menjadi pertanyaan empiris mengenai seberapa jauh pengaruhnya terhadap *belief*, intensi dan tingkah laku. Namun faktor ini pada dasarnya tidak menjadi bagian dari teori *planned behavior* yang dikemukakan oleh Ajzen, melainkan hanya sebagai pelengkap untuk menjelaskan lebih dalam determinan tingkah laku manusia.

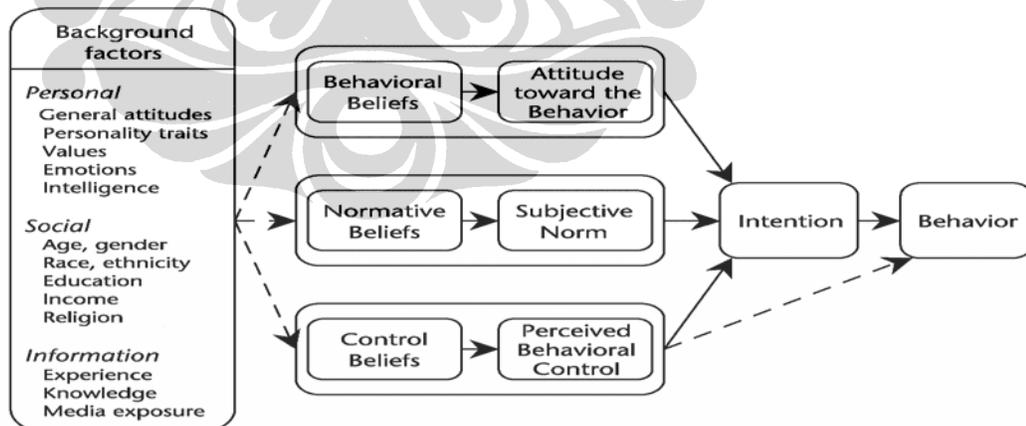


Figure 6.3 The role of background factors in the theory of planned behavior

(dalam Ajzen,2005)

Gambar 2.2. Peran *background factor* pada teori *planned behavior*

## 2.8. Aplikasi TPB

TPB sudah terbukti dapat menjadi teori yang tepat dalam memprediksi tingkah laku di berbagai bidang, baik tingkah laku positif maupun negatif. Hal ini terbukti dari berbagai penelitian di berbagai bidang, terutama pada tingkah laku sosial. Namun beberapa studi mengindikasikan bahwa teori ini tidak berlaku pada tingkah laku yang cenderung mudah untuk ditampilkan, seperti menghadiri pertemuan (Kelly & Breinlinger, 1995 dalam Bohner & Wanke, 2002).

Menurut Fishbein & Ajzen (1975 dalam Lugoe & Rise, 1999) kemampuan prediksinya bervariasi tergantung dari jenis/target tingkah laku yang dituju dan juga target populasi. Salah satu contohnya adalah penelitian yang dilakukan oleh Lam & Hsu (2004) tentang peran TPB dalam memprediksi intensi warga Cina untuk pergi/mengunjungi Hongkong. Hasil analisis datanya menunjukkan hasil bahwa dari ketiga faktor di atas, peranan sikap dan PBC adalah yang memiliki pengaruh yang signifikan dalam memprediksi intensi untuk pergi ke Hongkong, sedangkan norma subyektif tidak berkorelasi secara signifikan dengan intensi. *Behavioral belief* sebagai penyusun sikap positif yang paling dominan adalah persepsi subyek bahwa mereka akan mendapat pengalaman yang baru dengan mengunjungi Hongkong sebagai kota dengan dua sistem, kota metropolitan, dan ciri khas Hongkong lainnya. Selain itu, mayoritas subyek juga menganggap bahwa Hongkong adalah kota yang menarik untuk tujuan *shopping* dan *sightseeing*. Sedangkan *control belief* sebagai anteseden PBC dari mayoritas subyek menyatakan bahwa ada beberapa faktor penghambat yang mempengaruhi terbentuknya intensi untuk pergi ke Hongkong, diantaranya adalah biaya yang mahal, sulitnya mengurus visa, faktor keamanan dan komunikasi. Berdasarkan hasil penelitian ini, pihak yang terkait dapat membuat strategi yang tepat sasaran untuk meningkatkan minat berwisata ke Hongkong.

Contoh lainnya adalah penelitian tentang intensi penggunaan kondom pada remaja. Penelitian dengan target tingkah laku yang sama, yaitu penggunaan kondom menghasilkan kesimpulan yang berbeda ketika dilaksanakan pada sampel negara yang berbeda. Ketika penelitian ini dilaksanakan di negara barat, ternyata peran faktor sikap lebih besar daripada norma subyektif. Namun penelitian oleh Lugoe & Rise (1999) yang diterapkan pada masyarakat Tanzania membawa hasil

bahwa faktor yang paling dominan adalah PBC, kemudian diikuti oleh norma subyektif dan sikap. Contoh aplikasi TPB juga dikemukakan oleh Baron & Byrne (2002) mengenai perilaku *body piercing*. Jika seseorang berpikir bahwa *body piercing* atau tindik ini tidak akan menyakitkan dan akan membuat dia menjadi lebih atraktif dan menarik (sikapnya positif), kemudian ia juga beranggapan bahwa orang lain yang cukup berpengaruh padanya akan mendukung tindakannya itu (*subjective norm*) serta ia merasa siap melakukannya dan ia tahu tempat ahli tindik, maka intensinya untuk melakukan tindik ini akan kuat, demikian juga sebaliknya.

Aplikasi TPB ini telah teruji secara general pada beberapa studi tingkah laku di berbagai budaya. Contohnya adalah penelitian van Hooft, Born, Taris, & van der Flier (2006) tentang studi lintas budaya di Belanda (pada imigran Turki dan penduduk asli Belanda) tentang perilaku mencari pekerjaan (*job seeking*). Imigran Turki disini mewakili masyarakat yang kolektivistik, sedangkan penduduk asli Belanda sebagai masyarakat yang individualistik. Penelitian ini mempunyai 2 hipotesis. Hipotesis pertama adalah melihat aplikasi TPB pada perilaku mencari kerja di Belanda. Hipotesis kedua berasumsi bahwa pada Imigran Turki, norma subyektif mempunyai kekuatan prediktif yang besar dibandingkan dengan sikap, sedangkan pada penduduk asli Belanda, sikap individu yang lebih berpengaruh pada tingkah laku tersebut. Hasil penelitian membuktikan bahwa dari ketiga faktor, intensi mencari pekerjaan pada kedua kelompok partisipan diprediksi secara signifikan oleh sikap, sedangkan PBC didapatkan signifikan hanya pada kelompok penduduk asli Belanda. Faktor norma subyektif ditemukan tidak signifikan dalam memprediksi intensi mencari kerja pada kedua kelompok partisipan. Namun tidak terbuktinya norma subyektif sebagai prediktor ini diperkirakan karena tingkah laku mencari pekerjaan adalah hal yang cukup personal, sehingga pengaruh orang lain tidak terlalu menjadi perhatian.

Hasil penelitian ini bertentangan dengan studi dari van Hooft, Born, Taris, & van der Flier (2004) sebelumnya tentang perbedaan budaya pada tingkah laku mencari pekerjaan, yang membuktikan bahwa norma subyektif merupakan prediktor yang signifikan terhadap intensi mencari pekerjaan pada masyarakat

yang kolektivistik. Penjelasan yang mungkin diberikan pada studi terbaru ini adalah bahwa walaupun imigran Turki sudah terbukti sebagai masyarakat yang kolektivistis, namun pada partisipan studi ini, mereka cenderung mengadopsi nilai individualistik masyarakat asli Belanda dalam hal mencari pekerjaan (van Hooff, Born, Taris, & van der Flier, 2006). Sekali lagi, contoh pada paragraf di atas menunjukkan bahwa aplikasi teori ini dapat bervariasi pada tingkah laku, populasi dan situasi yang berbeda.

## 2.9. Program Pembangunan Jalan Sepeda di UI

Isu tentang pemanasan global yang melanda seluruh dunia, termasuk juga Indonesia, mendorong Universitas Indonesia (UI) menjadi salah satu kampus hijau (*green campus*). Berkaitan dengan hal ini, Dr. Ir. Donanta Dhaneswara selaku Direktur Umum dan Fasilitas UI memberi pernyataan: *"UI adalah universitas yang berwawasan lingkungan, sehingga isu lingkungan seperti perubahan iklim (climate change), merupakan hal yang selalu diperhatikan UI dalam setiap perencanaan"*.

Salah satu perwujudan gerakan *green campus* ini adalah program pembangunan jalur sepeda (*bike way*) sepanjang 20 kilometer yang meliputi seluruh jalur di dalam kampus yang menghubungkan semua fakultas dan fasilitas umum lainnya (dapat dilihat pada lampiran C). Tujuan dari pembangunan jalur sepeda ini adalah untuk memberikan alternatif transportasi di dalam kampus untuk seluruh warga UI. Nantinya, pihak UI juga akan menyediakan sepeda sebanyak 5000 buah untuk dapat dipergunakan secara gratis oleh warga UI. Namun, pembangunan jalur sepeda dan pengadaan unit sepeda itu dilakukan secara bertahap. Awalnya unit sepeda yang akan disediakan sebanyak 200 buah. Pembangunan jalur sepeda dan pengadaan unit sepeda ini pada awalnya hanyalah sebuah alternatif transportasi selain bus kuning, kendaraan pribadi atau jalan kaki. Belum ada ketetapan untuk melarang masuknya kendaraan bermotor sepenuhnya ke lingkungan kampus UI (Dhaneswara, 2008).

Bapak Donanta, selaku Direktur Utama Fasilitas UI menyatakan bahwa nantinya secara jangka panjang, semua kendaraan bermotor tidak diperkenankan memasuki wilayah UI. Namun aturan ini tidak serta merta ditetapkan, namun dilakukan secara bertahap. Selain jalur sepeda, juga tersedia *shelter* di setiap

fakultas dan tempat-tempat yang strategis di UI untuk tempat meletakkan sepeda setelah selesai digunakan, atau untuk meminjam sepeda yang lain untuk menuju ke tempat yang lain. Mekanisme peminjamannya sangat mudah, seperti dituturkan oleh bapak Donanta berikut : *”Jadi misalnya, jika kamu mau pergi dari stasiun FISIP, maka kamu tinggal menunjukkan KTM (Kartu Tanda Mahasiswa). Nanti oleh penjaga akan dicatat nomor sepeda berapa yang kamu pinjam, diberi kartu sepeda dan kemudian tanda tangan. Sesampainya di Fisip, kamu tinggal balikin sepeda sambil mengembalikan kartu tersebut kepada penjaga yang ada di shelter Fisip.*

Berkaitan dengan program ini, Divisi Riset Pers Suara Mahasiswa UI mengadakan survey pada tanggal 20 sampai 29 Februari 2008 dengan metode purposif ke 160 mahasiswa UI Depok. Ada 3 poin pertanyaan yang diajukan dalam survey tersebut, yaitu: 1). Apakah kamu setuju dengan pembangunan jalur sepeda di UI?; 2). Menurut kamu, akan efektifkan penggunaan jalur sepeda di UI? ; 3). Apakah kamu akan ikut menggunakan sepeda di UI dan tidak lagi menggunakan kendaraan bermotor?. Pada pertanyaan pertama, sebanyak 75 % mahasiswa menjawab ya, 25 % menjawab tidak, dan hanya 5 % tidak tahu. Pada pertanyaan kedua, mayoritas menjawab tidak tahu (37 %), 32 % menjawab tidak, sisanya sebanyak 31 % menjawab ya. Sedangkan pada pertanyaan ketiga, sebanyak 38 % menjawab tidak, 32 % menjawab ya, dan 30 % menjawab tidak tahu.”(Gerbatama, 30 Maret 2008).

## **2.10. Manfaat Bersepeda**

Bersepeda dapat mendatangkan beberapa manfaat yang tidak hanya dirasakan oleh diri sendiri namun juga berdampak positif pada lingkungan. Berikut adalah beberapa fakta mengenai manfaat bersepeda:

- a. Mengurangi polusi udara. Sepeda dapat mengurangi polusi karena tidak menggunakan bahan bakar dalam pengoperasiannya, sehingga juga tidak menghasilkan gas buangan sisa pembakaran seperti kendaraan bermotor
- b. Meningkatkan kesehatan fisik. Dampak bersepeda dalam meningkatkan kesehatan fisik dapat dijelaskan melalui siklus oksigen yang terjadi di dalam tubuh manusia. Ketika bersepeda, individu menghirup banyak Oksigen.

Oksigen yang masuk ke tubuh manusia akan dibawa oleh darah dengan kondisi terikat di dalam hemoglobin. Gula dan karbohidrat secara umum berperan sebagai nutrisi kunci, yang kemudian bersama-sama dengan oksigen membantu proses pembakaran pada jaringan tubuh manusia. Hasil pembakaran ini kemudian berfungsi sebagai energi yang dibutuhkan dalam kehidupan dan aktivitas manusia (Meriläinen, Lilja, & Nojonen, 2006). Dengan demikian, bersepeda sebelum memulai aktivitas belajar/mengajar sangat dianjurkan untuk mengumpulkan banyak energi. Selain itu, bersepeda bermanfaat meningkatkan kebugaran sebesar 11% hingga 17 % dalam waktu 6 minggu; menurunkan resiko penyakit jantung, kegemukan, diabetes dan hipertensi; menurunkan resiko kematian sebanyak 22 % pada pemula; menurunkan berat badan, menguatkan otot tungkai; dan mempertahankan kekuatan dan fungsi koordinasi tubuh (O'Donnell, 2002 dalam Kurniawidjaya, 2008).

- c. Meningkatkan kesehatan mental. Menurut O'Donnell (2002 dalam Kurniawidjaya, 2008), bersepeda secara reguler dengan kecepatan moderat bermanfaat: menurunkan tingkat depresi dan stres; meningkatkan keceriaan/perasaan sejahtera; lebih percaya diri; dan menghilangkan gejala sebelum menstruasi.
- d. Memberikan efek restoratif. Individu tidak hanya akan mengalami perasaan yang positif ketika bersepeda dengan melihat pemandangan alam di UI, namun juga bisa menurunkan segala sesuatu yang berhubungan dengan level stres, seperti tekanan darah dan tekanan otot. Salah satu teori yang menjelaskan efek *restorative* ini adalah *Attention Restoration Theory* (ART). Steven Kaplan (1995 dalam Bell, dkk.,2001) menjelaskan bahwa manusia menghabiskan energi yang besar untuk melakukan usaha mental yang lebih ketika dihadapkan pada sebuah tugas yang membutuhkan banyak atensi, seperti belajar. Jika aktivitas ini dilakukan terus-menerus, maka akan menghasilkan kondisi *directly attention fatigue*. Kondisi seperti ini, menurut Kaplan biasanya terjadi pada masa ujian akhir semester di perguruan tinggi. Maka dari itu, individu membutuhkan pengisian energi kembali (*recharge*). Salah satu caranya adalah dengan dihadapkan pada stimulus yang

menyenangkan, sehingga tidak membutuhkan banyak atensi, salah satunya adalah aktivitas bersepeda itu sendiri, ditambah lagi dengan *setting* lingkungan UI yang masih alami.

### 2.11. Persepsi terhadap Polusi Udara

Sikap dan kesadaran tentang dampak negatif polusi udara, dibentuk melalui persepsi awal terhadap hadirnya polusi itu sendiri. Berikut adalah beberapa cara polusi udara dipersepsikan oleh individu (Bell, dkk., 2001), yaitu:

- a. Melalui indera penciuman. Indera penciuman dapat mendeteksi adanya polusi udara melalui *olfactory membrane*, yang terletak di bagian atas rongga hidung yang diliputi oleh sel-sel rambut. Partikel-partikel gas yang memasuki rongga hidung akan menstimulasi sel rambut ini, yang kemudian akan dikirim sebagai sinyal ke otak. Lalu otak akan menginterpretasikan sinyal tersebut ke dalam jenis bau tertentu. Jenis bau gas tertentu dapat dideteksi berdasarkan kuantitas partikel kimiawi yang masuk ke hidung, yang biasanya lebih berat dibandingkan udara biasa. Berdasarkan informasi ini, maka manusia bisa mendeteksi adanya polutan melalui indera penciuman mereka.
- b. Melalui indera penglihatan / persepsi visual. Melalui indera penglihatan, manusia dapat mendeteksi adanya polutan dengan mempersepsi kondisi udara di sekitar. Jika pemandangan di depan matanya terlihat kabut, terutama jika udaranya berwarna coklat, maka polusi udara dapat dipersepsikan ada. Studi yang dilakukan oleh Crowe, 1968; Hummel, Levitt, & Loomis, 1973) menyatakan bahwa visibilitas adalah cara utama yang digunakan oleh masyarakat untuk mendeteksi polusi udara. Namun sayangnya ada beberapa gas yang tidak berwarna dan tidak dapat dicium, seperti Karbon monoksida.
- c. Melalui konsekuensi dan sumber polusi. Selain kedua cara di atas, deteksi akan adanya polutan juga dapat dilakukan oleh manusia secara tidak langsung, yaitu dengan mengamati konsekuensi dan sumber polusi. Misalnya, masyarakat pada umumnya mempersepsikan adanya polutan melalui banyaknya debu di sekitar kita, terjadinya iritasi pada mata atau sistem pernapasan manusia. Berbeda dengan masyarakat, para ahli biasanya menggunakan informasi seperti tingkat konsentrasi mobil, tidak turunnya hujan, dan juga adanya rambu lalu lintas yang menyebabkan mobil harus

berhenti dan jalan lagi di beberapa saat. Hal ini lebih menambah tingkat polusi dibandingkan dengan mobil yang terus berjalan dengan kecepatan yang konstan (Hummel, Loomis, & Hebert, 1975 dalam Bell, dkk., 2001).

## 2.12. Dampak Polusi Udara

Polusi udara yang dihasilkan oleh kendaraan bermotor mengandung beberapa dampak negatif sebagai berikut:

- a. Dampak terhadap kesehatan. Karbon monoksida (CO) dengan konsentrasi tinggi dan terhirup dalam waktu yang berkepanjangan dapat menyebabkan masalah kesehatan yang serius, seperti kerusakan penglihatan dan pendengaran, epilepsi, sakit kepala, gangguan ingatan, retardasi mental dan gejala psikotik lainnya. Selain dampak negatif pada fisik, polusi udara juga dapat berdampak pada psikologis manusia, seperti timbulnya gejala depresi, iritasi, dan kecemasan.
- b. Dampak pada performa. Berikut adalah beberapa dampak polutan pada perilaku:
  - a) Polutan CO dapat menghalangi jaringan tubuh manusia untuk mendapatkan oksigen yang cukup (*hipoxia*), yang kemudian akan mempengaruhi performa seseorang. Penelitian yang dilakukan oleh Lewis et al. (1970 dalam Bell, dkk., 2001) membuktikan bahwa individu yang menghirup polusi udara mengalami penurunan performa pada tugas-tugas yang membutuhkan pemrosesan informasi, seperti kegiatan belajar/mengajar di kampus.
  - b) Polusi udara dapat membatasi gerak dan aktivitas manusia. Contohnya ketika seseorang harus mengenakan masker jika harus beraktivitas di luar ruangan untuk menghindari asap kendaraan bermotor.
  - c) Kadar CO yang berlebihan juga dapat mempengaruhi aktivitas kognitif dasar manusia, seperti waktu rekasi, kemampuan aritmetik, dan kemampuan untuk mendeteksi perubahan intensitas cahaya. Dampak pada kemampuan kognitif dasar ini secara tidak langsung juga akan mempengaruhi proses berpikir yang lebih kompleks, seperti pemecahan masalah.

- d) Penelitian membuktikan bahwa kadar CO yang tinggi diasosiasikan dengan peningkatan angka kecelakaan.
- c. Dampak pada perilaku sosial. Polusi udara berdampak pada beberapa tingkah laku sosial dan bagaimana perasaan individu terhadap orang lain. Asmus dan Bell (1999) menemukan bahwa bau yang tidak nyaman membuat partisipan merasa tidak senang, cenderung tidak ingin untuk membantu, dan meningkatkan kemarahan. Polusi udara dengan tingkat yang sedang (*moderate*) juga dapat meningkatkan agresivitas seseorang.

Informasi tentang dampak polusi di atas terkait dengan sikap terhadap bersepeda, yaitu konsekuensi bersepeda sebagai upaya pengurangan polusi. Namun, ada beberapa faktor yang mempengaruhi intensi individu untuk mengurangi polusi udara, diantaranya adalah:

- a. Ketidaktahuan. Hasil studi Meinhold & Malkus (2005) menyatakan bahwa pengetahuan tentang lingkungan (*environmental knowledge*) merupakan variabel moderator dari hubungan sikap dan tingkah laku. Artinya, individu yang memiliki sikap positif dan pengetahuan yang cukup tentang lingkungan akan lebih menampilkan perilaku prolingkungan. Maka individu yang memiliki pengetahuan tentang penyebab dan dampak polusi serta cara penanggulangannya (salah satunya dengan bersepeda) yang akan cenderung menampilkan perilaku tersebut.
- b. Adaptasi. Masyarakat telah melakukan adaptasi dengan polusi udara di sekitar mereka. Polusi udara meningkat secara bertahap dan hal ini memberikan waktu pada individu untuk merasa terbiasa dengan penurunan kualitas penglihatannya, peningkatan iritasi mata, dan penurunan performa kognitif. Fenomena ini dapat dijelaskan dengan hukum psikofisik dari Weber-Fechner (dalam Gifford, 1997) yang berbunyi: "*noticeable differences in the level of a stimulus change with the overall intensity of the stimulus*". Ketika polusi ada dalam kadar sedikit, individu akan menyadarinya, namun ketika polusi ada dalam kadar yang banyak, peningkatan kadarnya tidak dapat dideteksi lagi.
- b. Perceived cost of Action. Persepsi individu tentang kerugian atau ketidaknyamanan ketika melakukan aktivitas pro lingkungan, seperti bersepeda, dapat menghambat intensi berperilaku. Gifford menyontohkan

seseorang yang berniat untuk mengendarai sepeda untuk menuju tempat kerjanya dengan tujuan untuk mengurangi polusi udara. Suatu hari dia melihat tetangganya mengendarai mobil dan melintas di sampingnya. Ketika mobil itu melintas, ia terkena percikan air bercampur lumpur hingga membuat pakaiannya kotor. Kejadian ini membuat dia berpikir untuk memakai mobilnya kembali karena merasa tanggung jawab atas lingkungan yang ia rasakan hanya dipikulnya sendiri dan merugikan baginya.

- c. *Diffusion of Responsibility*. Fenomena ini dapat tergambar dari pernyataan berikut: “*Why should I help? Let someone else do it*” (Michener, De Lamater, Myers, 2004). Feldman (1995) mendefinisikan hal ini sebagai sebuah kecenderungan individu untuk merasa bahwa tanggung jawab untuk bertindak terbagi / tercampur dengan tanggung jawab orang lain. Dalam kaitannya dengan bersepeda, individu merasa tidak perlu bersepeda untuk mengurangi polusi karena merasa masih ada orang lain yang juga memikul tanggung jawab yang sama.

