

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

Pada bab II akan dibahas mengenai teori yang berkaitan dengan variabel penelitian ini. Teori yang digunakan pada penelitian ini adalah teori Intensi yang mengacu pada teori dari Icek Ajzen.

#### **2.1 Intensi**

##### **2.1.1 Definisi Intensi**

Intensi seseorang untuk menampilkan suatu perilaku merupakan faktor penting yang menentukan perilaku. Ketika seseorang mengontrol perilakunya mereka akan cenderung untuk bertindak laku sesuai dengan intensi mereka.

(Fishbein & Ajzen, 1975) mengatakan bahwa :

*“behavioral intention refer to individual’s subjective probability that or shewill perform a given behavior”*

“Jadi dapat dikatakan bahwa intensi adalah kemungkinan subyektif individu untuk melakukan tingkah laku tertentu”.

Dalam (Fishbein dan Ajzen, 1975) dinyatakan bahwa intensi memiliki derajat spesifikasi yang bervariasi. Intensi terdiri dari 4 elemen, yaitu tingkah laku, objek target yang mengarahkan tingkah laku, situasi dimana tingkah laku ditampilkan dan waktu saat ditampilkannya tingkah laku. Jadi untuk melihat intensi seseorang untuk menampilkan atau tidak menampilkan perilaku tertentu harus memperhatikan keempat elemen tersebut. Ajzen dan Fishbein awalnya

mengembangkan *Theory Reasoned Action* (TRA). Teori ini mengatakan bahwa tingkah laku dapat diprediksikan dari sikap individu terhadap tingkah laku tersebut dan norma sosial yang dianut (*perceived social norm*).

Lebih spesifik TRA fokus pada intensi sebagai prediksi dengan menggunakan *attitude toward behavior* dan *subjective norm* yang berasosiasi dengan tingkah laku (Shumaker et al., 2009). Pengaruh sikap dan norma subjektif bergantung pada tujuan tingkah laku. Untuk beberapa tingkah laku, komponen sikap akan menjadi faktor yang menentukan dalam intensi, dimana untuk yang lainnya, faktor eksternal lebih banyak terjadi; semakin seseorang percaya bahwa orang-orang di dekatnya akan mendukung perilaku tersebut, akan semakin besar keinginan untuk intensi. TRA ini memiliki keterbatasan dalam memprediksikan tingkah laku. TRA hanya mampu memprediksikan tingkah laku yang berada di bawah kontrol individu. Masalah muncul ketika teori ini digunakan untuk memprediksikan tingkah laku yang tidak sepenuhnya berada di bawah kontrol individu.

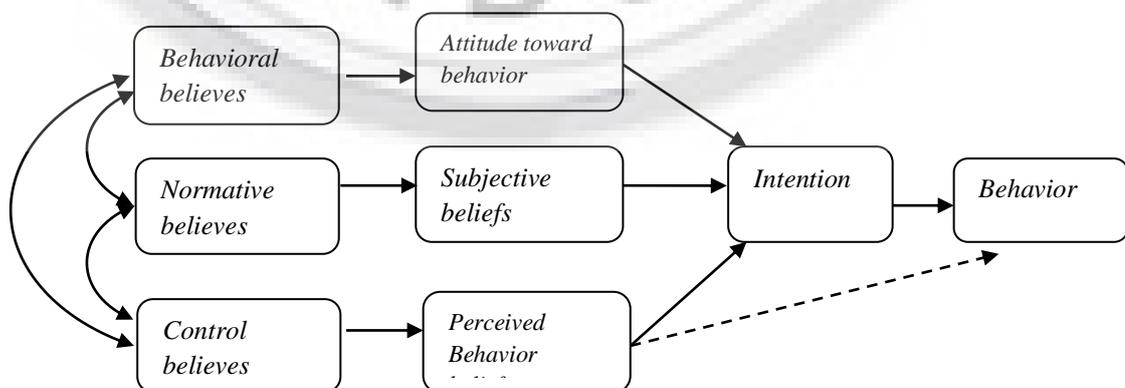
### 2.1.2 *Theory of Planned Behavior*

*Theory of planned behavior* diperkenalkan oleh **Icek Ajzen (1985)** melalui artikelnya "*From Intention to Action: A Theory of Planned Behavior*". Teori ini merupakan hasil pengembangan dari *Theory of Reasoned Action* yang diperkenalkan oleh **Martin Fishbein** bersama dengan Icek Ajzen pada tahun 1975. Berdasarkan pada *Theory of Reasoned Action*, apabila individu mengevaluasi tingkah laku mereka secara positif (*attitude*) dan apabila mereka pikir orang-orang signifikan menginginkan mereka untuk menampilkan perilaku

tersebut (*subjective norms*) maka hasilnya adalah intensi yang tinggi dan mereka akan menampilkan perilaku tersebut. Pada tahun 1988, Ajzen memperkenalkan *Theory of Planned Behavior* sebagai pengembangan dari teori *Reasoned Action* untuk menjelaskan tingkah laku yang tidak sepenuhnya berada didalam kontrol individu. *Theory of planned behavior* merupakan perluasan dari *theory of reasoned action* (Ajzen & Fishbein, 1980; Fishbein & Ajzen, 1975) karena keterbatasan yang dimiliki oleh *theory of reasoned action* dalam menjelaskan tingkah laku seseorang yang memiliki kontrol tingkah laku yang lemah. Seperti halnya teori asalnya, faktor inti dalam *theory of planned behavior* untuk melakukan suatu tingkah laku adalah intensinya.

Menurut *Theory of planned behavior*, intensi merupakan fungsi dari tiga determinan dasar. Determinan pertama adalah faktor personal secara alami, yaitu sikap terhadap tingkah laku (*Attitudes Toward Behavior*). Determinan kedua adalah faktor merefleksikan pengaruh sosial, yaitu norma subyektif (*Subjective norms*). Determinan terakhir adalah berhubungan dengan kontrol, yaitu persepsi terhadap kontrol tingkah laku (*Perceived behavioral control*). Skema dari *Theory of Planned Behavior* disajikan pada bagan berikut ini.

**Gambar 1. Dinamika Intensi**



Seperti ditunjukkan pada bagan, kekuatan intensi ditentukan oleh tiga macam faktor. Faktor-faktor ini adalah sikap terhadap tingkah laku tertentu (*Attitudes Toward the Behavior*), norma subyektif (*Subjectif Norms*) dan persepsi mengenai kontrol tingkah laku (*Perceived behavioral control*). Ketiga faktor ini dipengaruhi oleh *belief*. *Belief* adalah informasi yang dimiliki individu mengenai dirinya sendiri dan dunianya (Ajzen, 1988:122). Ketiga *belief* ini antara lain *belief* tentang konsekuensi dari tingkah laku yang mungkin terjadi (*behavioral belief*), *belief* harapan tentang orang lain terhadap dirinya yang berkaitan dengan nilai-nilai (*normative belief*) dan *belief* tentang keberadaan faktor-faktor yang dapat memfasilitasi maupun menghalangi munculnya tingkah laku tersebut (*control belief*)

### **2.1.3 Determinan Penentu Intensi**

#### **2.1.3.1 Sikap Terhadap Tingkah Laku (*Attitudes Toward Behavior*)**

##### **2.1.3.1.1 Pengertian Sikap**

Sikap sebagai suatu kecenderungan berarti merujuk kepada sikap sebagai suatu keadaan internal yang berlaku untuk jangka waktu pendek. Adapun sikap sebagai suatu disposisi (atau predisposisi) berarti merujuk pada periode yang relatif panjang (Ajzen, 1988; **Chein**, 1948; **D. Davis&Ostrom**, 1984). Respon evaluatif baik itu *overt* maupun *covert* dapat menghasilkan kecenderungan psikologis untuk berespon terhadap derajat tertentu terhadap suatu obyek. Jika kecenderungan untuk berespon meningkat, maka individu telah membentuk suatu sikap terhadap obyek tersebut. Representasi mental dari sikap disimpan dalam memori dan dapat diaktifkan melalui kehadiran obyek sikap atau tanda yang

berkaitan dengan obyek tersebut. Ajzen mendefinisikan sikap sebagai, “...*learned predisposition to respon in a consistently favourable or unfavourable with respect to a given object.*”.

“Sikap merupakan kecenderungan yang dipelajari untuk berespon terhadap suatu obyek yang dinyatakan secara konsisten dalam perasaan menyukai atau tidak menyukai suatu obyek tersebut.” (Icek Ajzen, 1988). Dari definisi yang dikemukakan oleh Ajzen dan Fishbein tersebut, terdapat tiga aspek dasar dari sikap:

1. Sikap merupakan hal yang dipelajari
2. Sikap merupakan predisposisi dari tindakan
3. Tindakan tersebut secara konsisten menunjukkan perasaan suka atau tidak suka terhadap suatu obyek.

Sikap terhadap tingkah laku (*Attitudes Toward behaviors*) didefinisikan sebagai, “...*the individual’s positive or negative evaluation of performing the particular of interest.*” (Icek Ajzen, 1988).

Sikap terhadap tingkah laku adalah evaluasi positif atau negatif terhadap konsekuensi dari tingkah laku yang akan dimunculkan. (Icek Ajzen, 1988).

#### 2.1.3.1.2 Obyek Sikap (*Attitudinal Objects*)

Suatu evaluasi selalu dibuat berdasarkan jumlah bentuk (*entity*) atau sesuatu yang menjadi obyek dari evaluasi (*attitudinal objects*). Segala sesuatu yang nyata dapat dibedakan, maka dapat dievaluasi dan berfungsi sebagai obyeksikap. Beberapa obyek sikap adalah abstrak dan beberapa lainnya adalah

kongkritTingkah laku dan jenis-jenis tingkah laku dapat berfungsi sebagai obyek sikap.

#### 2.1.3.1.3 Determinan *Attitude Toward Behavior*

**Fishbein** (1993:168) menyebutkan *attitudes toward behaviors* sebagai, "...a function of behavioral beliefs, which represents the perceived consequences of the act." Dalam model ini, sikap ditentukan oleh dua hal yaitu keyakinan (*beliefs*) dan evaluasi terhadap konsekuensi atau hasil (*outcomes*). *Beliefs* mempresentasikan konsekuensi yang didapat dari suatu tindakan (*behavioral beliefs*), dan *beliefs* ini berinteraksi dengan evaluasi terhadap konsekuensi dalam memunculkan suatu sikap. *Beliefs* yang berhubungan dengan sikap terhadap tingkah laku tertentu disebut *behavioral beliefs*. Individu yang yakin bahwa jika ia melakukan tingkah laku tertentu akan mengarahkannya pada hasil yang positif, ia akan menganggapnya sebagai suatu tingkah laku yang disukai (*favorable attitude*). Individu yang yakin bahwa melakukan tingkah laku tertentu akan mengarahkannya pada hasil yang negatif, ia akan menganggapnya sebagai tingkah laku yang tidak disukai (*unfavorable attitude*).

Lebih jauh **Ajzen** dan **Fishbein** (1975) menyatakan bahwa karakteristik utama yang membedakan sikap dengan konsep lainnya adalah dimensi evaluatif atau lebih spesifik lagi yaitu mengenai aspek afektif. Dimensi afektif merupakan bagian paling esensial dari konsep mengenai sikap. Oleh karena itu, Ajzen dan Fishbein menyarankan bahwa pengukuran sikap harus dilakukan dengan cara memposisikan subyek pada dimensi afektif atau evaluatif secara bipolar mengenai suatu obyek (**Ajzen** dan **Fishbein**, 1975). Sikap mempresentasikan perasaan

seseorang secara umum mengenai ketertarikan atau ketidaktertarikan terhadap suatu obyek yang menjadi stimulus.

### 2.1.3.2 Norma Subyektif

Norma subyektif berkaitan dengan pengaruh lingkungan sosial. **Ajzen** dan **Fishbein** (1975) mendefinisikan norma subyektif sebagai berikut : “...*is the person's perception that most people who important to him think he should or not perform the behavior in question.*” Norma subyektif adalah persepsi individu bahwa kebanyakan orang yang penting baginya berpikir bahwa ia harus atau tidak harus menampilkan tingkah laku tertentu. Orang-orang yang dianggap penting bagi individu (*significant person*) dan menjadi acuan (*referent*) dapat memunculkan motivasi individu untuk memenuhi harapan orang-orang tersebut, misalnya orangtua, teman dalam kelompok, pasangan, dan sebagainya.

Individu akan memiliki intensi untuk menampilkan suatu tingkah laku ketika ia mengevaluasi bahwa melakukan tingkah laku tersebut merupakan suatu hal yang positif dan ketika ia yakin bahwa orang-orang yang penting baginya (secara perorangan maupun kelompok) mengharapkan ia menampilkan tingkah laku tersebut. Menurut **Ajzen** dan **Fishbein**, norma subyektif berkaitan dengan keyakinan individu akan norma yang berlaku (*normative belief*). Lebih lanjut, **Fishbein** (**Eagle**, 1993:171) menyatakan bahwa norma subyektif adalah: “ *a function of normative beliefs, which represent perceptions of significant others preferences about whether one should engage in a behavior.* ”

Berdasarkan definisi di atas terdapat pengertian mendasar mengenai adanya orang yang menjadi panutan (*significant person*) bagi seorang individu dalam

membentuk *normative beliefs* tertentu untuk bertingkah laku. *Significant person* yang dimaksud adalah orang-orang yang berada di sekitar individu yang setiap perkataanya dapat memberikan rujukan bagi individu tersebut. Penghayatan individu akan harapan-harapan ini menimbulkan tekanan untuk melakukan atau tidak melakukan suatu tingkah laku tertentu.

*Normative beliefs* sendiri merupakan keyakinan individu bahwa orang-orang tertentu dalam hidupnya berpikir bahwa individu tersebut harus melakukan atau tidak melakukan tingkah laku tertentu. Individu yang berpikir bahwa kebanyakan orang-orang yang menjadi rujukannya beranggapan ia seharusnya tidak melakukan tingkah laku tertentu akan memiliki norma subyektif yang menekan individu untuk menghindari tingkah laku tersebut, demikian juga sebaliknya. Norma subyektif dapat langsung diketahui dengan cara menanyakan kepada subyek, sejauh mana orang yang dianggap berarti baginya akan setuju atau mengharapkan ditampilkannya suatu tingkah laku.

#### **2.1.3.2.1 *Determinant of Subjective Norm***

Dalam model ini, norma subyektif adalah fungsi dari *normative beliefs* dan motivasi. *Normative beliefs* merepresentasikan persepsi terhadap persetujuan orang yang signifikan mengenai apa yang seharusnya dan tidak seharusnya ditampilkan dalam suatu tingkah laku. Anggota keluarga (orang tua), teman dekat teman dalam organisasi), pasangan, dan guru bisa menjadi rujukan seorang individu dalam bertingkah laku. Seorang individu akan mempersepsikan harapan atau keyakinan dari orang yang signifikan mengenai apa yang seharusnya dan tidak seharusnya dilakukan. Individu akan mencoba mempersepsikan apakah

dirinya telah sesuai dengan harapan dari orang-orang yang signifikan bagi dirinya atau dipersepsikan memberi persetujuan untuk bertingkah laku tertentu, maka hal tersebut akan menjadi acuan atau menjadi suatu *belief* bagi individu tersebut dalam melakukan tingkah laku tertentu.

Begitu pula sebaliknya, jika kebanyakan orang yang signifikan dipersepsi seorang individu memberikan ketidaksetujuan untuk bertingkah laku tertentu, maka hal tersebut akan menjadi acuan atau menjadi suatu *belief* bagi individu untuk tidak melakukan tingkah laku tersebut. Norma subyektif juga ditentukan oleh motivasi seorang individu untuk melakukan sesuatu mengikuti harapan atau persetujuan dari orang yang menjadi rujukannya tersebut. Saat ada seseorang yang ia yakini merupakan seorang yang berpengaruh pada mereka (*referent*), maka ia akan menjadi seorang yang dianggap penting dalam memandang apakah perilaku tertentu akan dilakukan atau tidak. Saat seseorang mempersepsi orang lain yang mereka anggap penting mengharapkan mereka untuk melakukan perilaku tersebut dan mereka memiliki norma subjektif untuk melakukannya, maka orang yang dianggap penting tersebut memiliki kekuatan atas persepsi subjek yang membuat subjek mau melakukan perilaku tersebut, atau yang disebut sebagai *motivation to comply*.

### **2.1.3.3 Pengertian *Perceived Behavioral Control***

Ajzen (1988) mendefinisikan *perceived behavioral control* sebagai berikut, “...*this factor refers to the perceived ease or difficulty of performing the behavior and it assumed to reflect past experience as well as anticipated impediment and obstacles.*” Faktor ini menggambarkan persepsi individu mengenai mudah atau

sulitnya menampilkan tingkah laku tertentu yang diasumsikan sebagai refleksi pengalaman masa lalu dan antisipasi terhadap hambatan. *Perceived behavioral control* ditentukan oleh sejumlah *control belief* tertentu yang memberikan sarana bagi terbentuknya perilaku misalnya keyakinan mengenai adanya faktor-faktor yang dapat memfasilitasi atau menghalangi munculnya suatu tingkah laku tertentu. Lebih fokus lagi kekuatan dari masing-masing *control belief* dipengaruhi oleh kekuatan dari adanya kesadaran akan faktor-faktor yang mampu dikontrol dan hasil-hasil yang mampu diperoleh (*perceived power*). *Perceived behavioral control* merupakan refleksi yang akurat dari *actual behavior control*. *Actual behavior control* sendiri adalah tingkatan keterampilan, sumber daya dan hal-hal lain yang dibutuhkan untuk terbentuknya suatu perilaku.

*Perceived behavioral control* dapat merupakan refleksi akurat dari *actual behavioral control* bila *perceived behavioral control* dapat bersama-sama dengan intensi digunakan untuk memprediksi munculnya suatu perilaku.

#### **2.1.3.3.1 Determinan of *Perceived Behavioral Control* (PBC)**

Pada dasarnya *perceived behavioral control* ditentukan oleh dua faktor yaitu *control belief* dan *perceived power*. *Perceived behavioral control* mengindikasikan bahwa motivasi seseorang dipengaruhi oleh bagaimana tingkat kesulitan dari suatu perilaku yang disadari menjadi nyata sebagaimana persepsi mengenai bagaimana seorang individu yang sukses mampu menampilkan suatu perilaku. Jika seseorang memiliki *control belief* mengenai keberadaan faktor-faktor yang dapat memfasilitasinya untuk menampilkan suatu perilaku maka

individu tersebut akan memiliki *perceived control* yang tinggi terhadap perilaku tersebut.

*Perceived behavioral control* individu terhadap tingkah laku tertentu ditentukan oleh keyakinannya bahwa ia dapat melakukan tingkah laku tersebut berdasarkan keahlian (*skill*) dan sumberdaya yang ia miliki. Hal ini juga ditentukan oleh adanya kekuatan yang disadari (*Perceived Power*) dalam menampilkan perilaku tersebut.

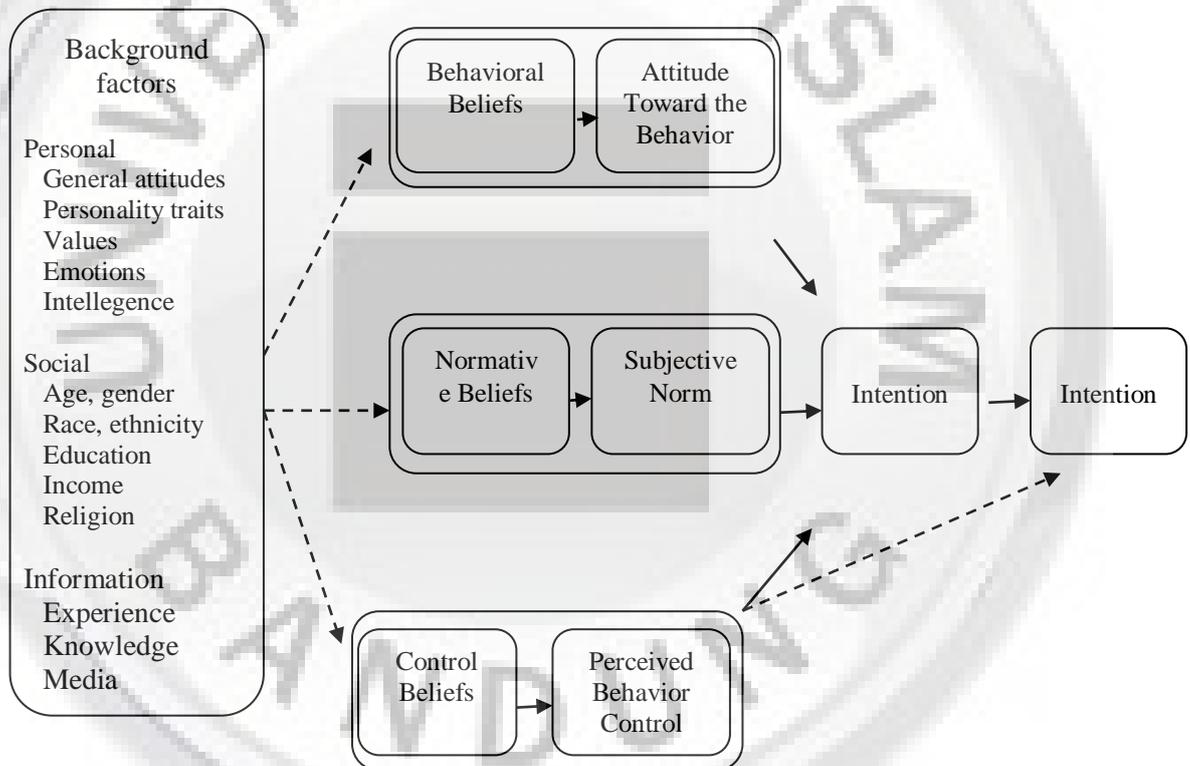
Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa *perceived behavioral control* terbentuk dari keyakinan-keyakinan (*belief*) yang disebut *control belief* dan persepsi individu terhadap hambatan realistik yang ada ketika menampilkan tingkah laku tertentu. Semakin banyak kondisi yang memfasilitasi (kemampuan kesempatan) dan semakin banyak hambatan atau rintangan yang diantisipasi maka persepsi mengenai kontrol terhadap tingkah laku semakin positif.

*Perceived behavioral control* diasumsikan mempunyai implikasi motivasional terhadap intensi. Individu yang meyakini dirinya tidak memiliki kemampuan maupun kesempatan-kesempatan untuk menampilkan tingkah laku tertentu cenderung memiliki intensi yang rendah meskipun mereka memiliki sikap positif terhadap tingkah laku dan meyakini bahwa orang-orang yang penting bagi dirinya menyetujui ditampilkannya tingkah laku tersebut.

#### **2.1.4 Background Factors**

Menurut Ajzen (2005:134) Banyak variabel yang mungkin terkait dalam mempengaruhi *belief* yang seseorang miliki: umur, gender, kebudayaan, status

sosial ekonomi, pendidikan, kebangsaan, agama, pergaulan, kepribadian, mood, emosi, sikap dan nilai general, intelegensi, keanggotaan dari suatu kelompok, pengalaman masa lalu dan sebagainya. Hal ini terjadi karena setiap orang juga memiliki perbedaan dalam lingkungan sosialnya, dan lingkungan sosial tersebut seseorang mendapatkan informasi yang berbeda mengenai berbagai macam isu dan informasi yang memberikan dasar dari pembentukan *belief* mereka mengenai konsekuensi dari suatu perilaku, juga mengenai harapan normatif dari seseorang jika melakukan suatu perilaku.



**Gambar 2** background factors pada *Planned of Behavior Theory*

### 2.1.5 Pembentukan *Belief*

Menurut **Ajzen** dan **Fishbein** (1975) keyakinan atau *belief* mengenai suatu obyek merupakan dasar dari pembentukan sikap terhadap obyek yang pada akhirnya akan menentukan intensi perilakunya. Lebih lanjut dikemukakan bahwa keyakinan merupakan peluang penilaian individu terhadap aspek-aspek khusus dalam dunia yang dihayatinya. Secara khusus disebutkan bahwa keyakinan merupakan hubungan probabilitas subyektif antara individu dengan suatu obyek keyakinan seperti nilai-nilai, konsep-konsep, atau atribut-atribut tertentu.

Dari definisi tersebut dapat dinilai bahwa pembentukan keyakinan melibatkan kaitan antara dua aspek dari dunia individu. Pembentukan keyakinan tergantung pada informasi yang diperoleh dan pengolahan informasi tersebut oleh individu. Keyakinan-keyakinan yang terbentuk berbeda sesuai dengan informasi yang diperoleh.

Proses pembentukan *beliefs* atau keyakinan ini dapat dibedakan menjadi tiga proses (**Ajzen** dan **Fishbein**, 1975) :

1. Melalui pengalaman langsung dengan obyek yang berhubunganyang akan membentuk *descriptive beliefs*. *Descriptive beliefs* diperoleh melalui observasi langsung bahwa suatu obyek memiliki atribut tertentu mengenai indera-indera yang dimiliki, misalnya seorang dapat merasakan atau melihat bahwa cincin itu bulat atau dapat mencium sate kambing yang sedang dibakar atau melihatwanita cantik.
2. Melalui suatu proses penyimpulan dari data atau fenomenik yang ada (logika berpikir individu) yang akan membentuk *inferential beliefs*. *Beliefs* yang dibentuk melalui proses ini biasanya berupa *beliefs* mengenai

karakteristik yang tidak diobservasi langsung, misalnya jujur, ramah, tertutup, sopan, pintar. Kesimpulan yang diambil mengenai beliefs tersebut didasarkan pada *descriptive beliefs* yang sudah ada atau didasarkan pada *inferential beliefs* yang sudah ada.

3. Melalui penerimaan informasi yang tersedia di luar dirinya yang akan membentuk *informational beliefs*. Informasi yang diterima bisa berasal dari koran, buku, majalah, televisi, radio, pengajar, teman, saudara, rekan kerja. Informasi yang tersedia juga menghasilkan *descriptive beliefs* artinya individu akan meyakini bahwa sumber tersebut akan menyediakan informasi mengenai hubungan suatu obyek dengan beberapa atribut tertentu.

Dapat disimpulkan bahwa *beliefs* dapat dibentuk melalui setidaknya dua cara yaitu melalui pengalaman langsung dalam suatu situasi sehingga individu menyadari atau mengetahui adanya hubungan antara obyek dengan suatu atribut dan atau individu dapat diberi tahu melalui sumber yang ada di luar dirinya bahwa suatu obyek memiliki hubungan dengan atribut tertentu.

#### 2.1.6 Metode Pengukuran Intensi

Fishbein dan Ajzen menyatakan bahwa terdapat dua cara untuk mengukur intensi, yakni secara langsung (*direct measurement*) maupun secara tidak langsung (*indirect measurement*). Pengukuran secara langsung dilakukan dengan menanyakan secara langsung bagaimana intensi serta determinan intensi. Pengukuran secara tidak langsung merupakan pengukuran yang berdasarkan *belief* yang membentuk determinan intensi. Contohnya, untuk melakukan pengukuran

tidak langsung terhadap determinan *attitude toward behavior* didasarkan pada *belief* yang membentuknya, yakni *behavioral belief* dan *evaluation outcome*.

Pemilihan metode pengukuran intensi baik secara langsung maupun tidak langsung didasarkan atas pertimbangan tujuan dari penelitian. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mencari determinan intensi yang paling berkontribusi dalam perilaku mengemudi pada remaja di SMA Z di Bandung. Oleh karena itu pengukuran yang digunakan adalah pengukuran secara langsung.

## 2.2 Definisi Remaja

Masa remaja merupakan salah satu periode dari perkembangan manusia. Masa ini merupakan masa perubahan atau peralihan dari masa kanak-kanak ke masa dewasa yang meliputi perubahan biologis, perubahan psikologis, dan perubahan sosial. Remaja sering kali didefinisikan sebagai periode transisi antara masa kanak-kanak ke masa dewasa, atau masa usia belasan tahun, atau seseorang yang menunjukkan tingkah laku tertentu seperti susah diatur, mudah terangsang perasaannya dan sebagainya.

Harold Albert ( dalam buku *Dinamika Perkembangan anak dan remaja*, 2011) menyatakan bahwa periode masa remaja itu kiranya dapat didefinisikan secara umum sebagai suatu periode dalam perkembangan yang dialami seseorang yang terbentang semenjak berakhirnya masa kanak-kanaknya sampai datangnya awal masa dewasa. Secara tentatif pula para ahli umumnya sependapat bahwa rentangan masa remaja itu berlangsung dari sekitar 11-13 tahun sampai 18-20 tahun.

Perubahan-perubahan selama masa awal masa remaja terjadi dengan pesat, salah satunya adalah meningginya emosi. Hurlock (1999) menyatakan bahwa keadaan emosi remaja berada pada periode badai dan tekanan (*storm and stress*) yaitu suatu masa di mana ketegangan emosi meninggi sebagai akibat dari perubahan fisik dan kelenjar. Adapun meningginya emosi terutama karena para remaja berada di bawah tekanan sosial dan menghadapi kondisi dan harapan baru. Keadaan ini menyebabkan remaja mengalami kegagalan dalam menyelesaikan masalah yang dihadapinya, sehingga masa remaja sering dikatakan sebagai usia bermasalah.

Menurut Stanley Hall terjadi peningkatan emosi pada masa remaja, sehingga remaja menjadi:

1. Tidak aman
2. Timbul ketegangan
3. Tidak dapat menyesuaikan diri
4. Berperilaku impulsif
5. Bermasalah pada diri maupun lingkungan

Penyebab peningkatan emosi pada remaja, yaitu:

1. Penyesuaian pada lingkungan baru
2. Harapan sosial untuk bertingkah laku lebih matang
3. Aspirasi yang tidak realistis
4. Penyesuaian diri dengan lawan jenis
5. Masalah sekolah dan pekerjaan
6. Hubungan keluarga yang tidak harmonis

### 2.3 Kerangka Pikir

Saat ini mobil merupakan kendaraan yang diminati untuk digunakan oleh individu. Hal ini terlihat dari semakin meningkatnya jumlah pengendara atau pemakai mobil di jalan raya khususnya di kota Bandung yang meningkat pemakaiannya dari 10 sampai 15 persen per tahun (dinas perhubungan kota Bandung tahun, 2012). Mobil yang seharusnya dikendarai oleh individu yang sudah dewasa dan memiliki SIM akan tetapi saat ini mobil juga dikendarai oleh para remaja, khususnya remaja yang masih bersekolah di tingkat SMA dan diantara mereka masih berusia kurang dari 17 tahun.

Perilaku para remaja dalam mengendarai mobil ini terjadi di salah satu Sekolah Menengah Atas di Bandung, yang merupakan salah satu sekolah favorit di kota Bandung. Di sekolah ini banyak para siswanya membawa kendaraan ke sekolah, khususnya mobil. Dimana terdapat siswa yang masih berusia dibawah 17 tahun sudah mengendarai mobil dan tidak memiliki SIM. Hal ini sudah melanggar peraturan undang-undang mengenai aturan dalam berkendara yang seharusnya pengemudi mobil harus berusia 17 tahun ke atas. Namun pada kenyataannya mereka tidak memperdulikan peraturan tersebut, walaupun mereka mengetahui konsekuensi yang akan mereka dapat ketika mereka tidak memiliki SIM

Hal lain yang sangat penting untuk pengemudi remaja sadari adalah keselamatan saat mengemudikan mobil di jalan raya. Dalam *Handbook of Traffic Psychology* (2011), lebih dari 1-3 kasus kecelakaan di jalan raya Amerika disebabkan oleh pengemudi remaja laki-laki yang berusia 15-20 tahun karena mengebut di jalan, hal ini dikarenakan kesadaran akan keselamatan yang mereka

miliki rendah, baik dalam *skill* mereka dalam menegemudi mobil ketika di jalan dan penggunaan *seat belt* yang masih rendah (Ye & Pickrell).

Berdasarkan paparan diatas, terdapat kecelakaan yang diakibatkan oleh pengemudi remaja diantaranya terdapat data mengenai kasus kecelakaan di Jawa Barat di tahun 2013 naik sebesar 45%, yaitu dari 228 kasus pada tahun 2012 menjadi 415 kasus di tahun 2013. Kasus tersebut didominasi oleh remaja. Terdapat pula kasus kecelekaan mobil di Indonesia yang dialami oleh remaja berusia 13 tahun berinisial AQJ yang mengakibatkan 7 orang korban meninggal dunia. Hal ini dikarenakan tersangka hilang kendali saat memacu mobilnya dengan kecepatan tinggi.

Selain dari keselamatan dalam mengemudi yang rendah, mereka juga belum memiliki tanggung jawab saat mengendarai mobil di jalan raya. Terdapat kasus pada siswa sekolah tersebut, ketika mereka menabrak kendaraan lain di jalan raya, seharusnya mereka bertanggung jawab atas kesalahan yang telah mereka perbuat, akan tetapi mereka lebih memilih pergi dan tidak mempunyai itikad baik untuk menyelesaikan masalah. Ada pula diantara mereka yang tergabung dalam komunitas mobil. Dalam komunitas tersebut, mereka sering melakukan balapan di jalan raya saat malam hari. Mereka beradu dengan memacu mobil dengan kecepatan yang tinggi sampai ada yang memenangkan balapan tersebut.

Melihat data diatas, mengenai dampak buruk dari mengemudi mobil bagi remaja, namun masih banyak saja pengendara roda empat dari kalangan remaja, khususnya di usia kurang dari 17 tahun. Terdapat beberapa alasan mengapa mereka mengendarai mobil ke sekolah, diantaranya seperti rasa ingin diakui oleh teman-teman, dengan membawa mobil dapat terlihat lebih dewasa dan punya

tanggung jawab, serta alasan-alasan yang lain. Dengan melihat hal tersebut, tidak dipungkiri keinginan para remaja saat ini, khususnya para siswa di SMA Z yang belum membawa mobil memiliki keinginan atau niat untuk mengendarai mobil juga. Dalam memprediksi keinginan atau niat dalam memunculkan suatu perilaku disebut dengan intensi.

Melihat perilaku remaja dalam mengendarai mobil, bisa di prediksi melalui niatan mereka mengapa ingin mengendarai mobil, khususnya ketika mereka pergi ke sekolah. Niat atau yang lebih dikenal dengan intensi dalam psikologi adalah kemungkinan subyektif individu untuk melakukan tingkah laku tertentu (Ajzen, 1975). Intensi merupakan determinan yang paling dekat dari diri seseorang untuk menampilkan atau tidak menampilkan suatu tingkah laku, dalam konteks penelitian ini tingkah laku yang dimaksud adalah perilaku remaja yang mengendarai mobil tanpa memiliki SIM. Intensi terbentuk atas tiga determinan, yaitu sikap terhadap tingkah laku (*attitude toward behavior*), norma subyektif (*subjective norm*), dan persepsi kontrol tingkah laku (*perceived behavior control*).

Determinan yang pertama adalah sikap terhadap tingkah laku, Dalam penelitian ini, sikap terhadap remaja yang mengendarai mobil akan ditentukan oleh *beliefs* para siswa tentang perilaku mengendarai mobil khususnya ketika pergi ke sekolah serta tidak memiliki SIM dan evaluasi yang didapat hasil dari mengendarai mobil. Apabila remaja tersebut atau para siswa mengevaluasi tingkah laku ketika mengendarai mobil ke sekolah akan menghasilkan *outcomes* yang positif, atau artinya ia memiliki *beliefs* yang positif, maka ia akan mempunyai sikap yang positif terhadap perilaku mengendarai mobil tanpa memiliki SIM. Begitu juga sebaliknya, jika ia mengevaluasi perilaku mengendarai

mobil akan menghasilkan *outcomes* yang negatif dan memiliki *beliefs* yang negatif juga, maka ia akan memiliki sikap yang negatif terhadap perilaku mengendarai mobil. Ketika siswa merasakan dirinya menjadi lebih merasa diakui di lingkungannya (teman-temannya) jika ia mengendarai mobil ke sekolah, maka artinya ia memiliki *beliefs* yang positif terhadap tingkah tersebut, sebaliknya jika siswa merasakan akan mendapat *outcomes* yang negatif dari tingkah laku mengendarai mobil ke sekolah tanpa memiliki SIM seperti akan di tilang atau itu merupakan suatu pelanggaran dalam berkendara, maka artinya ia memiliki *beliefs* yang negatif terhadap tingkah laku tersebut.

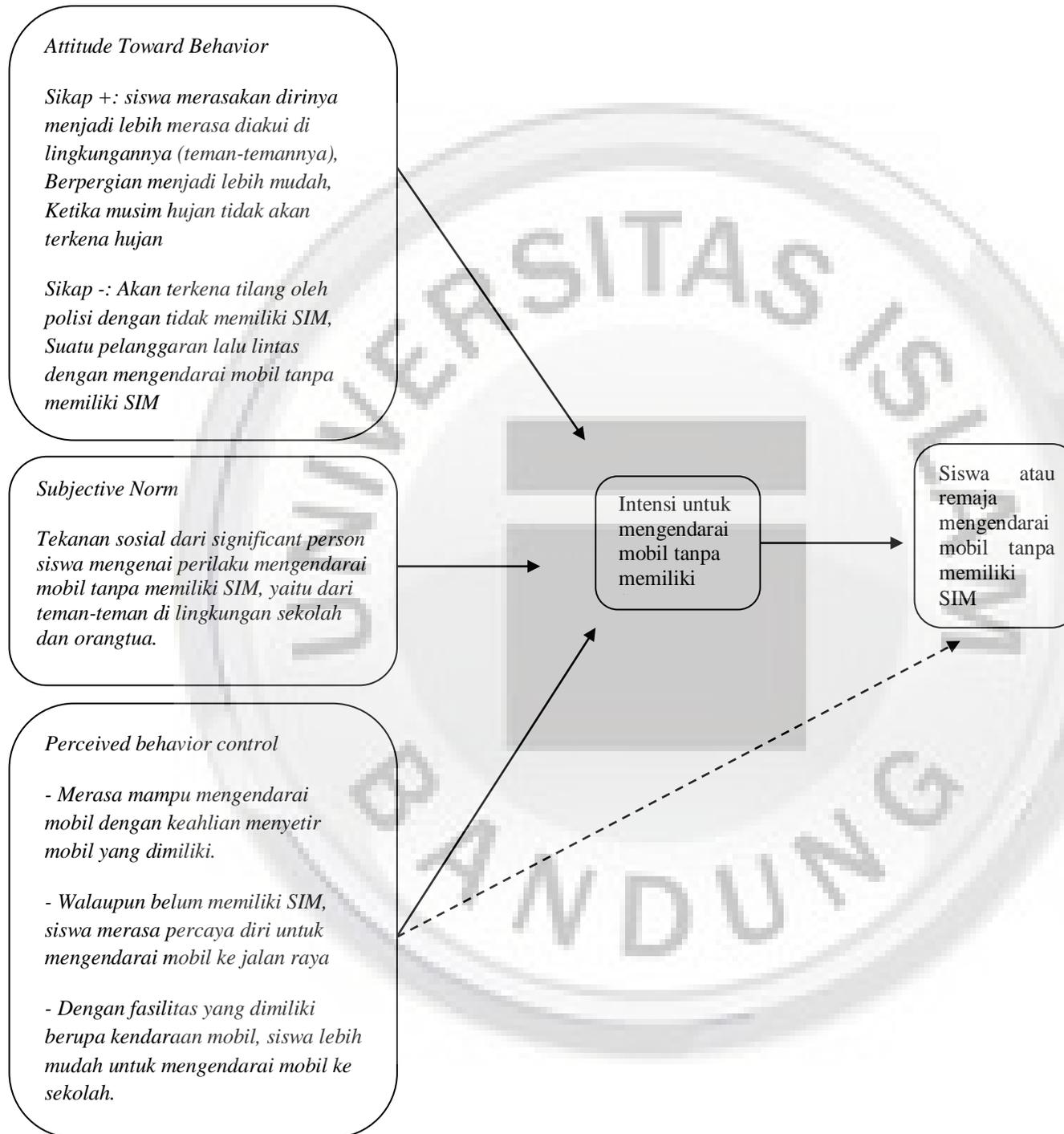
Determinan yang kedua yaitu norma subyektif. *Normative beliefs* mempresentasikan persepsi terhadap persetujuan orang yang signifikan mengenai apa yang seharusnya dan tidak seharusnya ditampilkan dalam suatu tingkah laku. Anggota keluarga (orang tua), teman dekat, pasangan, bisa menjadi rujukan seorang individu dalam bertingkah laku serta *motivation to comply* merupakan dorongan seseorang untuk memenuhi harapan dari orang terdekat atau rujukan untuk menampilkan tingkah laku tersebut. Saat orang tua menyetujui jika ia mengendarai mobil walaupun mereka tidak memiliki SIM dan pengaruh dari teman-teman di sekolah, maka akan memungkinkan mereka untuk mengendarai mobil walaupun mereka masih buerusia kurang dari 17 tahun.

Determinan yang ketiga yaitu persepsi terhadap kontrol tingkah laku. Ketika seorang remaja atau siswa diberikan fasilitas oleh orang tua mereka dengan diberikan kunci mobil, Surat Tanda Nomor Kendaraan (STNK) dan lingkungan sekolah mereka yang menyediakan lahan parkir untuk mereka memarkir mobil mereka, maka dapat dikatakan ia memiliki keyakinan bahwa tempat dan

kesempatan yang ia dapat merupakan faktor yang memfasilitasinya untuk mengendarai mobil.

Meskipun ketiga faktor tersebut merupakan determinan yang menentukan intensi siswa mengendarai mobil, namun ketiga faktor tersebut tidak harus memiliki skor yang tinggi. Kekuatan pada salah satu faktor akan dapat menjadi kompensasi bagi faktor lain yang lemah (Ajzen, 1988).

Jadi, dapat disimpulkan bahwa perilaku mengendarai mobil oleh remaja yang belum memiliki SIM, dapat dilihat berdasarkan determinan-determinan penentunya, yaitu *Attitude Toward Behavior*, *Subjective Norms*, dan *Perceived Behavior Control*. Namun jika melihat dari fenomena yang didapat, determinan *subjective norm* yang memiliki kontribusi terbesar diantara ke dua determinan yang lain. Dengan mengetahui determinan penentu yang paling berkontribusi atau dominan, maka dapat memprediksi apakah perilaku tersebut dapat akan dipertahankan atau tidak.



## 2.4 Hipotesis

1. Determinan intensi, yaitu *attitude toward behavior*, *subjective norms*, dan *percieved behavior control* berkontribusi secara signifikan terhadap derajat kekuatan intensi mengendarai mobil tanpa memiliki SIM pada siswa di SMA Z
2. Terdapat salah satu determinan intensi yang paling kuat memberikan kontribusi terhadap derajat intensi mengendarai mobil tanpa memiliki SIM pada siswa SMA Z Bandung
3. Siswa SMA Z Bandung memiliki intensi yang kuat untuk mengendarai mobil tanpa memiliki SIM.

