

**PENGARUH PENDEKATAN PESAN INJUNGTIFF NORMATIF TERHADAP
KEPATUHAN PARA PENGENDARA SEPEDA MOTOR SAAT LAMPU
MERAH MENYALA DI KAWASAN KELURAHAN TEMBALANG DAN
BANYUMANIK**

**Diajukan Kepada Fakultas Psikologi Universitas Diponegoro
Untuk Memenuhi Sebagian Syarat Guna Mencapai Derajat
Sarjana Psikologi**

SKRIPSI



**Disusun oleh:
Frenky Fernando
15010113120088**

**FAKULTAS PSIKOLOGI
UNIVERSITAS DIPONEGORO
SEMARANG
2018**

PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya **Frenky Fernando** dengan disaksikan oleh tim penguji skripsi, dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini adalah karya sendiri dan belum pernah diajukan untuk memperoleh derajat kesarjanaan suatu perguruan tinggi manapun. Sepanjang pengetahuan saya tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis/ diterbitkan oleh orang lain kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka. Jika terdapat hal-hal yang tidak sesuai dengan isi pernyataan ini, saya bersedia derajat kesarjanaan saya dicabut.

Semarang,

Yang menyatakan



Frenky Fernando

15010113120088

**PENGARUH PENDEKATAN PESAN INJUNGTIFF NORMATIF TERHADAP
KEPATUHAN PARA PENGENDARA SEPEDA MOTOR SAAT LAMPU MERAH
MENYALA DI KAWASAN KELURAHAN TEMBALANG DAN BANYUMANIK**

Frenky Fernando
15010113120088

Fakultas Psikologi
Universitas Diponegoro

ABSTRAK

Angka kecelakaan yang sangat tinggi dan cenderung meningkat menjadi masalah yang perlu diminimalisir. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh dari penggunaan pesan persuasif dengan empat jenis pendekatan yang berbeda terhadap perilaku kepatuhan para pengendara sepeda motor saat lampu merah menyala. Adapun pendekatan pesan yang digunakan meliputi preskriptif, proskriptif, konsekuensi dan jastifikasi serta pesan netral sebagai pembanding. Terdapat dua hipotesis, yaitu: (1) Terdapat pengaruh positif dari pesan persuasif terhadap kepatuhan, dan (2) Penggunaan jenis pesan yang berbeda memberikan pengaruh yang berbeda terhadap kepatuhan. Penelitian ini menggunakan metode *true experiment* dengan teknik *posttest-only control group design*. Sampel dalam penelitian ini adalah 1500 orang pengendara yang tidak ada halangan di depannya, sehingga memungkinkan untuk melanggar atau memilih untuk berhenti. Pemilihan sampel dilakukan dengan teknik *insidental sampling* agar penelitian berjalan dalam *setting* lapangan yang sebenarnya. Pengambilan data dilakukan dengan teknik observasi *non-partisipan* dan kemudian diolah menggunakan teknik statistika regresi logistik biner. Hasil analisis menunjukkan adanya pengaruh signifikan positif ($0,000 < 0,05$) antara perbedaan jenis pesan terhadap perilaku kepatuhan para pengendara sepeda motor saat lampu merah menyala. Hal ini menunjukkan bahwa penggunaan pesan persuasif terbukti dapat meningkatkan kepatuhan para pengendara sepeda motor saat lampu merah menyala. Dalam penelitian ini juga diketahui bahwa pesan dengan pendekatan konsekuensi adalah yang paling efektif meningkatkan kepatuhan para pengendara sepeda motor saat di lampu merah. Terlihat dari nilai OR sebesar 1,785 yang menunjukkan bahwa pesan dengan pendekatan konsekuensi dapat meningkatkan angka kepatuhan di lampu merah sebesar 78,5% dibandingkan menggunakan pesan netral.

Kata Kunci: Injungtif Normatif, Jastifikasi, Kepatuhan, Konsekuensi, Pesan Persuasif, Preskriptif, Proskriptif

BAB I

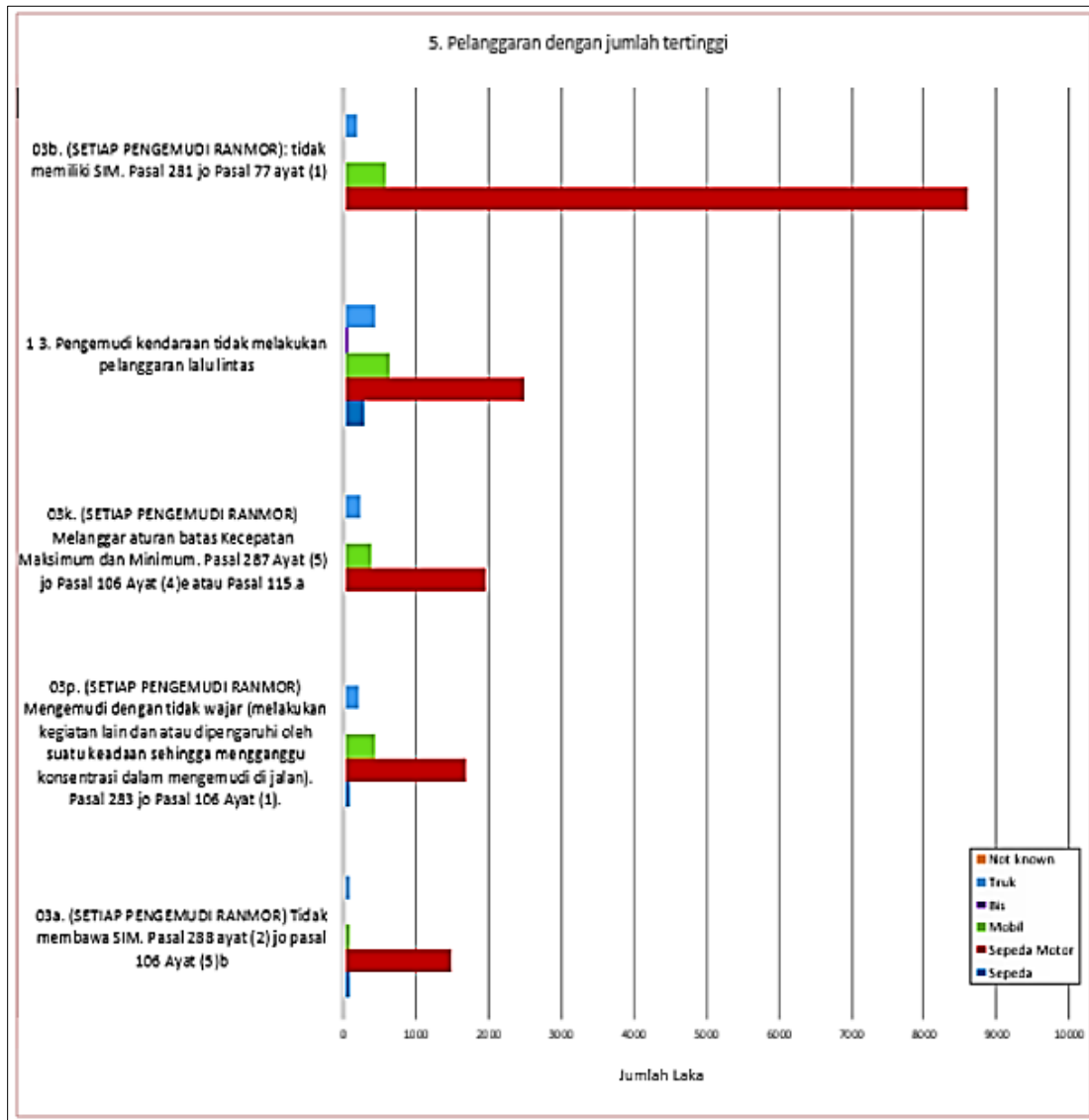
PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

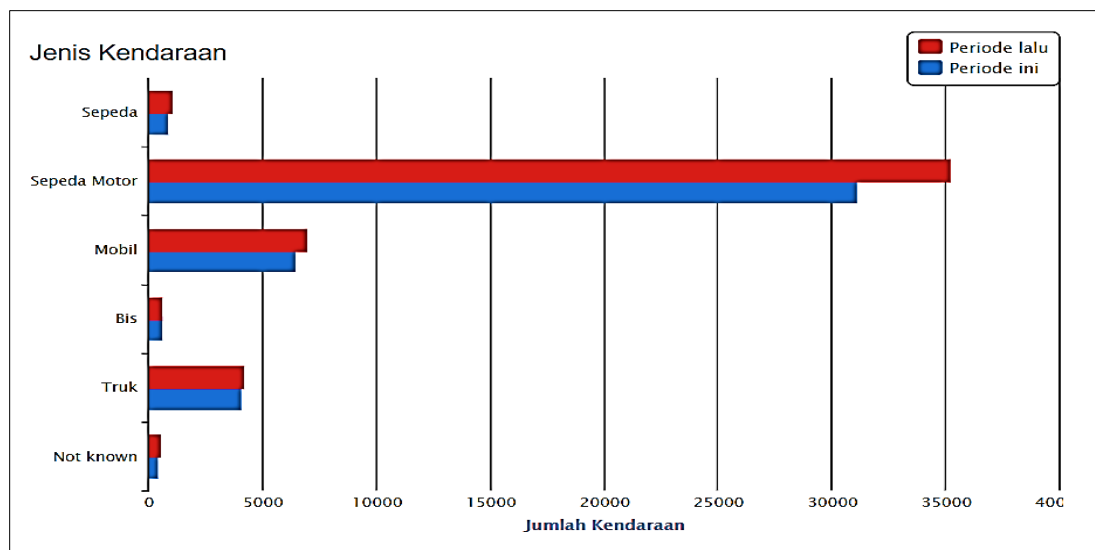
Telah banyak penelitian tentang penggunaan pesan persuasif untuk menegakkan suatu norma sosial dan dalam upaya intervensi kesehatan dan norma sosial di wilayah rekreasi. Namun belum ada yang dapat menjelaskan pendekatan pesan persuasif yang cocok digunakan untuk pelanggaran lalu lintas. Padahal masalah lalu lintas adalah topik yang selalu dibicarakan oleh pemerintah Indonesia bahkan dunia dari tahun ke tahun. Hal ini karena popularitasnya yang terus naik sebagai salah satu faktor penyebab kematian. Bahkan kecelakaan lalu lintas bisa dinobatkan sebagai faktor penyebab kematian nomor tiga di Indonesia setelah jantung dan *stroke* (Carina, 2017) dan nomor tujuh di dunia jika tidak secepatnya ditangani (WHO, 2018).

Merujuk pada data yang dikeluarkan oleh Korlantas Polri, angka kecelakaan di Indonesia mengalami peningkatan sejak 2014 hingga 2016. Sepanjang 2014, angka kecelakaan yang tercatat adalah sebanyak 95.906 kasus. Pada tahun selanjutnya terjadi peningkatan menjadi 98.970 kasus dan pada tahun 2016 angka tersebut kembali meningkat menjadi 105.374 kasus. Dari total 105.374 kasus di tahun 2016 korban meninggal dunia terdapat sebanyak 25.869 orang, luka berat sebanyak 22.939 orang dan luka ringan sebanyak 120.913 orang. Berdasarkan jenis kendaraannya, sepeda motor menempati posisi pertama sebagai moda transportasi yang paling sering mengalami kecelakaan di jalan raya. Bahkan angka pelanggaran sepeda motor menjadi

yang paling dominan pada setiap jenis pelanggaran seperti terlihat pada gambar 1.



Gambar 1
Data pelanggaran dengan jumlah tertinggi (Polri, 2017).



Gambar 2

Perbandingan jumlah pelanggaran tahun 2016 dan tahun 2017 (Polri, 2017).

Permasalahan ketertiban lalu lintas tidak hanya mendapatkan perhatian khusus dari pemerintah Indonesia, namun juga menjadi topik yang hangat dibahas oleh pemerintah dunia. Hal ini karena lebih dari 1,25 juta orang di dunia meninggal akibat kecelakaan lalu lintas. 90% dari angka kematian tersebut terjadi di negara berpenghasilan rendah dan menengah meskipun angka kepemilikan sepeda motor yang terdaftar adalah hanya sekitar 54% di dunia (WHO, 2018). Ini menunjukkan bahwa di negara berkembang ketertiban lalu lintas masih sulit untuk diwujudkan dengan baik. Adapun angka kecelakaan yang paling banyak terjadi adalah pada pengguna sepeda motor dan pejalan kaki.

Selain itu sebanyak 20 - 50 juta orang didunia menderita cedera non-fatal dan banyak menimbulkan cacat akibat kecelakaan lalu lintas. Ini menyebabkan kerugian ekonomi yang cukup besar bagi korban dan keluarganya. Tidak hanya itu, permasalahan ini juga mengakibatkan kerugian besar bagi perekonomian negara yang timbul dari kemacetan lalu lintas akibat kecelakaan, biaya perbaikan infrastruktur yang rusak akibat kejadian tersebut, biaya pengobatan korban kecelakaan dan juga kehilangan produktivitas bagi mereka yang meninggal dunia atau

cacat karena luka-luka yang dideritanya, serta harus menemani dan merawat anggota keluarga yang terluka. Kerugian yang ditimbulkan dari permasalahan ini adalah sekitar 3% dari Produk Domestik Bruto (PDB) negara (WHO, 2018). Oleh karena itu perlu adanya intervensi efektif dan praktis untuk permasalahan pelanggaran lalu lintas, sehingga dapat mengurangi angka jumlah korban kecelakaan lalu lintas yang terus meningkat dan juga meminimalisir dampaknya terhadap perekonomian negara.

Metode-metode intervensi yang biasa digunakan untuk meningkatkan kepatuhan terhadap suatu norma sosial seperti keamanan berkendara pada dasarnya dapat dikelompokkan kedalam tiga jenis yaitu: 1) strategi-strategi komunikasi edukasi, 2) strategi-strategi berbasis *activator* menggunakan anteseden dan *prompting*, dan 3) strategi-strategi berbasis konsekuensi menggunakan umpan balik, imbalan dan pinalti (Galer et al.,1990). Dari ketiga metode tersebut, strategi kedua berupa papan tanda persuasif berupa petunjuk, himbauan, larangan atau pengumuman lebih banyak digunakan. Hal ini karena penggunaan papan tanda persuasif dianggap lebih praktis dan harganya lebih terjangkau (Leoniak & Maj, 2016). Misalnya, memasang papan tanda persuasif di jalan raya agar para pengendara secara tertib berhenti saat lampu merah menyala lebih murah harganya daripada harus menempatkan petugas atau kelompok berseragam setiap hari untuk mengatur lalu lintas secara langsung. Metode persuasif ini juga telah disarankan oleh peneliti sebelumnya sebagai cara yang efektif untuk mengubah sikap, niat, dan perilaku manusia menuju hasil yang diinginkan termasuk dalam tindakan keamanan (Siponen, 2008). Namun masalahnya adalah pesan persuasif seperti apakah yang efektif digunakan untuk menstimulasi kepatuhan terhadap suatu norma social.

Secara umum terdapat dua pendekatan pada pesan papan tanda persuasif yaitu dengan pendekatan injungtif (berupa perintah atau larangan) atau pendekatan deskriptif (berdasarkan

perilaku masyarakat pada umumnya) (Cialdini et al., 2006). Dari kedua pendekatan ini, para peneliti telah sepakat bahwa penggunaan pesan persuasif dengan pendekatan injungtif normatif (misalnya “harap berhenti saat lampu merah menyala” / “jangan menerobos lampu merah”) lebih efektif digunakan untuk menstimulasi perilaku yang diinginkan dari suatu norma sosial (Bator, Tabanico, Walton, & Shultz, 2014; Cialdini et al., 2006; Winter 2006; Leoniak & Maj, 2016). Pendekatan injungtif normatif berarti pendekatan injungtif pada norma (normatif) (Leoniak & Maj, 2016) Namun pertanyaan penting muncul, pesan injungtif yang seperti apakah yang efektif digunakan untuk meningkatkan kepatuhan para pengendara sepeda motor saat lampu merah menyala. Apakah pesan yang dibingkai secara positif (preskriptif) atau pesan yang dibingkai secara negatif (proskriptif), atau pesan yang disajikan dengan tambahan konsekuensi dan jastifikasi.

Dalam penyajiannya, pesan injungtif dapat dibangun secara positif dan negatif (Winter, Sagarin, Rhoads, Barrett, & Cialdini, 2000). Artinya suatu pesan dinyatakan untuk mendorong perilaku yang diinginkan (positif) dengan mengajak orang lain untuk berlaku sesuai norma, atau mencegah perilaku yang tidak diinginkan (negatif). Misalnya sebuah papan pesan yang ditempel di lampu merah dapat mendorong para pengendara untuk berhenti saat lampu merah menyala atau mendorong mereka untuk tidak menerobos lampu merah dengan melarangnya. Manakah yang lebih berpengaruh dalam situasi kita. Penelitian Winter, Sagarin, Rhoads, Barrett, & Cialdini, (2000) menunjukkan bahwa dari 134 responden, sebanyak 92% menyatakan bahwa pesan preskriptif adalah yang lebih efektif dan hanya 6% dari para responden yang menyatakan bahwa pesan proskriptif lebih efektif. Bahkan dari penelitian yang sama juga diketahui bahwa sebagian besar anggota NAI (organisasi nirlaba yang menjaga warisan budaya dan mengawasi interpretasi pesan di amerika) dengan tingkat pengalaman yang berbeda dalam membangun papan tanda di

Amerika, menyatakan pesan preskriptif lebih efektif digunakan baik di perkotaan maupun di alam liar. Akan tetapi penelitian eksperimental lanjutan yang juga dilakukan oleh Winter pada tahun 2006 malah menunjukkan hasil yang sebaliknya. Penelitian tersebut menunjukkan penggunaan pesan injungtif proskriptif adalah tiga kali lebih efektif dari penggunaan pesan injungtif preskriptif. Winter juga menyatakan meski pesan yang dibingkai secara preskriptif lebih direkomendasikan oleh para penulis dan dianggap lebih efisien, namun pesan-pesan yang dibingkai secara negatif lebih efektif dalam penggunaan secara praktis.

Akibat ketidakkonsistenan ini, maka diperlukan penelitian lanjutan untuk melihat pemingkai pesan yang seperti apakah yang efektif. Walaupun kedua pendekatan memiliki makna yang sama dan hanya berbeda pada bentuk penyusunan kalimatnya, tetapi pengaruh yang diberikan akan sangat berbeda dan hasil penelitian pun masih bertentangan. Ada alasan untuk percaya bahwa pesan negatif lebih efektif karena lebih jelas, tegas, lebih cepat diingat, cenderung mengarahkan para penerima pesan untuk fokus pada instruksi yang disampaikan dan mendapat pemrosesan yang lebih banyak (Cialdini et al., 2006). Selain itu, Baumeister, Bratslavsky, Finkenauer, & Vohs, (2001) melalui penelitiannya yang berjudul *Bad Is Stronger Than Good* menyatakan bahwa informasi negatif memiliki kekuatan pengaruh yang cenderung lebih besar dari pada rangsangan positif. Bahkan penelitian tersebut menunjukkan bahwa hampir tidak ada pengecualian dalam fenomena psikologis yang menunjukkan bahwa baik (positif) lebih kuat daripada yang buruk (negatif) yang bervalensi dalam jenis, keadaan dan kapasitas yang sama. Akan tetapi hasil survei yang dilakukan oleh Winter menunjukkan bahwa masyarakat dan petugas interpretatif pesan di Amerika lebih menyukai dan merekomendasikan pesan positif serta menganggap pesan dengan nada positif lebih efisien.

Disamping pesan yang dibingkai secara sederhana baik positif atau negatif, juga kita temukan pesan dengan tambahan keterangan tentang konsekuensi (misalnya dilarang merokok di area ini, bagi pelanggar akan dikenai denda 50 ribu rupiah) dan jastifikasi (misalnya dilarang membuang sampah di sungai ini untuk kondisi lingkungan dan kualitas air yang lebih baik). Memberikan alasan untuk peraturan hampir selalu lebih efektif daripada hanya menyatakan aturan (Ham, 1992). Memaparkan konsekuensi atau tujuan sebenarnya dari suatu norma dapat memancing kepatuhan individu karena kecenderungan seseorang untuk menghindari hal yang merugikan dan akan berperilaku karena ada tujuan tertentu. Penambahan konsekuensi dan jastifikasi akan dapat mengaktifkan tujuan tertentu (dalam teori *goal framing*) yang dapat mengarahkan pada kepatuhan (Leoniak & Maj, 2016). Meskipun demikian, belum diketahui pendekatan manakah yang memiliki pengaruh yang lebih besar.

Melihat kuatnya pengaruh dari efek negatif, maka menambahkan keterangan dari konsekuensi dalam papan tanda persuasif akan sangat mempengaruhi perilaku individu karena rasa takut akan hukuman. Bahkan sedari kecil individu sudah kenal dan selalu menghindari konsekuensi sehingga memancing kepatuhan terhadap orang tua. Akan tetapi, penggunaan pesan sederhana dengan permintaan dan konsekuensi ini tidak selamanya efektif karena dapat memberikan dampak negatif sehingga pesan tidak berpengaruh pada perilaku secara optimal. Untuk mengurangi dampak negatif ini, Wogalter (1997) memberikan solusi untuk mengganti konsekuensi pada pesan dengan pemaparan maksud sebenarnya dari suatu norma (jastifikasi). Hasil penelitiannya membuktikan bahwa pesan tanda yang didesain dengan gambar, kata-kata implisit dan jastifikasi (misalnya, “Jika anda melakukan ini, kita akan memiliki layanan lift yang lebih baik”) lebih efektif daripada pesan dengan konsekuensi. Jastifikasi pada isi pesan papan

tanda persuasif akan mempengaruhi pemahaman dari tujuan pembuatan norma sehingga pesan akan menjadi lebih memotivasi.

Selain itu, mengacu pada Goal Framing Theory yang diperkenalkan oleh Siegwart Lindenberg dan Linda Steg (2013), pesan tanda persuasif menjadi efektif jika isi pesan dapat mengaktifkan minimal satu dari tiga bingkai tujuan yaitu bingkai hedonis, bingkai keuntungan dan bingkai normatif. Pembingkai pesan akan mempengaruhi cara seseorang memandang suatu pesan persuasif sebelum bertindak yang dipengaruhi oleh perasaan pribadi seseorang (Lindenberg & Steg, 2013). Individu dengan bingkai tujuan hedonis akan mematuhi aturan apabila dapat memberikan kepuasan dan meningkatkan suasana hatinya. Misalnya seseorang yang tidak senang dengan keadaan taman yang kotor, akan berusaha untuk menjaga kebersihan taman, memasang tanda untuk menjaga kebersihan taman dan mematuhi aturan agar tidak membuang sampah sembarangan di taman tersebut. Dengan demikian memasang tanda jastifikasi untuk memancing pemahaman pembaca akan lebih efektif digunakan.

Bingkai tujuan keuntungan bertumpu pada usaha untuk menghindari hal-hal yang dapat merugikan dirinya sendiri (Lindenberg & Steg, 2013). Kebutuhan yang didasarkan pada keuntungan ini akan mudah diaktifkan dengan pemberian sanksi terhadap pelanggaran norma tertentu. Misalnya pada norma lalu lintas, seseorang akan berusaha untuk selalu mematuhi aturan lintas karena tidak ingin membayar denda tilang atau dianggap tidak menghargai orang lain, sehingga memasang tanda persuasif dengan pendekatan konsekuensi akan sangat efektif untuk meningkatkan kepatuhan.

Bingkai tujuan normatif berhubungan dengan keinginan seseorang untuk bertindak secara benar sesuai dengan aturan yang ada. Hal ini akan membuat seseorang peka terhadap apa yang menurut mereka harus dilakukan dan akan berusaha melakukan perilaku yang benar sebagaimana

orang lain juga melakukannya (Lindenberg & Steg, 2013). Individu dengan bingkai tujuan normatif akan tetap mematuhi aturan meskipun orang lain melanggarnya, sehingga memasang tanda persuasif netral (lampu merah = berhenti) atau tanda sederhana dengan pendekatan preskriptif atau proskriptif akan dapat efektif untuk mempengaruhi kepatuhan mereka.

Berdasarkan rasionalitas diatas dan pertimbangan efektifitas pesan menurut teori *goal framing* telah membuat kita bingung dengan bingkai pesan yang seharusnya digunakan. Oleh karena itu diperlukan penelitian ini untuk menyelesaikan kebingungan ini. Disamping karena masih sedikit penelitian tentang efektifitas keempat jenis pesan persuasif terhadap norma sosial, penelitian ini juga penting guna mendukung program penertiban lalu lintas yang sedang digalakkan sejak tahun 2011 oleh pemerintah dunia dan pemerintah Indonesia. Hasil penelitian ini akan memberikan tambahan teknik psikoedukasi efektif dengan biaya yang lebih terjangkau, sehingga program RUNK (Rencana Umum Nasional Keselamatan) yang telah dirancang pemerintah dapat berjalan secara merata.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas maka peneliti dapat merumuskan masalah yang akan dikaji pada penelitian ini antara lain adalah:

1. Apakah perbedaan jenis pesan persuasif memberikan pengaruh yang berbeda terhadap peningkatan angka kepatuhan para pengendara sepeda motor saat lampu merah menyala?
2. Pesan manakah yang lebih efektif digunakan untuk meningkatkan angka kepatuhan para pengendara sepeda motor saat lampu merah menyala?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian eksperimen ini adalah untuk membandingkan pengaruh jenis pesan persuasif dengan pendekatan preskriptif, proskriptif, konsekuensi dan jastifikasi terhadap kepatuhan para pengendara sepeda motor saat lampu merah menyala yang akan dibandingkan dengan jenis pesan persuasif netral terhadap kepatuhan para pengendara sepeda motor di kawasan Kelurahan Tembalang dan Banyumanik. Variabel jenis pesan proskriptif, preskriptif, konsekuensi, jastifikasi dan netral didefinisikan sebagai berikut. Pesan preskriptif yaitu pesan yang dibingkai secara positif, proskriptif yaitu pesan yang dibingkai secara negatif, konsekuensi yaitu pesan yang dibingkai dengan menambahkan ancaman, jastifikasi dibingkai dengan tambahan pembenaran terhadap perilaku yang seharusnya dilakukan, dan jenis pesan netral merupakan pesan yang tidak dibingkai dengan pendekatan apapun.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teroritis

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi tambahan dalam bidang psikologi khususnya ilmu psikologi sosial yang berhubungan dengan persuasif dan sosialisasi norma atau aturan tertentu kepada masyarakat, serta dapat menjadi sumber pertimbangan untuk membangun teori teknik persuasif yang efektif.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Pihak Kepolisian

Hasil penelitian ini akan sangat membantu pihak Kepolisian, Pemerintah Indonesia serta pemerintah dunia dalam upaya peningkatan angka keselamatan di jalan yang sedang digalakkan sejak tahun 2011. Untuk mengurangi angka kecelakaan, pemerintah dunia telah membuat berbagai program untuk mengurangi angka kecelakaan di jalan. Majelis Umum (*General Assembly*) PBB pada tanggal 2 Maret 2010 mengeluarkan Resolusi PBB No. 64/255 (*Improving Global Road safety*) dan menyusun *Decade of Action for Road Safety* 2011 – 2020 dengan target untuk mengurangi jumlah korban meninggal dunia pada tahun 2020 sebesar 50%. Selain itu, Undang-Undang No 22 tahun 2009 tentang LLAJ Pasal 203 juga mengamanahkan agar pemerintah membuat Rencana Umum Nasional Keselamatan (RUNK) dan tentunya rencana aksi di atas (*Decade of Action*) menjadi bagian dari RUNK Jalan 2011-2035.

b. Bagi Masyarakat

Hasil penelitian ini dapat menjadi tambahan strategi efektif bagi para legislator seperti pemerintah, masyarakat dan pihak lainnya yang akan mensosialisasikan norma tertentu kepada masyarakat Indonesia melalui papan pesan persuasif efektif. Hal ini karena penggunaan pesan persuasif seringkali digunakan. Misalnya seperti larangan membuang sampah, larangan merokok, larangan melanggar lalu lintas dan lain sebagainya.

c. Bagi peneliti

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi tambahan referensi dan melengkapi data untuk menegakkan suatu teori pemingkalian pesan persuasif efektif untuk

meningkatkan kepatuhan masyarakat terhadap suatu norma sosial. Bagi peneliti selanjutnya, penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi pendukung untuk peneliti selanjutnya yang tertarik untuk menguji efektifitas jenis pendekatan pesan persuasif dalam meningkatkan kepatuhan masyarakat terhadap aturan atau norma sosial yang berlaku.