

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Pekerjaan atau aktivitas sehari-hari menuntut untuk tidak selalu berada di satu tempat yang sama. Terkadang seseorang harus bepergian ke luar kota atau luar negeri untuk beraktivitas. Pada saat itu seseorang memerlukan transportasi sebagai penunjang atau sarana untuk melakukannya. Baik transportasi darat, laut maupun udara. Apabila jarak yang ditempuh tidak terlalu jauh tentu cukup menggunakan transportasi darat, tetapi apabila perjalanan jauh untuk menghemat tenaga dan waktu tentu akan memilih transportasi udara seperti pesawat terbang untuk menuju ke tempat tujuan. Selain menghemat tenaga dan waktu dari segi biaya pada saat ini transportasi udara tidak jauh berbeda dengan transportasi darat. Dan pesawat terbang juga sudah bukan barang mewah lagi seperti beberapa tahun lalu. Siapa saja yang membutuhkan transportasi udara sekarang sudah menggunakan pesawat terbang untuk keperluan mereka. Karena pesawat terbang sudah bukan transportasi yang mewah lagi, maka saya berasumsi bahwa sebagian besar masyarakat sudah pernah menggunakan atau naik pesawat terbang.

Tujuan utama sebuah organisasi atau perusahaan maskapai **penerbangan** adalah mencari keuntungan dengan cara memberikan kepuasan kepada pelanggan (termasuk masalah keselamatan penumpang). Perusahaan maskapai harus menghasilkan produk atau jasa yang berkualitas, sehingga dapat memenuhi kepuasan konsumen dan mengurangi keluhan dari konsumen sehingga dapat

meningkatkan pendapatan organisasi atau perusahaan maskapai. Peradaban globalisasi telah meningkatkan permintaan untuk jasa-jasa komunikasi, perjalanan, dan informasi. Ini didorong oleh perubahan-perubahan cepat yang dibawa oleh teknologi informasi baru terutama dalam bidang penerbangan.

Begitu banyak *airlines* yang dimiliki oleh negara. Berbagai macam juga cara mereka memberikan fasilitas bagi para penumpangnya. Dari *airlines* yang harganya sangat ekonomi sampai *airlines* yang mempunyai harga *business class* nya sangat mahal. Sangat banyak pilihan bagi masyarakat dalam menentukan *airlines* mana yang akan digunakan sesuai dengan kemampuan masing-masing. Tetapi tentu saja fasilitas yang di dapat akan berbeda-beda. Dari fasilitas di dalam pesawat, misalnya mendapat makanan dan minuman, sampai ketepatan waktu keberangkatan *airlines* tersebut. *Airlines* dengan harga menengah kebawah sudah pasti tidak akan mendapat fasilitas makan dan minum selama penerbangan. Hal ini tidak akan menjadi masalah, yang menjadi masalah adalah apabila dengan harga yang murah namun *airlines* tidak tepat waktu atau sering terlambat jam keberangkatannya. *Airlines* seperti ini yang biasanya membuat marah para penumpang, karena terkadang mereka harus menunggu terlalu lama dan tidak mendapat kepastian kapan akan diberangkatkan kembali. Hal ini terjadi tidak hanya sekali atau dua kali melainkan sudah sering kali, sehingga *airlines* atau maskapai penerbangan tersebut mendapat julukan atau sebutan *airlines* yang selalu *delayed*.

Bagi masyarakat menengah ke atas tentu mempunyai pilihan lain atau menghindari *airlines* tersebut dengan membeli harga tiket yang sedikit agak

mahal namun ketepatan waktu keberangkatan terjaga, atau boleh dikatakan jarang sekali delayed. Namun bagi masyarakat menengah ke bawah tidak punya pilihan lain dengan tetap menggunakan *airlines* tersebut karena keterbatasan biaya yang dimiliki.

Dalam hal ini seharusnya pemerintah bisa ikut andil untuk menertibkan semua maskapai penerbangan. Berbuat tegas atau memberi sanksi terhadap *airlines* yang sering kali delayed dengan ketidapastian jam keberangkatan berikutnya. Karena hal ini sangat merugikan penumpang, terutama bagi masyarakat yang sedang *business trip*. Bisa jadi karena kelalaian dari maskapai semua urusan pekerjaan menjadi terbengkelai. Masih banyak kepentingan-kepentingan lain yang dirugikan tentunya. Jadi memang sebaiknya tidak memandang itu *airlines* kelas menengah ke bawah atau ke atas sebaiknya tepat waktu.

Tidak hanya melihat dari fasilitas saja, tetapi keamanan dari maskapai juga perlu diperhatikan. Kepedulian *airlines* terhadap keselamatan itu yang nomor satu. Melihat beberapa waktu lalu sering terjadi kecelakaan pesawat terbang, tentu akan lebih waspada. Secara teknis *airlines* akan selalu mengecek kondisi pesawat sebelum terbang. Dari mengecek mesin, bagasi, sampai bagaimana *cabin crew* menyampaikan tentang penggunaan sabuk pengaman, cara menggunakan alat bantu oksigen apabila suhu udara di kabin tiba-tiba berubah, dan lain-lain.

Penelitian ini fokus pada sosialisasi penggunaan *hanphone*. Hal ini dikarenakan menurut data kecelakaan pesawat terbang akibat kelalaian penumpang dalam menggunakan alat keselamatan berupa penggunaan *handphone*, yaitu kejadian kecelakaan di Lanud Polonia-Medan. Sebuah pesawat

gagal *take off* dan sampai saat ini penyebab kejadian tersebut belum diketahui dengan pasti. Ternyata menurut sumber informasi yang didapat dari ASRS (Aviation Safety Reporting System) bahwa ponsel mempunyai kontributor yang besar terhadap keselamatan penerbangan. Sudah banyak kasus kecelakaan pesawat terbang yang terjadi diakibatkan oleh ponsel, salah satunya antara lain, pesawat Boeing 747 milik maskapai penerbangan Qantas tiba-tiba miring ke satu sisi dan mendaki lagi setinggi 700 kaki ketika sedang final approach untuk mendarat di bandara Heathrow, London. Penyebabnya adalah karena tiga penumpang belum mematikan komputer, CD player, dan electronic game masing-masing (The Australian, 23-9-1998). Pesawat Crossair LX498 pada tahun 2000, baru saja "take-off" dari bandara Zurich, Swiss. Baru saja naik dan mencapai ketinggian tertentu, tiba-tiba pesawat menukik jatuh dan menelan korban puluhan penumpangnya tewas. Penyelidik menemukan bukti adanya gangguan sinyal ponsel terhadap sistem kemudi pesawat. Setelah ditelusuri, ada seorang penumpang sedang mengirim SMS. Sebuah pesawat Slovenia Air dalam penerbangan menuju Sarajevo melakukan pendaratan darurat, karena sistem alarm di kokpit penerbang terus berbunyi meraung-raung. Dari hasil penyelidikan ternyata, sebuah ponsel di dalam koper yang dimasukkan ke dalam bagasi lupa dimatikan, dan menyebabkan gangguan terhadap sistem navigasi pesawat. Jaringan televisi ABC News juga melaporkan bahwa terjadi 75 insiden penggunaan gadget komunikasi, di mana 26 kasus mempengaruhi sistem autopilot dan kontrol pendaratan, 17 kasus mempengaruhi sistem navigasi, 15 kasus mengganggu sistem komunikasi, dan 13 menghasilkan pengaktifan tanda bahaya,

bahkan beberapa pada mesin pesawat (<http://emakpintar.asia/news/content/4696/2017/inspiration/beberapa--kecelakaan-pesawat-akibat-hp>., diakses 9 Mei 2017).

Penelitian ini fokus pada maskapai Garuda Airlines. Hal ini dikarenakan apabila naik pesawat terbang sebelum pesawat *take off* ada seorang pramugari atau pramugara Maskapai Garuda Airlines yang selalu memperagakan demo penggunaan alat-alat keselamatan. Penyampaian dilakukan dengan memperagakan secara manual oleh para pramugari tersebut, tetapi dengan perkembangan teknologi di pesawat terbang Maskapai Garuda Airlines juga sudah dilengkapi dengan monitor TV. Sehingga untuk penyampaian alat keselamatan tersebut sudah tidak manual lagi melainkan dengan menampilkan pada monitor TV Maskapai Garuda Airlines yang ada di setiap kursi penumpang. Apapun medianya yang saya tangkap di sini adalah pramugari Maskapai Garuda Airlines tersebut menyampaikan suatu pesan kepada penumpang. Menyampaikan pesan tersebut merupakan suatu bentuk komunikasi antara pramugari kepada penumpang. Karena hal tersebut akan dapat mempengaruhi perilaku keselamatan penumpang di maskapai penerbangan Maskapai Garuda Airlines.

Selain itu dengan komitmen Maskapai Garuda Airlines untuk terus berupaya memenuhi standar keselamatan dan keamanan penerbangan, Garuda Indonesia pada hari ini berhasil memperoleh penghargaan pada kegiatan Transportation Safety Award 2015 yang diselenggarakan untuk pertama kalinya oleh Pusat Kajian Kemitraan dan Pelayanan Jasa Transportasi (PKKPJT) Sekretariat Jenderal, Kementerian Perhubungan RI. Transportation Safety Award

2015 merupakan penilaian kinerja keselamatan untuk semua moda transportasi dengan perusahaan BUMN/BUMD/swasta sebagai peserta yang diusulkan oleh Direktorat Jenderal terkait.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Sosialisasi Keselamatan terhadap Perilaku Keselamatan Penumpang di Maskapai Penerbangan Garuda Airlines (Analisis Deskriptif Kuantitatif Pemakaian *Handphone* di Dalam Pesawat pada Maskapai Penerbangan Garuda Airline Periode Oktober-Desember Tahun 2016)”**.

1.2. Rumusan Masalah

Dengan melihat penyampaian pesan yang dilakukan oleh pramugari kepada para penumpang di dalam pesawat terbang, dan jumlah penumpang yang begitu banyak, penulis ingin mengetahui bagaimana pengetahuan tentang pengaruh sosialisasi keselamatan (pemakaian *handphone* di dalam pesawat) terhadap perilaku keselamatan penumpang di maskapai penerbangan Garuda Airlines periode 2016?

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui kebiasaan para penumpang pada saat sebelum *take off* pada maskapai penerbangan Garuda Airlines.

2. Untuk mengetahui seberapa banyak penumpang yang memperhatikan penyampaian sosialisasi keselamatan di pesawat terbang Maskapai Garuda Airlines.
3. Untuk mengetahui pengaruh sosialisasi keselamatan terhadap perilaku keselamatan penumpang di maskapai penerbangan Garuda Airlines.

1.4. Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian di atas adalah:

a. Manfaat Teoritis

Hasil studi ini diharapkan dapat memberi kontribusi bagi pengembangan ilmu komunikasi dengan memberikan pengetahuan tentang pengaruh sosialisasi keselamatan terhadap perilaku keselamatan penumpang di maskapai penerbangan.

b. Manfaat Praktis

1. Meminimalisir terjadinya kecelakaan pesawat terbang yang disebabkan oleh kelalaian dari penumpang.
2. Menyadarkan para penumpang bahwa menggunakan *telphon* genggam atau *handphone* di dalam pesawat sangat berbahaya.
3. Mengingatkan kepada para penumpang bahwa sangat penting memperhatikan penyampaian alat keselamatan yang disampaikan oleh *cabin crew* pada saat sebelum *take off*.

1.5. Kerangka Teori

1.5.1. Teori Komunikasi Model SOR (*Stimulus-Organism-Response*)

Teori S-O-R merupakan singkatan dari *Stimulus-Organism-Response*. Objek materialnya adalah manusia yang jiwanya meliputi komponen-komponen : sikap, opini, perilaku, kognisi, afeksi dan konasi. Menurut stimulus *Response* ini, efek yang ditimbulkan adalah reaksi khusus terhadap stimulus khusus, sehingga seseorang dapat mengharapkan dan memperkirakan kesesuaian antara pesan dan reaksi komunikasi, jadi unsur-unsur dalam model ini adalah (Effendy, 2009:253):

a. Pesan (*Stimulus, S*)

Stimulus (rangsangan) yang diberikan pada organisme dapat diterima atau ditolak. Apabila stimulus tersebut tidak diterima atau ditolak berarti stimulus itu tidak efektif mempengaruhi perhatian individu dan berhenti disini, tetapi bila stimulus diterima oleh organisme berarti ada perhatian dari individu dan stimulus tersebut efektif.

b. Komunikasi (*Organism, O*)

Apabila telah mendapat perhatian dari organisme (diterima), maka ia mengerti stimulus ini dan dilanjutkan kepada proses berikutnya. Setelah itu organisme mengolah stimulus tersebut sehingga terjadi kesiapan untuk bertindak demi stimulus yang telah diterimanya (bersikap).

c. Efek (*Response, R*)

Akhirnya dengan dukungan fasilitas serta dorongan dari lingkungan, maka stimulus tersebut mempunyai efek tindakan dari individu tersebut (perubahan perilaku).

Menurut model ini, organism menghasilkan perilaku tertentu jika ada kondisi stimulus tertentu pula, efek yang ditimbulkan adalah reaksi khusus terhadap stimulus khusus, sehingga seseorang dapat mengharapkan dan memperkirakan kesesuaian antara pesan dan reaksi komunikan. Proses komunikasi berkenaan dengan perubahan sikap adalah aspek “*how*” bukan “*what*” dan “*why*”. Jelasnya *how to communicate*, dalam hal ini adalah *how to change attitude*, yaitu bagaimana mengubah sikap komunikan. Dalam proses perubahan sikap tampak bahwa sikap dapat berubah, hanya jika stimulus yang menerpa benar-benar melebihi semula (Effendy, 2009:254).

Asumsi dasar dari model ini adalah : media massa menimbulkan efek yang terarah, segera dan langsung terhadap komunikan. Stimulus Response Theory atau S-R theory. Model ini menunjukkan bahwa komunikasi merupakan proses aksi-reaksi. Artinya model ini mengasumsi bahwa kata-kata verbal, isyarat non verbal, simbol-simbol tertentu akan merangsang orang lain memberikan respon dengan cara tertentu. Pola S-O-R ini dapat berlangsung secara positif atau negatif; misal jika orang tersenyum akan dibalas tersenyum ini merupakan reaksi positif, namun jika tersenyum dibalas dengan palingan muka maka ini merupakan reaksi negatif. Model inilah yang kemudian mempengaruhi suatu teori klasik komunikasi yaitu Hypodermic needle atau teori jarum suntik. Asumsi dari teori inipun tidak jauh berbeda dengan model S-O-R, yakni bahwa media secara langsung dan cepat memiliki efek yang kuat terhadap komunikan.

Teori SOR saling berhubungan dengan teori perilaku (*behaviour*), di mana efek *Stimulus-Organism-Response (SOR)* yang ditimbulkan adalah reaksi khusus

terhadap stimulus khusus, sehingga seseorang dapat mengharapkan dan memperkirakan kesesuaian antara pesan dan reaksi komunikan. Reaksi ini merupakan perilaku (*behaviour*) sebagai pernyataan evaluatif, baik yang menyenangkan maupun tidak menyenangkan terhadap objek, individu, atau peristiwa (Effendy, 2009:32). Reaksi khusus terhadap stimulus khusus merupakan efek afektif komunikasi massa. Pengaruh media massa dapat berdampak pada pembentukan dan perubahan sikap.

Dalam proses perubahan sikap tampak bahwa sikap dapat berubah hanya jika stimulus yang menerpa melebihi semula. Prof.Dr. Mar'at dalam bukunya "Sikap Manusia, Perubahan serta Pengukurannya", mengutip pendapat Hovland, Janis dan Kelley yang menyatakan bahwa dalam menelaah sikap yang baru ada tiga variabel penting, yaitu perhatian, pengertian dan penerimaan (dalam penelitian ini adalah sebagai akibat dari adanya sosialisasi keselamatan). Respon atau perubahan sikap bergantung pada proses terhadap individu. Stimulus yang merupakan pesan yang disampaikan kepada komunikan dapat diterima atau ditolak, komunikasi yang terjadi dapat berjalan apabila komunikan memberikan perhatian terhadap stimulus yang disampaikan kepadanya. Sampai pada proses komunikan tersebut memikirkannya sehingga timbul pengertian dan penerimaan atau mungkin sebaliknya. Perubahan sikap dapat terjadi berupa perubahan kognitid, afektif atau *behavioral* (perilaku).

Teori S-O-R relevan untuk melandasi teori dalam penelitian ini, dimana *Stimulus* adalah rangsangan sosialisasi keselamatan atau rangsangan yang diberikan pada organisme, *Organism* adalah penumpang maskapai penerbangan

Garuda Airlines yang melihat demo tersebut, dan *Response* adalah respon atau pemakaian *handphone* di dalam pesawat untuk perilaku keselamatan penumpang di maskapai penerbangan Garuda Airlines.

Hosland, *et al.*, (Notoadmojo, 2012) mengatakan bahwa proses perubahan perilaku pada hakekatnya sama dengan proses belajar. Proses perubahan perilaku tersebut menggambarkan proses belajar pada individu yang terdiri dari: Stimulus (rangsang) yang diberikan pada organisme dapat diterima atau ditolak. Apabila stimulus tersebut tidak diterima atau ditolak berarti stimulus itu tidak efektif mempengaruhi perhatian individu dan berhenti disini. Tetapi bila stimulus diterima oleh organisme berarti ada perhatian dari individu dan stimulus tersebut efektif.

Apabila stimulus telah mendapat perhatian dari organisme (diterima) maka ia mengerti stimulus ini dilanjutkan kepada proses berikutnya. Setelah itu organisme mengolah stimulus tersebut sehingga terjadi kesiapan untuk bertindak demi stimulus yang telah diterimanya (bersikap). Akhirnya dengan dukungan fasilitas serta dorongan dari lingkungan, maka stimulus tersebut mempunyai efek tindakan dari individu tersebut (perubahan perilaku) atau respon. Stimulus atau pesan yang disampaikan kepada komunikan mungkin diterima atau mungkin ditolak. Komunikasi akan berlangsung jika ada perhatian komunikan. Proses berikutnya komunikan mengerti. Kemampuan komunikan inilah yang melanjutkan proses berikutnya. Setelah komunikan mengolahnya dan menerimanya, maka terjadilah kesiapan untuk mengubah sikap dan atau perilaku.

1.5.2. Teori Perilaku (*Behaviour*)

1.5.2.1. Perilaku (*Behaviour*)

Perilaku (*behaviour*) adalah tindakan yang dilakukan oleh seseorang. Faktor utama dari suatu perilaku yang ditampilkan individu adalah intensi untuk menampilkan perilaku tertentu (Kurniasari, 2005:16). Intensi diasumsikan sebagai minat atau niat yang timbul pada individu untuk melakukan sesuatu. Intensi merupakan indikasi seberapa keras seseorang berusaha atau seberapa banyak usaha yang dilakukan untuk menampilkan suatu perilaku. Jadi, semakin keras intensi seseorang untuk terlibat dalam suatu perilaku, semakin besar kecenderungan untuk benar-benar melakukan perilaku tersebut.

Perilaku manusia merupakan hasil daripada segala macam pengalaman serta interaksi manusia dengan lingkungannya yang terwujud dalam bentuk pengetahuan, sikap dan tindakan. Dengan kata lain, perilaku merupakan respon/reaksi seorang individu terhadap stimulus yang berasal dari luar maupun dari dalam dirinya. Respon ini dapat bersifat pasif (tanpa tindakan: berpikir, berpendapat, bersikap) maupun aktif (melakukan tindakan). Sesuai dengan batasan ini, perilaku kesehatan dapat di rumuskan sebagai bentuk pengalaman dan interaksi individu dengan lingkungannya, khususnya yang menyangkut pengetahuan dan sikap tentang kesehatan. Perilaku aktif dapat dilihat, sedangkan perilaku pasif tidak tampak, seperti pengetahuan, persepsi, atau motivasi. Beberapa ahli membedakan bentuk-bentuk perilaku ke dalam tiga domain yaitu pengetahuan, sikap, dan tindakan atau sering didengar dengan istilah *knowledge, attitude, practice* (Sarwono, 2009).

Dari sudut biologis, perilaku adalah suatu kegiatan atau aktivitas organisme yang bersangkutan, yang dapat diamati secara langsung maupun tidak langsung. Perilaku manusia adalah suatu aktivitas manusia itu sendiri (Notoatmodjo, 2012). Ensiklopedi Amerika, perilaku diartikan sebagai suatu aksi-reaksi organisme terhadap lingkungannya. Perilaku baru terjadi apabila ada sesuatu yang diperlukan untuk menimbulkan reaksi, yakni yang disebut rangsangan. Berarti rangsangan tertentu akan menghasilkan reaksi atau perilaku tertentu (Notoatmodjo, 2012).

Kwick (Notoatmodjo, 2012), perilaku adalah tindakan atau perilaku suatu organisme yang dapat di amati dan bahkan dapat di pelajari. Umum, perilaku manusia pada hakekatnya adalah proses interaksi individu dengan lingkungannya sebagai manifestasi hayati bahwa dia adalah makhluk hidup (Kusmiyati & Desminiarti, 1991). Menurut penulis yang disebut perilaku manusia adalah aktivitas yang timbul karena adanya stimulus dan respons serta dapat diamati secara langsung maupun tidak langsung.

1.5.2.2. Teori Perilaku Beralasan (*Theory of Reasoned Action*)

Teori Perilaku Beralasan (*Theory of Reasoned Action*) merupakan kerangka berpikir konseptual yang bertujuan untuk menjelaskan determinan perilaku tertentu. Menurut Ajzen (1991), faktor sentral dari perilaku individu adalah bahwa perilaku itu dipengaruhi oleh niat individu (*behavior intention*) terhadap perilaku tertentu tersebut. Niat untuk berperilaku dipengaruhi oleh tiga komponen yaitu (1) sikap (*attitude*), (2) norma subjektif (*subjective norm*) dan (3) persepsi kontrol berperilaku (*perceived behavior control*).

Seseorang dapat saja memiliki berbagai macam keyakinan terhadap suatu perilaku, namun ketika dihadapkan pada suatu kejadian tertentu, hanya sedikit dari keyakinan tersebut yang timbul untuk mempengaruhi perilaku. Sedikit keyakinan inilah yang menonjol dalam mempengaruhi perilaku individu (Ajzen 1991). Keyakinan yang menonjol ini dapat dibedakan menjadi pertama, *behavior belief* yaitu keyakinan individu akan hasil suatu perilaku dan evaluasi atas hasil tersebut. *Behavior belief* akan mempengaruhi sikap terhadap perilaku (*attitude toward behavior*). Kedua adalah *normative belief* yaitu keyakinan individu terhadap harapan normatif orang lain yang menjadi rujukannya seperti keluarga, teman dan konsultan pajak, serta motivasi untuk mencapai harapan tersebut. Harapan normatif ini membentuk variabel norma subjektif (*subjective norm*) atas suatu perilaku. Ketiga adalah *control belief* yaitu keyakinan individu tentang keberadaan hal-hal yang mendukung atau menghambat perilakunya dan persepsinya tentang seberapa kuat hal-hal tersebut mempengaruhi perilakunya. *Control belief* membentuk variabel persepsi kontrol berperilaku (*perceived behavior control*).

Dalam TPB, sikap, norma subjektif, dan persepsi kontrol berperilaku ditentukan melalui keyakinan-keyakinan utama. Determinan suatu perilaku merupakan hasil dari penilaian keyakinan-keyakinan dari individu, baik sebagai secara positif maupun negatif. Teori Perilaku Terencana atau TPB (*Theory of Planned Behavior*) didasarkan pada asumsi bahwa manusia adalah makhluk yang rasional dan menggunakan informasi-informasi yang mungkin baginya secara sistematis (Achmat, 2010). Orang memikirkan implikasi dari tindakan mereka

sebelum mereka memutuskan untuk melakukan atau tidak melakukan perilaku-perilaku tertentu.

1.5.2.3. Bentuk Perilaku

Perilaku dapat diberi batasan sebagai suatu tanggapan individu terhadap rangsangan yang berasal dari dalam maupun luar diri individu tersebut. Secara garis besar bentuk perilaku ada dua macam, yaitu :

a. Perilaku Pasif (respons internal)

Perilaku yang sifatnya masih tertutup, terjadi dalam diri individu dan tidak dapat diamati secara langsung. Perilaku ini sebatas sikap belum ada tindakan yang nyata.

b. Perilaku Aktif (respons eksternal)

Perilaku yang sifatnya terbuka, perilaku aktif adalah perilaku yang dapat diamati langsung, berupa tindakan yang nyata.

1.5.3. Norma Subjektif

Norma subjektif merupakan keyakinan individu mengenai harapan orang-orang disekitarnya yang berpengaruh, baik perorangan maupun kelompok untuk melakukan atau tidak melakukan suatu perilaku tertentu. Untuk memahami niat seseorang perlu juga mengukur norma-norma subjektif yang mempengaruhi niatnya untuk bertindak. Norma subjektif dapat diukur secara langsung dengan menilai perasaan konsumen tentang seberapa relevan orang lain yang menjadi panutannya (seperti keluarga, teman sekelas, atau teman sekerja) yang akan menyetujui atau tidak menyetujui tindakan tertentu yang dilakukannya (Suprapti, 2010).

Norma Subjektif diasumsikan sebagai suatu fungsi dari *beliefs* yang secara spesifik seseorang setuju atau tidak setuju untuk menampilkan suatu perilaku (Achmat, 2010). Seorang individu akan berniat menampilkan suatu perilaku tertentu jika ia mempersepsikan bahwa orang-orang lain yang penting berfikir bahwa ia seharusnya melakukan hal itu. Menurut Ajzen (Sarwoko (2011), norma subjektif adalah keyakinan individu akan norma, orang di sekitarnya dan motivasi individu untuk mengikuti norma tersebut. Marhaini (2008) menemukan bahwa norma subjektif ternyata berpengaruh lebih besar daripada sikap dalam menentukan niat untuk membeli komputer merek Acer. Menurut Marselius (2002) norma subjektif adalah tekanan sosial yang dipersepsikan untuk melakukan atau tidak melakukan suatu perilaku.

Ramayah dan Harun (2005) menyatakan norma subjektif yaitu keyakinan individu untuk mematuhi arahan atau anjuran orang di sekitarnya untuk turut melakukan aktivitas berwirausaha. Norma subjektif diukur dengan skala *subjective norm* dengan indikator keyakinan peran keluarga dalam memulai usaha, keyakinan dukungan teman dalam usaha, keyakinan dukungan dari dosen, keyakinan dukungan dari pengusaha-pengusaha yang sukses, dan keyakinan dukungan dalam usaha dari orang yang dianggap penting. Norma subjektif diukur secara langsung dengan penilaian perasaan responden terhadap kemauan untuk mengikuti saran orang-orang penting bagi mereka (Tjahjono & Ardi, 2008). Hermina dkk. (2011) menyatakan niat berwirausaha akan terbentuk apabila keluarga memberikan pengaruh positif terhadap niat tersebut, karena sikap dan aktifitas sesama anggota keluarga saling mempengaruhi baik secara langsung

maupun tidak langsung. Orang tua yang berwirausaha dalam bidang tertentu dapat menimbulkan niat anaknya untuk menjadi wirausaha.

1.6. Hipotesis Penelitian

Hipotesis dalam penelitian ini adalah :

Ho: Sosialisasi keselamatan (X) tidak berpengaruh terhadap perilaku keselamatan penumpang di maskapai penerbangan Garuda Airlines (Y).

Ha: Sosialisasi keselamatan (X) berpengaruh terhadap perilaku keselamatan penumpang di maskapai penerbangan Garuda Airlines (Y).

1.7. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif, yakni pengamatan dan penyelidikan untuk menggambarkan secara kritis untuk mendapatkan keterangan yang tepat terhadap suatu persoalan dan obyek tertentu di daerah kelompok komunitas atau lokasi tertentu akan ditelaah secara kuantitas (Ruslan, 2004:46).

1.7.1. Definisi Konsep dan Operasional Variabel Penelitian

1.7.1.1. Definisi Konsep

Variabel dalam penelitian, yaitu sosialisasi keselamatan terhadap perilaku keselamatan penumpang di maskapai penerbangan.

a. Sosialisasi Keselamatan

Sosialisasi keselamatan adalah metode sosialisasi dengan menggunakan peragaan untuk memperjelas suatu proses memperagakan atau

memperlihatkan proses kelangsungan sesuatu yang dalam hal ini adalah penggunaan *handphone* di dalam pesawat.

b. Perilaku Keselamatan Penumpang di Maskapai Penerbangan

Perilaku keselamatan penumpang di maskapai penerbangan adalah tindakan yang dilakukan oleh seseorang untuk mendukung keselamatan penumpang di maskapai penerbangan berkaitan dengan penggunaan *handphone* di dalam pesawat.



Gambar 1.1
Hubungan antar Variabel

1.7.1.2. Definisi Operasional Variabel Penelitian

Variabel dalam penelitian yaitu sosialisasi keselamatan dan perilaku keselamatan penumpang di maskapai penerbangan.

a. Sosialisasi Keselamatan

Dalam penelitian ini pengukuran sosialisasi keselamatan yang terdiri dari tiga indikator, yaitu (Armai, 2002: 190):

1. Pendahuluan berupa pengertian dari apa yang akan disosialisasikan
2. Cara sosialisasi yang wajar
3. Alat yang disosialisasikan dapat diamati dengan seksama
4. Efektivitas cara sosialisasi
5. Perhatian dan aktivitas *audience*
6. Sosialisasi dilakukan dalam hal-hal yang bersifat praktis.

Sosialisasi keselamatan diukur dengan menggunakan skala likert 5 *point* dengan kategori Sangat Tidak Setuju (STS) = 1, Tidak Setuju (TS) = 2, Ragu-ragu (RR) = 3, Setuju (TS) = 4, dan Sangat Setuju (SS) dengan skor = 5.

b. Perilaku Keselamatan Penumpang di Maskapai Penerbangan

Indikator perilaku keselamatan penumpang di maskapai penerbangan adalah:

1. Perilaku Pasif (Respons Internal)

Perilaku yang sifatnya masih tertutup, terjadi dalam diri individu dan tidak dapat diamati secara langsung. Perilaku ini sebatas sikap belum ada tindakan yang nyata. Perilaku pasif disini yaitu, suatu pemikiran untuk menjamin keutuhan baik jasmani dan rohaniah seseorang (individu) dan kelompok yang menggunakan pesawat untuk suatu perjalanan tertentu dengan mengeluarkan sejumlah uang sebagai imbalan bagi pengangkut.

2. Perilaku Aktif (Respons Eksternal)

Perilaku yang sifatnya terbuka, perilaku aktif adalah perilaku yang dapat diamati langsung, berupa tindakan yang nyata. Perilaku aktif disini yaitu, suatu upaya (penerapan) untuk menjamin keutuhan baik jasmani dan rohaniah seseorang (individu) dan kelompok yang menggunakan pesawat untuk suatu perjalanan tertentu dengan mengeluarkan sejumlah uang sebagai imbalan bagi pengangkut.

Perilaku keselamatan penumpang di maskapai penerbangan diukur dengan menggunakan skala Likert 5 *point* dengan kategori Sangat Tidak

Setuju (STS) = 1, Tidak Setuju (TS) = 2, Ragu-ragu (RR) = 3, Setuju (TS) = 4, dan Sangat Setuju (SS) dengan skor = 5.

1.7.3. Jenis Data dan Teknik Pengumpulan Data

1.7.3.1. Jenis Data

Data Primer yaitu data yang dihimpun secara langsung dari sumbernya dan diolah sendiri oleh lembaga bersangkutan untuk dimanfaatkan (Ruslan, 2004: 138). Data primer yang dibutuhkan dalam penelitian ini adalah jawaban dari kuesioner yang disebar.

1.7.3.2. Teknik Pengumpulan Data

Metode kuesioner (*questionnaire*), pengumpulan data penelitian, dan pada kondisi tertentu pihak peneliti tidak perlu hadir (Ruslan, 2004: 138). Data yang dibutuhkan berupa jawaban responden (penilaian) atas pertanyaan dalam kuesioner yang disebar.

1.7.4. Populasi, Sampel, dan Teknik Pengambilan Sampel

1.7.4.1. Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek atau subyek yang mempunyai karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh penelitian untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2010:65). Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh penumpang di maskapai penerbangan Garuda Airlines.

1.7.4.2. Sampel dan Jumlah Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut (Sugiyono, 2010: 73). Dalam penelitian ini sampel yang diambil

adalah sebagian penumpang di maskapai penerbangan Garuda Airlines. Akan tetapi mengingat jumlah sampel yang masih besar, maka ditetapkan sampelnya hanya diambil 100 orang. Menurut Fraenkel dan Wallen (Rahayu, 2005: 46), pengambilan sampel 100 responden untuk penelitian deskriptif sudah mewakili populasi. Selain itu jumlah sampel 100 orang untuk penelitian eksplanatif atau kausal juga sudah mewakili populasi, di mana sampel yang baik adalah sampel yang tidak terlalu besar dan tidak terlalu kecil, tetapi memberikan pencerminan optimal terhadap populasinya (*representative*) (Gay & Diehl dalam Rahayu, 2005: 46).

1.7.4.3 Teknik Pengambilan Sampel

Metode pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah *probability sampling* yaitu tiap-tiap elemen dalam populasi diketahui peluangnya untuk dapat dijadikan sampel (Rahayu, 2005:47). Dalam hal ini teknik penentuan sampel menggunakan *purposive sampling*, yaitu sampel yang diambil dengan kriteria tertentu, yaitu hanya pada penumpang maskapai penerbangan Garuda Airlines yang umur 17-45 tahun.

1.7.5. Pengukuran Variabel

Menurut Sugiyono (2010:63), skala Likert digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial. Dalam penelitian fenomena sosial ini telah ditetapkan secara spesifik oleh peneliti, yang selanjutnya disebut variabel penelitian.

Variabel yang akan diukur dengan skala Likert dijabarkan menjadi indikator variabel. Kemudian indikator variabel tersebut dijadikan sebagai titik tolak untuk

menyusun item-item instrumen yang dapat berupa pernyataan atau pertanyaan. Menurut Sugiyono (2010:64), instrumen penelitian yang menggunakan skala Likert dapat dibuat dalam bentuk *checklist*. Skala Likert ini kemudian manakala individu yang bersangkutan dengan menambahkan bobot dari jawaban yang dipilih. Nilai rata-rata dari masing-masing responden dari kelas interval dengan jumlah kelas sama dengan 5 sehingga dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{Interval} = \frac{\text{Nilai Max} - \text{Nilai Min}}{\text{Jumlah Kelas}}$$

$$\text{Interval} = \frac{5 - 1}{5} = 0,8$$

Adapun kategori dari masing-masing interval adalah sebagai berikut:

Tabel 1.1
Interval Skala

Interval	Keterangan
1,00 s/d 1,79	Sangat Tidak Setuju
1,80 s/d 2,59	Tidak Setuju
2,60 s/d 3,39	Ragu-ragu
3,40 s/d 4,19	Setuju
4,20 s/d 5,00	Sangat Setuju

Respon yang cenderung tinggi (setuju atau sangat setuju) mengidentifikasi sosialisasi keselamatan dan perilaku keselamatan penumpang di maskapai penerbangan yang tinggi dan sebaliknya respon yang cenderung rendah (tidak setuju atau sangat tidak setuju) mengidentifikasi tingkat sosialisasi keselamatan dan perilaku keselamatan penumpang di maskapai penerbangan yang rendah.

1.7.6. Uji Validitas dan Reliabilitas Instrumen-instrumen Penelitian

1.7.6.1. Uji Validitas

Uji validitas dimaksudkan untuk mengetahui sejauh mana alat pengukur benar-benar mengukur apa yang seharusnya diukur (Santoso, 2005: 269). Pengujian validitas dilakukan dengan metode korelasi yaitu dengan melihat angka koefisien korelasi (r_{xy}) pada item korelasi yang menyatakan hubungan antara skor pertanyaan dengan skor total. Dengan jumlah sampel uji kuesioner sebanyak 100 responden, maka dilakukan analisis korelasi antara skor pertanyaan dengan skor total. Apabila nilai $r_{xy} > r\text{-tabel} = 0,195$, maka dapat dinyatakan item tersebut valid, maka kuesioner tersebut akan digunakan dalam penelitian. Alat untuk menghitung koefisien korelasi *Item Total Correlation* (r_{xy}) yang dibantu dengan komputer *SPSS for Windows*.

Tabel 1.2
Hasil Uji Validitas Item-item Variabel

Variabel	Indikator	r_{xy}	r-tabel	Keterangan
Sosialisasi Keselamatan	X1.1	0,448	0,195	Valid
	X1.2	0,591	0,195	Valid
	X1.3	0,296	0,195	Valid
	X1.4	0,618	0,195	Valid
	X1.5	0,329	0,195	Valid
	X1.6	0,502	0,195	Valid
	X1.7	0,516	0,195	Valid
	X1.8	0,661	0,195	Valid
	X1.9	0,609	0,195	Valid
	X1.10	0,375	0,195	Valid
	X1.11	0,508	0,195	Valid
	X1.12	0,603	0,195	Valid
	X1.13	0,254	0,195	Valid
	X1.14	0,315	0,195	Valid
	X1.15	0,374	0,195	Valid
Perilaku Keselamatan Penumpang	Y1.1	0,653	0,195	Valid
	Y1.2	0,735	0,195	Valid
	Y1.3	0,693	0,195	Valid

	Indikator	r_{xy}	r-tabel	Keterangan
	Y1.4	0,732	0,195	Valid
	Y1.5	0,848	0,195	Valid
	Y1.6	0,856	0,195	Valid
	Y1.7	0,888	0,195	Valid
	Y1.8	0,816	0,195	Valid
	Y1.9	0,894	0,195	Valid
	Y1.10	0,925	0,195	Valid
	Y1.11	0,827	0,195	Valid
	Y1.12	0,857	0,195	Valid
	Y1.13	0,735	0,195	Valid
	Y1.14	0,806	0,195	Valid
	Y1.15	0,756	0,195	Valid
	Y1.16	0,856	0,195	Valid

Sumber : Data Primer Diolah, 2016.

Berdasarkan Tabel 1.2 tersebut di atas dapat diketahui bahwa nilai $r_{xy} > 0,195$, sehingga seluruh pertanyaan dalam kuesioner pada item-item pertanyaan pada variabel sosialisasi keselamatan dan perilaku keselamatan penumpang adalah valid.

1.7.6.2. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas adalah indeks yang menunjukkan sejauh mana suatu alat pengukur dapat menunjukkan dipercaya atau tidak (Rahayu, 2005 : 273). untuk mengetahui sejauh mana alat pengukur benar-benar mengukur apa yang seharusnya diukur (Santoso, 2005: 269). Pengujian reliabilitas dilakukan dengan teknik *cronbach alpha*, dengan jumlah sampel uji kuesioner sebanyak 100 responden. Suatu instrumen penelitian dinyatakan reliabel apabila nilai $r_{\alpha} > 0,60$. Perhitungan reliabilitas alat ukur penelitian ini dilakukan dengan bantuan program komputer *SPSS for Windows*.

Tabel 1.3
Hasil Uji Reliabilitas

Indikator	<i>Cronbach Alpha</i>	Nilai Kritis	Keterangan
Sosialisasi Keselamatan	0,870	0,60	Reliabel
Perilaku Keselamatan Penumpang	0,970	0,60	Reliabel

Sumber : Data Primer Diolah, 2016.

Berdasarkan Tabel 1.3 tersebut di atas dapat diketahui bahwa koefisien *Cronbach's Alpha* > 0,60 sehingga seluruh pertanyaan dalam kuesioner pada item-item pertanyaan pada variabel sosialisasi keselamatan dan perilaku keselamatan penumpang adalah reliabel.

1.7.7. Metode Analisis Data

1.7.7.1. Analisis Deskriptif

Analisis deskriptif dalam penelitian ini adalah analisis deskripsi variabel penelitian (frekuensi) yang menggambarkan jawaban atau penilaian dari responden atas kuesioner yang diberikan. Penelitian ini akan menggambarkan bagaimanakah sosialisasi keselamatan dan perilaku keselamatan penumpang di maskapai penerbangan.

1.7.7.2. Analisis Regresi Linier

Analisis Regresi Linier dalam penelitian ini digunakan untuk mengetahui pengaruh variabel sosialisasi keselamatan terhadap perilaku keselamatan penumpang di maskapai penerbangan. Model persamaan Regresi Linier yang digunakan dengan formula sebagai berikut (Gujarati, 2009: 121):

$$Y = b_0 + b_1X + e_i$$

Di mana :

Y = Perilaku Keselamatan Penumpang di Maskapai Penerbangan

X = Sosialisasi Keselamatan

b_0 = Konstanta

b_1 = Koefisien Regresi

e_i = *Error Term*

1.7.7.3. Pengujian Hipotesis

a. Uji t (*t-test*)

Uji t digunakan untuk membuktikan pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen secara individual dengan asumsi bahwa variabel yang lain tetap atau konstan. Adapun langkah-langkah dalam uji t adalah (Gujarati, 2009: 71) :

1. Merumuskan hipotesis

H_0 : $b_i = 0$ (Variabel independen tidak berpengaruh secara signifikan terhadap variabel dependen)

H_a : $b_i \neq 0$ (Variabel independen berpengaruh secara signifikan terhadap variabel dependen)

2. Menentukan kriteria pengujian

Penelitian ini menggunakan uji dua sisi, maka daerah penolakannya berada di sisi kanan kurva yang luasnya α (5%) dan derajat kebebasan (*degree of freedom*) yaitu : $df = n - k$, di mana n adalah jumlah sampel dan k adalah konstanta.

- Bila probabilitas $t_{\text{statistik}} > \text{Level of Significant} = 0,05$, maka H_0 diterima, artinya tidak ada pengaruh secara signifikan antara variabel independen terhadap variabel dependen.

- Bila probabilitas $t_{\text{-statistik}} \leq \text{Level of Significant} = 0,05$, maka H_0 ditolak, artinya ada pengaruh secara signifikan antara variabel independen terhadap variabel dependen.

3. Mencari nilai $t_{\text{-statistik}}$ (Gujarati, 2009: 74) :

$$t \text{ - hitung} = \frac{\beta_i}{\text{Se } \beta_i}$$

Keterangan :

t = Nilai $t_{\text{-statistik}}$
 β_i = Koefisien regresi
 Se β_i = Standart error β_i

b. R^2 (Koefisien Determinasi)

R^2 (Koefisien Determinasi) ini digunakan untuk mengetahui seberapa besar kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variabel dependen. Nilai R^2 (Koefisien Determinasi) mempunyai *range* antara 0-1. Semakin besar R^2 mengindikasikan semakin besar kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variabel independen. Perumusan yang digunakan untuk mencari nilai R^2 adalah : (Gujarati, 2009: 139).

$$R^2 = \frac{\{N \sum X_i Y_i - (\sum X_i)(\sum Y_i)\}^2}{\{N \sum X_i^2 - (\sum X_i)^2\} \{N \sum Y_i^2 - (\sum Y_i)^2\}}$$

Keterangan :

R^2 = Koefisien determinasi
 X_i = Variabel independen
 Y_i = Variabel dependen
 N = Observasi.