



Pengaruh *Perceived Threat* dan *Perceived Efficacy* terhadap *Intention to Comply Preventive Behavior* dalam Pemasaran Sosial Covid-19

Baiq Fahmi Ilmiati*, Baiq Handayani Rinuastuti, Lalu Edy Herman Mulyono, Lalu M. Furkan
Magister Manajemen, Universitas Mataram, Mataram, Indonesia;

Kata Kunci

Kata kunci: Pemasaran Sosial, *Perceived Threat*, *Perceived Efficacy*, *Intention* dan *Perilaku Pencegahan Covid-19*.

Abstrak

Pemasaran sosial merupakan masalah penting dalam mengontrol penyebaran virus covid 19 di Indonesia. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi masyarakat dalam tindakan pencegahan Covid-19 sebagai dasar dalam penerapan pemasaran sosial dengan melibatkan strategi pendekatan dengan rasa takut (*Fear Appeals*). Penelitian ini dilakukan dengan pendekatan kuantitatif asosiatif kausal menggunakan sampel sejumlah 100 yang diambil dengan teknik *Proportionate Stratified Random Sampling* berdasarkan persentase populasi penduduk Indonesia sesuai lokasi domisili yang terbagi dalam pulau: Jawa, Sumatera, Sulawesi, Kalimantan, Bali-Nusa Tenggara dan Maluku-Papua. Pengumpulan data dilakukan dengan survei secara online yang kemudian diolah dengan SEM-PLS menggunakan aplikasi SmartPLS. Hasil penelitian memperlihatkan *perceived threat* dan *perceived efficacy* mempunyai pengaruh positif signifikan terhadap *Intention to Comply* perilaku pencegahan Covid-19.

Keywords

Keywords: Social Marketing, *Perceived Threat*, *Perceived Efficacy*, *Intention* and *Preventive Behavior Covid-19*.

Abstract

Social marketing is becoming an urgent issue during pandemic era to control covid 19 virus. The research aim is to clarify factors affecting preventive actions of covid-19 among society from perspective of fear appeal. The research is a quantitative research with associative and causal hypotheses. Proportionate stratified random sampling was applied and distributed into 6 main island with 100 sample of respondent all over Indonesia. They are Java, Sumatra, Sulawesi, Kalimantan, Bali-Nusa Tenggara, and Maluku-Papua. Online survey using google form was applied on data collection. Data was analyzed by SEM-PLS with Smart PLS software. Based on the research finding, we found *perceived threat* and *perceived efficacy* have positive and significant impact on the intention to comply for the covid-19 preventive behaviour.

*Corresponding Author: **Baiq Fahmi Ilmiati**, Magister Manajemen Unram, Mataram, Indonesia;
Email: bqfahmi@gmail.com

PENDAHULUAN

Krisis global Covid-19 (*Corona Virus Disease 2019*) yang disebabkan oleh virus SARS Cov 2 dengan cepat menyebar ke daerah lain di dunia sejak pertama kali dilaporkan di kota Wuhan Cina pada bulan Desember 2019. Kecepatan penyebaran Covid-19 dapat mengancam populasi manusia di seluruh dunia dan dianggap sebagai pandemi ketiga di abad ke-21 (Perlman, 2020). Covid-19 dapat mudah menyebar melalui transmisi dari manusia ke manusia disebabkan oleh paparan droplets yang keluar melalui napas, batuk atau bersin dari orang yang terinfeksi (Manikandan, 2020). Dampak pandemi Covid-19 sangat luas dan belum pernah terjadi sebelumnya dalam skala global, tidak hanya menyebabkan kematian yang signifikan dan masalah kesehatan yang serius, tetapi juga masalah ekonomi yang parah, tekanan psikologis, dan perubahan signifikan dalam kehidupan sehari-hari yang mempengaruhi kehidupan manusia di seluruh dunia (Demirtaş-Madran, 2021). Sampai saat ini Covid-19 (*Corona Virus Disease 2019*) telah menyebar ke 204 negara dengan 151 negara dilaporkan penularan telah mencapai transmisi komunitas termasuk di Indonesia.

Sejumlah respon *emergency* ditetapkan pemerintah, secara umum Alfano & Ercolano (2020) membagi tindakan yang diambil oleh pemerintah ke dalam 2 kategori yaitu intervensi farmakologi meliputi penguatan kapasitas sistem rumah sakit, seperti pengaturan rumah sakit darurat sementara dan intervensi non farmakologi yang menargetkan untuk mengurangi kemungkinan tertular virus, seperti upaya *lockdown* wilayah, penutupan tempat umum, maupun penerapan protokol kesehatan. Penerapan protokol kesehatan merupakan upaya pencegahan secara kolektif dalam upaya melandaikan kenaikan kasus Covid-19 yang dilakukan melalui 3M (memakai masker, menjaga jarak dan mencuci tangan) (Manikandan, 2020). Saat ini dilakukan pula upaya vaksinasi untuk membantu mengatasi penyebaran virus namun belum sepenuhnya mencapai *Herd Immunity* (Anderson et al., 2020) bahkan dengan tersedianya vaksin Covid-19 sebagian masyarakat tidak bersedia divaksin (Shmueli, 2021) sehingga protokol kesehatan 3M tetap menjadi upaya utama yang perlu dilakukan seluruh komponen masyarakat secara disiplin.

Hasil survei perilaku masyarakat yang dilakukan oleh Badan Pusat Statistik RI menunjukkan meskipun protokol kesehatan memakai masker, menjaga jarak dan mencuci tangan dapat mudah dilakukan namun kepatuhan masyarakat masih rendah terutama pada usia muda. Dalam meningkatkan kepatuhan masyarakat terhadap protokol kesehatan sejumlah upaya dilakukan oleh pemerintah maupun berbagai lapisan masyarakat, berdasarkan hasil

observasi peneliti sejumlah kementerian dan lembaga serta komponen masyarakat lainnya melakukan berbagai kampanye dan kegiatan promosi kesehatan berupa : kampanye sosialisasi (melalui poster, spanduk, baliho, iklan layanan masyarakat, media sosial maupun pembuatan twibbon mendukung 3M) dengan berbagai pesan kunci seperti #stayathome #ingatpesanibu #dirumahaja, penyuluhan siaran keliling disertai pembagian masker, penyediaan sarana tempat cuci tangan serta handsanitizer, pemasangan tanda kawasan wajib masker di sejumlah tempat fasilitas umum dan penerbitan pedoman protokol kesehatan dalam berbagai bahasa. Salah satu inovasi yang dilakukan di Provinsi Nusa Tenggara Barat melalui inisiasi Polda NTB yaitu pelaksanaan lomba Kampung Sehat Nurut Tatanan Baru (NTB) sebagai upaya mendorong penanganan Covid-19 sampai level desa. Kampanye maupun kegiatan yang dilakukan ini merupakan bagian dari pemasaran sosial (*social marketing*) yang ditujukan untuk mengurangi laju penularan dan kematian akibat Covid-19 (Teslya et al., 2020).

Tidak semua upaya pemasaran sosial menghasilkan peningkatan perilaku kesehatan yang diharapkan, sebagian orang mengikuti langkah-langkah yang dianjurkan dan sebagian lagi mengabaikan perilaku yang disarankan bahkan menolak untuk mengubah perilaku mereka. Perbedaan-perbedaan ini dapat dijelaskan melalui sejumlah faktor dan diperlukan identifikasi faktor apa saja yang berperan penting dalam mempengaruhi keinginan/niat masyarakat untuk mematuhi protokol kesehatan yang direpresentasikan dalam konstruk *Intention to Comply Preventive Behavior*, dengan demikian pemerintah dapat menetapkan strategi dan kebijakan yang tepat untuk mengendalikan penyebaran Covid-19. Salah satu strategi yang dapat digunakan adalah metode persuasi dengan pendekatan rasa takut (*Fear Appeals*) yang terdiri dari dua konstruk yaitu *Perceived Efficacy* dan *Perceived Threat*. Banyak teori dalam psikologi sosial dan kesehatan menyatakan persepsi risiko mempunyai peran sentral dalam menentukan suatu perilaku. Komunikasi mengenai potensi ancaman dan kerentanan seseorang terhadap bahaya dapat digunakan untuk mempromosikan perubahan perilaku. Asumsinya adalah bahwa meningkatkan persepsi masyarakat tentang risiko, atau perasaan mereka akan ancaman, akan menimbulkan tindakan. Persepsi risiko mengacu pada keyakinan orang tentang kerentanan mereka dan kemampuan untuk menghadapi bahaya (Faizi & Rahman, 2020). Sejumlah penelitian mendukung teori ini dan menunjukkan pengaruh yang signifikan *Perceived Threat* dan *Perceived Efficacy* terhadap Niat (Intention) dalam tindakan pencegahan penyakit yaitu melakukan vaksinasi (Shmueli, 2021; Eberhardt & Ling, 2021), menerapkan social distancing (Roberto, et.al., 2021) serta mencuci tangan dan menggunakan

masker (Barati, et.al., 2020), namun terdapat juga penelitian yang menunjukkan hasil sebaliknya dimana *Perceived Threat* dan *Perceived Efficacy* tidak berpengaruh terhadap kepatuhan pesan pencegahan pemerintah (Bults, et.al., 2011) maupun pada ajakan tetap tinggal di rumah (Okuhara, et.al., 2020). Berdasarkan hal tersebut penelitian ini bermaksud menguji kembali penggunaan kedua faktor ini untuk mendapatkan pemahaman yang lebih baik dalam konteks Covid-19 pada masyarakat Indonesia.

TINJAUAN PUSTAKA

Social Marketing

Social marketing merupakan suatu konsep dan teknik pemasaran komersial untuk mempromosikan perubahan perilaku yang bermanfaat secara sosial, atau dengan kata lain kegiatan ini menjual ide, sikap, atau perilaku daripada sesuatu yang bersifat fisik. Teknik pemasaran ini banyak digunakan untuk mempengaruhi perilaku dalam bidang kesehatan dengan menggunakan beragam strategi pendekatan kepada masyarakat. Sebagai suatu disiplin, pemasaran sosial pertama kali diperkenalkan oleh Philip Kotler pada awal 1970-an. Pemasaran sosial dicirikan sebagai suatu pendekatan untuk mempengaruhi perubahan perilaku dengan memanfaatkan proses perencanaan sistematis yang menerapkan prinsip dan teknik pemasaran, berfokus pada segmen audiens prioritas, dan memberikan keuntungan yang positif bagi individual maupun masyarakat. Hampir sama dengan tujuan pemasar sektor komersial, yaitu menjual barang dan jasa, tujuan pemasar sosial adalah untuk mempengaruhi target audiens untuk melakukan perubahan terhadap perilaku yang sifatnya sesaat maupun berulang (Lee & Kotler, 2020). Pemahaman mengenai teori perubahan perilaku dan psikologi sosial diperlukan untuk merancang strategi yang menarik perhatian dan memotivasi perubahan perilaku masyarakat (Grier & Bryant, 2005).

Intention (niat)

Niat merupakan kemungkinan individu akan melakukan perilaku tertentu (Mahardika et al., 2020). Bentler dan Speckart dalam Prasetyo et al. (2020) memperkuat definisi ini dengan menyatakan niat sebagai prediktor terbaik dari tindakan individu meskipun banyak faktor yang dapat mempengaruhi efektivitas hubungan niat dengan perilaku. Pendapat lain dari Webb & Sheeran (2006) menyatakan bahwa niat adalah kunci utama kesiapan mental seseorang untuk suatu tindakan. Dalam beberapa model psikologis sosial, niat telah digunakan secara luas untuk memahami isu-isu sosial dan terapan. Niat menunjukkan motivasi seseorang untuk melakukan suatu perilaku, mencakup dua arah yaitu untuk melakukan ataupun tidak melakukan termasuk

intensitasnya (misalnya, berapa banyak waktu dan usaha yang siap dikeluarkan orang tersebut untuk melakukan sesuatu) dari sebuah keputusan. Dalam bidang pemasaran, *Teory Planned Behavior* yang banyak digunakan untuk memahami perilaku konsumen mengatakan niat terhadap sebuah perilaku dapat menjadi indikator kuat terhadap perwujudan perilaku tersebut dan hal ini ditentukan oleh 3 keyakinan penting yang terdiri dari sikap terhadap perilaku (*attitude*), keyakinan normatif (*subjective norm*) dan persepsi kontrol perilaku (*perceived behavioral control*) (Ajzen, 1991). Dalam penelitian ini niat (*intention*) yang dimaksud berhubungan dengan kepatuhan terhadap protokol kesehatan dalam pencegahan Covid-19 yaitu *Intention to Comply Preventive Behavior Covid-19*.

Perceived Threat

Perceived Threat merupakan respons seseorang dalam menghadapi ancaman, dapat pula diartikan sebagai penilaian kognitif individu tentang bahaya yang ada di sebuah lingkungan. Penilaian kognitif individu terhadap ancaman ini meliputi tentang kemungkinan menghadapi pengalaman negatif (risiko) dan seberapa buruk jika hal itu terjadi (keseriusannya) (Rogers, 1975). Persepsi ancaman, akurat atau tidak, adalah kunci untuk memprediksi *Adaptive Health Respons* yaitu respons yang membantu melindungi diri dari bahaya, dalam perspektif komunikasi kesehatan hal ini dapat membantu menjelaskan tanggapan individu terhadap pesan ancaman melalui daya tarik rasa takut (Demirtaş-Madran, 2021). *Perceived Threat* terdiri dari dua dimensi yaitu :

- a. *Perceived severity* (persepsi keparahan) : Keyakinan tentang signifikansi atau besarnya ancaman (Witte, 1998; Witte et al., 1996). Keyakinan mengenai konsekuensi yang harus diterima jika suatu peristiwa terjadi (Roberto, et.al., 2000)
- b. *Perceived susceptibility* (persepsi kerentanan) : Keyakinan tentang kemungkinan mengalami suatu ancaman atau peristiwa (Witte, 1998; Witte et al., 1996)..

Teori *Extended Parallel Process Model* (EPPM) memasukkan unsur dalam *Protection Motivation Theory* dan mengemukakan bahwa pesan sebagai stimuli eksternal dapat menimbulkan *perceived threat* sebagai hasil pemrosesan informasi, *perceived threat* kemudian dapat menghasilkan dua kemungkinan yaitu motivasi perlindungan yang menghasilkan penerimaan pesan dan kemungkinan lain yaitu motivasi defensif yang menghasilkan penolakan pesan ketika pesan tersebut menyebabkan ketakutan yang berlebihan (Witte, 1998).

Perceived Efficacy

Perceived Efficacy adalah penilaian kognitif individu mengenai efektivitas, kelayakan dan kemudahan respon yang direkomendasikan untuk menghindari ancaman (Witte, 1998; Witte et al., 1996). Sejalan dengan pengertian tersebut, Faizi & Rahman, (2020) berpendapat *perceived efficacy* merupakan keyakinan individu apakah perilaku tertentu akan mengurangi atau menghilangkan ancaman dan kemampuannya dalam menerapkan perilaku tersebut. *Perceived efficacy* tentang membujuk suatu individu agar termotivasi dan benar-benar dapat mencapai apa yang dituntut dari perilaku yang diinginkan (Rogers, 1983). Berdasarkan pengertian tersebut *perceived efficacy* mencakup dua dimensi yaitu :

- a. *Respon Efficacy* (respon efikasi) : Keyakinan tentang efektivitas tanggapan yang merekomendasikan dalam menghalangi atau menghindari ancaman, hal ini berkaitan dengan kapasitas sikap/perilaku yang disarankan (Witte, 1998; Witte et al., 1996).
- b. *Self Efficacy* (efikasi diri) : Keyakinan tentang kemampuan seseorang untuk melakukan tanggapan yang direkomendasikan dalam mencegah ancaman, hal ini berkaitan dengan kapasitas/kepercayaan diri individu (Witte, 1998; Witte et al., 1996).

Dalam teori PMT maupun EPPM berpendapat *perceived threat* harus digunakan bersamaan dengan *perceived efficacy*, pesan mengenai ancaman harus disertai dengan pesan mengenai upaya pencegahan yang efektif mengurangi ancaman tersebut. Ketika penilaian ancaman (*threat*) dan penilaian (*efficacy*) menjadi lebih tinggi dari yang diperlukan, respons pengendalian bahaya dipicu dan individu menjadi termotivasi untuk terlibat dalam perilaku yang direkomendasi untuk melindungi dirinya. Namun, jika penilaian ancaman (*threat*) tinggi tetapi penilaian kemanjuran (*efficacy*) lebih rendah maka respons kontrol rasa takut akan terjadi dan individu akan terlibat dalam strategi *maladaptive coping* seperti penyangkalan, penundaan atau penghindaran defensif untuk mengendalikan ketegangan yang dipicu oleh daya tarik rasa takut (Demirtaş-Madran, 2021). Penggabungan tingkat ketakutan yang dapat diterima dengan pesan menekankan kemampuan pribadi berupa atribut dan harapan positif dapat mendorong promosi perubahan perilaku yang lebih baik (Harper C., et al., 2020).

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif asosiatif kausal yaitu penyelidikan sistematis dan empiris dari suatu fenomena melalui pengumpulan data dalam bentuk numerik kemudian

menerapkannya dalam model matematika dan teknik statistik untuk analisis data (Creswell, 2002) yang bertujuan untuk mengetahui hubungan sebab akibat antara dua variabel atau lebih yang dikembangkan dalam manajemen sebagai dasar dalam menarik kesimpulan (Ferdinand, 2014). Jumlah sampel yang digunakan adalah 100 sampel mengacu pada Sekaran dan Bougie (2017) bahwa ukuran sampel yang lebih besar dari 30 dan kurang dari 500 tepat untuk sebagian besar penelitian. Teknik pengambilan sampel dengan *Proportionate Stratified Random Sampling* dilakukan dengan mengacu pada data sensus penduduk BPS tahun 2020 untuk mendapatkan persentase populasi penduduk Indonesia berdasarkan lokasi domisili yang terbagi dalam pulau : Jawa, Sumatera, Sulawesi, Kalimantan, Bali Nusa-Tenggara dan Maluku-Papua. Menurut Natsir (2004 : 3) rumus untuk jumlah sampel masing-masing bagian dengan teknik *Proportionate Stratified Random Sampling* adalah :

$$\text{Jumlah sampel} = \frac{\text{jumlah sub populasi}}{\text{jumlah populasi}} \times \text{jumlah sampel yang diperlukan}$$

Berdasarkan rumus di atas pembagian responden menjadi :

Tabel 1. Pembagian Jumlah Responden

N O	LOKASI	PERSENTASE POPULASI (%)	JUMLAH SAMPEL
1	Pulau Jawa	56.1	70
2	Pulau Sumatera	21.68	27
3	Pulau Sulawesi	7.36	9
4	Pulau Kalimantan	6.15	8
5	Pulau Bali Nusra	5.54	7
6	Pulau Maluku & Papua	3.17	4
TOTAL		100	125

Sumber : Sensus Penduduk BPS, 2020.

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan menggunakan angket menggunakan skala 1–5 yang masing-masing mewakili pendapat para responden. Adapun isi skala tersebut menggunakan skala likert adalah sebagai berikut : Skor 5 (Sangat Setuju), Skor 4 (Setuju), Skor 3 (Netral), Skor 2 (Tidak Setuju) dan Skor 1 (Sangat Tidak Setuju).

Data dikumpulkan melalui online survei melalui kuisioner yang dibuat dalam bentuk *Google Form* dan disebarluaskan melalui jaringan media sosial Grup *Whatsapp* dan *Facebook*. Kuisioner terdiri dari 2 bagian yaitu bagian pertama berisi identitas responden yang terdiri dari Nama, Daerah Domisili, Jenis Kelamin, Usia, Pendidikan, Status Reaktif/Positif Covid-19, sedangkan bagian kedua kedua berisi item pernyataan yaitu 7 item pernyataan untuk variabel *perceived threat*, 6 item pernyataan untuk variabel *perceived efficacy* dan 4 item pernyataan untuk

Intention to Comply. Uji validitas dilakukan dengan program SPSS versi 28.0.1.1 dengan jumlah sampel 30 diluar responden penelitian. Uji hipotesis menggunakan analisa SEM-PLS menggunakan aplikasi SmartPLS versi 3.2.9 yang terdiri dari dua sub model yaitu model pengukuran (*measurement model*) atau yang disebut outer model dan model struktural (*structural model*) atau sering disebut inner model.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Responden

Karakteristik responden dalam penelitian ini dari 100 sampel yang ditetapkan menunjukkan profil demografi sesuai Tabel 1 di bawah ini :

Tabel 2. Karakteristik Responden

	Kriteria	Frekuensi
Jenis Kelamin	Laki-Laki	28
	Perempuan	72
Pendidikan	SMA	4
	Diploma	6
	S1	69
	S2	20
	S3	1
Usia	≥20 th	4
	21-30 th	33
	31-40 th	35
	41- 50 th	20
	>50 th	8
Status Reaktif/Positif Covid-19	Pernah	48
	Tidak Pernah	52

Sumber : Data diolah peneliti, 2022

Berdasarkan tabel di atas sebagian besar responden merupakan perempuan sejumlah 72 orang atau 72%, berpendidikan S1 sejumlah 69 orang atau 69%, usia terbanyak dalam rentang usia produktif 31-40 tahun sejumlah 35 orang atau 35% dan sebanyak 48 orang atau menyatakan pernah reaktif/positif Covid-19 berdasarkan pemeriksaan Antigen maupun PCR serta sisanya 52 orang atau 52% menyatakan tidak pernah.

Evaluasi Model Pengukuran (*Measurement Model/Outer Model*)

Model Pengukuran atau outer model dilakukan pada semua variabel yang dilibatkan dalam penelitian ini yaitu variabel independen atau variabel eksogen yaitu *perceived threat* dan *perceived efficacy* terhadap variabel dependen atau variabel *endogen Intention to Comply*. *Outer Model* diukur dengan validitas konvergen (*convergent validity*), validitas diskriminan (*discriminant validity*), dan reliabilitas konsistensi internal (*internal consistency reliability*). Validitas konvergen indikator refleksi dapat dilihat dari korelasi antara skor item/indikator dengan skor

variabelnya dan dianggap valid jika memiliki nilai korelasi (*outer loading*) di atas 0,7, namun indikator dengan nilai korelasi antara 0,40 dan 0,70 harus dipertimbangkan untuk dihilangkan dari skala hanya ketika menghapus indikator ini mengarah pada peningkatan *Composite Reliability*. Sedangkan metode yang digunakan untuk pengujian validitas diskriminan adalah dengan melihat nilai AVE dengan ketentuan model yang baik apabila AVE masing-masing konstruk di atas 0,5 (Hair, et.al., 2019). Tabel 3 di bawah menunjukkan hasil pengukuran validitas konvergen dan validitas diskriminan.

Tabel 3. Nilai korelasi (outer loading) dan AVE

Variabel	Indikator	Nilai Outer Loading	Nilai AVE
Perceived Threat (X1)	X1.1	0.893	0.578
	X1.2	0.886	
	X1.3	0.655	
	X1.7	0.549	
Perceived Efficacy (X2)	X2.1	0.850	0.635
	X2.2	0.536	
	X2.3	0.844	
	X2.4	0.808	
	X2.5	0.846	
	X2.6	0.847	
Intention to Comply (Y)	Y1	0.968	0.914
	Y2	0.957	
	Y3	0.940	
	Y4	0.960	

Berdasarkan tabel di atas semua variabel telah memenuhi ketentuan, dalam variabel *perceived threat* indikator X1.4, X1.5 dan X1.6 tidak memenuhi standar dan dihilangkan sampai mendapatkan *composite reliability* >0,7 ditandai dengan indikator berwarna hijau.

Selanjutnya reliabilitas konsistensi internal dilihat dari hasil output *Cronbach's Alpha* maupun *Composite Reliability* yang dianggap memuaskan jika mempunyai nilai di atas 0,7 (Hair, et.al, 2019). Tabel 4 di bawah menunjukkan hasil pengukuran *Cronbach's Alpha* dan *Composite Reliability*.

Tabel 4. Nilai *Cronbach's Alpha* dan *Composite Reliability*

	Cronbach's Alpha	Composite Reliability
Perceived Threat (X1)	0.745	0.841
Perceived Efficacy (X2)	0.88	0.911
Intention to Comply (Y)	0.969	0.977

Sumber : Data diolah peneliti, 2022

Evaluasi Model Struktural (*Structural Model/Inner Model*)

Pengujian terhadap model struktural dilakukan dengan melihat nilai *R-Square* yang merupakan uji *goodness-fit-model*. Nilai *R-Square* menggambarkan seberapa besar kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variabel dependen. Tabel 5 di bawah menunjukkan nilai *R-Square* dan *R-Square Adjusted*.

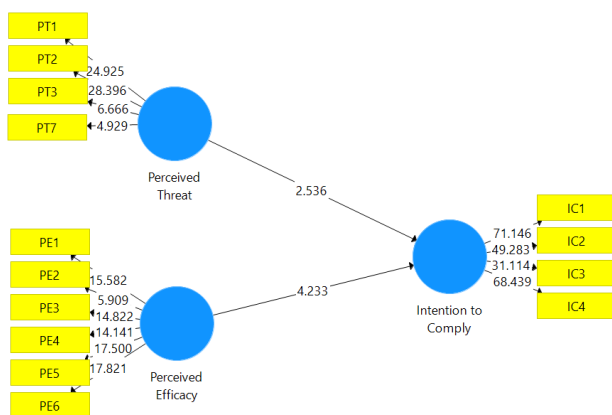
Tabel 5. Nilai *R-Square* dan *R-Square Adjusted*

	R Square	R Square Adjusted
Intention to Comply	0.482	0.471

Sumber : Data diolah peneliti, 2022

Dari hasil output nilai *R-Square* dapat disimpulkan bahwa model pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen mempunyai *R-Square* 0,482 berarti variabilitas konstruk *Perceived Threat* dan *Perceived Efficacy* dapat menjelaskan variabilitas konstruk *Intention to Comply* sebesar 48,2 persen sedangkan 52,8 persen sisanya dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak dimasukkan kedalam variabel penelitian ini.

Uji berikutnya adalah estimasi koefisien jalur (*path coefficients*) yang dilakukan untuk melihat signifikansi pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen dengan melihat nilai koefisien parameter dan nilai signifikansi t-statistik, pengujian ini dilakukan dengan penghitungan menggunakan PLS *Boothstrapping* sesuai model di bawah ini :



Gambar 1. Model Koefisien Jalur dengan PLS *Boothstrapping*

Untuk menilai signifikansi model prediksi dalam pengujian model struktural, dapat dilihat dari nilai t-statistik antara variabel independen ke variabel dependen. Menurut Hair, et.al (2019) nilai signifikansi level 5% harus memenuhi *t-value* 1,96.

Nilai *t-statistic* didapat terlihat dalam tabel *Path Coefficient* pada output *SmartPLS* sesuai Tabel 6 di bawah ini :

	Original Sample	Standard Deviation	T Statistics	P Values
Perceived Threat -> Intention to Comply	0.279	0.11	2.536	0.012
Perceived Efficacy -> Intention to Comply	0.494	0.117	4.233	0

Sumber : Data diolah peneliti, 2022

Berdasarkan Tabel di atas dapat disimpulkan bahwa pengaruh *Perceived Threat* dan *Perceived Efficacy* terhadap *Intention to Comply* mempunyai nilai *t statistics* lebih dari 1,96 serta *P Values* kurang dari 0,05 sehingga dapat diartikan mempunyai pengaruh signifikan.

Pembahasan

Hipotesis 1 (H1) : Semakin tinggi *perceived threat* maka semakin tinggi *Intention to Comply Preventive Behavior Covid-19*.

Pengaruh Variabel *Perceived Threat* (X1) terhadap *Intention to Comply* (Y) mempunyai *t statistics* lebih dari 1.96 dan *P values* kurang dari 0.05, hal ini dapat diartikan bahwa variabel *Perceived Threat* mempunyai pengaruh positif signifikan terhadap *Intention to Comply* sehingga Hipotesis 1 (H1) diterima. Hasil ini sejalan dengan penelitian yang menunjukkan *Perceived Threat* berpengaruh signifikan terhadap niat dalam tindakan pencegahan (Barati et al., 2020; Roberto, et.al., 2021; Eberhardt & Ling, 2021). Terdapat dua komponen pembentuk persepsi ancaman yaitu persepsi keparahan dan persepsi kerentanan, keduanya dapat mengarahkan kepada niat dalam berperilaku yang pada akhirnya memunculkan perilaku tertentu (Oh et al., 2020; Zhong et al., 2020). Dalam Covid-19 perasaan beresiko tertular dan merasa terancam dengan beratnya penyakit dapat menyebabkan seseorang mengadopsi tindakan-tindakan pencegahan, terdapat korelasi positif antara tingkat ketakutan akan penularan dan risiko yang melekat pada suatu penyakit dengan upaya untuk mengurangi resiko yang ada, Wise, et.al (2020) melaporkan bahwa dengan Covid-19 khususnya selama tahap awal pandemi, perasaan secara pribadi berisiko terinfeksi adalah prediktor yang lebih besar untuk terlibat dalam perilaku pencegahan seperti menjaga jarak dan praktik cuci tangan.

Hipotesis 2 (H2) : Semakin tinggi *perceived efficacy* maka semakin tinggi *Intention to Comply Preventive Behavior Covid-19*.

Pengaruh Variabel *Perceived Efficacy* (X2) terhadap *Intention to Comply* mempunyai *t statistics* lebih besar dari 1.96 dan *P values* lebih kecil dari 0.05, hal ini dapat diartikan bahwa Variabel *Perceived Efficacy* mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap *Intention to Comply* sehingga Hipotesis 2 (H2) diterima. Hasil ini sejalan dengan penelitian yang menekankan *perceived efficacy* sebagai prediktor dalam tindakan pencegahan (Haque et al., 2020; Kigatiira, 2020; Barati et al., 2020) dan menyarankan penggunaan teknik persuasi yang mengedepankan kemampuan individu menerapkan tindakan pencegahan (Okuhara et al., 2020). Sebelumnya sejumlah penelitian yang sama terkait penyebaran virus menunjukkan saat flu babi melanda Inggris menunjukkan hubungan kuat antara *perceived efficacy* dengan perilaku pencegahan berupa mencuci tangan dan membersihkan permukaan sebagai upaya perlindungan (Rubin et al., 2009). Hubungan antara kemanjuran penggunaan masker wajah dengan niat untuk memakainya juga ditemukan saat terjadi pandemi flu burung (Joseph T.F. Lau et al., 2007). Penelitian lain yang dilakukan di Hong Kong telah menemukan hubungan antara kemanjuran yang dirasakan dari mendisinfeksi rumah dan sering mencuci tangan dalam melindungi terhadap SARS dan pelaksanaan perilaku ini (J. T.F. Lau et al., 2003). Mengenai vaksinasi influenza, dua penelitian telah menunjukkan hubungan antara keyakinan bahwa vaksinasi influenza akan melindungi terhadap flu dan keinginan untuk mengikuti vaksinasi (J. T.F. Lau et al., 2008) dan keyakinan bahwa vaksinasi influenza akan melindungi terhadap SARS memberikan pengaruh positif terhadap penerimaan vaksinasi (Hong & Collins, 2006).

Perilaku kepatuhan sangat tergantung pada keseimbangan antara ancaman yang dirasakan (keparahan dan kerentanan) dan kemanjuran yang dirasakan (efikasi diri dan respon efikasi), memberi tahu orang-orang bagaimana mereka dapat menghadapi ancaman sangat bermanfaat dan memberikan efek positif (Peters, et.al., 2018). Teori EPPM (*extended parallel process model*) yang diperkenalkan oleh Witte (1996, 1998) menjelaskan bahwa ancaman yang dirasakan (*perceived threat*) mempunyai hubungan timbal balik dengan kemanjuran yang dirasakan (*perceived efficacy*) berdasarkan tanggapan berupa penerimaan pesan atau penolakan pesan. EPPM mengasumsikan bahwa individu membutuhkan waktu untuk menilai *perceived threat* dan *perceived efficacy*. Penilaian ini diasumsikan terjadi secara terus menerus dan saat

perceived threat atau *perceived efficacy* yang dirasakan mencapai ambang batas tertentu (titik kritis) maka proses selanjutnya akan dimulai. Pertama-tama seorang individu akan menilai tingkat ancaman (*perceived threat*) meliputi seberapa parah dan seberapa rentan dirinya terhadap ancaman. Jika ancaman dinilai rendah maka tidak ada pemrosesan selanjutnya yang terjadi, namun jika ancaman tidak dapat diabaikan maka penilaian terhadap kemanjuran (*perceived efficacy*) akan dimulai sampai pada ancaman mencapai ambang tertentu maka individu akan melakukan evaluasi terhadap *efficacy*. Apabila *perceived efficacy* yang dirasakan lebih tinggi dibandingkan terhadap *perceived threat* maka individu terlibat dalam proses yang disebut *Danger Control* dimana individu terlibat dalam niat untuk upaya perlindungan yang lebih besar dan pada akhirnya mendorong perubahan adaptif/perilaku. Dalam konteks pandemi Covid-19, hal ini juga dapat terjadi mengingat gempuran pesan komunikasi kesehatan di awal-awal pandemi tidak mudah dihindari atau diabaikan (Birmingham et al., 2015) sehingga memunculkan rasa takut secara alami terlebih Covid-19 dianggap sebagai kasus baru yang menjadi sebuah ancaman dan sulit tidak mematuhi peringatan dan rekomendasi pencegahan Covid-19 terutama ketika rekomendasi tersebut dianggap efektif (item X2.1 - X2.3) dan mudah (item X2.4-X2.6) (Roberto, et.al., 2021).

KESIMPULAN

Penelitian ini memperkuat hasil penelitian terdahulu dimana *Perceived threat* dan *Perceived Efficacy* mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap *Intention* dalam adopsi tindakan pencegahan Covid-19. Covid-19 dianggap sebagai penyakit yang parah dan serius sehingga mendorong adopsi perilaku pencegahan meskipun kerentanan yang dirasakan responden kurang terkait riwayat penyakit yang dimiliki. Penelitian ini juga menunjukkan responden menerima pesan pencegahan yang disampaikan dengan baik dan mematuhi untuk mengurangi resiko yang mungkin terjadi terlebih karena merasa tindakan tersebut efektif dan mudah dilakukan. Berdasarkan model yang dikembangkan dalam penelitian ini diharapkan dapat memperkuat konsep-konsep teoritis dan memberikan dukungan empiris terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi niat dalam adopsi perilaku sehingga dapat digunakan dalam penyusunan strategi pemasaran sosial yang dilakukan dalam konteks Covid-19 maupun pandemi berikutnya yang mungkin terjadi. Pada tahap awal pemasaran sosial penggunaan *perceived threat* dapat digunakan sebagai motivasi untuk menarik perhatian yang membuat individu memahami akan adanya ancaman sehingga meningkatkan komitmen untuk mengadopsi perilaku

yang diinginkan. Penggunaan perceived threat harus disertai dengan penekanan pada kemampuan individu dan keefektifan tindakan yang diharapkan sebagai upaya mengontrol ancaman (perceived efficacy).

Penelitian ini hanya terbatas pada variabel perceived threat dan perceived efficacy sedangkan dari analisis data yang dilakukan terdapat variabel lain di luar variabel ini, untuk itu dalam penelitian selanjutnya diharapkan dapat menggunakan faktor lain yang mempengaruhi niat dalam perilaku terutama dari faktor lingkungan, sosial maupun budaya untuk mendapatkan gambaran yang lebih luas mengenai perilaku pencegahan.

Ucapan Terima Kasih

Penulis mengucapkan rasa syukur yang tak terhingga atas limpahan nikmat yang diberikan Allah SWT. Ucapan terimakasih juga penulis sampaikan kepada keluarga khususnya suami saya, saudara, sahabat, hingga teman-teman yang tak dapat disebutkan penulis satu persatu. Penulis tak lupa juga berterimakasih pada diri sendiri karena telah mampu mencapai titik ini dalam pembuatan penulisan artikel ilmiah.

DAFTAR PUSTAKA

- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)
- Alfano, V., & Ercolano, S. (2020). The Efficacy of Lockdown Against COVID-19: A Cross-Country Panel Analysis. *Applied Health Economics and Health Policy*, 18(4), 509–517. <https://doi.org/10.1007/s40258-020-00596-3>
- Anderson, R. M., Vegvari, C., Truscott, J., & Collyer, B. S. (2020). Challenges in creating herd immunity to SARS-CoV-2 infection by mass vaccination. *The Lancet*, 396, 1614–1616. [https://doi.org/10.1016/S0140-6736\(20\)32318-7](https://doi.org/10.1016/S0140-6736(20)32318-7)
- Barati, M., Bashirian, S., Jenabi, E., Khazaei, S., Karimi-Shahanjarini, A., Zareian, S., Rezapur-Shahkolai, F., & Moeini, B. (2020). Factors associated with preventive behaviours of COVID-19 among hospital staff in Iran in 2020: an application of the Protection Motivation Theory. *Journal of Hospital Infection*, 105(3), 430–433. <https://doi.org/10.1016/j.jhin.2020.04.035>
- Birmingham, P., Buffum, M. D., Blegen, M. A., & Lyndon, A. (2015). Handoffs and Patient Safety: Grasping the Story and Painting a Full Picture. *Western Journal of Nursing Research*, 37(11), 1458–1478. <https://doi.org/10.1177/0193945914539052>
- BPS RI. (2020). Perilaku Masyarakat Di Masa Pandemi Covid-19. In *Perilaku Masyarakat di Masa Pandemi Covid-19 BPS RI* (Vol. 19, Issue September). <https://www.bps.go.id/publication/2020/09/28/f376dc33cfcdeec4a514f09c/perilaku-masyarakat-di-masa-pandemi-covid-19.html>
- BPS RI. (2021). Perilaku Masyarakat Kabupaten Pati pada Masa PPKM Darurat. In *Bps Ri*. <https://www.bps.go.id/publication/2021/08/02/29234b08faa4910dee5279af/perilaku-masyarakat-pada-masa-ppkm-darurat--hasil-survei-perilaku-masyarakat--pada-masa-pandemi-covid-19--periode-13-20-juli-2021.html>
- BPS RI. (2020). Sensus Penduduk. <https://www.bps.go.id/publication>
- Bults, M., Beaujean, D. J. M. A., De Zwart, O., Kok, G., Van Empelen, P., Van Steenbergen, J. E., Richardus, J. H., & Voeten, H. A. C. M. (2011). Perceived risk, anxiety, and behavioural responses of the general public during the early phase of the Influenza A (H1N1) pandemic in the Netherlands: Results of three consecutive online surveys. *BMC Public Health*, 11, 1–13. <https://doi.org/10.1186/1471-2458-11-2>
- Creswell, J. W. (2002). *Educational research: Planning, conducting, and evaluating quantitative and qualitative research (4th Ed ed.)*. Prentice Hall.
- Demirtaş-Madran, H. A. (2021). Accepting Restrictions and Compliance With Recommended Preventive Behaviors for COVID-19: A Discussion Based on the Key Approaches and Current Research on Fear Appeals. *Frontiers in Psychology*, 12(June), 1–15. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2021.558437>
- Eberhardt, J., & Ling, J. (2021). Predicting COVID-19 vaccination intention using protection motivation theory and conspiracy beliefs. *Vaccine*, 39(42), 6269–6275. <https://doi.org/10.1016/j.vaccine.2021.09.010>
- Faizi, S. M., & Rahman, S. S. M. (2020). Effect of Fear on Behavioral Intention to Comply. *ACM International Conference Proceeding Series, May 2020*, 65–70. <https://doi.org/10.1145/3404663.3404685>
- Ferdinand, Augusty. (2014). *Metode Penelitian Manajemen: Pedoman Penelitian untuk skripsi, Tesis dan Disertai Ilmu Manajemen*. Semarang: Universitas Diponegoro.
- Grier, S., & Bryant, C. A. (2005). Social marketing in public health. *Annual Review of Public Health*, 26(May 2014), 319–339. <https://doi.org/10.1146/annurev.publhealth.26.021304.144610>

- Hair, J.F., Risher, J.J., Sarstedt, M. and Ringle, C.M. (2019), "When to use and how to report the results of PLS-SEM", *European Business Review*, Vol. 31 No. 1, pp. 2-24. <https://doi.org/10.1108/EBR-11-2018-0203>
- Haque, A., Karim, W., Md, S., Kabir, H., & Kumar Tarofder, A. (2020). Understanding Social Distancing Intention among University Students during Covid-19 Outbreak: An Application of Protection Motivation Theory Asian Business Leadership View project Customer Satisfaction Mobile Phone Services: An Empirical Study on Grameen. *Test Engineering And*, 16360, 16360–16377. http://irep.iium.edu.my/90965/1/90965_Understanding_social_distancing_intention.pdf%0Ahttps://www.researchgate.net/publication/342047665%0Ahttps://www.researchgate.net/publication/342009940
- Harper C, Satchell L, Fido D, & Latzman R. (2020). *Functional Fear Predicts Public Health Compliance in the COVID-19 Pandemic. International Journal of Mental Health and Addiction [revista en Internet] 2020 [acceso 30 de octubre de 2020]; 27(1): 1-14.* https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC7185265/pdf/11469_2020_Article_281.pdf
- Hong, S., & Collins, A. (2006). Societal responses to familiar versus unfamiliar risk: Comparisons of influenza and SARS in Korea. *Risk Analysis*, 26(5), 1247–1257. <https://doi.org/10.1111/j.1539-6924.2006.00812.x>
- Kigatiira, K. K. (2020). Fear of Contracting Covid-19: Influence of Information Sources and Message Content on Fear- Arousal Among Boda Boda Riders in Nairobi County, Kenya. *International Journal of Research -GRANTHAALAYAH*, 8(8), 190–199. <https://doi.org/10.29121/granthaalayah.v8.i8.2020.998>
- Lau, J. T.F., Kim, J. H., Tsui, H. Y., & Griffiths, S. (2008). Perceptions related to bird-to-human avian influenza, influenza vaccination, and use of face mask. *Infection*, 36(5), 434–443. <https://doi.org/10.1007/s15010-008-7277-y>
- Lau, J. T.F., Yang, X., Tsui, H., & Kim, J. H. (2003). Monitoring community responses to the SARS epidemic in Hong Kong: From day 10 to day 62. *Journal of Epidemiology and Community Health*, 57(11), 864–870. <https://doi.org/10.1136/jech.57.11.864>
- Lau, Joseph T.F., Kim, J. H., Tsui, H., & Griffiths, S. (2007). Anticipated and current preventive behaviors in response to an anticipated human-to-human H5N1 epidemic in the Hong Kong Chinese general population. *BMC Infectious Diseases*, 7, 1–12. <https://doi.org/10.1186/1471-2334-7-18>
- Mahardika, H., Thomas, D., Ewing, M. T., & Japutra, A. (2020). Comparing the temporal stability of behavioural expectation and behavioural intention in the prediction of consumers pro-environmental behaviour. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 54(November 2018), 101943. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2019.101943>
- Manikandan, N. (2020). Vacunas Letter to the Editor Are social distancing , hand washing and wearing masks appropriate measures to mitigate transmission of COVID-19? ¿ Son el distanciamiento social , lavado de manos y uso de mascarilla. *Elsevier*, 21(2), 136–137.
- Oh, S. H., Lee, S. Y., & Han, C. (2020). The effects of social media use on preventive behaviors during infectious disease outbreaks: The mediating role of self-relevant emotions and public risk perception. *Health Communication*, 1–10. doi:10.1080/10410236.2020.1724639
- Okuhara, T., Okada, H., & Kiuchi, T. (2020). Predictors of staying at home during the covid-19 pandemic and social lockdown based on protection motivation theory: A cross-sectional study in japan. *Healthcare (Switzerland)*, 8(4). <https://doi.org/10.3390/healthcare8040475>
- Perlman, S. (2020). *Another Decade, Another Coronavirus | Enhanced Reader*. The New England Journal of Medicine.
- Peters, Kessels, ten Hoor, and Ruiters (2018). *Health Psychology Review*, 12(2), 151–156. doi:10.1080/17437199.2018.1454846
- Prasetyo, Y. T., Castillo, A. M., Salonga, L. J., Sia, J. A., & Seneta, J. A. (2020). Factors affecting perceived effectiveness of COVID-19 prevention measures among Filipinos during Enhanced Community Quarantine in Luzon, Philippines: Integrating Protection Motivation Theory and extended Theory of Planned Behavior. *International Journal of Infectious Diseases*, 99(September), 312–323. <https://doi.org/10.1016/j.ijid.2020.07.074>
- Roberto, A. J., Meyer, G., Johnson, A. J., & Atkin, C. K. (2000). Using the extended parallel process model to prevent fire-arm injury and death: Field experiment results of a video-based intervention. *Journal of Communication*, 50, 157-175. doi:10.1111/j.1460-2466.2000.tb02867.x
- Roberto, A. J., Zhou, X., & Lu, A. H. (2021). The Effects of Perceived Threat and Efficacy on College Students' Social Distancing Behavior during the COVID-19 Pandemic. *Journal of Health Communication*, 26(4), 264–271. <https://doi.org/10.1080/10810730.2021.1903628>

- Rogers, R. W. (1975). A Protection Motivation Theory of Fear Appeals and Attitude Change. *The Journal of Psychology*, 91(1), 93–114. <https://doi.org/10.1080/00223980.1975.9915803>
- Rogers, R. W. (1983). Cognitive and physiological processes in fear appeals and attitude change: A revised theory of protection motivation. In J. Cacioppo & R. E. Petty (Eds.), *Social psychophysiology* (pp. 153-176). New York, NY: Guilford Press.
- Rubin, G. J., Amlôt, R., Page, L., & Wessely, S. (2009). Public perceptions, anxiety, and behaviour change in relation to the swine flu outbreak: Cross sectional telephone survey. *BMJ (Online)*, 339(7713), 156. <https://doi.org/10.1136/bmj.b2651>
- Sekaran, Uma dan Roger Bougie. (2017), *Metode Penelitian Bisnis*, Edisi 6, Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- Shmueli, L. (2021). Predicting intention to receive COVID-19 vaccine among the general population using the health belief model and the theory of planned behavior model. *BMC Public Health*, 21(1), 804. <https://doi.org/10.1186/s12889-021-10816-7>
- Teslya, A., Pham, T. M., Godijk, N. G., Kretzschmar, M. E., Bootsma, M. C. J., & Rozhnova, G. (2020). Impact of self-imposed prevention measures and short-term government-imposed social distancing on mitigating and delaying a COVID-19 epidemic: A modelling study. *PLoS Medicine*, 17(7), 1–21. <https://doi.org/10.1371/journal.pmed.1003166>
- Webb, T. L., & Sheeran, P. (2006). Does changing behavioral intentions engender behavior change? A meta-analysis of the experimental evidence. *Psychological Bulletin*, 132(2), 249–268. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.132.2.249>
- Wise, T., Zbozinek, T. D., Michelini, G., Hagan, C. C., & Mobbs, D. (2020). Changes in risk perception and self-reported protective behaviour during the first week of the COVID-19 pandemic in the United States: COVID-19 risk perception and behavior. *Royal Society Open Science*, 7(9). <https://doi.org/10.1098/rsos.200742>
- Witte, K. (1998). Fear as motivator, fear as inhibitor. Using the extended parallel process model to explain fear appeal successes and failures. In P. A. Andersen & L. K. Guerrero (Eds.), *Handbook of communication and emotion: Research, theory, applications, and contexts* (pp. 423-450). San Diego, CA: Academic Press.
- Witte, K., Cameron, K. A., McKeon, J. K., & Berkowitz, J. M. (1996). Predicting risk behaviors: Development and validation of a diagnostic scale. *Journal of Health Communication*, 1, 317-341. doi:10.1080/108107396127988
- Zhong, B. L., Luo, W., Li, H. M., Zhang, Q. Q., Liu, X. G., Li, W. T., & Li, Y. (2020). Knowledge, attitudes, and practices towards COVID-19 among Chinese residents during the rapid rise period of the COVID-19 outbreak: A quick online cross-sectional survey. *International Journal of Biological Sciences*, 16(10), 1745–1752. <https://doi.org/10.7150/ijbs.45221>