

Persepsi Risiko dan Motivasi Memiliki Asuransi Bencana Alam: Premi Polis Asuransi Banjir/Properti untuk Warga Berisiko Banjir di Wilayah DKI Jakarta

Inadia Aristyavani*

Regulator & PR Dept. Head PT Asuransi Tugu Pratama Indonesia Tbk (PERTAMINA Group)
Wisma Tugu I, Jl. H.R. Rasuna Said Kav. C8-9, Jakarta 12920

Penelitian ini menjelaskan mengapa motivasi individu untuk memiliki asuransi yang berkaitan dengan kerugian yang dapat disebabkan oleh kebencanaan masih rendah. Penelitian ini mengembangkan Teori Motivasi Proteksi (TMP) dalam konteks perlindungan asuransi terhadap potensi kerugian yang disebabkan oleh terjadinya bencana alam. Penelitian ini memilih bencana banjir dan dilakukan di area DKI Jakarta. Populasi dari penelitian adalah warga DKI Jakarta yang tinggal di daerah rawan banjir. Pemilihan sampel dilakukan dengan menggunakan metode sampel tidak acak, yakni sampel snow-ball, sebanyak 323 orang responden. Motivasi individu untuk membeli polis premi asuransi bencana bisa dijelaskan dengan menggunakan kerangka TMP, dimana tinggi rendahnya motivasi dipengaruhi oleh tingkat persepsi mengenai risiko. Hasil penelitian ini mempunyai implikasi baik akademis (teoritis) ataupun praktis. Secara akademis, penelitian ini membuktikan bahwa TMP bisa dipergunakan untuk menjelaskan motivasi individu/orang untuk membeli produk asuransi yang terkait dengan risiko kerugian atas bencana banjir. Secara praktis, hasil penelitian ini bisa dipergunakan sebagai dasar referensi para pelaku usaha maupun regulator dan asosiasi terkait di sektor industri perasuransian umum nasional dalam pembuatan strategi untuk meningkatkan pemahaman manfaat kebutuhan hingga minat orang untuk memiliki produk asuransi terkait potensi risiko kerugian bencana.

Kata Kunci: Risiko, Persepsi Risiko, Manajemen Risiko, Asuransi Banjir/Properti, Teori Motivasi Proteksi (TMP), Persuasi Komunikasi.

Risk Perception and Motivation to Have Natural Disaster Insurance: Study on Factors Affecting Motivation to Have Flood/Property Insurance for Residents at Risk of Floods in DKI Jakarta Region

This study explains why the motivation of individuals to have insurance related to losses that can be caused by disasters is still low. This study develops the Protection Motivation Theory (PMT) in the context of insurance protection against potential losses caused by natural disasters. This study chose a flood disaster and was carried out in the DKI Jakarta area. The population of the study is DKI Jakarta residents who live in flood-prone areas. The sample selection was carried out using a non-random sampling method, namely the snow-ball sample, with a total of 323 respondents. Individual motivation to purchase a disaster insurance premium policy can be explained using the PMT framework, where the level of motivation is influenced by the level of perception of risk. The results of this study have both academic (theoretical) and practical implications. Academically, this research proves that PMT can be used to explain the motivation of individuals/people to buy insurance products related to the risk of loss due to flooding. Practically, the results of this study can be used as a reference basis for business actors as well as regulators and related associations in the national general insurance industry sector in making strategies to increase understanding of the benefits of needs and people's interest in owning insurance products related to the potential risk of disaster losses.

Keywords: Risk, Risk Perception, Risk Management, Flood/Property Insurance, Protection Motivation Theory (PMT), Persuasive Communication.

* Alamat email korespondensi: nadivani@gmail.com ; iaristyavani@tugu.com.com

PENDAHULUAN

Indonesia termasuk dalam negara yang rawan bencana alam (banjir, gempa bumi, tanah longsor, letusan gunung berapi, kebakaran hutan, tsunami dan sebagainya). Tuhan YME memberikan Indonesia anugerah berupa alam yang indah dengan sumber daya yang berlimpah. Tetapi, juga potensi bencana dari alam juga tinggi. Secara geografis Indonesia merupakan negara kepulauan yang terletak pada pertemuan empat lempeng tektonik yaitu lempeng Benua Asia, Benua Australia, lempeng Samudera Hindia dan Samudera Pasifik. Kondisi tersebut sangat berpotensi sekaligus rawan bencana seperti letusan gunung berapi, gempa bumi, tsunami, banjir dan tanah longsor. Data menunjukkan bahwa Indonesia merupakan salah satu negara yang memiliki tingkat kegempaan yang tinggi di dunia (BNPB, 2020). Data BNPB di tahun 2019 menunjukkan, terdapat 3.662 bencana di Indonesia. Dari angka itu, 3.586 merupakan bencana hidrometeorologi, dengan puting beliung paling tinggi sebanyak 1.282 kejadian, diikuti banjir (734 kejadian) dan tanah longsor (685 kejadian). Bencana kebakaran hutan, menempati urutan ketiga, ada 744 kejadian.

Salah satu bencana alam yang sering muncul di Indonesia adalah bencana banjir. Pada musim penghujan, banyak wilayah di Indonesia yang mengalami bencana banjir termasuk di daerah JABODETABEK (Jakarta, Depok, Bogor, Tangerang dan Bekasi). Pada awal tahun 2020 misalnya, bencana banjir besar menyebabkan 16 korban jiwa dan lebih dari 31.000 orang mengungsi. Akibat bencana banjir ini, kerugian ditaksir mencapai lebih dari Rp1 Trilyun (Kompas, 12/1/2020). Data dari Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI) pengajuan klaim akibat banjir pada awal Januari 2020 sebesar Rp1,15 triliun rupiah (Kontan, 15/1/2020). Meski berbagai upaya telah dilakukan pemerintah untuk mencegah bencana banjir dan mengurangi dampak kerugian bencana banjir, namun wilayah DKI Jakarta selaku ibukota Republik Indonesia (RI), provinsi dimana tiap harinya (selama 24jam/7hari) berlangsung berbagai aktivitas yang sangat mempengaruhi dinamika stabilitas perekonomian nasional, aspek

sosbudpol (sosial budaya dan politik) maupun operasional pemerintahan pusat ternyata masih tetap menjadi daerah rawan bencana banjir.

Meski risiko bencana masih tinggi di Indonesia (termasuk bencana banjir di DKI Jakarta), kesadaran masyarakat dan dunia usaha terhadap pemahaman manfaat maupun kebutuhan minat dalam memiliki (membeli) produk asuransi kebencanaan, relatif masih rendah. Menurut data dari AAUI, tingkat penetrasi asuransi bencana hanya 0,5% (10/2/2021). Padahal, bencana alam berpotensi menimbulkan kerugian baik bagi hak milik pribadi ataupun aset perusahaan. Bencana banjir awal tahun 2020 misalnya, menyebabkan ribuan kendaraan dan rumah mengalami kerusakan. Bencana tersebut juga menyebabkan banyak pelaku usaha di berbagai sektor korporasi maupun ritel mengalami kerugian besar terutamanya pada aspek ekonomi (misalnya restoran, pelaku UMKM, pengelola destinasi wisata dan transportasi umum mengalami kerugian akibat tidak beroperasi dan banyak peralatan dan gedung perkantoran baik milik pemerintah maupun swasta, bahkan beberapa kedubes hingga fasilitas umum turut mengalami kerusakan). Pertanyaan yang ingin dijawab dalam penelitian ini adalah ingin mengetahui faktor-faktor apa yang mempengaruhi motivasi untuk memiliki polis asuransi di bidang banjir atau properti akibat kerugian bencana alam.

Untuk menjawab masalah tersebut, penelitian ini menggunakan kerangka Teori Motivasi Proteksi (*Protection Motivation Model*, selanjutnya disingkat dengan TMP). Teori ini diperkenalkan oleh Rogers (1975, 1983). Menurut teori ini, motivasi seseorang agar terhindar dari suatu risiko (dalam hal ini bencana banjir) dipengaruhi oleh dua faktor. Pertama, ancaman (*threat*). Menurut TMP, tindakan preventif seseorang dipengaruhi oleh persepsi tingkat ancaman dari suatu risiko. Semakin seseorang menganggap bahwa bencana banjir adalah risiko yang berbahaya, makin tinggi keinginan (motivasi) seseorang untuk melakukan tindakan preventif agar terhindar dari risiko. Kedua, persepsi mengenai kemampuan diri sendiri dalam

menangkal sebuah risiko atau ancaman. Orang yang percaya bahwa dirinya mampu menangani risiko, punya motivasi lebih tinggi agar terhindar dari risiko.

Penelitian ini mengembangkan teori TMP dalam konteks asuransi bencana. Argumentasi peneliti, motivasi untuk memiliki akan manfaat asuransi bencana adalah bentuk dari proteksi untuk mempersiapkan terjadinya risiko kerugian akibat bencana alam (dalam hal ini bencana banjir di DKI Jakarta). Berdasarkan hal tersebut, tujuan dari penelitian ini adalah menjelaskan faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi warga di DKI Jakarta untuk pentingnya memiliki premi polis asuransi banjir/properti. Faktor-faktor penyebab ini dikembangkan dari teori TMP.

Bentuk bencana alam di Indonesia, jumlahnya sangat banyak. Penelitian ini hanya membatasi ke-khususan pada bencana banjir. Alasannya, bencana banjir adalah bencana alam yang paling tinggi frekuensinya di Indonesia (BNPB, 2020). Banjir terjadi tiap tahun, di berbagai wilayah di Indonesia, termasuk DKI Jakarta. Bencana ini juga relatif bisa diprediksikan, sehingga warga memiliki kesempatan untuk melakukan tindakan preventif agar terhindar dari dampak bencana. Sementara alasan memilih DKI Jakarta, karena wilayah ini dapat dijadikan barometer portofolio industri perasuransian nasional, khususnya terkait perolehan jumlah produksi premi, hasil *underwriting*, cadangan klaim, beban klaim hingga klaim yang dibayarkan di lini produk asuransi banjir/properti, serta setiap kasus bencana banjir di DKI Jakarta juga memiliki keterkaitan erat baik secara operasional maupun geografis dengan wilayah JABODETABEK, sehingga skala dampak kerugian bencana banjir di DKI Jakarta berpotensi memiliki skala cakupan yang jauh lebih luas (besar) bahkan dapat menjadi bencana kerugian nasional dalam beberapa aspek terkait (antara lain, ekonomi, sosial, budaya, dan sebagainya).

Penelitian ini diharapkan memiliki kegunaan, baik teoritis maupun akademis. Secara akademis, penelitian ini mengembangkan teori

TMP dalam konteks asuransi kebencanaan. Hasil penelitian diharapkan bisa menyumbangkan pengembangan teori TMP. Secara praktis, penelitian ini diharapkan bisa menyumbangkan upaya untuk meningkatkan kesadaran pemahaman, manfaat kebutuhan dan motivasi warga dalam memiliki asuransi kebencanaan. Pertanyaan ini akan menjawab pertanyaan mengenai faktor yang mempengaruhi motivasi memiliki asuransi kebencanaan. Dari hasil penelitian ini akan dirumuskan rekomendasi untuk meningkatkan motivasi orang dalam memiliki asuransi kebencanaan (terutamanya premi polis asuransi banjir/properti).

TINJAUAN LITERATUR

Risiko dan Persepsi

Risiko bisa dibedakan ke dalam risiko obyektif dan subyektif (lihat Berry, 2004). Yang dimaksud dengan risiko obyektif adalah besarnya risiko yang diukur dengan menggunakan ukuran matematis. Salah satu ukuran yang banyak digunakan untuk mengukur skala risiko adalah jumlah kematian per tahun atau jumlah kematian per 1.000 orang penduduk. Semakin tinggi angka kematian, semakin tinggi pula skala atau besarnya risiko. Ukuran risiko ini adalah ukuran yang obyektif, diperlakukan sama untuk semua jenis risiko. Sementara risiko subyektif adalah tingkatan risiko yang didasarkan pada penilaian (opini atau emosi) seseorang. Antara risiko obyektif dan subyektif, tidak selalu sama. Mungkin saja terjadi, secara obyektif risiko tersebut tidak membahayakan (kecil), tetapi dipersepsikan sebagai risiko yang besar. Atau sebaliknya, sebuah risiko dipersepsikan tidak membahayakan, padahal kenyataannya (obyektif) jumlah kematian akibat risiko tersebut sangat tinggi.

Dari dua risiko ini (obyektif dan subyektif), yang paling penting adalah risiko subyektif. Hal ini karena orang umumnya mendasarkan keputusannya pada risiko subyektif. Persepsi seseorang atas suatu risiko menjadi dasar pengambilan keputusan. Seringkali orang salah dalam mempersepsikan risiko. Risiko kecil (menyebabkan jumlah kematian sedikit) di-

persepsikan sebagai risiko besar. Sebaliknya risiko besar (angka kematian tinggi) dipersepsikan sebagai risiko kecil. Slovic, Fischhoff & Lichtenstein (1980) membuat studi yang menarik mengenai bagaimana persepsi publik (di Amerika) terhadap berbagai macam risiko. Responden diminta untuk memperkirakan jumlah kematian per tahun, angka prediksi dari responden ini kemudian dibandingkan dengan angka aktual jumlah kematian per tahun. Ada risiko yang dipersepsikan terlalu tinggi (*over-estimated*), yakni risiko yang dipersepsikan besar padahal kenyataannya jumlah kematian tergolong rendah. Termasuk dalam jenis risiko ini adalah kematian akibat kehamilan/persalinan/aborsi; tornado; banjir; kanker; kebakaran; gigitan atau sengatan hewan berbisa dan pembunuhan. Sebaliknya, ada risiko yang dipersepsikan terlalu rendah (*under-estimated*). Risiko jenis ini adalah risiko yang diperkirakan rendah, padahal fakta sesungguhnya jumlah kematian akibat risiko ini sangat tinggi. Termasuk dalam jenis risiko ini adalah cacar, diabetes, kanker perut, stroke, tuberculosis, asma, dan empisema.

Protection Motivation Theory (PMT)

Teori motivasi proteksi (*Protection Motivation Model*) berusaha menjelaskan penyebab seseorang mempunyai motivasi untuk melakukan tindakan proteksi. Yang dimaksud proteksi dalam teori ini adalah perilaku pencegahan (preventif) agar seseorang terhindari dari suatu risiko (proteksi). Teori ini diperkenalkan oleh Rogers (1975, 1983). Teori ini menjelaskan mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi seseorang dalam melakukan perilaku proteksi atau preventif agar terhindar dari suatu risiko.

Model awal TMP, terdiri dari dua aspek. Pertama, ancaman (*threat*). Menurut TMP, tindakan preventif seseorang dipengaruhi oleh persepsi tingkat ancaman dari suatu risiko. Ancaman berbeda dengan ketakutan (*fear*). Jika ancaman berkaitan dengan suatu di luar diri seseorang (eksternal), ketakutan adalah sesuatu yang ada dalam diri individu (internal). Ketakutan (*fear*) adalah rangsangan atau dorongan dari dalam yang membuat orang termotivasi

untuk menjalankan suatu perilaku. Bayangkan seseorang yang takut dengan hantu. Ketika ia misalnya melihat suatu “penampakan”, secara refleksi orang akan berlari untuk menghindari hantu tersebut. Di sini perasaan takut menjadi dorongan intenal yang memotivasi seseorang melakukan tindakan.

Ancaman ini diturunkan ke dalam tiga variabel (Somestad, Karlzén, & Hallberg, 2010), yakni tingkat keparahan (*severity*), kerentanan (*susceptibility*), dan ganjaran (*rewards*). Keparahannya adalah persepsi mengenai seberapa besar dampak yang ditimbulkan dari suatu risiko. Misalnya, untuk risiko terkait dengan bencana banjir, apakah bencana ini menyebabkan dampak yang besar ataukah hanya dampak kecil. Semakin tinggi persepsi mengenai tingkat keparahan, semakin tinggi motivasi seseorang untuk menjalankan tindakan proteksi. Kerentanan (*susceptibility*) berkaitan dengan persepsi mengenai sejauh mana seseorang rentan dengan risiko. Misalnya, risiko bencana banjir. Apakah orang mempersepsi dirinya akan terkena risiko ini ataukah sebaliknya orang mempersepsikan bahwa risiko ini lebih akan mengenai orang lain. Semakin tinggi persepsi bahwa seseorang rentan dengan risiko, semakin besar motivasi untuk melakukan tindakan proteksi. Sementara ganjaran (*rewards*) berkaitan dengan persepsi kepuasan seseorang apabila suatu bahaya atau risiko datang.

Kedua, persepsi mengenai kemampuan diri sendiri dalam menangkal sebuah risiko atau ancaman (efikasi). Menurut Rogers (1983), beberapa teori mengenai ancaman yang lain, terlalu menekankan pada pentingnya ancaman (*threat*) dan melupakan pentingnya kemampuan seseorang dalam mengatasi ancaman atau risiko. Suatu risiko (misalnya banjir) bisa jadi punya tingkat ancaman yang besar (menyebabkan kematian atau kerugian materi), tetapi dampak ini bisa kecil ketika seseorang percaya bahwa dirinya bisa mengatasi risiko tersebut. Sebaliknya, suatu risiko mungkin punya ancaman yang kecil tetapi bisa berdampak besar bagi seseorang ketika orang tersebut merasa tidak

mempunyai kemampuan dalam mengatasi ancaman.

Aspek efikasi ini diturunkan dalam teori ini ke dalam tiga variabel (Sommestad, Karlzén, & Hallberg, 2010), yakni kepercayaan mengenai tindakan yang efektif dalam mengurangi atau menghilangkan risiko (*response-efficacy*), keyakinan bahwa seseorang bisa melakukan tindakan untuk mencegah suatu risiko (*self-efficacy*) dan persepsi mengenai biaya yang dikeluarkan untuk menjalankan perilaku (*response-cost*). *Response-efficacy* merujuk kepada tingkat kepercayaan, apakah seseorang yakin tindakan pencegahan tertentu bisa mencegah suatu risiko. Efikasi diri (*self-efficacy*) merujuk kepada keyakinan seseorang bahwa dirinya mempunyai kemampuan untuk melakukan tindakan pencegahan (proteksi). Sementara biaya respon mengacu kepada persepsi mengenai harga yang dikeluarkan (mahal atau tidak) untuk melakukan tindakan proteksi atau pencegahan.

Misalnya, risiko bencana alam berupa banjir. *Response-efficacy* mengacu kepada kepercayaan seseorang bahwa tindakan protektif (misalnya menjaga kebersihan sungai) adalah tindakan yang efektif yang bisa menyebabkan seseorang terhindar dari bencana banjir. Semakin tinggi *response-efficacy*, semakin tinggi motivasi seseorang untuk rutin membersihkan sungai dan tidak membuang sampah di sungai. *Self-efficacy* mengacu kepada keyakinan atau kepercayaan bahwa seseorang bisa melakukan tindakan preventif. Misalnya, orang percaya bahwa dirinya bisa menjaga kebersihan sungai. Semakin tinggi *self-efficacy*, semakin tinggi pula motivasi untuk melakukan tindakan proteksi. *Response-cost* merujuk kepada seberapa murah atau mudah suatu tindakan preventif untuk mencegah bahaya. Semakin tinggi persepsi orang bahwa melakukan tindakan preventif (misalnya menjaga kebersihan sungai) itu murah dan mudah, maka semakin tinggi motivasi untuk melakukan tindakan proteksi.

Teori TMP telah banyak diuji, terutama dalam studi-studi mengenai risiko kesehatan. Dari banyak studi yang dilakukan, ditemukan bahwa

teori ini bisa menjelaskan dengan baik motivasi seseorang dalam melakukan suatu tindakan preventif (lihat Floyd *et al.*, 2000; Milne *et al.*, 2000). Teori ini awalnya dipakai dalam risiko kesehatan. Pada perkembangannya, teori ini kemudian juga dipakai untuk kasus-kasus lain di luar risiko kesehatan.

Pengembangan Teori TMP

Pada model awal, TMP hanya menjelaskan mengenai variabel tindakan proteksi yakni respon agar terhindar dari suatu risiko. Rippetoe & Rogers (1987) mengembangkan lebih lanjut model Rogers (1975, 1983) di atas dengan memperkenalkan tipe respon protektif dan non-protektif. Respon protektif adalah tindakan yang dilakukan agar terhindar dari suatu risiko dengan jalan melakukan tindakan preventif. Misalnya, agar terhindar dari risiko bencana banjir orang melakukan tindakan preventif seperti membersihkan sungai, tidak membuang sampah ke sungai, mengelola lingkungan sekitar, dan sebagainya.

Sementara tindakan non-protektif adalah mengurangi konsekuensi emosional dari ancaman. Ini dilakukan dengan cara melakukan penolakan, fatalisme, dan penghindaran. Dalam ilustrasi mengenai bencana banjir, tindakan non-protektif ini dilakukan dengan menghindari, misalnya banjir tidak sebesar yang diprediksikan, atau walaupun terjadi banjir, tidak akan mengenai lingkungan tempat tinggalnya, dan sebagainya. Rippetoe & Rogers (1987) menekankan bahwa perbedaan antara respon protektif dan non-protektif penting karena mereka mungkin memiliki anteseden yang berbeda. Misalnya satu jenis respon mungkin lebih berhubungan dengan penilaian ancaman, sedangkan respon yang lain berhubungan dengan efikasi.

Protection Motivation Theory dan Bencana Banjir

Teori TMP pada awalnya banyak digunakan untuk riset-riset di bidang kesehatan, Teori digunakan untuk menjelaskan motivasi seseorang agar terhindari dari risiko penyakit tertentu.

Perkembangan selanjutnya, teori ini kemudian juga banyak dipakai untuk menjelaskan bentuk risiko lain di luar risiko kesehatan, misalnya bahaya alam dan lingkungan, termasuk kekeringan (Truelove, Carrico, & Thabrew 2015); gempa bumi (Mulilis & Lippa, 1990); letusan gunung beapi (Paton, Smith, & Johnston 2000); angin tornado (Weinstein, *et al.*, 2000), kebakaran hutan (Martin *et al.*, 2008), dan risiko banjir (Richert *et al.*, 2017; Dittrich *et al.*, 2016; Zaalberg *et al.*, 2009; Grothmann *et al.*, 2006; dan beberapa studi lain).

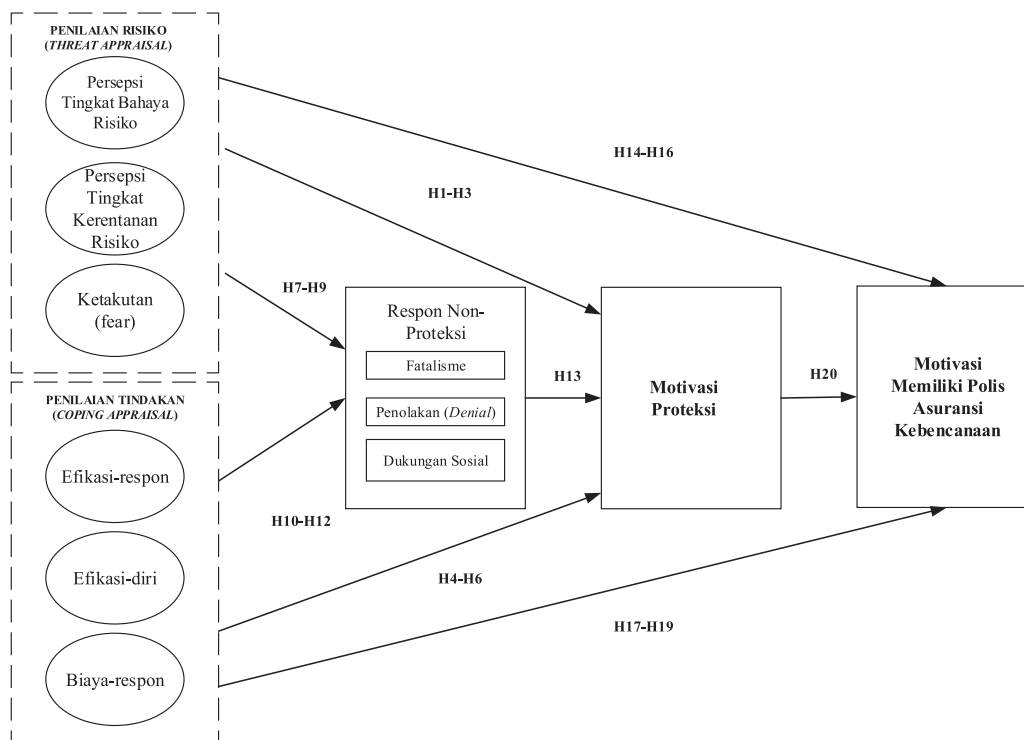
Teori TMP banyak digunakan untuk menjelaskan motivasi orang agar terindar dari bahaya risiko banjir. Dari berbagai penelitian TMP dalam kasus bencana banjir ini, bisa ditarik beberapa kesimpulan. Variabel persepsi terhadap ancaman berkaitan dengan seberapa terancam perasaan seseorang oleh suatu risiko tertentu (Bubeck, Botzen, & Aerts 2012). Variabel ini terdiri atas komponen berupa sub-komponen kognitif (persepsi risiko) dan sub-komponen afektif (terkait ancaman). Dalam konteks bencana banjir, persepsi risiko menggambarkan bagaimana seseorang menilai bahaya bencana banjir dalam hal probabilitas yang dirasakannya (Terpstra, 2011). Subkomponen afektif dari penilaian ancaman mengacu pada ketakutan atau kekhawatiran tentang banjir dan menjelaskan pengaruh emosi terhadap perilaku risiko banjir (Zaalberg *et al.*, 2009). Menurut TMP, penilaian ancaman adalah penentu utama motivasi proteksi. Studi mengenai mitigasi banjir menunjukkan ada hubungan antara persepsi ancaman terhadap tindakan proteksi, hanya saja hubungan tersebut bersifat lemah (lihat *review* oleh Bubeck, Botzen, & Aerts 2012). Sejumlah penelitian mengidentifikasi ketakutan sebagai pendorong motivasi protektif (misalnya Bubeck, Botzen, & Aerts, 2012; Kievik & Gutteling, 2011; Terpstra 2011).

Komponen kedua dalam teori TMP adalah penilaian koping (*coping appraisal*). Penilaian koping mengacu pada proses kognitif yang digunakan seseorang untuk mengevaluasi kemungkinan tanggapan yang dapat mengurangi ancaman yang dirasakan. Penilaian koping

mencakup tiga subkomponen, yakni efikasi respons, efikasi diri, dan biaya respons (Floyd, Prentice-Dunn, & Rogers 2000; Rogers & Prentice-Dunn, 1997). Efikasi respons didefinisikan sebagai keyakinan seseorang bahwa tindakan protektif akan efektif dalam mengurangi kerusakan yang diharapkan dari ancaman tertentu. Efikasi Diri mengacu pada apakah seseorang merasa mampu melakukan tindakan protektif. Biaya respons mengacu kepada sumber daya keuangan, waktu, dan upaya yang diperlukan untuk mengimplementasikan tindakan protektif. Sejumlah studi mengenai risiko banjir menunjukkan hasil, ada hubungan yang kuat antara penilaian koping dengan mitigasi banjir (misalnya Bubeck *et al.*, 2013; Kievik & Gutteling 2011; Grothmann & Reuswig 2006). Bamberg *et al.*, (2017) dan Zaalberg *et al.*, (2009) menyimpulkan bahwa korelasi antara penilaian koping terhadap perilaku mitigasi banjir lebih kuat dari korelasi antara penilaian ancaman dan mitigasi bencana banjir.

Komponen lain yang penting dalam teori TMP adalah respon non-protektif. Respon non protektif tidak efektif dalam mengurangi risiko bencana banjir, tetapi membantu menghindari atau menekan emosi negatif (Bubeck, Botzen, & Aerts 2012). Menurut TMP, jenis respon ini menurunkan motivasi perlindungan dan karenanya menghambat perilaku protektif (Milne, Sheeran, & Orbell 2000). Ada sejumlah respon non-protektif, terkait dengan risiko bencana banjir. Pertama, penolakan. Persepsi seseorang bahwa bencana banjir tidak terjadi. Kedua, fatalisme persepsi seseorang bahwa walaupun bencana banjir terjadi, banjir itu akan mengenai lingkungan lain, bukan mengenai lingkungan rumahnya. Ketiga, dukungan sosial. Persepsi bahwa orang lain telah melakukan tindakan preventif untuk mengurangi potensi bencana banjir, tindakan yang dilakukan oleh orang lain (atau pemerintah) sudah cukup (Babcicky & Seebauer 2017; Bubeck *et al.*, 2013). Sejumlah studi memperlihatkan, pengaruh tanggapan non-protektif mengurangi motivasi perlindungan (misalnya Siegrist & Gutscher 2008; Grothmann & Reuswig 2006).

Gambar 1. Kerangka Teori



KERANGKA TEORI DAN HIPOTESIS

Penelitian ini berusaha untuk menjelaskan faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi orang untuk memahami manfaat maupun minat atas jaminan perlindungan terhadap risiko kerugian atas bencana alam (banjir), khususnya untuk memiliki kebutuhan membeli premi polis asuransi banjir/properti. Penelitian menggunakan kerangka yang bersumber dari teori TMP. Kerangka teori dikembangkan dari studi yang dilakukan oleh Prentice-Dunn & Rogers (1986); Rippetoe & Rogers (1987); Grothmann & Reuswig (2006); Westcott *et al.* (2017) dan Babicky & Seebauer (2019). Total ada 13 hipotesis yang diuji dalam penelitian ini. Secara umum, argumentasi yang ingin dipertahankan dalam penelitian ini adalah keinginan seseorang dalam memiliki polis asuransi ditentukan oleh persepsi mengenai risiko. Pandangan mengenai risiko banjir akan menentukan motivasi memiliki polis asuransi banjir/properti.

Penilaian Risiko dan Motivasi Proteksi

Pada penelitian ini, teori TMP digunakan untuk menjelaskan mengenai faktor-faktor apa yang mendorong seseorang mempunyai motivasi untuk menjalankan tindakan protektif agar

terhindari dari bencana berupa banjir. Menurut teori TMP, salah satu komponen penting yang mendorong orang agar menjalankan tindakan proteksi agar terhindar dari risiko adalah penilaian atas ancaman (*threat appraisal*). Persepsi terhadap ancaman berkaitan dengan seberapa terancam perasaan seseorang oleh suatu risiko tertentu (Bubeck, Botzen, & Aerts 2012). Aspek ini terbagi ke dalam tiga variabel. Pertama, persepsi terhadap bahaya (*severity*). Semakin tinggi persepsi mengenai bahaya banjir, semakin tinggi pula motivasi untuk menjalankan tindakan proteksi (H1). Kedua, persepsi mengenai kerentanan (*vulnerability*). Variabel ini berkaitan dengan persepsi mengenai kemungkinan seseorang bisa terkena suatu bahaya. Semakin tinggi persepsi bahwa setiap orang (termasuk responden) bisa terkena bahaya banjir, semakin tinggi pula motivasi menjalankan tindakan proteksi (H2). Ketiga, ketakutan (*fear*). Variabel ini berkaitan dengan ketakutan atau kekhawatiran tentang suatu bahaya. Semakin tinggi ketakutan akan banjir, semakin tinggi motivasi menjalankan tindakan proteksi (H3). Berbagai studi yang dilakukan oleh berbagai ahli menunjukkan ketiga hipotesis (H1-H3) terbukti, meskipun tingkat kekuatan hubungan

di antara variabel bervariasi di antara sejumlah penelitian (Bubeck, Botzen, & Aerts 2012; Kievik & Gutteling, 2011; Terpstra 2011).

Penilaian Koping dan Motivasi Proteksi

Komponen kedua dalam teori TMP adalah penilaian koping (*coping appraisal*). Penilaian koping mengacu pada penilaian seseorang mengenai tindakan yang bisa dilakukan agar terhindar dari status bahaya. Penilaian koping mencakup tiga variabel, yakni efikasi respons, efikasi diri, dan biaya respons (Floyd, Prentice-Dunn, & Rogers 2000; Rogers & Prentice-Dunn, 1997). Pertama, efikasi respons. Semakin tinggi keyakinan seseorang bahwa tindakan proteksi bisa mengurangi bahaya bencana banjir, semakin tinggi motivasi untuk menjalankan tindakan proteksi (H4). Kedua, efikasi diri. Semakin tinggi keyakinan seseorang bahwa dirinya bisa menjalankan tindakan proteksi, akan semakin tinggi motivasi menjalankan tindakan proteksi (H5). Ketiga, efikasi biaya respons. Variabel ini berupa hubungan terbalik, di mana semakin rendah persepsi mengenai biaya yang harus dikeluarkan, semakin tinggi motivasi untuk menjalankan tindakan proteksi (H6). Komponen penilaian koping ini telah diuji lewat banyak studi, dan menunjukkan hasil bahwa ada hubungan yang kuat antara penilaian koping dengan tindakan pencegahan agar terhindar dari suatu risiko. Diantaranya studi yang dilakukan oleh Bubeck *et al.*, 2013; Kievik & Gutteling (2011); Grothmann & Reusswig (2006); Bamberg *et al.*, 2017 dan Zaalberg *et al.*, 2009.

Respon Non Proteksi

Ketika terjadi suatu bahaya atau risiko (misalnya bencana banjir), orang akan merasa cemas dan takut. Untuk menekan kecemasan tersebut, menurut teori TMP, orang akan mengembangkan dua kemungkinan tindakan. Tindakan pertama adalah menjalankan upaya-upaya protektif agar bisa terhindar dari suatu bahaya. Tindakan lain adalah menjalankan tindakan non proteksi untuk mengurangi kecemasan. Ada sejumlah respon non-protektif, terkait dengan risiko. Pertama, penolakan. Persepsi seseorang bahwa bahaya tidak terjadi. Kedua, fatalisme. Persepsi

seseorang bahwa walaupun suatu bahaya terjadi, bahaya itu akan mengenai orang lain, bukan dirinya. Ketiga, dukungan sosial. Persepsi bahwa orang lain telah melakukan tindakan preventif untuk mengurangi banjir, tindakan yang dilakukan oleh orang lain (atau pemerintah) sudah cukup (Babcicky & Seebauer 2017; Bubeck *et al.*, 2013). Pada penelitian ini, penilaian risiko diduga mempunyai pengaruh terhadap respon non proteksi. Persepsi mengenai bahaya (H7), persepsi mengenai kerentanan (H8) dan ketakutan (H9) diduga mempunyai pengaruh terhadap tindakan seseorang untuk menurunkan emosi negatif. Penilaian mengenai koping juga diduga mempunyai pengaruh terhadap respon non proteksi. Persepsi mengenai efikasi respon (H10), efikasi diri (H11) dan efikasi biaya respon (H12) diduga mempunyai pengaruh terhadap tindakan orang untuk menurunkan emosi negatif.

Respon Non Proteksi dan Motivasi Proteksi

Hubungan respon non proteksi dan motivasi proteksi dalam teori TMP bersifat terbalik, di mana semakin rendah respon non proteksi semakin tinggi kemungkinan seseorang menjalani proteksi (H13). Respon non protektif tidak efektif dalam mengurangi risiko suatu bencana, tetapi membantu menghindari atau menekan emosi negatif (Bubeck, Botzen, & Aerts 2012). Menurut teori TMP, jenis respon ini menurunkan motivasi perlindungan dan karenanya menghambat perilaku protektif (Milne, Sheeran, & Orbell 2000). Sejumlah studi memperlihatkan, pengaruh tanggapan non-protektif mengurangi motivasi perlindungan (misalnya Siegrist & Gutscher 2008; Grothmann & Reusswig 2006).

Persepsi Risiko dan Motivasi Memiliki Polis Asuransi

Penelitian ini didasarkan pada teori TMP untuk menjelaskan motivasi seseorang dalam memiliki produk asuransi kebencanaan, khususnya premi polis asuransi banjir/properti. Tinggi rendahnya motivasi seseorang dalam memiliki polis asuransi didasarkan pada tiga aspek. Aspek-aspek ini diturunkan dari teori TMP. Pertama, penilaian atas ancaman. Semakin tinggi anca-

man dari suatu risiko, maka semakin tinggi keinginan dalam memiliki polis asuransi. Dalam konteks penelitian ini, orang yang menganggap banjir sebagai risiko yang berbahaya cenderung untuk memiliki motivasi membeli polis asuransi banjir/properti (H14). Orang yang merasa dirinya rentan (menjadi korban dari bencana banjir) cenderung untuk memiliki motivasi membeli polis asuransi banjir/properti (H15). Orang yang ketakutan akan bahaya bencana banjir juga cenderung untuk memiliki motivasi membeli polis asuransi banjir/properti (H16).

Kedua, penilaian koping. Tinggi rendahnya motivasi untuk memiliki polisi asuransi kebencanaan juga ditentukan oleh persepsi mengenai kemampuan seseorang agar terhindar dari bencana alam. Dalam hal ini, semakin tinggi keyakinan seseorang bahwa tindakan proteksi bisa mengurangi bahaya bencana banjir, semakin tinggi motivasi untuk memiliki polis asuransi banjir/properti (H17). Semakin tinggi keyakinan seseorang bahwa dirinya bisa menjalankan tindakan proteksi bahaya bencana banjir, akan semakin tinggi keinginan memiliki polis asuransi banjir/properti (H18). Semakin rendah persepsi mengenai biaya yang harus dikeluarkan untuk menjalani suatu tindakan proteksi bahaya bencana banjir, semakin tinggi motivasi untuk memiliki polis asuransi banjir/properti (H19).

Ketiga, motivasi proteksi. Hipotesis lain dalam penelitian ini, ada pengaruh tingkat motivasi proteksi dengan tingkat motivasi untuk memiliki polis asuransi. Semakin tinggi keinginan seseorang untuk menjalankan tindakan proteksi agar terhindar dari bahaya banjir, maka akan semakin tinggi pula motivasi untuk memiliki polis asuransi banjir/properti (H20). Dengan kata lain, orang yang selama ini telah menjalankan tindakan proteksi agar tidak terkena bencana banjir, lebih mungkin untuk memiliki keinginan akan polis asuransi banjir/properti.

METODE PENELITIAN

Survei

Penelitian ini menggunakan metode survei. Desain survei yang dipergunakan dalam penelitian

ini adalah survei sekali waktu (*cross-sectional survey*). Populasi dari penelitian adalah warga DKI Jakarta yang tinggal di daerah rawan bencana banjir. Data mengenai daerah rawan bencana banjir didasarkan pada BPBD Jakarta (dikutip dari Tirto, 2019). Ada 11 kelurahan yang selama bertahun-tahun rawan banjir, yakni: Tagel Alur (Kalideres, Jakbar), Kapuk (Cengkareng), Kamal (Kalideres, Jakbar), Jatinegara (Cakung, Jaktim), Bidaracina (Jatinegara, Jaktim), Kampung Melayu (Jatinegara, Jaktim), Srengseng Sawah (Jagakarsa, Jaksel), Cengkareng Barat (Cengkareng, Jakbar), Cengkareng Timur (Cengkareng, Jakbar), Cipulir (Kebayoran Lama, Jaksel) dan Cawang (Kramat Jati, Jaktim).

Pemilihan sampel dilakukan dengan menggunakan metode sampel tidak acak (*non random sampling*), yakni sampel *snow-ball*. Proses penelitian sebagai berikut. Peneliti pertama kali memilih responden awal yang tinggal di 11 kelurahan tersebut. Kepada responden diberikan pertanyaan penyaring, apakah dalam kurun waktu lima tahun terakhir, wilayahnya terendam banjir ataukah tidak. Responden yang menjawab "ya", kemudian diwawancarai. Setelah responden awal diwawancarai, peneliti kemudian meminta responden untuk menunjukkan orang lain di wilayahnya yang pernah menjadi korban banjir. Orang yang ditunjuk oleh responden tersebut, kemudian diwawancarai, dan seterusnya.

Proses wawancara berlangsung selama bulan Februari-Maret 2021. Pertimbangan memilih bulan ini, karena di bulan-bulan ini umumnya wilayah Jabodetabek mengalami hujan dengan tingkat intensitas yang sangat tinggi, dan beberapa wilayah mengalami bencana banjir, baik yang bersifat banjir lokal maupun banjir kiriman. Proses wawancara sebagai berikut. Peneliti pertama kali mencari nomor kontak responden. Responden kemudian dihubungi melalui pesan WhatsApp (WA), dengan mengirimkan link pertanyaan (kuesioner) dalam bentuk Gform. Untuk meningkatkan minat responden, peneliti memberikan hadiah voucher yang akan diundi. Dari proses ini, sebanyak 323 orang yang mengirimkan jawaban. Dari jumlah terse-

but, terdapat 9 jawaban yang tidak bisa diolah lebih lanjut (yakni responden berumur di bawah 17 tahun, tidak lengkap menjawab, tidak mengisi identitas responden, tempat tinggal di luar Jakarta). Sehingga total responden dalam penelitian ini adalah 314 responden.

Konseptualisasi dan Operasionalisasi

Penelitian ini menyertakan sembilan variabel. Konseptualisasi dan operasionalisasi dari variabel-variabel ini didasarkan atau diadaptasi dari berbagai pengukuran yang dilakukan oleh beberapa ahli, di antaranya Babcock & Seebaue (2019); Richert, Erdlenbruch, & Figuières (2017); Poussin, Botzen, & Aerts (2014); Terpstra (2011) dan Grothmann & Reusswig (2006). Konseptualisasi dan operasionalisasi disajikan dalam Tabel 1.

HASIL PENELITIAN

Statistik Deskriptif

Tabel 2 menyajikan deskripsi hasil penelitian. Pada tabel ini terlihat jawaban untuk masing-masing pertanyaan yang diajukan dalam penelitian. Dari tabel ini terlihat, motivasi responden dalam memiliki polis asuransi kebencanaan (banjir) masih sangat rendah. Dengan skala 1-7 (di mana 1 sangat tidak ingin, dan 7 adalah sangat ingin), secara keseluruhan tingkat motivasi adalah sebesar 2,49. Tingkat motivasi agak tinggi terdapat pada keinginan untuk proteksi kerusakan kendaraan bermotor ($M=3,11$), sementara motivasi paling rendah adalah pada asuransi untuk proteksi kerusakan barang elektronik ($M=1,92$).

Mengapa tingkat motivasi warga yang berada di wilayah rawan bencana banjir di DKI Jakarta untuk memiliki polis asuransi kebencanaan masih rendah? Menggunakan kerangka dari Teori Model Proteksi (TMP), rendahnya motivasi itu dijelaskan lewat persepsi terhadap risiko. Persepsi terhadap risiko akan menentukan tinggi rendahnya motivasi untuk memiliki asuransi bencana, (dalam penelitian ini adalah polis asuransi banjir/properti). Persepsi terhadap risiko ini bisa dilihat dari dua hal. Pertama, persepsi mengenai ancaman. Seberapa men-

gancam risiko bencana banjir bagi responden. Semakin orang merasa bahwa bencana banjir sangat membahayakan, maka orang akan lebih termotivasi untuk membeli polis asuransi banjir/properti. Sebaliknya, orang yang menganggap bahwa bencana banjir di DKI Jakarta tidak membahayakan, tidak akan termotivasi untuk membeli polis asuransi banjir/properti. Dari data statistik deskriptif, responden menganggap bahwa bencana banjir di DKI Jakarta bukan risiko yang membahayakan. Dilihat dari persepsi mengenai tingkat keparahan, kerentanan dan ketakutan, rata-rata persepsi risiko responden adalah 2,56 (dari skala 1 hingga 7, di mana 1 adalah sangat tidak menakutkan dan 7 adalah sangat menakutkan). Data deskripsi ini membuktikan bahwa responden selama ini merasa bencana banjir bukanlah ancaman yang membahayakan, dan itu menjelaskan mengapa responden tidak berkeinginan untuk membeli premi polis asuransi banjir/properti.

Kedua, persepsi mengenai kemampuan agar terhindar dari suatu bahaya (koping). Orang yang sadar bahwa dirinya mampu melakukan upaya agar terhindar dari suatu risiko, cenderung untuk mempunyai motivasi memiliki polisi asuransi bencana. Hal ini karena polis asuransi bencana bisa dilihat sebagai cara untuk proteksi risiko. Dan ini hanya mungkin terjadi pada orang yang mempunyai kesadaran dan keyakinan mengenai kemampuan agar terhindar dari risiko. Dari tabel 2 terlihat, rata-rata (Mean), persepsi mengenai koping adalah 3,94 (dari skala 1 hingga 7, di mana 1 adalah sangat rendah dan 7 adalah sangat tinggi).

Masih rendahnya persepsi mengenai kemampuan koping ini bisa dijelaskan dari motivasi non proteksi. Dari tabel 2 terlihat, responden yakin bahwa upaya untuk melindungi warga DKI Jakarta agar tidak mengalami bencana banjir telah dilakukan oleh orang lain atau pemerintah (pusat/daerah). Dari tabel ini misalnya terlihat, responden dalam jumlah yang sangat tinggi menilai bahwa Pemerintah Pusat ($M=6,11$) dan Pemerintah Daerah ($M=5,82$) telah melakukan upaya agar tidak terjadi bencana banjir ($M=6,11$). Responden juga menilai bahwa orang

Tabel 1. Variabel yang Digunakan dalam Penelitian

Variabel	Definisi Operasional	Indikator	Skala
Motivasi Membeli Produk Asuransi Kebencanaan (premi polis banjir/ properti)	Tingkat keinginan seseorang untuk membeli produk asuransi di bidang kebencanaan (banjir)	Responden diberikan 4 buah pertanyaan. Seberapa besar keinginan Anda untuk membeli produk (polis) asuransi yang memberi perlindungan akibat banjir untuk...?: (a) Produk asuransi untuk proteksi kerugian- kerusakan rumah; (b) Produk asuransi untuk proteksi kerugian- kerusakan kendaraan bermotor (sepeda motor, mobil); (c) Produk asuransi untuk proteksi kerugian- kerusakan alat elektronik (AC, mesin cuci, kulkas, dsb); (d) Produk asuransi untuk proteksi kerugian- kerusakan perkakas di rumah (sofa, furniture dsb)	Likert, skala 7 poin (1= sangat kecil keinginan, 7 = sangat besar keinginan)
Motivasi Perilaku Proteksi	Tingkat motivasi seseorang untuk melakukan tindakan proteksi (pencegahan) agar terhindar dari bahaya banjir (Babcicky & Seebaue, 2019; Richert, Erdlenbruch, & Figuieres, 2017).	Responden diberikan 6 buah pertanyaan. Seberapa besar keinginan Anda untuk melakukan hal berikut ini agar lingkungan rumah Anda terhindar dari banjir? (a) Rapat dan koordinasi dengan tetangga untuk melakukan tindakan bersama (misalnya gotong royong dsb); (b) Membersihkan sungai; (c) Membersihkan saluran air; (d) Tidak membuang sampah atau benda ke sungai dan selokan / parit; (e) Tindakan pencegahan (misalnya membuat karung plastik, penghalang banjir untuk pintu dan jendela, penyegelan dsb); (f) Perlindungan pada bagian-bagian bangunan (misalnya pintu dan jendela kedap air, instalasi listrik di atas permukaan air, pengamanan tangki minyak/penyimpanan bahan bakar dsb).	Likert, skala 7 poin (1= sangat kecil keinginan, 7 = sangat besar keinginan)
Respon-Non Proteksi	Respon yang dilakukan oleh seseorang untuk mengurangi kecemasan atau kekhawatiran akibat bencana banjir (Babcicky & Seebaue, 2019; Richert, Erdlenbruch, & Figuieres, 2017).	Responden diberikan 5 buah pertanyaan. Seberapa setuju Anda dengan pernyataan berikut? (a) Banjir tidak akan terjadi tahun ini; (b) Banjir tidak akan mengenai lingkungan rumah saya, hanya akan terjadi di tempat lain; (c) Orang lain telah melakukan tindakan untuk mencegah banjir, saya tidak perlu melakukannya; (d) Pemerintah Pusat telah melakukan upaya untuk mencegah terjadinya banjir tahun ini; (e) Pemerinta Daerah (DKI Jakarta) telah melakukan upaya untuk mencegah terjadinya banjir tahun ini	Likert, skala 7 poin (1= sangat tidak setuju, 7 = sangat setuju)
Persepsi tingkat bahaya (severity)	Persepsi mengenai bahaya dari banjir (Babcicky & Seebaue, 2019; Richert, Erdlenbruch, & Figuieres, 2017).	Responden diberikan 3 buah pertanyaan. Jika terjadi banjir di DKI Jakarta, seberapa besar dampak banjir itu terhadap...? (a) Rusaknya jalan-jalan di Jakarta?; (b) Matinya akses transportasi di DKI Jakarta; (c)	Likert, skala 7 poin (1= sangat kecil dampaknya, 7 = sangat besar dampaknya)
Persepsi tingkat kerentanan (vulnerability)	Persepsi mengenai potensi atau kemungkinan responden akan terdampak dengan bahaya banjir (Babcicky & Seebaue, 2019; Richert, Erdlenbruch, & Figuieres, 2017).	Responden diberikan 3 buah pertanyaan. Seberapa besar kemungkinan banjir akan....? (a) mengenai lingkungan rumah Anda; (b) masuk ke rumah Anda yang bisa membuat rumah Anda rusak; (c) membuat perabot dan alat-alat elektronik Anda di rumah akan rusak	Likert, skala 7 poin (1= sangat kecil kemungkinan, 7 = sangat besar kemungkinan)
Ketakutan (fear)	Ketakutan akan bahaya banjir (Babcicky & Seebaue, 2019; Richert, Erdlenbruch, & Figuieres, 2017)	Responden diberikan 4 buah pertanyaan. (a) Seberapa khawatir Anda dengan terjadinya banjir di area Jakarta?; (b) Seberapa khawatir Anda banjir akan masuk ke lingkungan rumah Anda?; (c) Seberapa khawatir Anda banjir akan merusak rumah Anda?; (d) Seberapa khawatir Anda banjir akan merusak kendaraan berotor Anda?	Likert, skala 7 poin (1= sangat tidak khawatir, 7 = sangat khawatir)
Efikasi-respon	Persepsi mengenai apakah sebuah respon (tindakan) tertentu akan efektif dalam mencegah bahaya banjir (Babcicky & Seebaue, 2019; Richert, Erdlenbruch, & Figuieres, 2017)	Responden diberikan 6 buah pertanyaan. Menurut Anda, seberapa efektif langkah berikut ini dalam melindungi rumah Anda dari banjir? (a) Rapat dan koordinasi dengan tetangga untuk melakukan tindakan bersama (misalnya gotong royong dsb); (b) Membersihkan sungai; (c) Membersihkan saluran air; (d) Tidak membuang sampah atau benda ke sungai dan selokan/parit; (e) Tindakan pencegahan (misalnya membuat karung plastik, penghalang banjir untuk pintu dan jendela, penyegelan dsb); (f) Perlindungan pada bagian-bagian bangunan (misalnya pintu dan jendela kedap air, instalasi listrik di atas permukaan air, pengamanan tangki minyak/penyimpanan bahan bakar dsb)	Likert, skala 7 poin (1= sangat tidak efektif, 7 = sangat efektif)

Tabel 1. Variabel yang Digunakan dalam Penelitian (lanjutan)

Variabel	Definisi Operasional	Indikator	Skala
Efikasi-diri	Persepsi mengenai kemampuan diri dalam melakukan tindakan pencegahan untuk mencegah bahaya banjir (Babcicky & Seebaue, 2019; Richert, Erdlenbruch, & Figuières, 2017)	Responden diberikan 7 buah pertanyaan. Seberapa mampu Anda melakukan tindakan berikut untuk melindungi rumah Anda dari banjir? (a) Rapat dan koordinasi dengan tetangga untuk melakukan tindakan bersama (misalnya gotong royong dsb); (b) Membersihkan sungai; (c) Membersihkan saluran air; (d) Tidak membuang sampah atau benda ke sungai dan selokan/parit; (e) Tindakan pencegahan (misalnya membuat karung plastik, penghalang banjir untuk pintu dan jendela, penyevelan dsb); (f) Perlindungan pada bagian-bagian bangunan (misalnya pintu dan jendela kedap air, instalasi listrik di atas permukaan air, pengamana tangki minyak/ penyimpanan bahan bakar dsb).	Likert, skala 7 poin (1= sangat tidak mampu, 7 = sangat mampu)
Biaya-respon	Persepsi mengenai biaya atau pengorbanan yang harus dikeluarkan agar bisa terhindar dari banjir (Babcicky & Seebaue, 2019; Richert, Erdlenbruch, & Figuières, 2017)	Responden diberikan 7 buah pertanyaan. Bagaimana Anda menilai pengorbanan /biaya yang Anda keluarkan (uang, waktu, tenaga) untuk melakukan hal-hal berikut ini? (a) Rapat dan koordinasi dengan tetangga untuk melakukan tindakan bersama (misalnya gotong royong dsb); (b) Membersihkan sungai; (c) Membersihkan saluran air; (d) Tidak membuang sampah atau benda ke sungai dan selokan /parit; (e) Tindakan pencegahan (misalnya membuat karung plastik, penghalang banjir untuk pintu dan jendela, penyevelan dsb); (f) Perlindungan pada bagian-bagian bangunan (misalnya pintu dan jendela kedap air, instalasi listrik di atas permukaan air, pengamanan tangki minyak/penyimpanan bahan bakar dsb).	Likert, skala 7 poin (1= sangat kecil, 7 = sangat besar)

Keterangan: Data dianalisis menggunakan Analisis Regresi. Perhitungan dilakukan dengan menggunakan software SPSS.

lain telah melakukan tindakan agar tidak terjadi bencana banjir, sehingga dirinya merasa tidak perlu melakukannya ($M=4,66$). Motivasi non proteksi ini, bisa menghambat kemungkinan orang untuk terlibat dalam upaya agar terhindar dari suatu risiko. Hal ini karena orang berpandangan orang lain ataupun pemerintah (pusat/daerah) telah melakukan upaya proteksi, sehingga dirinya tidak merasa perlu untuk melakukan proteksi.

Motivasi non proteksi, adalah lawan dari motivasi proteksi. Pada motivasi proteksi, seseorang percaya bahwa agar terhindar dari suatu risiko (dalam hal ini bencana banjir), maka dirinya harus melakukan upaya-upaya proteksi agar risiko itu tidak mengenai dirinya. Dalam konteks bencana banjir, proteksi di sini berupa tindakan atau kegiatan untuk mencegah terjadinya bencana banjir. Tabel 2 memperlihatkan statistik deskriptif dari motivasi proteksi. Seperti terlihat dalam Tabel, tingkat motivasi proteksi sangat rendah, yakni rata-rata adalah 2,94 dari skala 1 hingga 7, di mana 1 adalah sangat rendah dan 7 adalah sangat tinggi). Rendahnya motivasi proteksi ini bisa dijelaskan dari tingginya motivasi non-proteksi, di mana hubungan an-

tara motivasi proteksi dan non proteksi bersifat terbalik.

Pengujian Hipotesis

Statistik deskriptif memberikan gambaran awal mengenai rendahnya motivasi responden untuk memiliki polis asuransi dan faktor penyebabnya. Untuk menguji lebih lanjut temuan dalam statistik deskriptif, dilakukan pengujian regresi. Tabel 3 memperlihatkan uji statistik regresi yang dilakukan. Dari tabel 3 terlihat, faktor yang mempengaruhi motivasi memiliki premi polis kebencanaan adalah persepsi mengenai bahaya bencana banjir (H14), persepsi kerentanan (H15), efikasi diri (J18), efikasi biaya (H19) dan proteksi tindakan (H20).

Temuan dari penelitian ini mendukung proposisi dalam teori TMP, dimana motivasi untuk melakukan tindakan proteksi dipengaruhi oleh persepsi bahaya dan persepsi atas kemampuan untuk terhindar dari bahaya (melakukan tindakan koping). Tabel 3 memperlihatkan hipotesis kunci dalam teori TMP terbukti (hipotesis 1, 2, 5, 6 dan 13). Tabel 3 ini juga menunjukkan bahwa tindakan variabel yang digunakan tidak

Tabel 2. Statistik Deskriptif

VARIABEL DAN INDIKATOR	Mean	Std. Deviation
Persepsi Tingkat Keparahannya-Bahaya		
Jika terjadi banjir di DKI Jakarta, seberapa besar dampak banjir itu terhadap rusaknya jalan-jalan di DKI Jakarta?	2,11	0,062
Jika terjadi banjir di DKI Jakarta, seberapa besar dampak banjir itu terhadap matinya akses transportasi di DKI Jakarta?	2,22	0,124
Jika terjadi banjir di DKI Jakarta, seberapa besar dampak banjir itu terhadap matinya akses komunikasi di DKI Jakarta?	2,44	0,683
Persepsi Tingkat Kerentanan-Bahaya		
Seberapa besar kemungkinan banjir akan mengenai lingkungan rumah Anda?	4,17	0,079
Seberapa besar kemungkina banjir akan masuk ke rumah Anda yang bisa membuat rumah Anda rusak?	1,79	0,771
Seberapa besar kemungkina banjir membuat perabot dan alat-alat eletronik Anda di rumah akan rusak?		
Ketakutan		
Seberapa khawatir Anda dengan terjadinya banjir di DKI Jakarta?	2,24	5726
Seberapa khawatir Anda banjir akan masuk ke lingkungan rumah Anda?	1,63	0,786
Seberapa khawatir Anda banjir akan merusak rumah Anda?	1,57	0,221
Sebarapa khawatir Anda banjir akan merusak kendaraan bermotor Anda?	4,90	0,834
Efikasi Respon		
Menurut Anda, seberapa efektif langkah berikut ini dalam melindungi rumah Anda dari banjir?		
Rapat dan koordinasi dengan tetangga untuk melakukan tindakan bersama (misalnya gotong royong dsb)	3,46	0,824
Membersihkan sungai	4,44	0,950
Membersihkan saluran air	5,24	0,820
Tidak membuang sampah atau benda ke sungai dan selokan/parit	4,78	0,849
Tindakan pencegahan (misalnya membuat karung plastik, penghalang banjir untuk pintu dan jendela, penyegelelan dsb)	3,25	0,822
Perlindungan pada bagian-bagian bangunan (misalnya pintu dan jendela kedap air, instalasi listrik di atas permukaan air, pengamanan tangki minyak/penyimpanan bahan bakar dsb)	2,12	0,897
Efikasi Diri		
Seberapa mampu Anda melakukan tindakan berikut untuk melindungi rumah Anda dari banjir?		
Rapat dan koordinasi dengan tetangga untuk melakukan tindakan bersama (misalnya gotong royong dsb)	4,75	0,750
Membersihkan sungai	5,12	0,923
Membersihkan saluran air	5,75	0,567
Tidak membuang sampah atau benda ke sungai dan selokan/parit	5,56	0,432
Tindakan pencegahan (misalnya membuat karung plastik, penghalang banjir untuk pintu dan jendela, penyegelelan dsb)	2,23	0,714
Perlindungan pada bagian-bagian bangunan (misalnya pintu dan jendela kedap air, instalasi listrik di atas permukaan air, pengamanan tangki minyak/penyimpanan bahan bakar dsb)	3,11	0,880
Efikasi-Biaya Respon		
Bagaimana Anda menilai pengorbanan /biaya yang Anda keluarkan (uang, waktu, tenaga) untuk melakukan hal-hal berikut ini?		
Rapat dan koordinasi dengan tetangga untuk melakukan tindakan bersama (misalnya gotong royong dsb)	1,76	0,756
Membersihkan sungai	3,18	0,688
Membersihkan saluran air	4,75	0,782
Tidak membuang sampah atau benda ke sungai dan selokan/parit	2,45	0,662
Tindakan pencegahan (misalnya membuat karung plastik, penghalang banjir untuk pintu dan jendela, penyegelelan dsb)	3,75	0,812
Perlindungan pada bagian-bagian bangunan (misalnya pintu dan jendela kedap air, instalasi listrik di atas permukaan air, pengamanan tangki minyak/penyimpanan bahan bakar dsb)	5,24	0,758
Motivasi Proteksi		
Seberapa besar keinginan Anda untuk melakukan hal berikut ini agar lingkungan rumah Anda terhindar dari banjir?		
Membersihkan sungai	3,18	0,828
Membersihkan saluran air	2,65	0,743
Tidak membuang sampah atau benda ke sungai dan selokan/parit	4,45	0,628
Tindakan pencegahan (misalnya membuat karung plastik, penghalang banjir untuk pintu dan jendela, penyegelelan dsb)	2,28	0,883
Perlindungan pada bagian-bagian bangunan (misalnya pintu dan jendela kedap air, instalasi listrik di atas permukaan air, pengamanan tangki minyak/penyimpanan bahan bakar dsb)	2,21	0,714
Respon Non Proteksi		
Seberapa setuju Anda dengan pernyataan berikut?		
Banjir tidak akan terjadi tahun ini	5,22	0,222
Banjir tidak akan mengenai lingkungan rumah saya, hanya akan terjadi di tempat lain	5,42	0,314
Orang lain telah melakukan tindakan untuk menceah banjir, saya tidak perlu melakukannya	4,66	0,322
Pemerintah Pusat telah melakukan upaya untuk mencegah terjadinya banjir tahun ini	6,11	0,444
Pemerintah Daerah (DKI Jakarta) telah melakukan upaya untuk mencegah terjadinya banjir tahun ini	5,82	0,387
Motivasi Memiliki Produk Asuransi Kebencanaan		
Seberapa besar keinginan Anda untuk membeli produk (polis) asuransi yang memberi perlindungan akibat banjir dalam hal berikut ini?		
Produk asuransi untuk proteksi kerugian- kerusakan rumah	2,22	0,215
Produk asuransi untuk proteksi kerugian- kerusakan kendaraan bermotor (sepeda motor, mobil)	3,11	0,622
Produk asuransi untuk proteksi kerugian- kerusakan alat eletronik (AC, mesin cuci, kulkas dsb)	1,92	0,544
Produk asuransi untuk proteksi kerugian- kerusakan perkakas di rumah (sofa, furniture dsb)	2,88	0,423

Tabel 3. Pengujian Hipotesis

Hipotesis	B	sig	Kesimpulan
H1 Persepsi tingkat bahaya (<i>severity</i>) risiko → motivasi tindakan proteksi	0,221	0,000	Terbukti
H2 Persepsi tingkat kerentanan (<i>vulnerability</i>) risiko → motivasi tindakan proteksi	0,214	0,000	Terbukti
H3 Ketakutan (<i>fear</i>) → motivasi tindakan proteksi	-0,030	0,074	Tidak terbukti
H4 Efikasi respon → motivasi tindakan proteksi	0,022	0,082	Tidak terbukti
H5 Efikasi diri → motivasi tindakan proteksi	0,321	0,000	Terbukti
H6 Efikasi biaya-respon → motivasi tindakan proteksi	0,211	0,000	Terbukti
H7 Persepsi tingkat bahaya (<i>severity</i>) risiko → tindakan non proteksi	-0,030	0,074	Tidak terbukti
H8 Persepsi tingkat kerentanan (<i>vulnerability</i>) risiko → tindakan non proteksi	-0,020	0,084	Tidak terbukti
H9 Ketakutan (<i>fear</i>) → tindakan non proteksi	-0,010	0,122	Tidak terbukti
H10 Efikasi respon → tindakan non proteksi	-0,022	0,080	Tidak terbukti
H11 Efikasi diri → tindakan non proteksi	-0,052	0,066	Tidak terbukti
H12 Efikasi biaya-respon → tindakan non proteksi	-0,010	0,122	Tidak terbukti
ANOVA	324,422		
	(p<0,000)		
R	0,214 ^a		
R Square	0,111		
H13 Tindakan non proteksi → motivasi tindakan proteksi	-288	0,000	Terbukti
ANOVA	674,918		
	(p<0,000)		
R	0,525 ^a		
R Square	0,318		
H14 Persepsi tingkat bahaya (<i>severity</i>) risiko → motivasi memiliki polis asuransi bencana	0,312	0,000	Terbukti
H15 Persepsi tingkat kerentanan (<i>vulnerability</i>) risiko → motivasi memiliki polis asuransi bencana	0,322	0,000	Terbukti
H16 Ketakutan (<i>fear</i>) → motivasi memiliki polis asuransi bencana	-0,020	0,094	Tidak terbukti
H17 Efikasi respon → motivasi memiliki polis asuransi bencana	0,024	0,081	Tidak terbukti
H18 Efikasi diri → motivasi memiliki polis asuransi bencana	0,241	0,000	Terbukti
H19 Efikasi biaya-respon → motivasi memiliki polis asuransi bencana	0,211	0,000	Terbukti
H20 Tindakan proteksi → motivasi memiliki polis asuransi bencana	0,344	0,000	Terbukti
ANOVA	684,266		
	(p<0,000)		
R	0,612 ^a		
R Square	0,422		

mempengaruhi tindakan non proteksi (hipotesis 7-12).

Gambar 3 memperlihatkan ringkasan temuan penelitian dalam bentuk gambar. Pada gambar ini, hipotesis yang terbukti disajikan dengan garis lurus, sementara hipotesis yang tidak terbukti, disajikan dengan garis patah-patah. Dari 20 hipotesis yang diuji dalam penelitian ini, sebanyak 10 hipotesis terbukti.

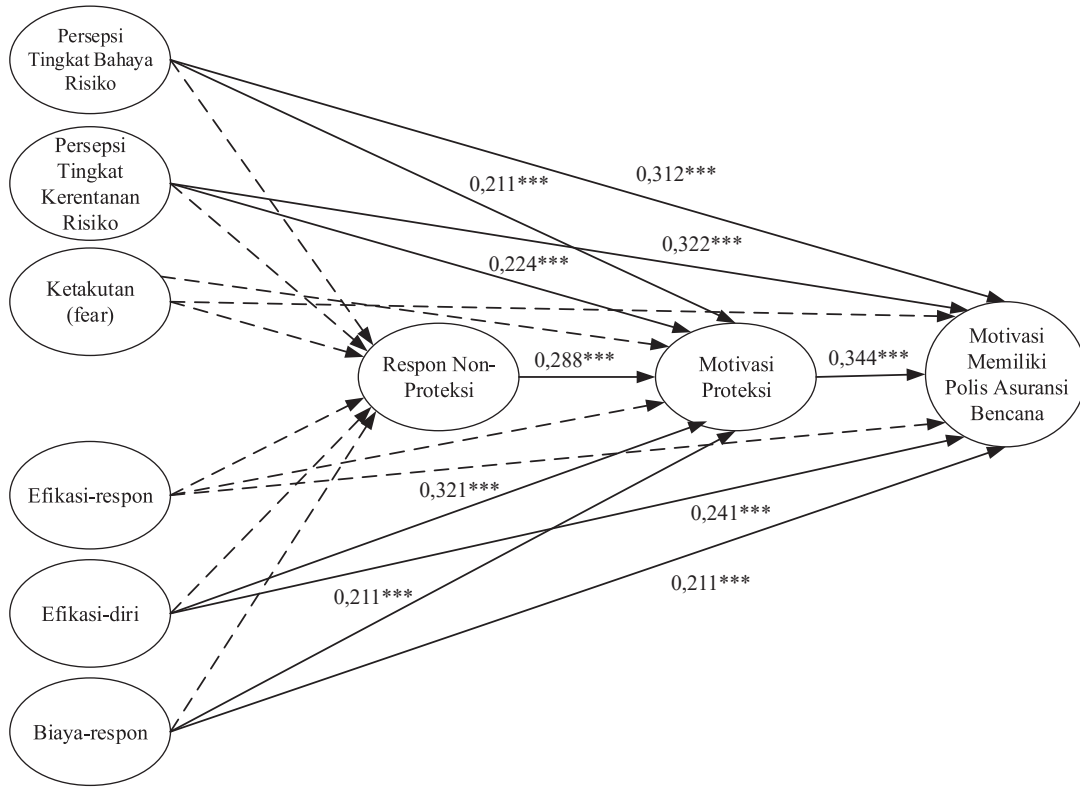
DISKUSI DAN PEMBAHASAN

Gambar 4 menunjukkan model final yang memperlihatkan faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi responden dalam membeli asuransi bencana. Gambar ini disusun dengan terlebih dahulu menghilangkan hipotesis yang tidak signifikan, dan kemudian menampilkan hipotesis yang signifikan saja. Bagaimana membaca

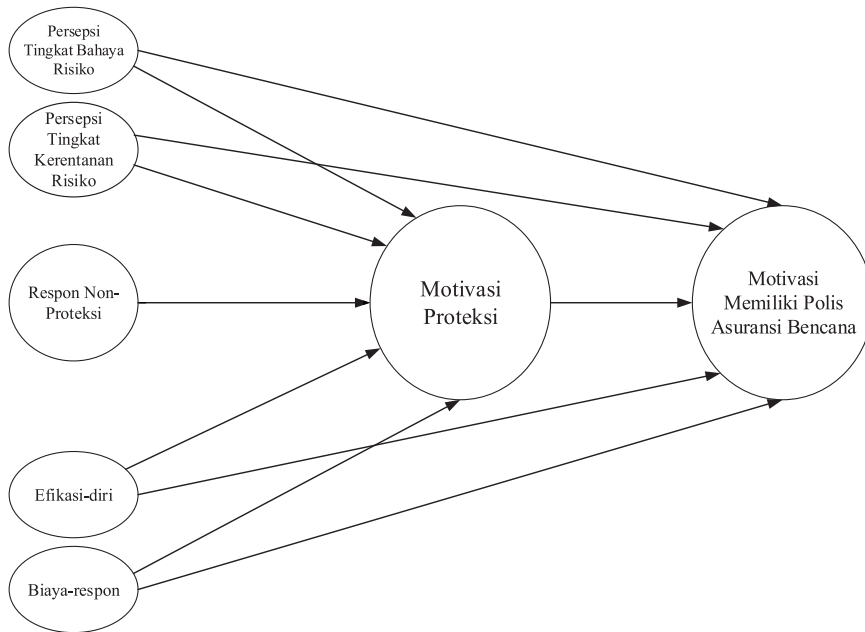
gambar ini? Motivasi orang dalam membeli polis asuransi bencana bisa dijelaskan dengan menggunakan kerangka TMP, di mana tinggi rendahnya motivasi bisa dijelaskan dari persepsi mengenai risiko atas kebencanaan (dalam hal ini bencana banjir).

Seperti terlihat dalam gambar, ada lima variabel yang terbukti signifikan dalam mempengaruhi motivasi membeli polis produk asuransi banjir/properti. Pertama, persepsi tingkat bahaya. Responden yang mempersepsikan bahwa bencana banjir adalah risiko yang membahayakan, cenderung untuk punya keinginan membeli polis asuransi banjir/properti. Kedua, persepsi mengenai kerentanan. Responden yang percaya bahwa dirinya punya potensi menjadi korban bencana banjir, cenderung untuk memiliki motivasi membeli polis asuransi banjir/

Gambar 2. Pengujian Hipotesis



Gambar 3. Model Final



properti. Ketiga, efikasi diri. Responden yang mempunyai kepercayaan bahwa dirinya mampu melakukan upaya-upaya agar terhindar dari risiko bencana banjir, cenderung untuk membeli polis asuransi banjir/properti. Keempat, biaya respon. Responden yang percaya bahwa melakukan tindakan proteksi akan bencana

banjir biayanya tidak mahal, cenderung untuk membeli polis asuransi banjir/properti. Kelima, motivasi proteksi. Responden yang punya motivasi untuk melakukan tindakan proteksi cenderung memiliki motivasi yang tinggi dalam memiliki produk asuransi bencana (polis asuransi banjir/properti).

Temuan lain dalam penelitian ini, terdapat pengaruh yang sifatnya negatif antara respon non-proteksi dan motivasi proteksi. Semakin tinggi kepercayaan responden bahwa tidak akan terjadi bencana atau pemerintah telah melakukan upaya yang dibutuhkan agar tidak terjadi bencana, semakin rendah tingkat motivasi untuk melakukan proteksi.

Hasil penelitian ini juga menunjukkan adanya dua variabel yang tidak signifikan, baik dalam mempengaruhi motivasi proteksi ataupun motivasi untuk memiliki polis asuransi bencana. Pertama, ketakutan (*fear*). Ketakutan tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap motivasi proteksi (H3) dan motivasi memiliki polisi asuransi (H16). Salah satu penjas, kemungkinan karena banjir telah dianggap sebagai sebuah bencana yang biasa terjadi. Sampel dalam penelitian ini adalah responden yang tinggi di wilayah yang terbiasa (langganan) banjir. Karena bencana ini terjadi setiap saat, responden kemungkinan sudah terbiasa dengan bencana ini, dan tidak mengalami ketakutan. Ini mirip dengan orang yang tinggal di sekitar lereng sebuah gunung berapi dan tidak memiliki ketakutan besar akan terjadinya letusan gunung berapi.

Variabel lain yang tidak terbukti signifikan adalah efikasi respon. Efikasi respon tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap motivasi proteksi (H4) dan motivasi untuk memiliki polis asuransi bencana (H17). Efikasi respon adalah sebuah kepercayaan mengenai respon yang dianggap bisa mencegah terjadinya sebuah bencana. Hasil ini bisa dijelaskan karena karakteristik dari responden dalam penelitian ini adalah orang yang berada di wilayah yang terbiasa mengalami banjir. Banjir dianggap sebagai bencana rutin yang terjadi tiap tahun. Karena itu responden kurang percaya dengan berbagai tindakan yang bisa dilakukan untuk mencegah banjir. Selama puluhan tahun, beragam kebijakan dan pemerintahan, ternyata tidak bisa mencegah terjadinya banjir. Hal ini kemungkinan menjadi penjas mengapa efikasi respon tidak memiliki pengaruh dalam membentuk motivasi proteksi dan motivasi memiliki asuransi bencana (banjir/properti).

Hasil penelitian ini mempunyai implikasi secara akademis (teoritis). Penelitian ini membuktikan bahwa TMP bisa dipergunakan untuk menjelaskan motivasi orang untuk membeli produk asuransi bencana alam (banjir, dsb). Hasil penelitian ini mengembangkan temuan yang diperoleh penelitian sebelumnya, di antaranya yang dilakukan oleh Babcock & Sebaue. (2019); Richert, Erdlenbruch, & Figuires (2017); Poussin, Botzen, & Aerts (2014); Terpstra (2011) dan Grothmann & Reusswig (2006). Pada penelitian-penelitian tersebut, teori TMP hanya dipergunakan untuk menjelaskan faktor yang mempengaruhi motivasi melakukan tindakan proteksi. Riset ini membuktikan bahwa hipotesis dalam TMP juga bisa dipergunakan dan terbukti bekerja dalam menjelaskan motivasi membeli produk asuransi bencana.

IMPLIKASI PRAKTIS

Hasil penelitian mempunyai implikasi secara praktis, terutama bagi manajerial asuransi. Pertama, hasil penelitian ini bisa dipergunakan sebagai dasar dalam pembuatan strategi bagi para pelaku usaha di sektor industri asuransi umum (*general insurance*) maupun program literasi dan inklusi asuransi bekerja sama dengan pihak pemerintah/regulator/asosiasi dsb terkait untuk meningkatkan pemahaman atas manfaat kebutuhan maupun minat orang membeli polis asuransi bencana. Hasil penelitian ini merekomendasikan bahwa strategi persuasi komunikasi untuk mendorong orang agar membeli produk asuransi bencana (dalam hal ini adalah polis asuransi banjir/properti) bisa dilakukan dengan menekankan ketakutan di satu sisi dan strategi koping di sisi lain. Materi persuasi komunikasi harus menunjukkan skala bencana, dan pada saat yang sama juga menunjukkan kepada khalayak bahwa dirinya bisa melakukan tindakan preventif agar dapat terhindar dari risiko kerugian atas bencana tersebut.

Rekomendasi tersebut didasarkan pada hasil penelitian ini yang membuktikan bahwa motivasi membeli produk asuransi bencana dipengaruhi oleh persepsi atas bahaya. Hasil penelitian juga menunjukkan motivasi membeli produk asuransi dipengaruhi oleh efikasi. Kedua aspek

ini (persepsi akan bahasa dan efikasi) bisa disatukan dalam pesan persuasi. Pesan persuasi di satu sisi menekankan bahaya dari bencana alam atau banjir (misalnya: banjir bisa menyebabkan dampak besar berupa kerugian fisik dan material bagi seseorang. Di sisi lain pesan juga menekankan efikasi, yakni kepercayaan bahwa seseorang bisa melakukan upaya untuk mengatasi bahaya. Misalnya dengan menekankan bahwa meski banjir adalah bahaya yang menakutkan, tetapi banjir bisa dicegah dan dikendalikan dengan salah satu tindakan proteksi yang bisa dilakukan oleh seseorang untuk mengatasi dampak dari suatu bencana.

Persuasi atas pentingnya asuransi bencana bisa dikampanyekan melalui berbagai program literasi dan inklusi “Mari Berasuransi” sebagai upaya untuk terhindar dari berbagai potensi risiko kerugian yang akan disebabkan oleh bencana. Dalam riset ini maksudnya adalah materi persuasi komunikasi ataupun program kampanye literasi dan inklusi yang efektif untuk peningkatan akan pemahaman maupun manfaat kebutuhan dalam memiliki polis asuransi banjir/properti untuk berbagai potensi risiko kerugian yang disebabkan oleh bencana banjir.

Salah satu temuan menarik dari penelitian yang mengambil studi kasus bencana banjir di area DKI Jakarta ini adalah adanya hubungan terbalik antara respon non proteksi dan motivasi proteksi. Hubungan terbalik ini bisa dijelaskan, bahwa orang yang percaya bahwa orang lain atau pemerintah (pusat/daerah) telah melakukan tindakan untuk mengatasi bencana banjir, cenderung tidak termotivasi untuk melakukan tindakan proteksi. Mereka percaya bahwa dirinya merasa tidak perlu melakukan tindakan proteksi, karena tindakan proteksi ini sudah dilakukan oleh orang lain atau sudah seharusnya dilakukan oleh pemerintah pusat maupun daerah. Kepercayaan ini membuat mereka tidak tergerak untuk melakukan tindakan pribadi dan lebih menunggu orang lain atau pemerintah (pusat/daerah) untuk mengatasi risiko bencana.

Implikasi praktis dari temuan ini, kampanye atau persuasi komunikasi melalui kesinambun-

gan program literasi dan inklusi ” Mari Berasuransi” yang dilakukan oleh para pemangku kepentingan secara berkala kepada masyarakat (khususnya terkait pemahaman manfaat kebutuhan untuk memiliki produk asuransi bencana) harus menekankan mengenai pentingnya tanggungjawab setiap individu dalam menjaga agar tidak terjadi risiko (bencana banjir). Upaya pencegahan bencana banjir tidaklah hanya menjadi kewajiban pemerintah pusat maupun daerah, tetapi juga kewajiban dari setiap orang (terutamanya warga yang berdomisili di wilayah DKI Jakarta maupun JABODETABEK).

KESIMPULAN

Tujuan penelitian ini adalah ingin mengetahui faktor-faktor apa yang mempengaruhi motivasi seseorang untuk memiliki asuransi kebencanaan. Hasil penelitian ini menunjukkan terdapat lima variabel yang terbukti signifikan dalam mempengaruhi motivasi membeli polis produk asuransi banjir/properti. Pertama, persepsi tingkat bahaya. Semakin tinggi persepsi bahwa bencana banjir adalah risiko yang membahayakan, semakin tinggi motivasi untuk punya keinginan membeli polis asuransi banjir/properti. Kedua, persepsi mengenai kerentanan. Semakin tinggi persepsi bahwa seseorang mempunyai potensi menjadi korban bencana banjir, semakin tinggi pula memiliki motivasi membeli polis asuransi banjir/properti. Ketiga, efikasi diri. Semakin tinggi kepercayaan seseorang bahwa dirinya mampu melakukan upaya-upaya agar terhindar dari risiko bencana banjir, semakin tinggi motivasi membeli polis asuransi banjir/properti. Keempat, biaya respon. Semakin tinggi kepercayaan seseorang bahwa melakukan tindakan proteksi akan bencana banjir biayanya tidak mahal, semakin tinggi pula motivasi membeli polis asuransi banjir/properti. Kelima, motivasi proteksi. Semakin tinggi motivasi untuk melakukan tindakan proteksi, semakin tinggi motivasi memiliki produk asuransi bencana (polis asuransi banjir/properti).

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa teori TMP bisa digunakan untuk menjelaskan motivasi memiliki produk asuransi kebencanaan. Meski demikian, penelitian ini memiliki se-

jumlah kelemahan. Pertama, penarikan sampel dalam penelitian ini menggunakan sampel tidak acak (*non random sampling*) sehingga hasilnya kurang bisa digunakan untuk mewakili (representasi) populasi. Penelitian yang akan datang bisa menguji hipotesis yang dibuat oleh peneliti dengan menggunakan sampel acak. Kedua, penelitian ini tidak secara khusus menguji variabel sosial demografis (seperti jenis kelamin, pendidikan, pekerjaan dan status sosial ekono-

mi). Hasil penelitian ini tidak bisa digunakan untuk menjawab pertanyaan seperti apakah hipotesis terbukti untuk semua responden ataukah ada perbedaan hasil berdasar variabel sosial demografis. Penelitian yang akan datang bisa menguji hipotesis dalam penelitian ini dengan mempertimbangkan variabel sosial demografis. Penelitian yang akan datang juga bisa menguji perbedaan hipotesis berdasar sosial demografis responden.

DAFTAR PUSTAKA

- Aristyavani, I. (2017). *Persuasi Komunikasi dan Kebijakan Publik*. Yogyakarta: Calpulis
- Babcicky, P. & S. Seebauer. (2017). The Two Faces of Social Capital in Private Flood Mitigation: Opposing Effects on Risk Perception, Self-Efficacy and Coping Capacity. *Journal of Risk Research*, 20 (8), 1017–1037.
- Babcicky, P. & S. Seebauer. (2019). Unpacking Protection Motivation Theory: Evidence for a Separate Protective and Non-Protective Route in Private Flood Mitigation Behavior. *Journal of Risk Research*. doi 10.1080/13669877.2018.1485175.
- Badan Nasional Penanggulangan Bencana/ BNPB. (2020). *Risiko Bencana di Indonesia*. Jakarta: BNPB.
- Bamberg, S., T. Masson, K. Brewitt, & N. Nemetschek. (2017). Threat, Coping and Flood Prevention: A Meta-Analysis. *Journal of Environmental Psychology*, 54, 116–126.
- Berry, D. C. (2004). *Risk, Communication and Health Psychology*. New York: Open University.
- Bubeck, P., W. J. W. Botzen, & J. C. J. H. Aerts. (2012). A Review of Risk Perceptions and Other Factors that Influence Flood Mitigation Behavior. *Risk Analysis*, 32 (9), 1481–1495.
- Bubeck, P., W. J. W. Botzen, H. Kreibich, & J. C. J. H. Aerts. (2012). Long-Term Development and Effectiveness of Private Flood Mitigation Measures: An Analysis for the German Part of the River Rhine. *Natural Hazards and Earth System Science*, 12 (11), 3507–3518.
- Bubeck, P., W. J. W. Botzen, H. Kreibich, & J. C. J. H. Aerts. (2013). Detailed Insights into the Influence of Flood-Coping Appraisals on Mitigation Behaviour. *Global Environmental Change*, 23 (5), 1327–1338.
- Bubeck, P., & W. J. W. Botzen. (2013). Response to ‘The Necessity for Longitudinal Studies in Risk Perception Research. *Risk Analysis*, 33 (5), 760–761.
- Bubeck, P., W. J. W. Botzen, J. Laudan, J. C. J. H. Aerts, & A. H. Thielen. (2017). Insights into Flood-Coping Appraisals of Protection Motivation Theory: Empirical Evidence from Germany and France. *Risk Analysis*, doi:10.1111/risa.12938
- Dittrich, R., W. Wreford, A. Butler, & D. Moran. (2016). The Impact of Flood Action Groups on the Uptake of Flood Management Measures. *Climatic Change*, 138 (3–4), 471–489.
- Floyd, D. L., S. Prentice-Dunn, & R. W. Rogers. (2000). A Meta-Analysis of Research on Protection Motivation Theory. *Journal of Applied Social Psychology*, 30, 407–429.
- Glanz, K. Rimer, B.K. & K. Viswanath (2008). *Health Behavior and Health Education: Theory, Research, and Practice*. 4th Editions. San Francisco, CA: Jossey-Bass.
- Grothmann, T., & F. Reusswig. (2006). People at Risk of Flooding: Why Some Residents Take Precautionary Action While Others Do Not. *Natural Hazards*, 38 (1), 101–120.
- Kellens, W., T. Terpstra, & P. De Maeyer. (2013). Perception and Communication of Flood Risks: A Systematic Review of Empirical Research. *Risk Analysis*, 33 (1), 24–49.
- Kievik, M., and J. M. Gutteling. (2011). Yes, We Can: Motivate Dutch Citizens to Engage in Self-

- Protective Behavior with Regard to Flood Risks. *Natural Hazards*, 59 (3), 1475–1490.
- Kreibich, H., A. H. Thieken, T. Petrow, M. Muller, & B. Merz. (2005). Flood Loss Reduction of Private Households Due to Building Precautionary Measures: Lessons Learned from the Elbe Flood in August 2002. *Natural Hazards and Earth System Science*, 5 (1), 117–126.
- Lundgren, R. E. & A. H. McMakin (2009). *Risk communication: A Handbook for Communicating Environmental, Safety, and Health Risks*. New Jersey: John Wiley & Sons.
- Martin, I. M., H. Bender, & C. Raish. (2008). Making the Decision to Mitigate Risk. In *Wildfire Risk: Human Perceptions and Management Implications*, edited by Martin, W. E., C. Raish, and B. Kent, 117–141. Washington, DC: Resources for the Future Press.
- Milne, S., P. Sheeran, & S. Orbell. 2000. Prediction and Intervention in Health-Related Behavior: A Meta-Analytic Review of Protection Motivation Theory. *Journal of Applied Social Psychology*, 30 (1), 106–143.
- Mulilis, J. P., & R. Lippa. (1990). Behavioral Change in Earthquake Preparedness Due to Negative Threat Appeals: A Test of Protection Motivation Theory. *Journal of Applied Social Psychology*, 20 (8), 619–638.
- Paton, D., L. Smith, & D. M. Johnston. (2000). Volcanic Hazards: Risk Perception and Preparedness. *New Zealand Journal of Psychology*, 29 (2), 86–91.
- Plotnikoff, R. C., & L. Trinh. (2010). Protection Motivation Theory: Is This a Worthwhile Theory for Physical Activity Promotion? *Exercise and Sport Sciences Reviews*, 38 (2), 91–98.
- Poussin, J. K., W. J. W. Botzen, & J. C. J. H. Aerts. (2014). Factors of Influence on Flood Damage Mitigation Behaviour by Households. *Environmental Science & Policy*, 40, 69–77.
- Richert, C., K. Erdlenbruch, & C. Figuières. (2017). The Determinants of Households' Flood Mitigation Decisions in France: On the Possibility of Feedback Effects from Past Investments. *Ecological Economics*, 131, 342–352.
- Rippetoe, P. A., & R. W. Rogers. (1987). A Protection Motivation Theory of Fear Appeals and Attitude Change. *Journal of Psychology*, 52 (3), 596–604.
- Rogers, R. W. (1975). A Protection Motivation Theory of Fear Appeals and Attitude Change. *Journal of Psychology*, 91 (1), 93–114.
- Rogers, R. W. (1983). Cognitive and Physiological Processes in Fear Appeals and Attitude Change: A Revised Theory of Protection Motivation. In *Social Psychophysiology: A Sourcebook*, edited by Cacioppo, J. T., and R. Petty, 153–176. London: Guilford.
- Rogers, R. W., & S. Prentice-Dunn. (1997). Protection Motivation Theory. In *Handbook of Health Behaviour Research I: Personal and Social Determinants*, edited by D. S. Gochman, 113–132. New York: Plenum Press.
- Schmidt, M. (2004). Investigating Risk Perception: A Short Introduction. Diambil dari https://www.researchgate.net/publication/265182234_Investigating_risk_perception_a_short_introduction.
- Siegrist, M., & H. Gutscher. (2008). Natural Hazards and Motivation for Mitigation Behavior: People Cannot Predict the Affect Evoked by a Severe Flood. *Risk Analysis*, 28 (3), 771–778.
- Slovic, P., Fischhoff, B. & S. Lichtenstein (1980). Facts and Fears: Understanding Perceived Risk. In C. Schwing & W A Albers (eds), *Societal Risk assessment: How Safe is Safe Enough?* (pp. 181–216). New York: Plenum Press.
- Slovic, P., B. Fischhoff, S. Lichtenstein, & F.J.C. Roe (1981). Perceived Risk: Psychological Factors and Social Implications. *Proceedings of the Royal Society of London. Series A, Mathematical and Physical Sciences*, 376, 17–34.
- Slovic, P., B. Fischhoff, & S. Lichtenstein (1985). Rating the Risks: The Structure of Expert and Lay Perceptions. In V.T Covello V.T., J. Menkes J & J. Mumpower (Eds.) *Risk Evaluation and Management* (pp. 131–156). New York, London: Plenum Press.
- Slovic, P., B. Fischhoff, & S. Lichtenstein (1986). The Psychometric Study of Risk Perceptions. Dalam V.T Covello V.T., J. Menkes J & J. Mumpower (Eds.) *Risk Evaluation and Management*

(pp. 3-24). New York, London: Plenum Press.

Slovic, P. (1987). Perception of Risk. *Science*, 236, pp. 280-285

Terpstra, T. (2011). Emotions, Trust, and Perceived Risk: Affective and Cognitive Routes to Flood Preparedness Behavior." *Risk Analysis* 31 (10): 1658–1675.

Truelove, H. B., A. R. Carrico, & L. Thabrew. (2015). A Socio-Psychological Model for Analyzing Climate Change Adaptation: A Case Study of Sri Lankan Paddy Farmers. *Global Environmental Change*, 31, 85–97.

Weinstein, N. D., J. E. Lyon, A. J. Rothman, & C. L. Cuite. (2000). Preoccupation and Affect as Predictors of Protective Action Following Natural Disaster. *British Journal of Health Psychology*, 5 (4), 351–363.

Zaalberg, R., C. Midden, A. Meijnders, & T. McCalley. (2009). Prevention, Adaptation, and Threat Denial: Flooding Experiences in the Netherlands. *Risk Analysis*, 29 (12), 1759–1778.