

## BAB 2 KONSEP DASAR PERILAKU

Nanik Nur Rosyidah, S.ST., M.Kes

### A. Definisi Perilaku

Perilaku adalah respon individu terhadap suatu stimulus atau suatu tindakan yang dapat diamati dan mempunyai frekuensi spesifik, durasi dan tujuan baik disadari maupun tidak. Perilaku merupakan kumpulan berbagai faktor yang saling berinteraksi. Sering tidak disadari bahwa interaksi tersebut amat kompleks sehingga kadang-kadang kita tidak sempat memikirkan penyebab seseorang menerapkan perilaku tertentu. Karena itu amat penting untuk dapat menelaah alasan dibalik perilaku individu sebelum ia mampu mengubah perilaku tersebut (Wigati & Nisak, 2019). Menurut Lewit seperti dikutip oleh Notoatmodjo (2007), perilaku merupakan hasil pengalaman dan proses interaksi dengan lingkungannya, yang terwujud dalam bentuk pengetahuan, sikap dan tindakan sehingga diperoleh keadaan seimbang antara kekuatan pendorong dan kekuatan penahan (Bernadetha et al., 2023).

Dari segi biologis, perilaku adalah suatu kegiatan atau aktivitas organisme (mahluk hidup) yang bersangkutan. Oleh sebab itu dari sudut pandang biologis semua mahluk hidup mulai dari tumbuh-tumbuhan, binatang sampai dengan manusia itu berperilaku, karena mereka mempunyai aktivitas masing-masing. Sehingga yang dimaksud dengan perilaku manusia, pada hakikatnya adalah tindakan atau aktivitas dari manusia itu sendiri yang mempunyai bentangan yang sangat luas antara lain : berjalan, berbicara, menangis, tertawa, bekerja, kuliah, menulis, membaca dan sebagainya. Jadi dapat disimpulkan bahwa Perilaku (manusia) adalah semua kegiatan atau aktivitas manusia, baik yang dapat diamati langsung, maupun yang tidak dapat diamati oleh pihak luar (Damanti, 2021).

Perilaku adalah segenap manifestasi hayati individu dalam berinteraksi dengan lingkungan, mulai dari perilaku yang paling nampak sampai yang tidak tampak, dari yang dirasakan sampai paling yang tidak dirasakan (Amamalia & Taufik, 2023). Menurut Skinner (1938) seorang ahli psikologi merumuskan bahwa perilaku merupakan respons atau reaksi seseorang terhadap stimulasi (rangsangan dari luar). Oleh karena itu perilaku ini biasa disebut dengan teori "S-O-R" atau Stimulus-Organisme-Respon (Syaddad & Putri, 2021). Respon dibedakan menjadi dua yaitu :

#### 1. Respon respondent atau reflektif

Respon respondent atau reflektif merupakan respon yang dihasilkan oleh rangsangan-rangsangan tertentu. Biasanya respon yang dihasilkan bersifat relatif tetap disebut juga eliciting stimuli. Perilaku emosional yang menetap misalnya orang akan tertawa apabila mendengar kabar gembira atau lucu, sedih jika mendengar musibah, kehilangan dan gagal serta minum jika terasa haus.

#### 2. Operan Respon

Respon operant atau instrumental respon yang timbul dan berkembang diikuti oleh stimulus atau rangsangan lain berupa penguatan. Perangsang perilakunya disebut reinforcing stimuli yang berfungsi memperkuat respon.

Misalnya, petugas kesehatan melakukan tugasnya dengan baik dikarenakan gaji yang diterima cukup, kerjanya yang baik menjadi stimulus untuk memperoleh promosi jabatan

## **B. Jenis Perilaku**

Perilaku secara garis besar dibagi menjadi dua kelompok, yaitu perilaku tampak dan perilaku tidak tampak. Perilaku tampak (*overt behavior*) adalah perilaku yang dapat diobservasi, perilaku yang dapat dilihat dan diamati secara kasat mata. Sebagai contoh, berjalan, makan, berlari, menulis, dan lain sebagainya. Sedangkan perilaku yang tidak tampak (*covert behavior*) adalah perilaku yang tidak dapat diamati secara langsung oleh orang lain namun sebenarnya individu tersebut melakukan suatu aktivitas atau kegiatan, misalnya berpikir, melamun, dan berimajinasi (Asri & Suharni, 2021). Karakteristik perilaku tampak atau perilaku yang dapat diukur (*overt behavior*) disebut dimensi perilaku. Jenis-jenis perilaku individu

### **1. Perilaku sadar, perilaku yang melalui kerja otak dan pusat susunan saraf**

Perilaku sadar adalah jenis perilaku yang melibatkan kesadaran individu dalam merespons rangsangan dari lingkungan. Perilaku ini terjadi ketika seseorang secara aktif memproses informasi yang diterima melalui pancaindra, kemudian mempertimbangkannya sebelum mengambil tindakan. Dalam proses ini, otak sebagai pusat pengendali utama bekerja dengan melibatkan fungsi kognitif seperti berpikir, mengingat, mempertimbangkan risiko, dan membuat keputusan. Contoh sederhana dari perilaku sadar adalah ketika seseorang berhenti berjalan saat melihat lampu lalu lintas berwarna merah.

Sistem saraf pusat, yang terdiri dari otak dan sumsum tulang belakang, memegang peran penting dalam terbentuknya perilaku sadar. Ketika menerima rangsangan, reseptor sensorik mengirimkan sinyal ke otak melalui jalur saraf. Di otak, informasi tersebut diproses secara kompleks, melibatkan bagian-bagian seperti korteks serebri yang bertanggung jawab atas fungsi kesadaran, logika, dan kontrol diri. Proses ini memerlukan waktu yang lebih lama dibandingkan dengan respons refleks karena melibatkan pertimbangan dan kesadaran penuh sebelum menghasilkan respons.

Perilaku sadar membedakan manusia dari makhluk hidup lainnya karena kemampuan berpikir dan bertindak dengan pertimbangan rasional. Misalnya, ketika menghadapi situasi konflik, manusia dapat menahan diri untuk tidak bertindak secara impulsif, melainkan berpikir terlebih dahulu mengenai dampak dari setiap tindakan yang diambil. Kemampuan ini tidak hanya mencerminkan kecerdasan, tetapi juga menunjukkan adanya kontrol emosional yang berasal dari kerja sistem saraf pusat dan aktivitas sadar otak

### **2. Perilaku tidak sadar, perilaku yang spontan atau instingtif**

Perilaku sadar adalah perilaku yang dilakukan dengan kesadaran penuh dan melibatkan proses berpikir yang kompleks di dalam otak. Dalam perilaku ini, seseorang menyadari apa yang sedang dilakukan, mempertimbangkan berbagai kemungkinan, dan memilih tindakan yang dianggap paling tepat. Perilaku sadar tidak terjadi secara otomatis, melainkan membutuhkan perhatian, pertimbangan logis, serta kendali diri. Contohnya adalah ketika

seseorang memilih kata-kata dengan hati-hati saat berbicara dalam situasi penting.

Kerja otak dan pusat susunan saraf sangat berperan dalam perilaku sadar. Ketika seseorang menerima rangsangan dari lingkungan, informasi tersebut dikirim ke otak melalui sistem saraf. Di dalam otak, khususnya di bagian korteks serebral, informasi ini dianalisis dan diolah untuk menentukan respons yang tepat. Proses ini melibatkan berbagai fungsi otak seperti ingatan, emosi, dan pengambilan keputusan. Oleh karena itu, perilaku sadar tidak hanya mencerminkan reaksi fisik, tetapi juga hasil dari proses mental yang kompleks.

Perilaku sadar juga mencerminkan kemampuan manusia untuk belajar dari pengalaman dan mengatur tindakannya sesuai norma, nilai, atau tujuan tertentu. Karena melibatkan kesadaran dan pertimbangan, perilaku ini sangat penting dalam kehidupan sosial dan pengambilan keputusan sehari-hari. Contohnya bisa dilihat saat seseorang menolak tawaran yang merugikan orang lain, meskipun menguntungkan dirinya sendiri, karena ia sadar akan konsekuensi moral dari tindakannya. Ini menunjukkan bahwa perilaku sadar merupakan hasil interaksi antara kerja otak, sistem saraf, dan nilai-nilai yang dianut individu.

### 3. Perilaku tampak dan tidak tampak

Perilaku manusia dapat dibedakan menjadi dua jenis, yaitu perilaku tampak dan perilaku tidak tampak. Perilaku tampak adalah perilaku yang dapat diamati secara langsung oleh orang lain, seperti berbicara, berjalan, menulis, atau menangis. Karena bersifat fisik dan terlihat, perilaku ini mudah diidentifikasi dan diukur. Perilaku tampak sering kali digunakan sebagai indikator dalam menilai sikap atau respons seseorang terhadap suatu situasi.

Sebaliknya, perilaku tidak tampak adalah perilaku yang terjadi dalam diri seseorang dan tidak bisa diamati secara langsung. Perilaku ini mencakup proses mental seperti berpikir, merasa, berimajinasi, atau mengingat. Walaupun tidak terlihat secara fisik, perilaku tidak tampak memiliki pengaruh besar terhadap tindakan nyata seseorang. Misalnya, seseorang yang merasa cemas (perilaku tidak tampak) bisa menunjukkan perilaku tampak seperti gelisah atau berbicara dengan nada suara rendah.

Kedua jenis perilaku ini saling berkaitan dan sering terjadi secara bersamaan. Perilaku tampak biasanya merupakan hasil dari proses internal yang tidak tampak, seperti keputusan yang diambil berdasarkan pertimbangan, perasaan, atau keyakinan. Oleh karena itu, dalam memahami perilaku manusia secara menyeluruh, penting untuk mempertimbangkan baik aspek yang tampak maupun yang tidak tampak, karena keduanya mencerminkan keseluruhan dinamika psikologis seseorang.

### 4. Perilaku sederhana dan kompleks

Perilaku sederhana adalah jenis perilaku yang melibatkan respons langsung terhadap suatu rangsangan tanpa melalui proses berpikir yang rumit. Perilaku ini biasanya bersifat otomatis atau refleks, dan terjadi secara cepat. Contohnya adalah ketika seseorang secara spontan menarik tangannya dari benda panas atau berkedip saat terkena cahaya terang. Perilaku

sederhana ini melibatkan jalur saraf yang pendek dan tidak memerlukan kesadaran penuh untuk dilakukan.

Sementara itu, perilaku kompleks adalah perilaku yang melibatkan serangkaian proses mental yang lebih rumit sebelum seseorang memberikan respons. Perilaku ini memerlukan pemikiran, pengambilan keputusan, pertimbangan emosi, bahkan perencanaan. Contohnya adalah saat seseorang merancang strategi untuk menyelesaikan tugas, memilih kata-kata dalam diskusi penting, atau memecahkan masalah matematika. Perilaku kompleks melibatkan kerja otak yang lebih intens dan melibatkan koordinasi beberapa bagian dalam sistem saraf pusat.

Perbedaan antara perilaku sederhana dan kompleks terletak pada tingkat keterlibatan mental dan struktur saraf yang digunakan. Meskipun keduanya merupakan bagian dari respon manusia terhadap lingkungan, perilaku kompleks menunjukkan kemampuan berpikir tingkat tinggi dan pengendalian diri, sedangkan perilaku sederhana lebih bersifat otomatis dan naluriah. Pemahaman terhadap kedua jenis perilaku ini penting dalam ilmu psikologi dan pendidikan untuk menyesuaikan pendekatan dalam membimbing atau mempelajari perilaku manusia.

5. Perilaku kognitif, afektif, konatif, dan psikomotor

Perilaku kognitif berkaitan dengan kemampuan berpikir, memahami, mengingat, dan memecahkan masalah. Ini mencakup seluruh proses mental yang memungkinkan seseorang memperoleh pengetahuan dan informasi. Contohnya adalah ketika siswa memahami konsep matematika, menganalisis isi bacaan, atau membuat keputusan berdasarkan informasi yang tersedia. Perilaku kognitif mencerminkan bagaimana individu memproses informasi dan menggunakan penalaran dalam kehidupan sehari-hari.

Perilaku afektif berhubungan dengan perasaan, emosi, nilai, dan sikap seseorang terhadap suatu objek atau situasi. Perilaku ini mencerminkan bagaimana seseorang merespons secara emosional terhadap sesuatu, seperti merasa senang, sedih, marah, atau simpati. Misalnya, ketika seseorang menunjukkan empati terhadap teman yang sedang kesulitan atau memiliki rasa hormat terhadap guru, itu merupakan bentuk dari perilaku afektif. Aspek ini sangat penting dalam membentuk kepribadian dan hubungan sosial.

Perilaku konatif menggambarkan aspek kemauan atau niat seseorang untuk bertindak. Ini mencerminkan dorongan dari dalam diri yang mendorong seseorang untuk melakukan sesuatu, termasuk keinginan, tekad, atau motivasi. Sebagai contoh, ketika seseorang berusaha keras untuk mencapai tujuannya atau menunjukkan semangat dalam bekerja, itu adalah perilaku konatif. Perilaku ini menunjukkan bagaimana niat dan motivasi dapat mendorong tindakan nyata.

Perilaku psikomotor berkaitan dengan keterampilan fisik dan gerakan tubuh yang terkoordinasi. Perilaku ini melibatkan hubungan antara pikiran dan otot untuk menghasilkan gerakan yang terarah, seperti menulis, menggambar, menari, atau memainkan alat musik. Contohnya, ketika seorang atlet melakukan gerakan yang presisi dalam olahraga atau seorang siswa mempraktikkan eksperimen di laboratorium, itu menunjukkan perilaku

psikomotor. Perkembangan aspek psikomotor penting dalam pembelajaran keterampilan dan pelatihan praktis.

### C. Domain Perilaku

Domain atau indikator perilaku merujuk pada aspek-aspek spesifik yang digunakan untuk mengamati, mengukur, dan mengevaluasi suatu perilaku manusia. Indikator ini menjadi pedoman dalam mengidentifikasi bentuk-bentuk perilaku yang muncul dalam konteks tertentu, seperti perilaku sosial, emosional, kognitif, atau motorik. Sebagai contoh, dalam domain perilaku sosial, indikatornya bisa berupa kemampuan berinteraksi, bekerja sama, atau menyesuaikan diri dengan norma sosial. Dengan menetapkan indikator perilaku secara jelas, proses pengukuran menjadi lebih terarah dan objektif, sehingga dapat digunakan untuk menilai perkembangan individu atau efektivitas suatu intervensi.

Jenis domain perilaku secara umum dibagi menjadi tiga kategori utama : kognitif, afektif, dan psikomotorik. Domain kognitif berkaitan dengan proses berpikir, pengetahuan, pemahaman, dan kemampuan analitis seseorang. Domain afektif mencakup aspek emosional, sikap, nilai, dan motivasi yang memengaruhi perilaku individu dalam merespons situasi tertentu. Sementara itu, domain psikomotorik berkaitan dengan keterampilan fisik dan koordinasi gerakan yang melibatkan aktivitas otot dan saraf. Ketiga domain ini saling melengkapi dan memberikan gambaran menyeluruh tentang perilaku manusia dalam berbagai konteks kehidupan, termasuk pendidikan, pekerjaan, dan kehidupan sosial.

#### 1. Kognitif

Domain kognitif merupakan salah satu bagian utama dari indikator perilaku individu yang berkaitan dengan kemampuan berpikir, memahami, mengingat, menganalisis, mengevaluasi, dan menciptakan. Dalam konteks ini, perilaku individu dinilai dari bagaimana seseorang memproses informasi, membuat keputusan, dan memecahkan masalah. Indikator dalam domain kognitif mencakup kemampuan untuk menyerap informasi (pengetahuan), memahami konsep (pemahaman), menerapkan apa yang telah dipelajari (penerapan), serta kemampuan berpikir tingkat tinggi seperti analisis, sintesis, dan evaluasi. Domain ini sangat penting karena memengaruhi bagaimana seseorang belajar, beradaptasi, dan berkontribusi dalam lingkungan sosial atau profesional.

Dalam kehidupan sehari-hari, perilaku kognitif tercermin melalui aktivitas seperti membaca, menulis, menyusun rencana, memecahkan teka-teki, atau memberikan argumen logis dalam diskusi. Seorang individu dengan indikator kognitif yang baik cenderung mampu merespons situasi dengan rasional, mempertimbangkan berbagai kemungkinan sebelum bertindak, serta mampu mengambil keputusan secara tepat. Selain itu, kemampuan kognitif juga menentukan sejauh mana seseorang mampu memahami aturan, norma, serta konsekuensi dari tindakan yang dilakukan. Oleh karena itu, perilaku kognitif sangat berkaitan erat dengan proses pembelajaran dan perkembangan intelektual.

Dalam konteks pendidikan dan asesmen psikologis, pengukuran domain kognitif sering dilakukan melalui tes-tes akademik, ujian kecerdasan (IQ), atau evaluasi performa tugas yang menuntut keterampilan berpikir kritis. Setiap

indikator dalam domain ini bisa dikembangkan dan dilatih melalui pengalaman belajar yang terstruktur dan bervariasi. Peningkatan pada domain kognitif secara langsung dapat memperkuat aspek lain dari perilaku individu, seperti kemampuan sosial dan emosional, karena individu menjadi lebih reflektif dan sadar dalam mengambil tindakan. Dengan memahami indikator-indikator dalam domain kognitif, baik pendidik, psikolog, maupun praktisi lainnya dapat merancang strategi intervensi yang lebih efektif untuk mendorong perkembangan perilaku individu secara menyeluruh.

## 2. Afektif

Domain afektif merupakan bagian penting dari indikator perilaku individu yang berhubungan dengan perasaan, sikap, nilai, minat, dan emosi seseorang terhadap suatu objek, situasi, atau orang lain. Perilaku dalam domain ini mencerminkan bagaimana individu merespons secara emosional dan bagaimana nilai-nilai pribadi memengaruhi keputusan serta tindakan mereka. Indikator afektif mencakup penerimaan (*willingness to listen*), partisipasi aktif, penghargaan terhadap nilai tertentu, pengorganisasian nilai dalam sistem kepercayaan pribadi, hingga komitmen terhadap nilai-nilai tersebut dalam kehidupan sehari-hari.

Dalam praktiknya, domain afektif dapat terlihat dari perilaku seperti menunjukkan empati, menghargai pendapat orang lain, bersikap jujur, atau berkomitmen terhadap tanggung jawab sosial. Seorang individu yang berkembang secara afektif mampu menunjukkan kestabilan emosi, toleransi, serta kemampuan mengelola perasaan dalam berbagai situasi sosial. Perilaku ini sangat penting dalam membentuk hubungan interpersonal yang sehat dan berkelanjutan, baik dalam lingkungan keluarga, sekolah, maupun dunia kerja. Selain itu, nilai-nilai yang dianut seseorang sangat memengaruhi cara mereka merespons tantangan, konflik, dan tekanan hidup.

Pengukuran domain afektif biasanya dilakukan melalui observasi perilaku, angket sikap, wawancara, atau skala penilaian yang dirancang untuk menangkap respons emosional dan nilai-nilai individu. Meskipun lebih sulit diukur secara objektif dibandingkan domain kognitif atau psikomotorik, indikator afektif tetap krusial karena menjadi dasar motivasi dan orientasi tindakan seseorang. Pendidikan yang menekankan pengembangan domain afektif dapat membantu individu tumbuh menjadi pribadi yang lebih beretika, bertanggung jawab, dan peka terhadap lingkungan sosial. Dengan demikian, pemahaman dan pembinaan aspek afektif tidak hanya memperkaya karakter individu, tetapi juga memperkuat kualitas perilaku secara keseluruhan.

## 3. Psikomotor

Domain psikomotor merupakan salah satu bagian dari indikator perilaku individu yang berkaitan dengan keterampilan fisik, gerakan motorik, serta koordinasi antara pikiran dan tubuh. Perilaku dalam domain ini mencerminkan kemampuan seseorang dalam mengendalikan gerakan tubuh secara terarah dan terlatih, baik melalui aktivitas sederhana seperti menulis dan menggambar, maupun aktivitas kompleks seperti bermain alat musik, mengoperasikan mesin, atau melakukan olahraga. Indikator psikomotor mencakup aspek seperti kesiapan fisik, ketepatan gerakan, kecepatan, ketahanan, koordinasi, dan keterampilan manipulatif.

Dalam kehidupan sehari-hari, domain psikomotor terlihat jelas pada profesi atau kegiatan yang menuntut kecakapan motorik, seperti teknisi, atlet, seniman, maupun pekerja lapangan. Individu yang memiliki kemampuan psikomotor yang baik mampu melakukan tugas fisik dengan efisien, presisi, dan konsistensi. Perilaku psikomotor tidak hanya bergantung pada kekuatan fisik, tetapi juga pada kemampuan otak untuk mengatur dan menyesuaikan gerakan sesuai dengan kebutuhan situasi. Dengan kata lain, perilaku psikomotor mencerminkan integrasi yang baik antara aspek kognitif dan fisik seseorang.

Pengembangan dan pengukuran domain psikomotor biasanya dilakukan melalui pelatihan praktik, tes keterampilan, atau observasi langsung terhadap pelaksanaan tugas fisik tertentu. Evaluasi ini penting untuk mengetahui sejauh mana seseorang menguasai keterampilan yang dibutuhkan dalam bidang tertentu serta bagaimana ia menerapkannya secara efektif dalam situasi nyata. Pendidikan dan pelatihan yang berfokus pada aspek psikomotor sangat diperlukan untuk mendukung kesiapan kerja dan kinerja dalam berbagai profesi yang menuntut keahlian teknis dan manual. Oleh karena itu, pemahaman terhadap indikator psikomotor menjadi kunci dalam merancang program pembelajaran dan pelatihan yang seimbang dan menyeluruh.

#### **D. Bentuk Perilaku**

Bentuk perilaku merupakan manifestasi dari respons individu terhadap rangsangan, baik dari dalam diri maupun dari lingkungan sekitar. Perilaku ini dapat terbagi menjadi dua bentuk utama, yaitu perilaku terbuka (overt) dan perilaku tertutup (covert). Perilaku terbuka adalah perilaku yang dapat diamati secara langsung, seperti berbicara, berjalan, atau menulis, sedangkan perilaku tertutup mencakup proses internal seperti berpikir, merasa, dan berkeinginan yang tidak tampak dari luar. Bentuk perilaku mencerminkan bagaimana individu berinteraksi dengan lingkungan serta menunjukkan kondisi psikologis dan emosional yang dialami (Arganita, 2018). Apabila dilihat dari uraian tersebut maka dapat disimpulkan bahwa perilaku dibedakan menjadi dua yaitu :

1. Perilaku Tertutup/ Covert Behavior

Respon seseorang dalam stimulus dalam bentuk terselubung atau tertutup. Respon atau reaksi ini masih dalam batas perhatian, persepsi, pengetahuan atau kesadaran atau sikap yang terjadi pada seseorang yang mendapat rangsangan. Contoh: ibu hamil mengetahui tentang pentingnya pemeriksaan rutin, pemuda mengetahui tentang penularan HIV, dan sebagainya.

2. Perilaku Terbuka/ Overt Behavior

Respon yang terjadi pada seseorang terhadap stimulus dalam bentuk nyata atau terbuka. Responnya dalam bentuk tindakan yang diamati oleh orang lain. Misalnya: seorang ibu hamil memeriksakan kehamilannya secara rutin, ibu membawa anaknya untuk diimunisasi, penderita penyakit TB paru berobat secara teratur, dsb (Arganita, 2018)

## **E. Macam Perilaku**

Macam perilaku dapat dibedakan berdasarkan berbagai aspek, seperti kesadaran, tujuan, serta proses yang terlibat dalam respons terhadap rangsangan. Secara umum, perilaku terbagi menjadi perilaku sadar dan tidak sadar, perilaku sederhana dan kompleks, serta perilaku adaptif dan maladaptif. Perilaku sadar dilakukan dengan kesadaran dan pertimbangan, sementara perilaku tidak sadar terjadi secara otomatis, seperti refleks. Perilaku sederhana bersifat spontan dan cepat, sedangkan perilaku kompleks melibatkan proses berpikir yang lebih rumit. Sementara itu, perilaku adaptif membantu individu menyesuaikan diri dengan lingkungan secara positif, sedangkan perilaku maladaptif justru menghambat atau merugikan individu dalam berfungsi secara sosial dan emosional. Macam-macam perilaku ini mencerminkan keragaman cara manusia merespons situasi dalam kehidupan sehari-hari. Hartono (2016) menyebutkan berdasarkan macamnya perilaku manusia ada 3 macam yaitu :

1. Perilaku refleks, perilaku ini umumnya terjadi secara otomatis dan tidak disadari tanpa dipikir atau keinginan. Perilaku refleks secara umum bertujuan menghindari ancaman yang dapat merusak keberadaan individu.
2. Perilaku refleks bersyarat, adalah perilaku yang terjadi atau muncul karena adanya perangsangan tertentu. Ini merupakan reaksi yang wajar, dapat merupakan bawaan atau dipelajari (didapat dari pengalaman).
3. Perilaku bertujuan, perilaku ini disebut juga perilaku naluri. Perilaku naluri adalah gerak refleks yang kompleks atau merupakan rangkaian tahapan yang banyak. Setiap tahapan merupakan perilaku refleks sederhana. Ada 3 gejala yang menyertai perilaku bertujuan, yaitu pengenalan, perasaan atau emosi, dorongan, keinginan atau motif.

Perilaku juga dapat dibedakan berdasarkan pada batasan bahwa perilaku sebagai tanggapan individu terhadap rangsangan, baik yang bersumber dari dalam maupun dari luar individu. Berdasarkan hal ini, maka perilaku dapat dibedakan menjadi :

1. Perilaku pasif, disebut juga respon internal. Perilaku tersebut sifatnya masih tertutup, terjadi dalam diri individu sehingga tidak bisa diamati secara langsung.
2. Perilaku aktif, disebut juga respon eksternal dan perilaku ini sifatnya terbuka. Perilaku ini dapat diamati secara langsung, karena sudah merupakan tindakan nyata

## **F. Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku**

Menurut teori Lawrence Green, menyatakan bahwa perilaku manusia dipengaruhi oleh dua faktor pokok, yaitu faktor perilaku (behavior causes) dan faktor diluar perilaku (non behaviour causes) (Ginanjarsari et al., 2020). Selanjutnya perilaku itu sendiri ditentukan atau terbentuk dari 3 faktor yaitu :

1. Faktor predisposisi (predisposing factors), yang mencakup pengetahuan, sikap, kepercayaan, keyakinan, nilai-nilai dan sebagainya.

Faktor predisposisi (predisposing factors) adalah faktor-faktor yang sudah ada sebelumnya dalam diri seseorang dan memengaruhi kecenderungan individu untuk berperilaku tertentu. Faktor ini mencakup aspek-aspek seperti pengetahuan, sikap, kepercayaan, nilai, keyakinan, serta

latar belakang sosial dan budaya yang membentuk cara pandang seseorang terhadap suatu masalah atau situasi. Faktor predisposisi memberikan dasar bagi terbentuknya niat atau motivasi untuk bertindak, sehingga sangat menentukan apakah seseorang akan memilih untuk melakukan atau tidak melakukan suatu perilaku. Sebagai contoh, seseorang yang memiliki pengetahuan dan sikap positif terhadap pola hidup sehat cenderung lebih termotivasi untuk rutin berolahraga dan menjaga pola makan. Dengan demikian, faktor predisposisi berperan penting sebagai landasan awal yang memengaruhi keputusan dan arah perilaku individu (Santoso et al., 2024).

a. Pengetahuan

Pengetahuan merupakan salah satu faktor utama yang memengaruhi perilaku seseorang, karena dari pengetahuanlah individu memperoleh informasi, pemahaman, dan kesadaran tentang suatu hal. Ketika seseorang memiliki pengetahuan yang cukup mengenai suatu isu, ia cenderung lebih mampu mengambil keputusan yang tepat dan bertindak sesuai dengan informasi yang dimilikinya. Misalnya, seseorang yang mengetahui bahaya merokok terhadap kesehatan biasanya akan lebih berhati-hati atau bahkan menghindari kebiasaan tersebut. Dengan demikian, pengetahuan berperan sebagai landasan kognitif dalam membentuk sikap dan perilaku (Darsini et al., 2019).

Selain itu, pengetahuan juga memengaruhi cara seseorang menilai situasi dan menyesuaikan diri terhadap perubahan lingkungan. Semakin luas dan mendalam pengetahuan yang dimiliki, semakin terbuka pula cara pandang seseorang dalam menghadapi masalah serta mencari solusi. Pengetahuan tidak hanya diperoleh melalui pendidikan formal, tetapi juga melalui pengalaman, interaksi sosial, dan media informasi. Oleh karena itu, upaya peningkatan pengetahuan masyarakat, seperti melalui edukasi dan kampanye publik, sangat penting untuk membentuk perilaku yang positif, rasional, dan bertanggung jawab dalam kehidupan sehari-hari (Lactona & Cahyono, 2024).

b. Sikap

Sikap merupakan faktor penting yang mempengaruhi bagaimana seseorang menerima, mengolah, dan menggunakan pengetahuan yang dimilikinya. Sikap mencerminkan kesiapan mental dan emosional individu terhadap suatu objek, situasi, atau informasi. Ketika seseorang memiliki sikap terbuka dan positif terhadap pembelajaran, ia akan lebih mudah menerima pengetahuan baru dan termotivasi untuk memperdalam pemahamannya. Sebaliknya, sikap yang negatif atau apatis terhadap suatu topik bisa menghambat proses penerimaan informasi, bahkan meskipun pengetahuan tersebut sudah tersedia.

Pengaruh sikap terhadap pengetahuan juga terlihat dalam bagaimana individu memaknai dan menerapkan informasi dalam kehidupan sehari-hari. Misalnya, dua orang yang memiliki pengetahuan yang sama tentang pentingnya pola makan sehat bisa saja menunjukkan perilaku yang berbeda, tergantung pada sikap masing-masing terhadap kesehatan. Individu yang memiliki sikap peduli dan menghargai kesehatannya cenderung akan menerapkan pengetahuan tersebut secara konsisten. Oleh

karena itu, membentuk sikap positif terhadap pembelajaran dan informasi sangat penting agar pengetahuan yang dimiliki benar-benar berdampak pada perilaku nyata.

c. Kepercayaan

Kepercayaan merupakan faktor psikologis yang sangat memengaruhi perilaku seseorang, karena apa yang diyakini individu akan membentuk cara pandangnya terhadap dunia dan menentukan bagaimana ia merespons situasi. Kepercayaan dapat berasal dari pengalaman pribadi, pendidikan, budaya, agama, maupun lingkungan sosial. Misalnya, seseorang yang percaya bahwa olahraga rutin membawa manfaat besar bagi kesehatan cenderung akan menjadikan olahraga sebagai bagian dari gaya hidupnya. Sebaliknya, jika seseorang tidak meyakini pentingnya kebersihan, maka ia mungkin mengabaikan perilaku hidup bersih meskipun memiliki pengetahuan tentang bahayanya.

Kepercayaan juga berperan dalam menetapkan standar nilai yang digunakan seseorang dalam mengambil keputusan. Dalam konteks sosial, kepercayaan terhadap norma atau aturan tertentu dapat memperkuat perilaku yang sesuai dengan harapan masyarakat. Begitu pula dalam situasi individu, kepercayaan terhadap diri sendiri (self-belief) sangat menentukan keberanian seseorang untuk bertindak atau mencoba hal baru. Dengan demikian, kepercayaan bukan hanya memengaruhi pilihan perilaku, tetapi juga memberi arah dan makna pada tindakan yang dilakukan seseorang dalam kehidupan sehari-hari.

d. Keyakinan

Keyakinan adalah faktor internal yang kuat yang mempengaruhi perilaku seseorang, karena ia mencerminkan apa yang dianggap benar, penting, atau bernilai dalam hidup. Keyakinan terbentuk dari pengalaman, pembelajaran, budaya, agama, serta pengaruh lingkungan, dan menjadi dasar dalam menilai situasi serta menentukan tindakan. Misalnya, seseorang yang memiliki keyakinan bahwa bekerja keras akan membawa kesuksesan, cenderung akan menunjukkan perilaku tekun, disiplin, dan pantang menyerah dalam mencapai tujuannya. Keyakinan seperti ini memberikan motivasi internal yang mendorong seseorang untuk bertindak sesuai dengan apa yang diyakininya.

Selain itu, keyakinan juga memberikan kerangka pikir dalam menanggapi berbagai tantangan hidup. Ketika seseorang memiliki keyakinan yang kuat terhadap nilai-nilai tertentu seperti keadilan, kejujuran, atau tanggung jawab maka ia akan berusaha mempertahankan nilai tersebut dalam setiap tindakan, meskipun dihadapkan pada tekanan atau risiko. Keyakinan tidak hanya memengaruhi keputusan sehari-hari, tetapi juga membentuk konsistensi perilaku dalam jangka panjang. Oleh karena itu, memahami keyakinan seseorang dapat membantu menjelaskan alasan di balik tindakan dan pilihan hidupnya.

e. Nilai-nilai yang berlaku di masyarakat

Nilai-nilai yang berlaku dalam masyarakat merupakan pedoman hidup yang sangat memengaruhi perilaku individu, karena nilai-nilai tersebut menentukan apa yang dianggap baik, benar, penting, dan layak

dilakukan. Nilai bisa bersifat pribadi maupun sosial, dan sering kali diwariskan secara turun-temurun melalui pendidikan, keluarga, agama, serta budaya. Misalnya, dalam masyarakat yang menjunjung tinggi nilai gotong royong, individu cenderung menunjukkan perilaku saling membantu dan peduli terhadap sesama. Nilai-nilai ini menjadi acuan dalam menentukan sikap dan keputusan, bahkan tanpa disadari oleh pelakunya.

Selain membentuk norma sosial, nilai-nilai yang berlaku juga berperan dalam membangun identitas dan integritas pribadi. Individu yang menjadikan nilai kejujuran sebagai prinsip hidup akan berusaha berlaku jujur dalam berbagai situasi, meskipun ada godaan untuk berbuat sebaliknya. Nilai juga menjadi tolok ukur dalam menilai tindakan orang lain, yang pada gilirannya memengaruhi interaksi sosial. Oleh karena itu, perilaku seseorang tidak bisa dilepaskan dari sistem nilai yang dianutnya maupun yang berkembang di lingkungannya. Nilai-nilai ini bersifat dinamis dan dapat berubah seiring waktu, namun tetap menjadi fondasi utama dalam membentuk pola perilaku individu maupun kelompok.

2. Faktor pemungkin (enabling factor), yang mencakup lingkungan fisik, tersedia atau tidak tersedianya fasilitas-fasilitas atau sarana-sarana keselamatan kerja, misalnya ketersedianya alat pendukung, pelatihan dan sebagainya

Faktor pemungkin (enabling factors) adalah segala sesuatu yang memfasilitasi atau memungkinkan seseorang untuk melakukan suatu perilaku. Faktor ini mencakup ketersediaan sumber daya, akses terhadap layanan, keterampilan, serta dukungan dari lingkungan fisik maupun sosial yang mendukung terjadinya perilaku tertentu. Meskipun seseorang memiliki pengetahuan dan sikap positif terhadap suatu perilaku (sebagai faktor predisposisi), perilaku tersebut tidak akan terjadi tanpa adanya faktor pemungkin yang memadai. Contohnya, seseorang mungkin sadar akan pentingnya menjaga kesehatan dengan berolahraga, namun tanpa adanya fasilitas olahraga yang mudah diakses atau waktu yang cukup, perilaku tersebut sulit dilakukan. Oleh karena itu, faktor pemungkin berperan penting dalam menjembatani niat dan tindakan nyata, serta menentukan apakah perilaku yang diinginkan dapat dilaksanakan secara efektif (Santoso et al., 2024).

#### a. Lingkungan fisik

Lingkungan fisik merupakan salah satu faktor eksternal yang signifikan dalam memengaruhi perilaku individu. Lingkungan ini mencakup segala aspek fisik yang ada di sekitar seseorang, seperti tempat tinggal, fasilitas umum, cuaca, kondisi geografis, dan infrastruktur. Keberadaan atau ketiadaan sarana yang mendukung dapat mendorong atau justru menghambat perilaku tertentu. Misalnya, tersedianya jalur pejalan kaki dan ruang terbuka hijau di lingkungan perkotaan dapat mendorong kebiasaan berjalan kaki dan aktivitas fisik di luar ruangan. Sebaliknya, lingkungan yang padat, bising, atau tidak aman bisa menyebabkan stres, kecemasan, atau bahkan perilaku menyimpang.

Selain memengaruhi kenyamanan dan keamanan, lingkungan fisik juga berperan dalam membentuk kebiasaan dan pola hidup sehari-hari. Tempat yang bersih, terang, dan teratur cenderung menciptakan suasana

yang kondusif untuk belajar, bekerja, dan berinteraksi secara positif. Sementara itu, lingkungan yang kumuh dan tidak terawat sering dikaitkan dengan meningkatnya risiko perilaku negatif, seperti vandalisme atau kriminalitas. Oleh karena itu, menciptakan lingkungan fisik yang mendukung sangat penting untuk membentuk dan mempertahankan perilaku sehat, produktif, dan positif dalam masyarakat.

b. Fasilitas kesehatan

Fasilitas kesehatan merupakan salah satu faktor penting yang mempengaruhi perilaku individu, khususnya dalam hal menjaga dan meningkatkan kesehatan. Ketersediaan fasilitas kesehatan yang mudah diakses, terjangkau, dan berkualitas akan mendorong masyarakat untuk lebih aktif memanfaatkan layanan kesehatan, seperti melakukan pemeriksaan rutin, mengikuti imunisasi, atau mencari pengobatan saat sakit. Sebaliknya, keterbatasan fasilitas, baik dari segi jumlah, lokasi, maupun tenaga medis, dapat menjadi hambatan bagi individu untuk menerapkan perilaku hidup sehat, meskipun mereka memiliki pengetahuan dan sikap yang baik terhadap kesehatan.

Selain itu, fasilitas kesehatan juga berperan dalam memberikan edukasi serta membentuk kesadaran masyarakat terhadap pentingnya pencegahan penyakit dan pola hidup sehat. Melalui program penyuluhan, kampanye kesehatan, dan layanan konsultasi, fasilitas kesehatan dapat menjadi sumber informasi yang mendorong perubahan perilaku ke arah yang lebih positif. Misalnya, pusat kesehatan masyarakat (puskesmas) yang aktif menyosialisasikan program gizi dan kebersihan lingkungan dapat memengaruhi pola makan dan kebiasaan hidup bersih masyarakat setempat. Dengan demikian, keberadaan dan kualitas fasilitas kesehatan sangat menentukan dalam mendukung terbentuknya perilaku sehat dan meningkatkan kualitas hidup masyarakat secara keseluruhan.

c. Kondisi lingkungan

Kondisi lingkungan merupakan salah satu faktor eksternal yang kuat dalam membentuk dan mempengaruhi perilaku individu maupun kelompok. Lingkungan yang dimaksud mencakup lingkungan sosial, budaya, dan fisik tempat seseorang tinggal atau beraktivitas sehari-hari. Misalnya, seseorang yang tumbuh di lingkungan yang mendukung nilai-nilai positif seperti kedisiplinan, gotong royong, dan kepedulian sosial, cenderung mengembangkan perilaku yang sesuai dengan nilai-nilai tersebut. Sebaliknya, jika individu hidup dalam lingkungan yang penuh konflik, kekerasan, atau kurangnya dukungan sosial, maka besar kemungkinan ia akan mengembangkan perilaku menyimpang atau menarik diri dari interaksi sosial.

Selain itu, kondisi lingkungan juga dapat mempengaruhi tingkat kenyamanan, rasa aman, dan motivasi seseorang dalam melakukan aktivitas tertentu. Lingkungan yang bersih, tertata rapi, dan aman dapat mendorong perilaku produktif seperti belajar, bekerja, dan berolahraga. Sementara itu, lingkungan yang kumuh, bising, atau tidak sehat dapat menurunkan kualitas hidup serta memicu stres dan perilaku negatif. Oleh karena itu, menciptakan kondisi lingkungan yang mendukung secara fisik

dan sosial sangat penting dalam membentuk perilaku yang sehat, positif, dan adaptif di kalangan masyarakat.

3. Faktor penguat (reinforcement factor), faktor-faktor ini meliputi undang-undang, peraturan-peraturan, pengawasan dan sebagainya

Faktor penguat (reinforcement factor) adalah faktor yang memperkuat atau mempertahankan perilaku seseorang setelah perilaku tersebut dilakukan, baik melalui dukungan sosial, penghargaan, maupun pengalaman pribadi. Faktor ini berperan penting dalam memastikan bahwa suatu perilaku terus dilakukan secara konsisten karena memberikan hasil atau respon yang positif. Misalnya, seseorang yang mendapat pujian atau dukungan dari keluarga setelah rutin berolahraga akan cenderung mempertahankan kebiasaan tersebut. Begitu pula, pengalaman merasa lebih sehat setelah mengubah pola makan dapat memperkuat perilaku hidup sehat. Faktor penguat bisa bersifat internal (seperti perasaan puas atau bangga) maupun eksternal (seperti pengakuan atau hadiah), dan sangat berpengaruh dalam membentuk kebiasaan serta memperkuat komitmen individu terhadap perilaku yang diharapkan (Santoso et al., 2024)

a. Pengalaman pribadi

Pengalaman pribadi merupakan salah satu faktor internal yang sangat memengaruhi pembentukan dan perubahan perilaku seseorang. Pengalaman yang dialami secara langsung, baik positif maupun negatif, akan terekam dalam ingatan dan menjadi dasar dalam merespons situasi serupa di masa depan. Misalnya, seseorang yang pernah mengalami sakit akibat pola makan tidak sehat cenderung akan lebih berhati-hati dalam memilih makanan. Begitu pula, pengalaman berhasil dalam suatu aktivitas bisa meningkatkan rasa percaya diri dan mendorong individu untuk mengulangi perilaku tersebut. Pengalaman pribadi membentuk pola pikir, sikap, serta kebiasaan yang secara langsung tercermin dalam tindakan sehari-hari.

Selain memberikan pelajaran secara langsung, pengalaman pribadi juga membentuk persepsi dan keyakinan seseorang terhadap dunia di sekitarnya. Individu yang sering mengalami dukungan sosial dalam situasi sulit, misalnya, akan mengembangkan pandangan positif terhadap orang lain dan menunjukkan perilaku terbuka serta mudah percaya. Sebaliknya, pengalaman traumatis atau penuh tekanan dapat menimbulkan kecemasan, ketidakpercayaan, atau perilaku menghindar. Oleh karena itu, pengalaman pribadi menjadi salah satu dasar penting dalam memahami perbedaan perilaku antarindividu, karena setiap orang memiliki riwayat pengalaman yang unik dan membentuk cara mereka merespons kehidupan.

b. Pengalaman orang lain

Pengalaman orang lain dapat menjadi sumber pembelajaran yang kuat dan memengaruhi perilaku seseorang melalui proses observasi atau peniruan. Dalam psikologi sosial, hal ini dikenal sebagai pembelajaran sosial, di mana individu belajar dari mengamati tindakan, hasil, atau konsekuensi yang dialami oleh orang lain. Misalnya, seseorang yang melihat temannya berhasil menurunkan berat badan melalui pola hidup

sehat mungkin akan terdorong untuk mencoba perilaku serupa. Tanpa harus mengalami langsung, individu dapat mengambil pelajaran dari pengalaman orang lain sebagai dasar untuk membentuk sikap dan membuat keputusan.

Selain memberikan contoh konkret, pengalaman orang lain juga membentuk persepsi sosial dan membangun norma-norma dalam lingkungan. Ketika perilaku tertentu diterima dan dihargai oleh masyarakat, individu cenderung menirunya agar bisa diterima secara sosial. Begitu pula, jika seseorang sering mendengar cerita negatif tentang suatu tindakan, misalnya dampak buruk merokok dari kerabat yang menderita penyakit paru-paru, ia mungkin akan memilih untuk menghindari kebiasaan tersebut. Dengan demikian, pengalaman orang lain berperan penting sebagai cerminan sosial yang membantu individu dalam menilai risiko, manfaat, dan nilai dari suatu perilaku sebelum melakukannya.

c. Pengakuan orang lain

Pengakuan dari orang lain merupakan salah satu faktor sosial yang kuat dalam memengaruhi dan memperkuat perilaku individu. Ketika seseorang mendapatkan apresiasi, pujian, atau pengakuan atas tindakannya, hal ini dapat menimbulkan rasa bangga, percaya diri, dan motivasi untuk terus mempertahankan atau meningkatkan perilaku positif tersebut. Misalnya, seorang siswa yang mendapatkan pujian dari guru karena rajin belajar akan merasa termotivasi untuk terus menunjukkan perilaku yang sama. Pengakuan tersebut memberikan dorongan emosional yang memperkuat keyakinan bahwa perilaku yang dilakukan benar dan dihargai oleh lingkungannya.

Selain memotivasi, pengakuan dari orang lain juga membentuk norma sosial dan ekspektasi yang ingin dipenuhi oleh individu. Dalam lingkungan sosial, manusia cenderung ingin diterima, dihargai, dan merasa menjadi bagian dari kelompok. Oleh karena itu, individu sering kali menyesuaikan perilakunya agar sesuai dengan harapan atau standar yang berlaku, terutama jika tindakan tersebut mendapatkan pengakuan dari tokoh yang dianggap penting, seperti orang tua, atasan, atau teman sebaya. Dengan demikian, pengakuan dari orang lain tidak hanya memperkuat perilaku yang telah dilakukan, tetapi juga membentuk arah dan tujuan perilaku seseorang di masa depan.

d. Reward

Reward atau penghargaan merupakan salah satu faktor penguat yang sangat efektif dalam membentuk dan memengaruhi perilaku individu. Pemberian reward setelah seseorang melakukan suatu tindakan akan memperkuat kemungkinan individu tersebut untuk mengulangi perilaku yang sama di masa mendatang. Reward bisa bersifat material, seperti hadiah atau insentif, maupun non-material, seperti pujian, pengakuan, atau rasa bangga. Misalnya, seorang anak yang diberi hadiah karena rajin belajar akan merasa termotivasi untuk terus menunjukkan perilaku tersebut, karena ia mengaitkan belajar dengan hasil yang menyenangkan.

Dalam konteks ini, reward berperan sebagai pemicu yang memperkuat hubungan antara perilaku dan hasil yang diharapkan.

Selain memperkuat perilaku yang diinginkan, reward juga dapat digunakan untuk membentuk kebiasaan dan meningkatkan motivasi intrinsik jika diberikan dengan tepat. Ketika reward diberikan secara konsisten dan adil, individu akan merasa dihargai dan termotivasi untuk mempertahankan atau bahkan meningkatkan kinerjanya. Namun, penting untuk diingat bahwa ketergantungan pada reward eksternal secara berlebihan dapat menurunkan motivasi internal jika tidak diimbangi dengan pembentukan nilai dan kesadaran pribadi. Oleh karena itu, reward sebaiknya digunakan sebagai alat pendukung untuk memperkuat perilaku positif sambil tetap mendorong kesadaran dan tanggung jawab individu terhadap tindakannya.

e. Peraturan perundang-undangan

Peraturan perundang-undangan merupakan faktor eksternal yang sangat berperan dalam mempengaruhi perilaku individu dan masyarakat secara luas. Aturan-aturan yang ditetapkan oleh pemerintah bertujuan untuk menciptakan ketertiban, keadilan, dan keamanan dalam kehidupan sosial. Dengan adanya perundang-undangan, individu terdorong untuk mematuhi norma dan standar yang telah ditetapkan agar terhindar dari sanksi hukum seperti denda, hukuman penjara, atau tindakan administratif lainnya. Misalnya, peraturan lalu lintas mengharuskan pengendara untuk mematuhi rambu-rambu demi keselamatan bersama, sehingga perilaku berkendara yang disiplin dapat terwujud.

Selain memberikan batasan dan sanksi, peraturan perundang-undangan juga berfungsi sebagai pedoman dan acuan dalam pembentukan sikap dan nilai masyarakat. Ketika aturan-aturan tersebut diterapkan secara konsisten dan adil, mereka dapat menanamkan kesadaran kolektif tentang pentingnya menghormati hukum dan hak orang lain. Hal ini pada akhirnya membentuk perilaku yang tertib dan bertanggung jawab dalam kehidupan bermasyarakat. Namun, efektivitas perundang-undangan dalam mempengaruhi perilaku sangat bergantung pada tingkat pemahaman, penerimaan, serta penegakan hukum yang dilakukan oleh aparat terkait.

f. Pengawasan

Pengawasan merupakan faktor penting yang memengaruhi perilaku individu dengan memberikan kontrol dan pengaruh langsung terhadap tindakan yang dilakukan. Kehadiran pengawasan, baik dari atasan, orang tua, guru, maupun lembaga terkait, dapat mendorong seseorang untuk mematuhi aturan dan norma yang berlaku karena adanya kemungkinan konsekuensi jika terjadi pelanggaran. Misalnya, seorang karyawan yang diawasi secara ketat cenderung menjalankan tugasnya dengan lebih disiplin dan bertanggung jawab. Dengan demikian, pengawasan berfungsi sebagai mekanisme pengendalian yang membantu mencegah perilaku negatif dan memperkuat perilaku yang diinginkan.

Selain itu, pengawasan juga dapat memberikan rasa aman dan dukungan bagi individu dalam menjalankan perilaku positif. Ketika seseorang merasa diawasi secara adil dan konstruktif, hal ini bisa

meningkatkan motivasi dan rasa tanggung jawab untuk berperilaku sesuai harapan. Namun, pengawasan yang berlebihan atau terlalu ketat justru dapat menimbulkan stres, ketidaknyamanan, dan resistensi, yang pada akhirnya berdampak negatif pada perilaku. Oleh karena itu, pengawasan yang efektif harus seimbang, memberikan arahan yang jelas sekaligus memberi ruang bagi individu untuk berkembang dan bertanggung jawab atas tindakannya.

## **G. Perubahan Perilaku**

Perubahan perilaku pada individu adalah proses di mana seseorang mengalami modifikasi dalam cara bertindak, berpikir, atau merasakan sebagai respons terhadap pengalaman, pembelajaran, atau pengaruh lingkungan. Perubahan ini dapat bersifat sementara atau permanen, dan bisa terjadi secara sadar maupun tidak sadar. Faktor-faktor seperti pengetahuan baru, pengalaman pribadi, pengaruh sosial, serta motivasi internal menjadi pemicu utama dalam terjadinya perubahan perilaku. Proses perubahan perilaku ini penting untuk perkembangan individu karena memungkinkan seseorang untuk beradaptasi dengan lingkungan yang dinamis dan menghadapi tantangan hidup secara lebih efektif.

Bentuk perubahan perilaku pada individu dapat bermacam-macam, mulai dari perubahan sederhana seperti pembentukan kebiasaan baru, hingga perubahan kompleks yang melibatkan transformasi sikap, nilai, dan pola pikir. Contohnya, seseorang yang awalnya tidak peduli dengan kesehatan bisa berubah menjadi lebih sadar dan menjalani gaya hidup sehat setelah mendapatkan informasi dan pengalaman yang cukup. Perubahan perilaku juga bisa terjadi dalam konteks sosial, misalnya perubahan sikap terhadap suatu kelompok atau norma sosial tertentu. Bentuk perubahan ini menunjukkan bagaimana individu dapat berkembang dan menyesuaikan diri melalui interaksi dengan lingkungan serta refleksi diri.

Bentuk perilaku sangat bervariasi, sesuai dengan konsep yang digunakan para ahli dalam pemahaman-pemahamannya terhadap perilaku. Menurut WHO, perubahan perilaku itu dibagi menjadi tiga (Susanto, 2017) :

### **1. Perubahan alamiah (natural change)**

Perubahan alamiah (natural change) adalah bentuk perubahan perilaku yang terjadi secara spontan dan alami pada individu tanpa adanya intervensi atau tekanan dari luar. Perubahan ini biasanya merupakan bagian dari proses pertumbuhan dan perkembangan manusia yang berlangsung seiring waktu, seperti perubahan fisik, emosional, dan psikologis yang terjadi secara bertahap. Contohnya adalah perubahan perilaku anak-anak yang semakin mandiri seiring bertambahnya usia, atau perubahan minat dan cara berinteraksi seseorang yang mengikuti tahap perkembangan hidupnya. Perubahan alamiah ini mencerminkan adaptasi alami individu terhadap perubahan internal maupun eksternal yang terjadi dalam kehidupan sehari-hari.

Selain itu, perubahan alamiah juga dapat terjadi sebagai respons terhadap pengalaman hidup dan penyesuaian diri yang bersifat spontan. Misalnya, seseorang yang secara alami menjadi lebih sabar dan bijaksana

setelah menghadapi berbagai tantangan hidup. Karena bersifat gradual dan tidak dipaksa, perubahan alamiah cenderung berlangsung lebih stabil dan bertahan lama. Namun, meskipun terjadi secara alami, perubahan ini tetap dipengaruhi oleh lingkungan dan interaksi sosial yang dialami individu, sehingga prosesnya bisa berbeda pada setiap orang tergantung kondisi dan pengalaman masing-masing

2. Perubahan terencana (planned change)

Perubahan terencana (planned change) adalah bentuk perubahan perilaku yang disengaja dan dilakukan melalui proses yang sistematis serta terstruktur untuk mencapai tujuan tertentu. Perubahan ini biasanya dirancang dengan langkah-langkah yang jelas, melibatkan perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi, serta didukung oleh berbagai strategi seperti pendidikan, pelatihan, atau intervensi khusus. Contohnya adalah program kesehatan yang dirancang untuk mengubah pola hidup individu, seperti kampanye berhenti merokok atau program diet sehat, yang bertujuan mengubah perilaku peserta secara sadar dan terarah. Perubahan terencana memungkinkan individu untuk memahami alasan di balik perubahan tersebut sehingga mereka lebih termotivasi dan mampu mempertahankan perilaku baru yang diinginkan.

Selain itu, perubahan terencana sering kali melibatkan dukungan dari lingkungan sosial, seperti keluarga, teman, atau profesional yang membantu individu melewati proses adaptasi perilaku. Pendekatan ini memungkinkan pengukuran kemajuan dan penyesuaian strategi sesuai dengan kebutuhan individu. Karena didasarkan pada kesadaran dan motivasi yang terbangun, perubahan terencana cenderung lebih efektif dalam menciptakan transformasi perilaku yang berkelanjutan dibandingkan perubahan yang terjadi secara spontan. Dengan demikian, perubahan terencana merupakan alat penting dalam pengembangan diri dan peningkatan kualitas hidup individu melalui modifikasi perilaku yang tepat sasaran.

3. Kesiediaan untuk berubah (readiness to change)

Kesiediaan untuk berubah (readiness to change) merupakan tahap penting dalam proses perubahan perilaku pada individu yang menunjukkan sejauh mana seseorang siap dan bersedia untuk melakukan modifikasi dalam pola pikir, sikap, atau tindakan. Tahap ini mencerminkan motivasi internal serta kesiapan mental individu untuk menerima dan menghadapi perubahan yang akan terjadi. Kesiediaan untuk berubah dipengaruhi oleh berbagai faktor seperti pemahaman akan pentingnya perubahan, pengalaman pribadi, serta dukungan dari lingkungan sekitar. Tanpa adanya kesiapan ini, upaya perubahan yang direncanakan atau spontan cenderung sulit berhasil karena individu mungkin masih ragu, takut, atau belum yakin terhadap manfaat dari perubahan tersebut.

Selain itu, kesiediaan untuk berubah juga dapat dilihat sebagai proses yang berlangsung secara bertahap, mulai dari tahap pra-kontemplasi (belum menyadari perlunya perubahan) hingga tahap aksi dan pemeliharaan (melakukan dan mempertahankan perubahan). Pada setiap tahap, individu membutuhkan pendekatan dan dukungan yang berbeda agar bisa melewati hambatan dan mempertahankan motivasi. Kesiediaan untuk berubah menjadi fondasi utama dalam proses transformasi perilaku, karena hanya dengan

kesiapan dan kemauan yang kuat, perubahan yang diinginkan dapat terwujud dan bertahan lama. Oleh karena itu, mengenali dan meningkatkan kesediaan untuk berubah menjadi kunci sukses dalam berbagai program pengembangan diri dan intervensi perilaku.

## **H. Ciri Perilaku**

Perilaku manusia memiliki beberapa ciri khas yang membedakannya dari makhluk lainnya. Ciri utama perilaku manusia adalah bahwa perilaku tersebut didorong oleh kesadaran, dipengaruhi oleh faktor internal seperti emosi, motivasi, nilai, dan keyakinan, serta faktor eksternal seperti lingkungan sosial dan budaya. Selain itu, perilaku manusia bersifat kompleks karena melibatkan proses berpikir, perasaan, dan tindakan yang saling berkaitan. Perilaku ini juga bersifat dinamis, artinya dapat berubah sesuai dengan pengalaman, pembelajaran, dan situasi yang dihadapi individu. Ciri lainnya adalah bahwa perilaku manusia dapat diamati secara langsung (seperti gerakan atau ucapan) maupun tidak langsung (seperti sikap, niat, atau harapan).

Jenis-jenis perilaku manusia dapat diklasifikasikan ke dalam beberapa kategori. Secara umum, perilaku dibagi menjadi perilaku sadar dan tidak sadar. Perilaku sadar adalah tindakan yang dilakukan dengan kesadaran penuh, seperti memilih makanan sehat atau memutuskan untuk belajar. Sementara itu, perilaku tidak sadar terjadi secara otomatis atau refleks, seperti berkedip atau menarik tangan dari benda panas. Perilaku juga dapat diklasifikasikan sebagai perilaku terbuka (yang dapat diamati, seperti berjalan atau berbicara) dan perilaku tertutup (yang tidak dapat diamati langsung, seperti berpikir atau merasa). Pemahaman terhadap ciri dan jenis perilaku ini penting untuk menganalisis dan mengembangkan strategi perubahan perilaku yang sesuai dengan kondisi individu maupun kelompok.

### **1. Perilaku sadar**

Perilaku sadar merupakan salah satu ciri utama perilaku manusia yang membedakannya dari makhluk hidup lainnya. Perilaku ini dilakukan dengan kesadaran penuh dan melalui proses kognitif, seperti berpikir, mempertimbangkan, dan mengambil keputusan. Artinya, individu menyadari apa yang ia lakukan, mengapa ia melakukannya, dan apa akibat dari tindakannya tersebut. Contoh dari perilaku sadar adalah ketika seseorang memilih untuk mengonsumsi makanan sehat karena ia memahami manfaatnya bagi kesehatan. Dalam perilaku sadar, terdapat keterlibatan otak dan sistem saraf pusat yang mengatur proses pengambilan keputusan berdasarkan pengetahuan, pengalaman, serta nilai-nilai yang diyakini individu.

Perilaku sadar juga erat kaitannya dengan kemampuan manusia untuk belajar dan beradaptasi dengan lingkungan. Karena dilakukan secara sengaja, perilaku ini dapat diarahkan, dikembangkan, atau diubah melalui proses pendidikan, pelatihan, dan pengalaman. Dengan kata lain, perilaku sadar memberikan ruang bagi manusia untuk tumbuh dan berkembang melalui pilihan-pilihan yang mereka ambil. Oleh karena itu, dalam konteks perubahan perilaku, pendekatan yang menargetkan perilaku sadar menjadi sangat penting, karena dapat mengarahkan individu pada tindakan-tindakan yang lebih rasional, bertanggung jawab, dan sesuai dengan tujuan hidup mereka.

## 2. Perilaku tidak sadar

Perilaku tidak sadar merupakan salah satu ciri perilaku manusia yang terjadi secara otomatis tanpa disadari oleh individu yang melakukannya. Perilaku ini umumnya tidak melalui proses pertimbangan atau pengambilan keputusan secara sadar, melainkan muncul sebagai respons spontan terhadap rangsangan tertentu. Contoh perilaku tidak sadar adalah berkedip saat ada cahaya terang, menarik tangan dari benda panas, atau perubahan ekspresi wajah saat mengalami emosi tertentu. Perilaku ini biasanya dikendalikan oleh sistem saraf otonom dan refleks, sehingga berlangsung cepat dan di luar kendali kesadaran individu.

Meskipun dilakukan tanpa kesadaran, perilaku tidak sadar tetap memiliki peran penting dalam kehidupan manusia, terutama dalam menjaga keselamatan dan respon cepat terhadap situasi yang mengancam. Selain itu, perilaku tidak sadar juga mencerminkan kebiasaan atau pola-pola perilaku yang sudah tertanam kuat dalam diri seseorang, seperti menguap saat mengantuk atau tersenyum saat bertemu orang lain. Dalam konteks ini, perilaku tidak sadar bisa dipelajari melalui pengalaman berulang atau pengaruh lingkungan, dan dalam beberapa kasus dapat diubah menjadi perilaku sadar melalui pelatihan atau kesadaran diri. Oleh karena itu, memahami perilaku tidak sadar membantu dalam menggali aspek-aspek perilaku manusia yang sering terjadi di luar kontrol, namun sangat memengaruhi cara individu berinteraksi dengan lingkungan sekitarnya

## 3. Perilaku terbuka

Perilaku terbuka merupakan salah satu ciri khas perilaku manusia yang mencerminkan sikap jujur, transparan, dan komunikatif dalam berinteraksi dengan orang lain. Individu yang memiliki perilaku terbuka cenderung mudah menerima pendapat, kritik, maupun masukan dari lingkungan sekitar tanpa merasa terancam atau defensif. Sikap ini memungkinkan manusia untuk membangun hubungan yang sehat dan harmonis karena adanya kepercayaan dan saling pengertian. Selain itu, perilaku terbuka juga menunjukkan kemampuan seseorang untuk mengekspresikan pikiran dan perasaannya secara jelas, sehingga memudahkan komunikasi serta mengurangi kesalahpahaman.

Lebih jauh, perilaku terbuka menjadi dasar bagi perkembangan pribadi dan sosial karena mendorong individu untuk terus belajar dan berkembang melalui interaksi dengan orang lain. Dengan membuka diri terhadap pengalaman baru, ide-ide, dan sudut pandang yang berbeda, manusia dapat memperluas wawasan serta meningkatkan kemampuan berpikir kritis dan kreatif. Perilaku terbuka juga menumbuhkan rasa empati dan toleransi yang penting dalam kehidupan bermasyarakat yang beragam. Oleh karena itu, memiliki sikap terbuka merupakan aspek penting dalam membentuk kepribadian yang matang dan mampu beradaptasi dalam berbagai situasi sosial.

## 4. Perilaku tertutup

Perilaku tertutup adalah salah satu ciri perilaku manusia yang ditandai dengan sikap enggan untuk berbagi informasi, perasaan, atau pendapat secara terbuka kepada orang lain. Individu dengan perilaku tertutup

cenderung lebih menjaga jarak emosional dan sosial, serta lebih berhati-hati dalam berkomunikasi agar tidak mudah tersinggung atau disalahpahami. Sikap ini sering muncul sebagai bentuk perlindungan diri dari rasa takut akan penilaian negatif, penolakan, atau kekecewaan. Akibatnya, komunikasi menjadi kurang lancar dan hubungan interpersonal bisa terasa lebih kaku atau kurang mendalam karena adanya batasan dalam berbagi.

Selain itu, perilaku tertutup dapat menghambat perkembangan pribadi dan sosial seseorang karena kurangnya keterbukaan untuk menerima masukan atau belajar dari pengalaman orang lain. Individu yang cenderung tertutup mungkin kesulitan untuk menyesuaikan diri dengan perubahan atau situasi baru karena kurangnya dialog dan refleksi dari interaksi sosial. Perilaku ini juga dapat menimbulkan kesalahpahaman dan konflik yang tidak terselesaikan, karena adanya ketidakjelasan atau ketidakterbukaan dalam komunikasi. Oleh karena itu, meskipun perilaku tertutup bisa menjadi mekanisme perlindungan, jika terlalu dominan, hal ini dapat menghalangi seseorang dalam membangun hubungan yang sehat dan berkembang secara optimal.

#### **I. Tahapan Pembentukan Perilaku**

Tahapan pembentukan perilaku adalah proses berurutan yang dilalui individu dalam mengembangkan atau mengubah perilaku tertentu. Tahapan ini biasanya dimulai dari tahap kesadaran, di mana individu mulai mengenali adanya kebutuhan atau pentingnya perubahan perilaku. Selanjutnya, individu memasuki tahap pemahaman dan evaluasi, di mana mereka mempelajari informasi, mempertimbangkan manfaat dan konsekuensi dari perilaku baru yang akan dibentuk. Setelah itu, tahap kesiapan dan niat muncul, di mana individu mulai mempersiapkan diri secara mental dan emosional untuk melakukan perubahan. Tahapan berikutnya adalah tahap aksi, di mana perilaku baru mulai dipraktikkan secara nyata, dan terakhir adalah tahap pemeliharaan, di mana individu berusaha mempertahankan perilaku tersebut agar menjadi kebiasaan jangka panjang.

Prosedur pembentukan perilaku melibatkan langkah-langkah sistematis yang dirancang untuk memfasilitasi perubahan perilaku secara efektif. Prosedur ini biasanya dimulai dengan identifikasi perilaku yang ingin diubah atau dikembangkan, kemudian diikuti dengan pemberian informasi dan edukasi untuk meningkatkan pemahaman dan motivasi individu. Selanjutnya, dilakukan pelatihan atau pembelajaran keterampilan yang diperlukan agar individu mampu melaksanakan perilaku baru tersebut. Setelah perilaku dipraktikkan, penting untuk memberikan penguatan positif (reinforcement) agar perilaku tersebut terus dilakukan dan tidak mudah hilang. Terakhir, evaluasi dan monitoring dilakukan untuk memastikan keberlanjutan perubahan dan memberikan dukungan tambahan jika diperlukan. Dengan mengikuti prosedur ini, pembentukan perilaku dapat berlangsung lebih terarah dan berhasil secara konsisten.

##### **1. Identifikasi perilaku yang ingin diubah atau dikembangkan**

Identifikasi perilaku yang ingin diubah atau dikembangkan merupakan langkah awal yang sangat penting dalam proses pembentukan perilaku. Pada tahap ini, individu atau pihak yang membantu individu harus mampu mengenali dengan jelas perilaku spesifik yang menjadi fokus perubahan.

Perilaku tersebut bisa berupa kebiasaan buruk yang ingin dihilangkan, seperti merokok atau menunda-nunda pekerjaan, atau kebiasaan positif yang ingin dikembangkan, seperti rutin berolahraga atau meningkatkan keterampilan komunikasi. Identifikasi yang tepat dan terperinci membantu memastikan bahwa upaya perubahan difokuskan pada aspek perilaku yang benar-benar berdampak signifikan terhadap kualitas hidup atau tujuan yang ingin dicapai.

Selain itu, identifikasi perilaku juga melibatkan pemahaman tentang konteks di mana perilaku tersebut terjadi, faktor-faktor pemicu, dan konsekuensi yang dihasilkan. Hal ini penting agar strategi perubahan dapat dirancang secara efektif dan sesuai dengan situasi nyata yang dihadapi individu. Misalnya, jika seseorang ingin mengubah kebiasaan makan tidak sehat, perlu diketahui kapan dan dalam kondisi apa kebiasaan tersebut muncul, apakah karena stres, kebosanan, atau pengaruh lingkungan sosial. Dengan pemahaman yang mendalam mengenai perilaku dan konteksnya, intervensi yang dilakukan akan lebih tepat sasaran dan meningkatkan peluang keberhasilan perubahan.

Selanjutnya, identifikasi perilaku juga harus melibatkan kesadaran dan motivasi dari individu itu sendiri. Tanpa adanya kesadaran yang kuat mengenai perlunya perubahan, serta niat yang jelas untuk berusaha mengubah perilaku tersebut, proses pembentukan perilaku akan sulit berjalan dengan efektif. Oleh karena itu, tahap ini sering kali disertai dengan refleksi diri dan diskusi yang membantu individu memahami dampak perilaku yang ada serta manfaat dari perilaku baru yang ingin dikembangkan. Dengan demikian, identifikasi perilaku bukan hanya soal mengenali apa yang ingin diubah, tetapi juga membangun fondasi psikologis yang kuat untuk memulai proses perubahan.

## 2. Pemberian informasi dan edukasi untuk meningkatkan pemahaman dan motivasi individu

Pemberian informasi dan edukasi merupakan tahap krusial dalam pembentukan perilaku karena berfungsi untuk meningkatkan pemahaman individu terhadap pentingnya perubahan yang diinginkan. Informasi yang disampaikan harus jelas, akurat, dan relevan sehingga individu dapat memahami dampak dari perilaku lama serta manfaat dari perilaku baru yang akan dikembangkan. Misalnya, dalam upaya mengubah pola hidup tidak sehat menjadi pola hidup sehat, edukasi mengenai risiko kesehatan akibat pola makan buruk atau kurangnya aktivitas fisik sangat penting untuk membuka wawasan dan kesadaran individu. Dengan pengetahuan yang cukup, individu akan lebih mudah menerima dan memproses alasan di balik kebutuhan untuk berubah.

Selain meningkatkan pemahaman, pemberian edukasi juga berperan penting dalam membangun motivasi internal individu. Informasi yang diberikan harus mampu menggugah kesadaran akan manfaat konkret yang dapat diperoleh jika perilaku baru diterapkan, seperti peningkatan kualitas hidup, kesehatan yang lebih baik, atau pencapaian tujuan pribadi. Pendekatan edukasi yang efektif biasanya melibatkan komunikasi yang persuasif, penggunaan contoh nyata, serta penyampaian secara interaktif agar individu merasa terlibat dan terdorong untuk mengambil tindakan. Dengan motivasi

yang kuat, individu akan lebih bersemangat dan konsisten dalam menjalani proses perubahan perilaku.

Selain itu, pemberian edukasi yang berkelanjutan sangat penting untuk mempertahankan pemahaman dan motivasi dalam jangka panjang. Informasi tidak hanya diberikan sekali, tetapi perlu diulang dan diperkuat melalui berbagai media dan metode, seperti diskusi kelompok, seminar, atau materi tertulis yang mudah diakses. Hal ini membantu individu menghadapi tantangan atau keraguan yang mungkin muncul selama proses perubahan. Dengan dukungan edukasi yang terus-menerus, individu dapat lebih siap mengatasi hambatan dan mempertahankan perilaku baru sebagai bagian dari gaya hidup mereka. Oleh karena itu, pemberian informasi dan edukasi yang tepat dan berkelanjutan menjadi fondasi utama dalam tahapan pembentukan perilaku.

3. Pelatihan atau pembelajaran keterampilan yang diperlukan agar individu mampu melaksanakan perilaku baru

Pelatihan atau pembelajaran keterampilan merupakan tahap penting dalam proses pembentukan perilaku karena membantu individu untuk menguasai kemampuan yang diperlukan agar dapat melaksanakan perilaku baru secara efektif. Setelah individu memahami pentingnya perubahan dan termotivasi untuk melakukannya, mereka perlu dilengkapi dengan keterampilan praktis yang mendukung penerapan perilaku tersebut dalam kehidupan sehari-hari. Misalnya, seseorang yang ingin menerapkan pola hidup sehat mungkin perlu belajar cara memasak makanan bergizi, teknik manajemen stres, atau cara mengatur waktu untuk berolahraga. Tanpa keterampilan yang memadai, niat baik dan motivasi saja tidak cukup untuk mengubah perilaku secara nyata.

Pelatihan ini dapat dilakukan melalui berbagai metode, seperti workshop, simulasi, praktik langsung, atau bimbingan individu. Pendekatan pembelajaran yang interaktif dan aplikatif akan lebih efektif karena memungkinkan individu untuk mencoba, berlatih, dan mendapatkan umpan balik secara langsung. Proses ini juga membantu mengurangi rasa takut atau kebingungan yang mungkin muncul saat menghadapi perilaku baru. Dengan pembelajaran keterampilan yang tepat, individu akan merasa lebih percaya diri dan siap menghadapi tantangan yang mungkin muncul saat menerapkan perubahan dalam kehidupan mereka.

Selain itu, pelatihan keterampilan juga berfungsi sebagai sarana penguatan dan konsolidasi perubahan perilaku. Saat individu merasa mampu dan memiliki kompetensi yang cukup, mereka cenderung lebih termotivasi untuk mempertahankan perilaku baru tersebut dalam jangka panjang. Pelatihan yang berkelanjutan dan disesuaikan dengan kebutuhan individu juga dapat membantu mengatasi hambatan atau kesulitan yang mungkin terjadi setelah perubahan diterapkan. Oleh karena itu, pelatihan keterampilan bukan hanya sekadar transfer pengetahuan, tetapi juga pemberdayaan individu agar mampu mengintegrasikan perilaku baru secara efektif dalam kehidupan sehari-hari.

4. Pemberian penguatan positif (reinforcement) agar perilaku terus dilakukan dan tidak mudah hilang

Pemberian penguatan positif (reinforcement) merupakan salah satu tahapan penting dalam pembentukan perilaku yang berfungsi untuk memperkuat dan mempertahankan perilaku baru agar terus dilakukan dan tidak mudah hilang. Penguatan positif dapat berupa pujian, penghargaan, hadiah, atau bentuk apresiasi lain yang membuat individu merasa dihargai dan termotivasi untuk mengulang perilaku yang diinginkan. Misalnya, seorang anak yang mendapatkan pujian dari guru karena rajin mengerjakan tugasnya akan cenderung terus menunjukkan perilaku tersebut karena merasakan dampak positif dari tindakannya. Dengan adanya penguatan positif, perilaku baru yang sudah mulai dilakukan akan semakin tertanam dan menjadi kebiasaan.

Selain memperkuat perilaku, penguatan positif juga berperan dalam membangun rasa percaya diri dan motivasi internal individu. Ketika seseorang merasakan bahwa tindakannya dihargai dan membawa hasil yang baik, mereka akan lebih termotivasi untuk mempertahankan dan bahkan meningkatkan kualitas perilaku tersebut. Penguatan ini juga membantu mengurangi rasa takut atau keraguan yang mungkin muncul selama proses perubahan, sehingga individu merasa lebih yakin untuk terus berusaha. Dengan demikian, penguatan positif tidak hanya sekadar penghargaan eksternal, tetapi juga menjadi pendorong psikologis yang penting dalam menjaga konsistensi perubahan perilaku.

Penting untuk diperhatikan bahwa pemberian penguatan positif harus dilakukan secara konsisten dan tepat waktu agar efeknya maksimal. Penguatan yang diberikan segera setelah perilaku terjadi akan lebih efektif dibandingkan penguatan yang terlambat atau tidak konsisten. Selain itu, penguatan yang diberikan perlu disesuaikan dengan karakteristik dan kebutuhan individu agar terasa bermakna dan mendorong perubahan yang diinginkan. Dengan strategi penguatan positif yang tepat, proses pembentukan perilaku dapat berlangsung lebih lancar dan hasil perubahan perilaku dapat bertahan dalam jangka panjang.

5. Evaluasi dan monitoring dilakukan untuk memastikan keberlanjutan perubahan

Evaluasi dan monitoring merupakan tahap krusial dalam proses pembentukan perilaku yang bertujuan untuk memastikan bahwa perubahan yang telah dilakukan dapat berlangsung secara berkelanjutan. Evaluasi dilakukan dengan mengukur sejauh mana perilaku baru telah diterapkan dan seberapa efektif intervensi yang telah dilakukan dalam mencapai tujuan perubahan. Melalui evaluasi, individu atau pihak yang mendampingi dapat mengidentifikasi keberhasilan serta hambatan yang masih dihadapi selama proses perubahan. Dengan demikian, evaluasi menjadi alat untuk mengetahui apakah strategi yang digunakan sudah tepat atau perlu disesuaikan agar hasilnya lebih optimal.

Monitoring dilakukan secara berkelanjutan untuk mengawasi perkembangan perilaku baru dari waktu ke waktu. Proses ini membantu menjaga konsistensi dan memberikan dukungan yang diperlukan agar individu

tidak kembali ke perilaku lama yang tidak diinginkan. Monitoring juga memungkinkan deteksi dini terhadap potensi masalah atau kemunduran sehingga tindakan korektif dapat segera dilakukan. Contohnya, seorang pelatih atau konselor yang rutin memantau kemajuan klien dalam mengubah kebiasaan makan dapat memberikan bimbingan tambahan atau motivasi jika ditemukan kesulitan atau penurunan komitmen.

Selain itu, evaluasi dan monitoring memberikan kesempatan untuk memberikan umpan balik yang konstruktif kepada individu yang menjalani perubahan perilaku. Umpan balik ini sangat penting untuk memperkuat motivasi dan membantu individu memahami progres yang telah dicapai serta langkah-langkah selanjutnya yang perlu diambil. Dengan dukungan yang terus menerus dan perhatian yang tepat, individu akan merasa lebih percaya diri dan termotivasi untuk mempertahankan perilaku baru dalam jangka panjang. Oleh karena itu, evaluasi dan monitoring bukan hanya sekadar proses pengukuran, tetapi juga bagian integral dari strategi pembentukan perilaku yang efektif dan berkelanjutan.

6. Memberikan dukungan tambahan jika diperlukan

Memberikan dukungan tambahan merupakan langkah penting dalam tahapan pembentukan perilaku, terutama ketika individu menghadapi tantangan atau kesulitan dalam mempertahankan perubahan yang telah dilakukan. Dukungan ini bisa berupa dorongan moral, bimbingan, atau bantuan praktis yang diberikan oleh keluarga, teman, mentor, atau profesional terkait. Ketika individu merasa didukung, mereka cenderung lebih termotivasi dan percaya diri untuk terus melanjutkan perilaku baru yang positif, meskipun menghadapi rintangan atau godaan untuk kembali ke kebiasaan lama. Dukungan tambahan ini membantu mengurangi rasa frustrasi dan meningkatkan ketahanan mental selama proses perubahan.

Selain memberikan semangat, dukungan tambahan juga dapat berupa penyediaan sumber daya yang diperlukan agar individu lebih mudah menerapkan perilaku baru. Misalnya, jika seseorang ingin menerapkan gaya hidup sehat tetapi kesulitan mengatur waktu untuk olahraga, dukungan berupa jadwal latihan yang fleksibel atau akses ke fasilitas olahraga dapat sangat membantu. Begitu pula dalam konteks pendidikan atau pelatihan, dukungan bisa berupa materi tambahan, sesi konsultasi, atau kesempatan untuk berlatih lebih banyak. Dengan adanya bantuan praktis tersebut, hambatan yang sebelumnya menghalangi perubahan perilaku dapat diminimalisir sehingga proses pembentukan perilaku menjadi lebih lancar dan efektif.

Dukungan tambahan juga berperan sebagai bentuk penguatan sosial yang sangat penting dalam pembentukan perilaku jangka panjang. Interaksi dan komunikasi yang positif dengan lingkungan sekitar memberikan rasa keterikatan dan tanggung jawab sosial, yang pada gilirannya memperkuat komitmen individu untuk mempertahankan perilaku baru. Ketika individu merasa bahwa perubahan yang mereka lakukan dihargai dan didukung oleh orang lain, mereka lebih cenderung mempertahankan konsistensi dan bahkan menyebarkan perilaku positif tersebut ke lingkungan sekitarnya. Oleh karena itu, memberikan dukungan tambahan bukan hanya membantu individu secara

langsung, tetapi juga menciptakan ekosistem sosial yang kondusif bagi pembentukan dan pemeliharaan perilaku baru.

#### **J. Strategi Perubahan Perilaku**

Strategi perubahan perilaku pada individu adalah pendekatan sistematis yang dirancang untuk membantu seseorang mengubah pola pikir, sikap, dan tindakan yang tidak diinginkan menjadi perilaku yang lebih positif dan produktif. Strategi ini biasanya melibatkan serangkaian langkah yang terencana, mulai dari peningkatan kesadaran, pemberian informasi, pelatihan keterampilan, hingga pemberian penguatan dan dukungan berkelanjutan. Tujuan utama dari strategi perubahan perilaku adalah untuk memudahkan individu dalam mengatasi hambatan, membangun motivasi, serta mempertahankan perilaku baru agar dapat menjadi kebiasaan jangka panjang. Strategi yang efektif juga harus mempertimbangkan kondisi dan kebutuhan unik setiap individu agar proses perubahan berjalan secara optimal.

Jenis strategi yang dibutuhkan dalam perubahan perilaku bervariasi tergantung pada konteks dan karakteristik individu. Beberapa strategi umum yang sering digunakan meliputi edukasi dan penyuluhan untuk meningkatkan pemahaman dan kesadaran; pelatihan keterampilan agar individu mampu menerapkan perilaku baru secara efektif; serta penggunaan penguatan positif untuk memotivasi dan mempertahankan perilaku yang diinginkan. Selain itu, strategi sosial seperti dukungan dari keluarga, teman, atau kelompok pendukung juga sangat penting untuk memperkuat perubahan. Dalam beberapa kasus, intervensi yang lebih intensif seperti konseling atau terapi perilaku dapat diperlukan untuk membantu individu yang menghadapi kesulitan signifikan dalam mengubah perilaku mereka. Dengan kombinasi strategi yang tepat, proses perubahan perilaku dapat berjalan lebih lancar dan memberikan hasil yang berkelanjutan.

##### **1. Edukasi dan penyuluhan untuk meningkatkan pemahaman dan kesadaran**

Edukasi dan penyuluhan merupakan strategi fundamental dalam upaya mengubah perilaku individu dengan cara meningkatkan pemahaman dan kesadaran akan pentingnya perubahan tersebut. Melalui edukasi, informasi yang akurat dan relevan disampaikan kepada individu agar mereka dapat mengenali dampak negatif dari perilaku lama serta manfaat dari perilaku baru yang diinginkan. Penyuluhan sering kali dilakukan secara interaktif, melibatkan diskusi, tanya jawab, dan berbagai media pembelajaran untuk memastikan bahwa pesan yang disampaikan dapat diterima dan dipahami dengan baik. Dengan pemahaman yang kuat, individu menjadi lebih sadar akan perlunya perubahan dan termotivasi untuk memulai langkah-langkah konkret menuju perilaku yang lebih positif.

Selain meningkatkan pemahaman, edukasi dan penyuluhan juga berfungsi membangun kesadaran kritis yang mendorong individu untuk merefleksikan kebiasaan dan pola pikir mereka selama ini. Proses ini membantu mereka melihat hubungan antara perilaku yang dijalani dengan konsekuensi yang muncul, sehingga tercipta dorongan internal untuk melakukan perubahan. Strategi ini sangat efektif apabila dilakukan secara berkelanjutan dan disesuaikan dengan karakteristik serta kebutuhan audiens,

sehingga pesan yang disampaikan tidak hanya bersifat informatif, tetapi juga inspiratif dan memotivasi. Dengan demikian, edukasi dan penyuluhan menjadi landasan penting dalam menciptakan perubahan perilaku yang berkelanjutan dan bermakna.

2. Pelatihan keterampilan agar individu mampu menerapkan perilaku baru secara efektif

Pelatihan keterampilan adalah strategi penting dalam membantu individu untuk menguasai kemampuan praktis yang diperlukan agar dapat menerapkan perilaku baru secara efektif. Setelah individu memahami alasan dan manfaat perubahan, pelatihan ini memberikan panduan dan latihan langsung yang memungkinkan mereka belajar cara melakukan perilaku tersebut dengan benar dan percaya diri. Misalnya, seseorang yang ingin mengubah kebiasaan hidup sehat dapat mengikuti pelatihan tentang teknik memasak makanan bergizi, cara mengatur waktu untuk berolahraga, atau metode pengelolaan stres. Dengan pelatihan yang terstruktur dan aplikatif, individu tidak hanya memperoleh teori, tetapi juga pengalaman praktik yang mendukung keberhasilan perubahan perilaku.

Selain meningkatkan keterampilan teknis, pelatihan juga berfungsi sebagai sarana untuk memperkuat motivasi dan komitmen individu dalam menjalankan perilaku baru. Metode pelatihan yang interaktif, seperti simulasi, praktik langsung, dan diskusi kelompok, membantu individu merasa lebih siap menghadapi tantangan nyata di lingkungan mereka. Umpan balik yang diterima selama pelatihan juga sangat berperan dalam mengidentifikasi area yang perlu diperbaiki dan memberikan dorongan untuk terus berkembang. Dengan dukungan pelatihan keterampilan yang tepat, individu akan lebih mampu mempertahankan perubahan perilaku dan mengintegrasikannya sebagai bagian dari gaya hidup sehari-hari.

3. Penggunaan penguatan positif untuk memotivasi dan mempertahankan perilaku yang diinginkan

Penggunaan penguatan positif merupakan strategi yang sangat efektif dalam mengubah dan mempertahankan perilaku individu. Penguatan positif dilakukan dengan memberikan respons yang menyenangkan atau penghargaan setelah individu menunjukkan perilaku yang diinginkan, sehingga mereka terdorong untuk mengulangi perilaku tersebut. Bentuk penguatan bisa berupa pujian, hadiah, pengakuan sosial, atau bahkan perasaan pencapaian diri. Misalnya, seorang siswa yang rajin belajar dan kemudian diberi pujian oleh guru akan merasa dihargai dan lebih termotivasi untuk terus menunjukkan perilaku positif tersebut. Dengan cara ini, penguatan positif membentuk asosiasi antara perilaku yang baik dengan hasil yang menyenangkan, yang memperkuat kecenderungan individu untuk mempertahankannya.

Selain meningkatkan motivasi, penguatan positif juga membantu dalam mempertahankan perilaku baru agar tidak mudah hilang, terutama ketika perubahan perilaku masih dalam tahap awal pembentukan. Penguatan yang diberikan secara konsisten dan tepat waktu dapat memperkuat komitmen individu terhadap perubahan yang sedang dijalani. Hal ini penting karena dalam proses perubahan, individu sering kali menghadapi tantangan atau rasa

lelah, sehingga adanya penghargaan atas usaha mereka bisa menjadi dorongan yang sangat berarti. Strategi ini juga menciptakan suasana yang positif dan mendukung, yang pada akhirnya memperbesar peluang keberhasilan perubahan perilaku dalam jangka panjang.

4. Dukungan keluarga untuk memperkuat perubahan

Dukungan keluarga merupakan salah satu strategi penting dalam mengubah perilaku individu karena keluarga adalah lingkungan terdekat yang memiliki pengaruh besar terhadap pola pikir, sikap, dan tindakan seseorang. Kehadiran keluarga yang mendukung dapat memberikan rasa aman, motivasi, dan dorongan emosional yang sangat dibutuhkan selama proses perubahan perilaku. Misalnya, ketika seseorang berusaha berhenti merokok atau mulai menjalani gaya hidup sehat, dukungan keluarga seperti memberi semangat, menyediakan makanan sehat di rumah, atau ikut serta dalam aktivitas positif akan memperkuat komitmen individu terhadap perubahan tersebut. Dengan kata lain, dukungan dari keluarga membantu menciptakan lingkungan yang kondusif untuk mempertahankan perilaku baru.

Lebih dari sekadar motivasi, keluarga juga berperan sebagai pengingat dan pengawas yang membantu individu tetap konsisten terhadap perilaku yang diinginkan. Ketika anggota keluarga ikut terlibat aktif, seperti memberikan umpan balik positif, membantu mengatasi hambatan, atau menjadi teladan, maka proses perubahan tidak terasa berat karena dilakukan secara kolektif. Selain itu, rasa dihargai dan diperhatikan dari orang-orang terdekat membuat individu lebih percaya diri dalam menjalani perubahan. Oleh karena itu, melibatkan keluarga sebagai bagian dari strategi perubahan perilaku tidak hanya mempercepat proses perubahan, tetapi juga meningkatkan kemungkinan keberhasilan dalam jangka panjang.

5. Dukungan sosial untuk memperkuat perubahan

Dukungan sosial merupakan strategi yang sangat efektif dalam memperkuat perubahan perilaku individu karena manusia pada dasarnya adalah makhluk sosial yang dipengaruhi oleh interaksi dan hubungan dengan orang lain. Dukungan dari teman, rekan kerja, komunitas, atau kelompok sosial dapat memberikan rasa diterima, dimengerti, dan dimotivasi, yang sangat penting saat seseorang sedang berusaha mengubah perilakunya. Misalnya, individu yang sedang mencoba mengurangi konsumsi alkohol akan lebih berhasil jika berada dalam lingkungan sosial yang tidak menormalkan kebiasaan tersebut dan justru mendorong gaya hidup sehat. Dalam konteks ini, dukungan sosial menciptakan atmosfer yang mempermudah proses perubahan dan mengurangi tekanan untuk kembali ke perilaku lama.

Selain memberikan motivasi, dukungan sosial juga dapat menjadi sumber informasi, saran praktis, dan pengingat yang membantu individu tetap konsisten menjalankan perilaku baru. Keterlibatan dalam kelompok pendukung, seperti forum diskusi atau komunitas perubahan perilaku, dapat memberi individu rasa kebersamaan dan tanggung jawab sosial yang memperkuat komitmen mereka. Bahkan hanya dengan mengetahui bahwa ada orang lain yang mengalami perjuangan serupa, individu merasa tidak sendirian, yang pada akhirnya meningkatkan ketahanan dalam menghadapi tantangan. Oleh karena itu, menciptakan dan memelihara jaringan dukungan

sosial adalah langkah penting dalam strategi perubahan perilaku yang berkelanjutan.

#### 6. Konseling

Konseling merupakan salah satu strategi efektif dalam mengubah perilaku individu karena melibatkan proses komunikasi yang terarah, empatik, dan profesional antara konselor dan klien. Dalam sesi konseling, individu diberikan ruang aman untuk mengungkapkan pikiran, perasaan, dan tantangan yang mereka hadapi dalam proses perubahan perilaku. Konselor membantu individu mengeksplorasi akar masalah, mengenali hambatan internal, serta merumuskan solusi yang realistis dan sesuai dengan kondisi personal klien. Misalnya, seseorang yang ingin mengatasi kecanduan atau mengubah pola pikir negatif bisa dibantu melalui konseling untuk membangun kesadaran, meningkatkan motivasi, dan mengembangkan strategi coping yang efektif.

Selain membantu individu memahami dirinya sendiri, konseling juga berperan dalam memberikan dukungan psikologis dan emosional secara berkelanjutan. Konselor berfungsi sebagai pendamping dalam perjalanan perubahan perilaku, yang tidak hanya memotivasi tetapi juga mengevaluasi kemajuan dan menyesuaikan pendekatan bila diperlukan. Dengan pendekatan yang personal dan profesional, konseling mampu mendorong perubahan perilaku yang lebih mendalam dan tahan lama, terutama ketika perilaku yang ingin diubah berkaitan dengan aspek psikologis yang kompleks seperti kecemasan, stres, atau trauma masa lalu. Oleh karena itu, konseling menjadi strategi yang sangat relevan untuk perubahan perilaku yang membutuhkan pemahaman diri dan dukungan emosional yang kuat.

#### 7. Terapi perilaku

Terapi perilaku adalah strategi intervensi psikologis yang bertujuan untuk mengubah perilaku individu melalui pendekatan sistematis berdasarkan prinsip-prinsip pembelajaran, seperti penguatan, hukuman, dan pembentukan kebiasaan. Strategi ini berfokus pada perilaku yang dapat diamati dan diukur, dengan asumsi bahwa perilaku tidak diinginkan dapat diubah melalui manipulasi lingkungan atau pengaruh eksternal. Dalam praktiknya, terapi perilaku sering digunakan untuk mengatasi masalah seperti fobia, kebiasaan buruk, kecemasan, atau gangguan perilaku lainnya. Misalnya, individu yang mengalami ketakutan berlebihan terhadap situasi sosial dapat menjalani terapi pemaparan secara bertahap untuk membiasakan diri dengan situasi tersebut dan mengurangi reaksi kecemasannya.

Selain itu, terapi perilaku juga melibatkan identifikasi pola perilaku yang tidak adaptif dan menggantinya dengan perilaku baru yang lebih konstruktif melalui teknik seperti desensitisasi sistematis, pelatihan keterampilan sosial, atau manajemen diri. Terapi ini biasanya dilakukan secara bertahap dan terstruktur, dengan target-target spesifik yang dievaluasi secara berkala. Dengan dukungan dari terapis, individu belajar mengenali pemicu perilaku negatif, mengembangkan respons yang lebih sehat, dan memperkuat kebiasaan baru dengan penguatan positif. Karena sifatnya yang praktis dan berorientasi pada hasil, terapi perilaku menjadi strategi yang sangat efektif dalam mengubah perilaku individu secara nyata dan berkelanjutan.

#### 8. Penggunaan kekuatan / kekuasaan

Penggunaan kekuatan atau kekuasaan sebagai strategi untuk mengubah perilaku individu melibatkan pemanfaatan otoritas atau wewenang yang dimiliki seseorang atau institusi untuk mempengaruhi tindakan dan keputusan individu. Strategi ini sering diterapkan dalam konteks formal seperti di lingkungan sekolah, tempat kerja, atau lembaga pemerintahan, di mana peraturan, instruksi, atau sanksi digunakan untuk mendorong individu mengikuti perilaku yang diinginkan. Misalnya, atasan dapat menggunakan kekuasaan jabatannya untuk menetapkan aturan kedisiplinan kerja, yang memaksa karyawan mematuhi jam kerja atau menyelesaikan tugas tepat waktu. Dengan adanya kekuasaan, individu terdorong mengubah perilaku mereka karena adanya rasa takut terhadap konsekuensi atau keinginan untuk mendapatkan penghargaan.

Namun, efektivitas penggunaan kekuasaan sangat bergantung pada bagaimana cara kekuasaan tersebut diterapkan. Jika dilakukan secara bijak dan adil, penggunaan kekuasaan dapat menjadi alat yang efektif untuk menciptakan disiplin dan perubahan perilaku yang terarah. Sebaliknya, jika digunakan secara otoriter atau represif, individu mungkin akan patuh hanya karena tekanan, bukan karena kesadaran, sehingga perilaku yang diubah sulit bertahan dalam jangka panjang. Oleh karena itu, penting bagi pemegang kekuasaan untuk mengimbangnya dengan pendekatan partisipatif, edukatif, dan komunikatif agar perubahan perilaku yang dicapai tidak hanya bersifat sementara, tetapi juga diterima secara sukarela dan menjadi bagian dari nilai yang dianut individu.

#### K. Kriteria Dan Pengukuran Perilaku

Kriteria dan pengukuran perilaku merupakan aspek penting dalam memahami dan menilai tindakan atau respons seseorang dalam berbagai situasi. Kriteria perilaku biasanya mencakup karakteristik spesifik yang ingin diamati, seperti frekuensi, intensitas, durasi, dan konsistensi perilaku tersebut dalam konteks tertentu. Pengukuran perilaku dilakukan dengan menggunakan berbagai metode, seperti observasi langsung, kuesioner, wawancara, atau alat ukur psikologis, yang bertujuan untuk memperoleh data objektif dan akurat. Melalui pengukuran yang sistematis, perilaku dapat dianalisis secara lebih terstruktur sehingga memudahkan dalam menentukan pola, penyebab, serta dampak dari perilaku tersebut, baik dalam konteks individu maupun sosial. Dengan demikian, kriteria dan pengukuran perilaku sangat berperan dalam pengembangan intervensi, evaluasi, serta penelitian di bidang psikologi dan ilmu sosial.

Pengukuran perilaku menggunakan skala Likert merupakan salah satu metode yang paling umum digunakan dalam penelitian sosial dan psikologi untuk mengukur sikap, pendapat, atau frekuensi suatu perilaku. Skala Likert biasanya terdiri dari serangkaian pernyataan yang berkaitan dengan perilaku tertentu, di mana responden diminta untuk memberikan penilaian berdasarkan tingkat persetujuan atau frekuensi, seperti dari "sangat tidak setuju" hingga "sangat setuju" atau dari "tidak pernah" hingga "selalu." Metode ini memungkinkan peneliti untuk mengubah data kualitatif menjadi data kuantitatif yang mudah dianalisis secara statistik. Keunggulan pengukuran dengan skala Likert adalah

kemampuannya dalam menangkap variasi sikap atau perilaku secara detail serta memudahkan proses pengumpulan data secara efisien dan sistematis. Dengan demikian, skala Likert menjadi alat yang efektif untuk menilai berbagai aspek perilaku manusia dalam konteks penelitian maupun evaluasi program.

Perilaku positif :

Sangat setuju : diberikan skor 5  
Setuju : diberikan skor 4  
Netral : diberikan skor 3  
Tidak setuju : diberikan skor 2  
Sangat tidak setuju : diberikan skor 1

Perilaku negatif :

Sangat setuju : diberikan skor 1  
Setuju : diberikan skor 2  
Netral : diberikan skor 3  
Tidak setuju : diberikan skor 4  
Sangat tidak setuju : diberikan skor 5

Alat ukur perilaku menggunakan skor T merupakan metode pengukuran yang mengubah nilai mentah hasil observasi atau tes menjadi skor standar dengan rata-rata 50 dan simpangan baku 10. Skor T digunakan untuk memudahkan interpretasi hasil pengukuran perilaku dengan menempatkan data individu dalam konteks distribusi kelompok yang lebih luas. Dengan mengkonversi skor mentah ke dalam skor T, peneliti atau praktisi dapat membandingkan tingkat perilaku seseorang secara lebih objektif dan konsisten, tanpa terpengaruh oleh variasi skala asli yang berbeda-beda. Selain itu, penggunaan skor T juga membantu dalam mengidentifikasi apakah suatu perilaku berada di atas, di bawah, atau sekitar rata-rata kelompok, sehingga mempermudah dalam pengambilan keputusan atau intervensi yang tepat berdasarkan hasil pengukuran tersebut.

$$Skor\ T = 50 \left( \frac{X - \bar{X}}{Sd} \right)$$

Keterangan :

X : Skor yang diperoleh masing-masing responden

$\bar{X}$  : Rerata skor yang diperoleh masing-masing responden

Sd : Standar deviasi / simpangan baku dari hasil skor responden

Selanjutnya dari skor yang diperoleh, perilaku yang dimiliki oleh responden dapat dikategorikan menjadi :

Perilaku positif : jika skor T responden yang diperoleh > Skor Tmean

Perilaku negatif : jika skor T responden yang diperoleh < Skor Tmean