



## SURAT TUGAS

Nomor : ST/ ~~BD-001~~/III/2020/FIKOM-UBJ

Pertimbangan : Bahwa dalam rangka Kegiatan Penulisan Modul Kuliah dengan judul **"Teori Komunikasi"**, maka untuk itu perlu dikeluarkan Surat Tugas.

Dasar : 1. Statuta Universitas Bhayangkara Jakarta Raya Tahun 2020.  
2. Rencana Induk Pengembangan Universitas Bhayangkara Jakarta Raya Tahun 2017-2042.  
3. Rencana Strategis Universitas Bhayangkara Jakarta Raya Tahun 2017-2022.  
4. Surat Keputusan Ketua Pengurus Yayasan Brata Bhakti, Nomor : SKEP/01/II/2017/YBB tanggal 2 Januari 2017 tentang Program Kerja Universitas Bhayangkara Jakarta Raya tahun 2017.  
5. Keputusan Rektor UBJ No : KEP/001/III/2015/UBJ, perihal : Pelaksanaan Kegiatan Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat.  
6. Program Kerja Fakultas Ilmu Komunikasi Tahun Akademik 2020/2021.

### DITUGASKAN :

Kepada : **Dr. Ari Sulistyanto, S.Sos., M.I.Kom**  
Dosen Tetap Fikom Ubhara Jaya

Untuk : 1. Melaksanakan Kegiatan Penulisan Modul Kuliah dengan judul **"Teori Komunikasi"**, yang dilaksanakan pada bulan Maret 2020.

Selesai. 2. Melaksanakan tugas ini dengan penuh rasa tanggung jawab.

Dikeluarkan di : Bekasi

Pada tanggal : 5 Maret 2020

Dekan Fakultas Ilmu Komunikasi

Universitas Bhayangkara Jakarta Raya



Dr. Aan Widodo, S.I.Kom., M.I.Kom.

NIP. 01504222

2020

Penyusun :

Dr. Ari Sulistyanto, M.I.Kom

# Teori Komunikasi

## Modul Kuliah

Fakultas Ilmu Komunikasi

UNIVERSITAS BHAYANGKARA JAKARTA

Sulistyanto, Ari, (2020), *Modul Teori Komunikasi*, Universitas Bhayangkara Jakarta

Universitas Bhayangkara Jakarya

Kampus II Jl. Perjuangan No.81, RT.003/RW.002, Marga Mulya, Kec. Bekasi Utara,  
Kota Bks, Jawa Barat 17143

# Daftar ISI

Bab I	Pendahuluan.....	1
1.1.	Apa Itu Teori.....	1
1.2.	Elemen-Elemen Dasar Teori.....	5
1.3.	Asumsi-Asumsi Filosofis.....	6
1.4.	Klasifikasi Teori.....	16
1.5.	Komponen Teori.....	19
1.6.	Daftar Pustaka.....	21
Bab II	Teori Komunikasi Dalam Pendekatan Positivisme.....	23
2.1.	Pengantar .....	23
2.2.	Pendekatan Nomethetic.....	26
2.3.	Konstruksi Teori Positivis.....	27
2.4.	Daftar Pustaka.....	32
Bab III	Teori Stimulus Respon.....	33
3.1.	Pengantar.....	33
3.2.	Uraian Teori.....	34
3.3.	Contoh Aplikasi Teori.....	36
3.4.	Daftar Pustaka.....	39
Bab IV	Teori Belajar Sosial.....	40
4.1.	Pengantar.....	40
4.2.	Tinjauan Teori.....	42
4.3.	Teori Peniruan ( Modeling ).....	44
4.4.	Unsur Utama dalam Peniruan.....	47
4.5.	Ciri – ciri Teori Pemodelan Bandura.....	48
4.6.	Daftar Pustaka.....	52
Bab V	Uses And Gratification.....	53
5.1.	Pengantar.....	53
5.2.	Sejarah Lahirnya Teori <i>Uses and Gratifications</i> .....	55
5.3.	Inti Teori <i>Uses and Gratifications</i> .....	57
5.4.	Asumsi teori <i>uses and gratifications</i> .....	60
5.5.	Aplikasi teori <i>uses and gratifications</i> .....	62
5.6.	Daftar Pustaka.....	64
Bab VI	Cultivation Theory.....	65
6.1.	Latar Belakang Teori.....	65

6.2. Asumsi Teori.....	68
6.3. Televisi membentuk <i>mainstreaming</i> dan <i>resonance</i> .....	72
6.4. Pengaruh televisi.....	73
6.5. Aplikasi Teori.....	73
6.6. Daftar Pustaka.....	78
Bab VII Teori Agenda Setting.....	79
7.1. Pengantar.....	79
7.2. Pendekatan Studi Agenda Setting.....	82
7.3. Penerapan Teori lain Penelitian Agenda Setting.....	85
7.4. Metode Penelitian Agenda Setting.....	86
7.5. Topik Kajian Dan Saluran Media Penelitian Agenda Setting.....	87
7.6. Daftar Pustaka.....	89
Bab VIII Teori Disonansi Kognitif.....	94
8.1. Pengantar .....	94
8.2. Pokok-Pokok Teori.....	95
8.3. Penerapan Dan Keterkaitan Teori.....	103
8.4. Daftar Pustaka.....	106
Bab IX Teori Elaboration Likelihood Model.....	107
9.1. Pengantar.....	107
9. 2. Asumsi Dasar teori .....	108
9.3. Aplikasi Teori .....	111
9.4. Daftar Pustaka .....	114
Bab X Media Dependency Theory .....	115
10.1. Pengantar .....	115
10.2. Latar Belakang Teori Ketergantungan Media .....	120
10.3. Esensi Dan Asumsi Teori Ketergantungan Media.....	123
10.4. Beberapa Contoh Penerapan Praktis Dan Akademis .....	128
10.5. Daftar Pustaka .....	130
Bab IX Pendekatan Konstruktivisme .....	131
11.1. Pengantar .....	131
11.2. Konstruktivisme Dalam Kajian Komunikasi .....	132
11.3. Daftar Pustaka .....	136
Bab XII Teori Interaksi Simbolik .....	137
12.1. Pengantar .....	137

12.2. Perspektif Teori Interaksi Simbolik dalam dimensi sejarah.....	140
12.3. Fokus dan lingkup teori interaksi simbolik.....	141
12.4. Konsep "diri" dari George Herbert Mead .....	144
12.5. Pemikiran William James.....	145
12.6. "Diri" ala Charles Horton Cooley.....	145
12.7. Pemikiran dan kritik Herbert Blumer .....	146
12.8. Howard S. Becker dan Teori labelling.....	148
12.9. Transformasi Identitas.....	149
10.10. Beberapa Hasil Penelitian yang relevan .....	152
12.11. Daftar Pusaka .....	154
Bab XIII Teori Atribusi.....	155
13.1. Pengantar .....	155
13.2. Asumsi .....	157
13.3. Konsep Dasar.....	157
13.4. Contoh-Contoh Aplikasi Teori Atribusi.....	164
13.5. Daftar Pustaka.....	169
Bab XIV Uncertainty Management Theory.....	170
14.1. Pengantar.....	170
14.2. Inti Teori.....	174
14.3. Aplikasi Teori.....	183
14.4. Daftar Pustaka .....	185
Bab XV. Nonverbal Expectancy Violation Theory .....	186
15.1. Pengantar.....	186
15.2. Inti Teori.....	188
15.3. Penerapan Dan Keterkaitan Teori .....	199
15.4. Daftar Pustaka.....	203
Bab XVI Teori Dalam Perspektif Kritis .....	204
16.1. Penganantar Teori Kritis .....	204
16.2. Teori Kritis dalam Wacana Ilmu Komunikasi .....	208
16.3. Daftar Pustaka .....	214
Bab XVII Teori Tindakan Komunikasi Habermas .....	215
17.1. Pengantar .....	215
17.2. Relasi Aktor Dalam Tindakan Komunikasi .....	217
17.3. Daftar Pustaka.....	226

Bab XVIII Teori PraktiK Sosial Bourdieu .....	227
18.1. Pengantar .....	227
18.2. Asumsi Teori .....	228
18.3. Daftar Pustaka .....	235
Bab XIX Media Marxist Theory.....	236
19.1. Pengantar .....	236
19.2. Asumsi Dasar Teori Media Marxist.....	241
19.3. Aplikasi Teori Media Marxist .....	247
19.4. Daftar Pustaka .....	250

1.7.

1.8.

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Apa Itu Teori

Kerlinger (2004), menjelaskan teori adalah seperangkat konsep atau konstruk, definisi dan proposisi yang berusaha menjelaskan hubungan sistematis suatu fenomena, dengan cara memerinci hubungan sebab-akibat yang terjadi. Teori menurut definisinya adalah serangkaian konsep yang memiliki hubungan sistematis untuk menjelaskan suatu fenomena sosial tertentu.

Dalam ilmu sosial, teori sendiri didefinisikan sebagai “*as a system of interconnected abstractions or ideas that condenses and organizes knowledge about the social world.*”<sup>59</sup> Dalam kaitan upaya Littlejohn *to represent a wide range of thought – or theories about the communication process*, maka Littlejohn mendefinisikan teori itu sebagai *any organized set of concepts, explanations, and principles of some aspect of human experience* (Littlejohn & Kate Foos, 2005). Mengutip pendapat James Anderson, Littlejohn mengatakan teori itu mengandung sebuah rangkaian mengenai petunjuk-petunjuk (indikator) dalam mengetahui dunia dan bertindak sesuai dengan

petunjuk-petunjuk dimaksud. Dalam pengertian demikian, karenanya Stanley Deetz berpendapat, *a theory is a way of seeing and thinking about the world*. Ilmu komunikasi yang jelas mempunyai dunianya sendiri, yakni fenomena komunikasi antar sesama manusia, dengan demikian menjadi relative mudah dipelajari para akademisi sehubungan dengan telah begitu banyaknya indicator dalam teori komunikasi yang tersedia, dari teori yang menjelaskan komunikasi dalam level interpersonal hingga konteks massa (Littlejohn & Kate Foos, 2005)

Bagi peneliti, teori merupakan salah satu hal yang paling fundamental yang harus dipahami seorang peneliti ketika ia melakukan penelitian karena dari teori-teori yang ada peneliti dapat menemukan dan merumuskan permasalahan sosial yang diamatinya secara sistematis untuk selanjutnya dikembangkan dalam bentuk hipotesis-hipotesis penelitian.

Teori juga dipahami dari seperangkat konsep-konsep dan prinsip-prinsip yang memberikan, menjelaskan, dan memprediksikan phenomena. Ada dua macam teori, yaitu teori intuitif dan teori ilmiah.

- a. Teori intuitif adalah teori yang dibangun berdasarkan pengalaman praktis.
- b. Teori ilmiah (teori formal) adalah teori yang dibangun berdasarkan hasil-hasil penelitian. Guru lebih sering menggunakan teori jenis yang pertama.

Teori tidak saja dipahami sebagai penjelasan, tetapi juga sebuah cara mengemas realitas, cara untuk memahami realitas (Littlejohn & Foss, 2005: 4). Orang selalu merepresentasikan realitas secara simbolis dan selalu menjalankannya dalam kawasan teori. Sebuah teori adalah sebuah sistem pemikiran, sebuah cara melihat. Kita tidak pernah dapat "melihat" realitas secara murni. Kita harus menggunakan seperangkat konsep dan simbol untuk mendefinisikan apa yang kita lihat, dan teori-teori memberikan lensa yang memungkinkan kita untuk mengobservasi dan mengalami realitas.

Istilah teori komunikasi dapat merujuk pada teori tunggal, namun teori komunikasi dapat dipakai untuk memberi label pada kearifan kolektif (*collective wisdom*) yang ditemukan dalam keseluruhan wujud dari teori-teori yang berkaitan dengan komunikasi. McQuail (2000:12) menguraikan wujud nyata dari teori dan penelitian komunikasi dengan merumuskan pertanyaan-pertanyaan sebagai berikut (Jankowski, 2018):

1. *Who communicates to whom?* Siapa berkomunikasi dengan siapa? (sumber dan penerima)
2. *Why communicate?* Mengapa berkomunikasi? (fungsi dan maksud/tujuan)
3. *How does communication take place?* Bagaimana komunikasi berlangsung? (saluran, bahasa, kode)
4. *What about?* Tentang apa? (isi, referensi, tipe informasi)
5. *What are the outcomes of communication?* Apa hasil dari komunikasi (disengaja atau tidak disengaja) terhadap informasi, pemahaman, tindakan?

Dalam buku "*Mass Communication Theory*" edisi keenam, McQuail (2010:18) menguraikan pertanyaan-pertanyaan untuk teori dan penelitian tentang jejaring dan proses komunikasi sebagai berikut:

1. *Who is connected to who in a given network and for what purpose?* Siapa terhubung dengan siapa dalam suatu jejaring dan untuk maksud apa?
2. *What is the pattern and direction of flow?* Bagaimana pola dan arus komunikasinya?
3. *How does communication take place?* Bagaimana komunikasi berlangsung? (saluran, bahasa, kode)
4. *What types of content are observed?* Tipe-tipe isi apa yang diobservasi?

5. *What are the outcomes of communication?* Apa hasil dari komunikasi, disengaja atau tidak disengaja? (Jankowski, 2018)

Teori-teori berbeda dalam konteks bagaimana teori dihasilkan, jenis penelitian yang digunakan, gaya dalam bagaimana teori disajikan, dan aspek komunikasi di mana teori diungkapkan. Teori-teori berbeda karena berasal dari beragam komunitas akademik, masing-masing komunitas akademik memiliki patokan-patokan kualitasnya (*standards of excellence*) sendiri.

Inti dari konstruksi teori atau bagaimana sebuah teori diciptakan adalah apa yang dikenal dengan *process of inquiry*, yaitu kajian pengalaman yang sistematis yang mengarah pada pemahaman, pengetahuan, dan teori. Orang terikat dalam *inquiry* ketika mereka berupaya untuk memahami sesuatu dalam suatu cara yang sistematis (Littlejohn & Kate Foos, 2005). Proses *inquiry* yang sistematis mencakup tiga tahapan, yaitu:

1. *Asking questions.* *Inquiry* adalah proses mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang menarik, signifikan dan memberikan jawaban-jawaban yang sistematis. Pertanyaan-pertanyaan yang diajukan memiliki beragam tipe, yaitu pertanyaan-pertanyaan tentang definisi (*questions of definition*) terhadap konsep-konsep sebagai jawaban, berupaya untuk menjelaskan apa yang diobservasi atau disimpulkan: Apa itu? Pertanyaan-pertanyaan tentang fakta (*questions of fact*) menanyakan hal-hal (*properties*) dan hubungannya dengan apa yang diobservasi. Hal-hal tersebut berisi tentang apa? Bagaimana hal-hal tersebut berhubungan dengan hal-hal lain? Pertanyaan-pertanyaan tentang nilai (*questions of value*) mengkaji tentang kualitas-kualitas estetika, pragmatis, dan etis dari hal-hal yang diobservasi. Apakah menarik? Apakah efektif? Apakah bagus?

2. Tahapan kedua dari *inquiry* adalah **observation**. Para akademisi berusaha mencari jawaban dengan mengamati fenomena yang diteliti. Metoda-metoda observasi berbeda secara signifikan dari satu tradisi ke tradisi yang lain. Beberapa akademisi melakukan observasi dengan mengkaji catatan-catatan (*records*) dan artefak, akademisi lainnya melalui keterlibatan pribadi, dan beberapa akademisi lainnya lagi menggunakan instrumen-instrumen dan eksperimentasi yang terkontrol, serta akademisi sisanya menjalankan observasi dengan mewawancarai orang. Apa pun metode yang digunakan, peneliti menjalankan beberapa metode yang direncanakan untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan (penelitian).
3. Tahapan ketiga dari *inquiry* adalah **constructing answers**. Para akademisi berupaya untuk mendefinisikan, menerangkan, dan menjelaskan guna membuat penilaian dan interpretasi tentang apa yang diobservasi. Tahapan ini dikenal sebagai *teori*.

## 1.2. Elemen-Elemen Dasar Teori

Dalam catatan Littlejohn & Foss (2005: 18), terdapat empat elemen dari teori, yaitu 1) asumsi-asumsi filosofis atau keyakinan-keyakinan dasar yang mendasari teori; 2) konsep-konsep atau *building blocks*; 3) eksplanasi-eksplanasi atau hubungan-hubungan dinamis yang dibuat oleh teori; dan 4) prinsip-prinsip atau panduan bagi suatu tindakan. Meskipun teori-teori hanya mencakup dua elemen pertama, namun banyak akademisi meyakini bahwa sebuah teori paling tidak harus memiliki tiga elemen pertama, yaitu asumsi-asumsi, konsep-konsep, dan eksplanasi-eksplanasi. Dalam catatan Littlejohn & Foss (2005), terdapat empat elemen dari teori, yaitu 1) asumsi-asumsi filosofis atau keyakinan-keyakinan dasar yang mendasari teori; 2) konsep-konsep atau

*building blocks*; 3) eksplanasi-eksplanasi atau hubungan-hubungan dinamis yang dibuat oleh teori; dan 4) prinsip-prinsip atau panduan bagi suatu tindakan{Formatting Citation}. Meskipun teori-teori hanya mencakup dua elemen pertama, namun banyak akademisi meyakini bahwa sebuah teori paling tidak harus memiliki tiga elemen pertama, yaitu asumsi-asumsi, konsep-konsep, dan eksplanasi-eksplanasi.

### **1.3. Asumsi-Asumsi Filosofis**

Memahami eksistensi teori komunikasi dalam konteks upaya pemberdayaannya sebagai kompas dalam menelaah fenomena komunikasi, maka yang lazim dilakukan dalam dunia akademik antara lain dilakukan dengan cara mengetahui dan memahami konsep-konsep yang terkandung di dalam suatu teori komunikasi. Akan tetapi, upaya ini saja secara relatif masih belum memadai karena masih belum mampu memberikan gambaran keseluruhan tentang hakikat suatu konsep dalam sebuah teori. Terutama ini dalam kaitannya dengan “siapa pencetusnya”, yang nota bene ini akan sangat mempengaruhi *warna* perspektifnya dalam menteorisasi suatu fenomena. Terlebih lagi jika disadari bahwa komponen konsep itu hanya merupakan salah satu saja dari empat komponen yang ada dalam suatu teori. Komponen lainnya, sebagaimana telah disinggung Jadi, upaya memahami suatu teori secara utuh, tampaknya antara lain dapat dilakukan dengan baik melalui upaya pemahaman terhadap masing-masing dari keempat komponen dimaksud dalam suatu keseluruhan. Meskipun demikian, paper ini tidak bermaksud untuk meninjau semua komponen dimaksud, melainkan hanya dibatasi pada komponen asumsi filosofis melalui sub komponen *epistemologis*(Littlejohn, 1983). Dua sub komponen lainnya pada komponen

dimaksud, sebagaimana diketahui yakni terdiri dari sub komponen *ontology* dan *aksiologi*.

Titik awal untuk setiap teori adalah asumsi-asumsi filosofis yang mendasarinya. Mengetahui asumsi-asumsi dibalik sebuah teori merupakan langkah awal untuk memahami setiap teori yang ada. Asumsi-asumsi filosofis dibagi ke dalam tiga tipe utama, yaitu epistemologi atau pertanyaan-pertanyaan tentang pengetahuan; ontologi atau pertanyaan-pertanyaan tentang keberadaan; dan aksiologi atau pertanyaan-pertanyaan tentang nilai. Setiap teori, secara tersurat atau tersirat, akan mencakup asumsi-asumsi tentang sifat pengetahuan dan bagaimana pengetahuan tersebut diperoleh, apa yang menciptakan realitas, dan apa yang bernilai. Mencari asumsi-asumsi tersebut akan memberikan landasan untuk memahami bagaimana posisi teori itu sendiri dalam hubungannya dengan teori-teori lain pada isu-isu dasar yang membantu mengkonstruksikan sebuah teori.

### **1.3.2. Epistemologi**

Epistemologi adalah cabang filsafat yang membahas tentang pengetahuan atau bagaimana orang mengetahui apa yang mereka tegaskan untuk diketahui. Setiap diskusi tentang *inquiry* dan teori pasti akan kembali kepada isu-isu epistemologis. Pertanyaan-pertanyaan yang terkait dengan asumsi epistemologis yaitu:

- 1) Sejauh mana pengetahuan terjadi sebelum pengalaman?
- 2) Sejauh mana pengetahuan menjadi pasti?
- 3) Melalui proses apa pengetahuan akan muncul?
- 4) Apakah pengetahuan paling baik dipahami dalam bagian-bagian atau keseluruhan? D
- 5) Sejauh mana pengetahuan bersifat tersurat?

Melalui proses apa pengetahuan akan muncul? (*by what process does knowledge arise*), pertanyaan ini merupakan inti dari epistemologi, karena jenis proses yang dipilih untuk menemukan pengetahuan akan menentukan jenis pengetahuan yang dapat berkembang dari proses tersebut. Paling tidak ada empat posisi terkait dengan isu tersebut, yaitu:

- 1) **Rationalism.** Menegaskan bahwa pengetahuan muncul dari kekuatan murni pikiran manusia untuk mengetahui kebenaran. Posisi ini menempatkan keyakinan dalam penalaran manusia untuk menemukan kebenaran;
- 2) **Empiricism.** Menegaskan bahwa pengetahuan muncul dalam persepsi. Kita mengalami dunia (realitas) dan secara literal “melihat” apa yang sedang berlangsung;
- 3) **Constructivism.** Menegaskan bahwa orang menciptakan pengetahuan guna untuk berfungsi secara pragmatis di dunia dan bahwa mereka merencanakan diri mereka sendiri ke dalam apa yang mereka alami. Para pemikir *constructivism* meyakini bahwa fenomena di dunia dapat dipahami dalam banyak cara yang berbeda dan bahwa pengetahuan adalah apa yang orang lakukan untuk dunia; dan
- 4) **Social Constructivism.**  
Menegaskan bahwa pengetahuan adalah produk dari interaksi simbolik dalam kelompok-kelompok sosial. Dengan kata lain, realitas dikonstruksikan secara sosial dan sebuah produk dari kehidupan kelompok dan budaya.

Dalam lingkup pemikiran tentang epistemologi, (Miller, 2005) menjelaskan perbedaan posisi antara **Objectivist** (*Scientific*) dengan **Subjectivist** (*Humanistic*) dalam epistemologi yang meliputi jenis pengetahuan

yang diperoleh melalui teori, komitmen metodologi dalam pencarian pengetahuan, dan tujuan pengetahuan untuk pengembangan teori, seperti ditunjukkan pada tabel 2 dan tabel 3.

**tabel 2. Posisi *Objectivist* dan *Subjectivist* dalam Epistemologi**

	<i>Objectivist</i>	<i>Subjectivist</i>
Jenis pengetahuan yang diperoleh melalui teori:	Penjelasan ( <i>explanation</i> ) fenomena sosial yang didasarkan pada relasi sebab-akibat	Pemahaman ( <i>understanding</i> ) fenomena sosial yang didasarkan pada pengetahuan yang disituasikan
Komitmen metodologis dalam pencarian pengetahuan:	Pemisahan antara <i>knower</i> dengan <i>known</i> melalui penggunaan metoda ilmiah	Kajian dari “dalam” melalui etnografi dan laporan para aktor sosial.
Tujuan pengetahuan untuk pengembangan teori:	Kumulasi pengetahuan melalui pengujian dari komunitas ilmuwan.	Pemahaman kasus-kasus lokal dari kehidupan sosial yang disituasikan.

Sumber: Katherine Miller, *Communication Theories, Perspectives, Processes, and Contexts, Second Edition*

**Tabel 3. Epistemologi *Objectivist* dan *Subjectivist***

	<i>Objectivist</i>	<i>Subjectivist</i>
Tujuan teorisasi	Menjelaskan realitas	Mengkaji relativisme realitas
Posisi peneliti	Terpisah	Terlibat
Penerapan teori	Melakukan generalisasi banyak kasus	Menyoroti kasus individual

Dalam catatan Anderson, para teoritisi *Objective* meyakini adanya kesatuan dalam ilmu (*unity of science*). Mereka memahami fisika, biologi, psikologi, dan komunikasi hanyalah sebagai “jendela-jendela” yang berbeda untuk melihat realitas fisik yang bersifat tunggal. Sedangkan para teoritisi *Interpretive* meyakini adanya ranah (*domain*) yang beragam. Mereka tidak meragukan adanya realitas material. Tidak ada yang obyektif tentang tanda-tanda (*signs*) dan maknanya. Ranah sosial terpisah dari bidang material. Teoritisi *Objective* memahami realitas yang tunggal, independen dan otonom. Sebaliknya, teoritisi *Interpretive* mengasumsikan bahwa realitas sosial merupakan sebuah status yang diberikan. Interpretasi adalah sebuah pencapaian manusia yang menciptakan data. Teks tidak pernah menginterpretasikan dirinya sendiri.

**Tabel Teori Komunikasi dalam Skala *Objective-Interpretive***

Teori Komunikasi	Objective	Interpretive
<b>Interpersonal Communication</b>		
Symbolic Interactionism		✓
Coordinated Management of Meaning		✓
Expectancy Violations Theory	✓	
Interpersonal Deception Theory	✓	
Social Penetration Theory	✓	
Uncertainty Reduction Theory	✓	
Social Information Processing Theory	✓	
The Interactional View		✓
Constructivism	✓	
Social Judgement Theory	✓	

Elaboration Likelihood Model	✓	
Cognitive Dissonance Theory	✓	
Relational Dialectics		✓
<b>Group and Public Communication</b>		
Functional Perspective on Group Decision Making	✓	
Adaptive Structuration Theory		✓
Symbolic Convergence Theory	✓	✓
Information Systems Approach		✓
Cultural Approach		✓
Critical Theory of Communication Approach		✓
The Rhetoric	✓	
Dramatism		✓
Narrative Paradigm		✓
<b>Mass Communication</b>		
Semiotics		✓
Cultural Studies		✓
Cultivation Theory	✓	
Agenda-Setting Theory	✓	
Spiral of Silence	✓	
<b>Cultural Context</b>		
Anxiety/Uncertainty Management Theory	✓	
Face-Negotiation Theory	✓	
Speech Codes Theory		✓
Genderlects Styles	✓	✓
Standpoint Theory		✓
Muted Group Theory		✓

^Sumber: Em Griffin, *A First Look At Communication Theory, Sixth Edition*, 2006: 518

### 1.2.3. Ontologi

Ontologi adalah cabang filsafat yang berurusan dengan sifat ada (*being*). Epistemologi dan ontologi berjalan seiring, karena gagasan-gagasan kita tentang pengetahuan sebagian besar tergantung pada gagasan-gagasan kita tentang "ada". Dalam ilmu sosial, ontologi sangat terkait dengan sifat keberadaan manusia; dalam komunikasi, ontologi memusatkan perhatian pada sifat interaksi sosial manusia, karena "ada" terjalin dengan isu-isu komunikasi. Dengan kata lain, cara seorang teoritis mengkonseptualisasikan interaksi tergantung pada ukuran besar tentang bagaimana pihak yang berkomunikasi (*communicator*) dipandang. Paling tidak ada empat isu penting, yaitu: 1). Sejauh mana manusia membuat pilihan-pilihan yang nyata? 2) Apakah perilaku manusia paling baik dipahami dalam konteks keadaan (*states*) atau sifat (*traits*)? 3) Apakah pengalaman manusia bersifat individual atau sosial? dan 4) Sejauh mana komunikasi bersifat kontekstual?

Gagasan metateoritik tentang teori-teori komunikasi dapat dicermati dari pemikiran Robert T. Craig (dalam Griffin, 2006:21-33) yang ia sebut dengan *communication theory as a field*. Selama bertahun-tahun, menurut pendapat Craig, akademisi komunikasi berjuang untuk menghadapi persoalan tentang bagaimana memberi karakteristik teori komunikasi sebagai satu bidang kajian. Craig menegaskan bahwa bidang kajian (komunikasi) tidak akan pernah dapat disatukan melalui teori-teori, karena teori-teori akan selalu merefleksikan keragaman gagasan tentang komunikasi dalam kehidupan sehari-hari, sehingga selamanya kita berhadapan dengan bermacam-macam pendekatan.

Craig menguraikan tujuh tradisi pemikiran dalam teori-teori komunikasi, yaitu retorika, semiotika, fenomenologi, sibernatika, sosiopsikologi,

sosiokultural, dan kritikal, seperti ditunjukkan pada tabel 6. Gagasan metateoritik tentang teori-teori komunikasi dapat dicermati dari pemikiran Robert T. Craig (dalam Griffin, 2006:21-33) yang ia sebut dengan *communication theory as a field*. Selama bertahun-tahun, menurut pendapat Craig, akademisi komunikasi berjuang untuk menghadapi persoalan tentang bagaimana memberi karakteristik teori komunikasi sebagai satu bidang kajian. Craig menegaskan bahwa bidang kajian (komunikasi) tidak akan pernah dapat disatukan melalui teori-teori, karena teori-teori akan selalu merefleksikan keragaman gagasan tentang komunikasi dalam kehidupan sehari-hari, sehingga selamanya kita berhadapan dengan bermacam-macam pendekatan.

Craig menguraikan tujuh tradisi pemikiran dalam teori-teori komunikasi, yaitu retorika, semiotika, fenomenologi, sibernetika, sosiopsikologi, sosiokultural, dan kritikal.

Tabel: Tradisi Pemikiran Teori Komunikasi

<b>Ranah konseptual</b>	<b>Komunikasi diteorikan sebagai</b>	<b>Persoalan komunikasi diteorikan sebagai</b>
Retorika	Seni wacana praktis	Urgensi sosial yang mempersyaratkan pertimbangan kolektif yang mendalam
Semiotika	Mediasi antarsubjektif melalui tanda-tanda	Kesalahpahaman atau kesenjangan pandangan-pandangan subyektif.
Fenomenologi	Pengalaman dari "otherness", dialog	Ketiadaan atau kegagalan untuk menopang relasi manusia yang otentik

Sibernetika	Pemrosesan informasi	<i>Noise, overload, underload, malfunction</i> dalam suatu sistem.
`Sosiopsikologi	Ekspresi, interaksi, dan pengaruh	Situasi yang mempersyaratkan manipulasi sebab-akibat perilaku untuk mencapai hasil yang spesifik.
Sosiokultural	(Re)produksi tatanan sosial	Konflik, pengasingan, kegagalan, dan koordinasi.
Kritikal	Refleksi diskursif	Ideologi hegemonik secara sistematis mendistorsi situasi ujaran.

---

Sumber: Katherine Miller, *Communication Theories, Perspective, Processes, and Contexts, Second Edition*, 2005: 13.

#### **1.2.4. Aksiologi**

Aksiologi adalah cabang filsafat yang memberi perhatian pada kajian tentang nilai-nilai. Bagi akademisi atau peneliti komunikasi, ada tiga isu aksiologis yang penting, yaitu 1) dapatkah penelitian bebas nilai? 2) apa tujuan akhir dari kegiatan keilmuan yang dilaksanakan? dan 3) sejauh mana tujuan kegiatan keilmuan berpengaruh terhadap perubahan sosial?

##### **Fungsi Teori**

*“The first function of theory is to organize and summarize knowledge. The second function is focusing. Third, theories clarify what is observed. Fourth, Theories offer an observational aid. The Fifth function of theories, to predict, is one of the most widely discussed purposes of scientific inquiry. The sixth theoretical function, the heuristic function, is also frequently discussed. Seventh theories serve an*

*indispensable communicative function. The eighth function of theories is control. The final function of theory is the generative function. (Littlejohn.1996).*

Mengacu pada Littlejohn, maka fungsi teori dapat dijelaskan sebagai berikut: (1) Fungsi mengorganisasikan dan menyimpulkan pengetahuan tentang sesuatu hal. Artinya, dalam mengamati realitas tidak boleh melakukannya secara sepotong-sepotong. Hasilnya akan berupa teori yang dapat dipakai sebagai rujukan atau dasar bagi upaya-upaya studi berikutnya. (2) Fungsi memfokuskan pada hal-hal atau aspek-aspek dari suatu objek yang diamati. Objek yang diamati itu harus jelas fokusnya. Teori pada dasarnya hanya menjelaskan tentang suatu hal bukan banyak hal. (3) Fungsi menjelaskan, bahwa teori harus mampu membuat suatu penjelasan tentang hal yang diamatinya.

Penjelasan ini tidak hanya berguna untuk memahami pola-pola hubungan tetapi juga untuk menginterpretasikan peristiwa-peristiwa tertentu. (4) Fungsi pengamatan, yaitu menunjukkan bahwa teori tidak saja menjelaskan tentang apa yang sebaiknya diamati, tetapi juga memberikan petunjuk bagaimana cara mengamatinya, karena itu teori yang baik adalah teori yang berisikan tentang konsep-konsep operasional. (5) Membuat prediksi, yaitu meskipun kejadian yang diamati berlaku pada masa lalu, namun berdasarkan data dan hasil pengamatan ini harus dibuat suatu perkiraan tentang keadaan bakal sambil mengamati hal-hal yang berkaitan dengan itu. Fungsi prediksi ini terutama sekali penting bagi bidang-bidang kajian komunikasi terapan seperti persuasi dan perubahan sikap, komunikasi organisasi, dinamika kelompok kecil, periklanan, hubungan masyarakat dan media massa. (6) Fungsi heuristik/heurisme. Aksioma umum menyebutkan bahwa teori yang baik adalah teori yang mampu merangsang penelitian dan upaya-upaya penelitian

selanjutnya. (7) Fungsi komunikasi yang menunjukkan bahwa teori seharusnya tidak menjadi monopoli pencipta teori. Teori harus dipublikasikan, didiskusikan dan terbuka terhadap kritikan-kritikan. Dengan cara ini maka modifikasi dan upaya penyempurnaan teori akan dapat dilakukan. (8) Fungsi kontrol/mengawasi, yaitu bersifat normatif karena asumsi-asumsi teori dapat kemudian berkembang menjadi norma-norma atau nilai-nilai yang dipegang dalam kehidupan sehari-hari. Dengan perkataan, teori dapat berfungsi sebagai sarana pengendali atau pengontrol tingkah laku kehidupan manusia. (9) Fungsi generatif; terutama sekali menonjol di kalangan pendukung tradisi/aliran pendekatan interpretatif dan teori kritis. Menurut pandangan aliran ini, teori juga berfungsi sebagai sarana perubahan sosial dan kultural, serta sarana untuk menciptakan pola dan cara kehidupan baru.

## **1.4. Klasifikasi Teori**

### **1.4.1. Grand Theory**

Secara harfiah, **Grand** Teori berasal dari bahasa Inggris yaitu dari kata **Grand** dan **Theory**. **Grand** artinya utama, dasar, sedangkan **Theory**, teori sehingga secara harfiah saya mengartikan **grand** Teori sebagai teori utama atau teori dasar. Tapi yang menjadi pertanyaan benarkah artinya seperti itu. Grand theory adalah setiap teori yang dicoba diambilkan dari penjelasan keseluruhan kehidupan sosial, sejarah, atau pengalaman manusia.

Grand teori adalah pemaknaan perilaku dengan cara yang benar secara universal. Grand teori memiliki kemampuan untuk menyatukan semua pengetahuan yang kita miliki mengenai komunikasi menjadi sebuah kerangka teori. Pada dasarnya berlawanan dengan empirisme, positivisme atau pandangan bahwa pengertian hanya mungkin dilakukan dengan mempelajari

fakta-fakta, masyarakat dan fenomena. Interaksionisme simbolik sejatinya terdiri atas dua penggal kata, yaitu interaksi dan simbolik.

Grand Theory menekankan pada konsep keseimbangan, pengambilan keputusan, sistem dan bentuk komunikasi sebagai sarana dasar perangkat pengatur (*central organizing devices*) untuk mengkaji hubungan internasional. Grand theory, istilah yang diciptakan oleh C. Wright Mills dalam *'The sociological imagination (1959)'* yang berkenaan dengan bentuk abstrak tertinggi suatu peneorian yang tersusunan atas konsep-konsep yang diprioritaskan atas dapat mengerti dunia sosial. Grand Teori juga adalah sebuah istilah yang ditemukan oleh seorang ahli sosiologis bernama Charles Wright Mills dalam bukunya yang berjudul "The Sociological Imagination" untuk menunjukkan bentuk teori abstraksi tinggi yang mana pengaturan formal dan susunan dari konsep-konsep lebih penting dibandingkan pengertian terhadap dunia sosial. Dalam pandangannya, Grand Teori kurang lebih dipisahkan dari perhatian nyata kehidupan sehari-hari dan berbagai variasinya dalam ruang dan waktu.

Contoh: Marxism

Grand theory komunikasi sebegini besar tidak ada yang eksis, misalnya dalam komunitas, pasti komunitas tersebut berbeda dengan komunitas lainnya.

#### **1.4.2. A mid-range Theory**

A mid-range teori menjelaskan perilaku sebuah kelompok orang dibandingkan dengan semua orang atau mencoba menjelaskan perilaku semua orang dalam sebuah waktu atau konteks tertentu.

**Middle-range theory** dikemukakan oleh sosiolog Amerika Robert Merton dalam *'Social theory and social Structure' (1957)* untuk menghubungkan pemisah diantara hipotesis-hipotesis terbatas dari studi empiris dan teori-teori besar yang abstrak yang diciptakan Talcott Parson. Dia menjelaskan middle-range

theory sebagai teori yang berbohong diantara minor-minor tapi diperlukan hipotesis yang berkembang dalam keadaan yang berlimpah dalam penelitian selama sehari-hari hingga diperlukan usaha-usaha sistematis untuk mengembangkan teori gabungan yang akan menjelaskan seluruh penelitian yang seragam dari perilaku sosial, organisasi dan perubahan sosial. Banyak konsep yang dikembangkan dari mid-range theories telah menjadi bagian dari kosakata dasar sosiologi : retreatisme, ritualisme, manifest dan latent functions, opportunity structure, paradigma, reference group, role-sets, self-fulfilling prophecy dan unintended consequence. Pemikiran middle-range theory secara langsung maupun tidak langsung memengaruhi pandangan sosiolog atas pekerjaan mereka.

Mid-range theory disepakati sebagai suatu bidang yang relatif luas dari suatu fenomena, tapi tidak membahas keseluruhan fenomena dan sangat memperhatikan kedisiplinan (*Chinn and Kramer, 1995, p 216*).

Beberapa mid-range theories didasari oleh grand theories. Hal ini ditegaskan pernyataan Smith (1994), bahwa fungsi utama grand theories adalah sebagai sumber utama yang selanjutnya akan dikembangkan oleh middle-range theories.

Banyak teori komunikasi yang masuk dalam kategori ini.

- Uncertainly reduction: Bagaimana orang berhadapan dengan orang asing.
- Face negotiation theory: Bagaimana orang berbeda budaya mencoba mengelola konflik.
- Group theory: Bagaimana orang-orang dalam kelompok menyetujui sebuah keputusan.

### **1.4.3. Applied Theory**

Teori yang berusaha menjelaskan suatu aspek yang terbatas dari suatu fenomena seperti komunikasi. Atau lebih menekankan pada orang-orang

tertentu pada situasi tertentu pula. Kita tidak bisa mengelola untuk mendapatkan informasi di internet tentang teori ini, sehingga dari pemahaman kita, sebuah teori yang sempit adalah teori yang digunakan dan diterima oleh sekelompok kecil orang dan penjelasannya cukup sempit, teori ini juga menjelaskan pandangan pribadi dan pengalaman.

Applied teori menitikberatkan pada orang-orang tertentu pada waktu tertentu. Mis: aturan-aturan komunikasi dalam sebuah konflik umum. Ada beberapa konflik misalnya dalam sebuah stand point theory harapan bahwa koreksi tentang sebab perempuan harus dimodifikasi dengan menghubungkan pada tingkatan dan ras. Contoh: aturan-aturan komunikasi yang relevan ketika kita ada di dalam sebuah lift.

Menitikberatkan pada kehidupan social pada tingkat mikro atau orang-orang tertentu pada waktu tertentu. Mis : aturan-aturan komunikasi dalam sebuah konflik umum.

Ada beberapa konflik misalnya dalam sebuah stand point theory harapan bahwa koreksi tentang sebab perempuan harus dimodifikasi dengan menghubungkan pada tingkatan dan ras.

## **1.5. Komponen Teori**

- Konsep

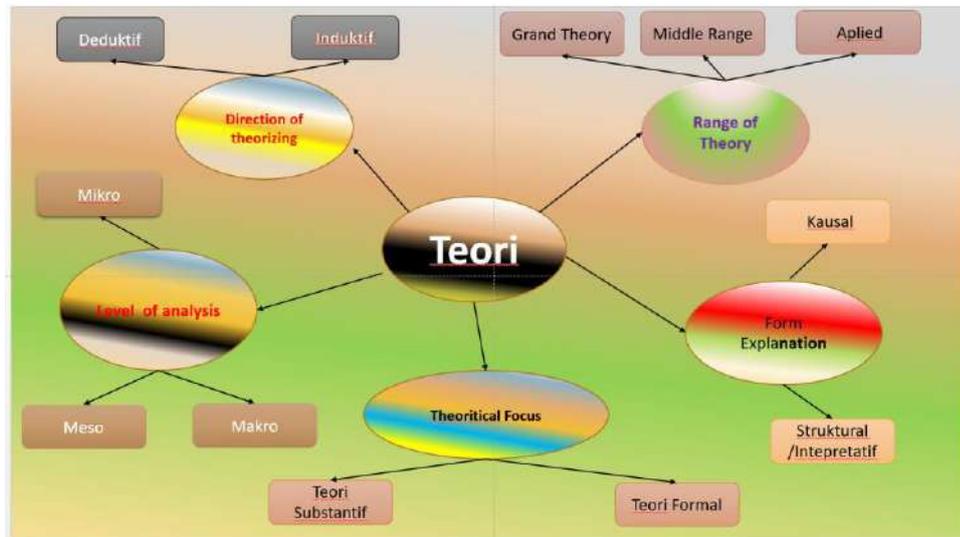
Adalah kata-kata, gagasan atau istilah yang melabeli elemen paling penting dalam teori.

1. Konsep nominal: adalah konsep yang tidak terlihat seperti demokrasi atau cinta.

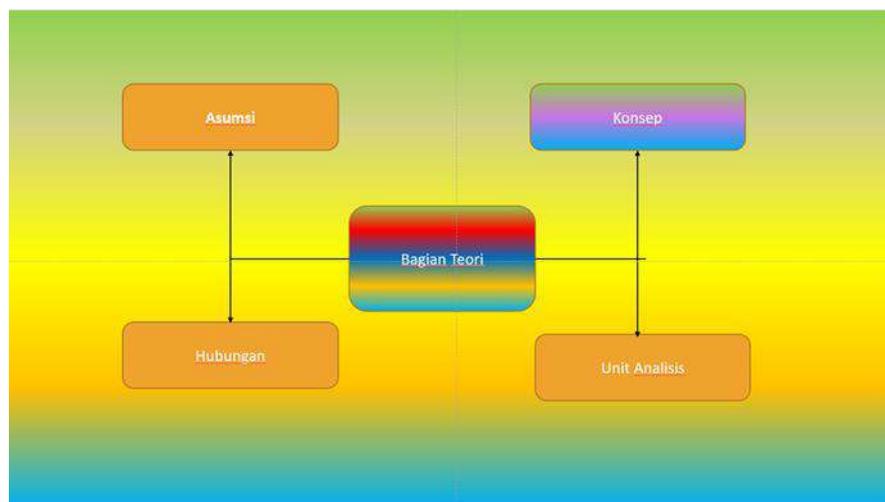
2. Konsep real: adalah konsep yang terlihat seperti ritual atau jarak spasial.

- Hubungan (relationship)

Adalah cara dimana sebuah konsep teori digabungkan.



Gambar 1 . Karateristik Teori



Gambar 2. Bagian-bagian Teori

<p><b>Teori Sistem</b> Konsep Utama : Sistem, ekuilibrium, difungsi, Pembagian Kerja . Asumsi : Masyarakat adalah system bagian yang saling bergantung yang berada dalam ekuilibrium/seimbang. Kemudian berkembang dari sederhana ke kompleks yang memiliki bagian-bagian yang terspesialisasi.</p>	<p><b>Interaksi Simbolik</b> Konsep Utama : Sendiri, kelompok acuan, bermain peran, persepsi. Asumsi : Orang mengirim, dan menerima komunikasi simbolis ketika berinteraksi secara social. Orang menciptakan persepsi mengenai satu sama lain dan tatanan social. Orang bertindak berdasarkan persepsi mereka. Cara orang berpikir mengenai dirinya sendiri dan orang lain didasarkan pada interaksi mereka.</p>
<p><b>Teori Pertukaran Sosial</b> Konsep Utama: Peluang, penghargaan, persetujuan, keseimbangan, Asumsi : Interaksi manusia serupa dengan transaksi ekonomi. Orang memberi dan menerima sumber daya (simbolis, persetujuan social, aytau materi) dan mencoba untuk memaksimalkan penghargaan mereka.</p>	<p><b>Teori Konflik</b> Konsep Utama : Kekuasaan, eksploitasi, perjuangan, ketidaksetaraan, keterasingan. Asumsi : Masyarakat terdiri dari kelompok-kelompok yang memiliki minat yang bertentangan. Paksaan dan upaya mendapatkan kekuasaan merupakan aspek hubungan masyarakat yang selalu ada. Mereka yang berkuasa untuk selalu mempertahankan kekuasaan dengancara menyebarkan mitos atau paksaan.</p>

Gambar 3. Penjelasan Teori

## 1.6. Daftar Pustaka

- Baxter, Leslie A. & Earl Babbie. *The Basics of Communication Research*, Wadsworth/Thomson Learning, Belmont, CA, 2004.
- Jankowski, N. W. (2018). Researching Fake News: A Selective Examination of Empirical Studies. *Javnost*, 25(1-2), 248-255.  
<https://doi.org/10.1080/13183222.2018.1418964>
- Griffin, Em. *A First Look At Communication Theory, Sixth Edition*, McGraw-Hill, New York, 2006.
- Littlejohn, Stephen W. & Karen A. Foss. *Theories of Human Communication, Eighth Edition*, Thomson Wadsworth, Belmont, CA, 2005.
- McQuail, Denis. *Mass Communication Theory, Fourth Edition*, SAGE Publications Inc., Thousand Oaks, California, 2000.
- McQuail, Denis. *Mass Communication Theory, Sixth Edition*, SAGE Publications Inc., Thousand Oaks, California, 2010.

Miller, Katherine. *Communication Theories, Perspectives, Processes, and Contexts, Second Edition*, The McGraw-Hill Companies, Inc., New York, 2005.

Sarantakos, Sotirios. *Social Research*, Macmillan Education Australia, South Melbourne, 1993.

Turnomo Rahardj, 2011, Konstruksi Teori (Komunikasi) dalam Logika *Hypothetico-Deductive*, *Jurnal Ilmu Komunikasi*, VOLUME 8, NOMOR 2,

West, Richard & Lynn H. Turner. *Introducing Communication Theory, Analysis and Application*, The McGraw-Hill Companies Inc., New York, 2007.

# BAB II

## TEORI KOMUNIKASI DALAM PENDEKATAN POSITIVISME

### 2.1. Pengantar

Zaman Renaissance(1450-1600) dan puncaknya pada zaman Aufklarung (1800-an) menjadi tonggak sejarah kebangkitan dan kemajuan ilmu pengetahuan di dunia belahan Barat. Dominasi gereja(agama) bukan penghalang lagi pada kemajuan ilmu pengetahuan, dimana hal ini disebut dengan fenomena sekularisme. Lintasan sejarah ini membuat masyarakat saat itu meyakini adanya suatu tatanan dunia objektif yang berdiri lepas dari subjek yang berpikir. Empirisme adalah semangatnya, semua harus tampak diketahui, dirasakan, rasional bukan metafisik, abstrak dan non sense.

Rene Descartes bisa dikatakan *cogito ergo sum* pelopor cara berpikir tersebut, dimana kata-kata terkenalnya "*Je Pense Donc Je Suis*" atau "aku berpikir maka aku ada" menjadi sangat populer. Sejalan dengan waktu, kehadiran Aguste Comte makin memperkuat aliran positivisme ini. Dan bagi pengikut pendekatan ini menerima satu-satunya opsi bahwa hanya ada satu metodologi yang menyakinkan dan tepat guna digunakan memahami fenomena yang ada disekeliling kita sejak zaman renaissance hingga aufklarung yaitu metodologi ilmu-ilmu alam.

Penggunaan metodologi ilmu alam ini bukanlah bualan kosong. Dalam menjelaskan mengenai makna positivis, Comte sampai memuat beberapa distingsi yang sangat tajam. Yaitu antara 'yang nyata dengan yang khayal', 'yang pasti dengan yang meragukan', 'yang tepat dengan yang kabur', 'kesahihan relatif dan kesahihan mutlak' hingga pada konklusi yang sedikit menggelikan yakni 'yang berguna dan yang sia-sia'.

Saat ini, transformasi positivisme semakin berkembang. Bahkan ada yang menamakan dirinya sebagai pendekatan neo-positivisme. Akan tetapi, pada dasarnya tetap rel yang sama. Anthony Giddens (1989) memberikan asumsi positivis dalam ilmu sosial. Adapun asumsi tersebut adalah :

1. Prosedur-prosedur metodologis ilmu- ilmu alam dapat langsung diterapkan pada ilmu-ilmu sosial. Gejala-gejala subjektivitas manusia, kepentingan maupun kehendak tidak harus mengganggu objek observasi, yaitu tindakan sosial. Dengan cara ini, objek observasi ilmu sosial disejajarkan dengan dunia alamiah
2. Hasil-hasil riset dapat dirumuskan dalam bentuk hukum-hukum seperti ilmu-ilmu alam
3. Ilmu-ilmu sosial harus bersifat teknis, yaitu menyediakan pengetahuan

yang bersifat instrumental murni. Pengetahuan itu harus dapat dipakai untuk keperluan apa saja sehingga tidak bersifat etis dan juga tidak terkait pada dimensi politis. Ilmu sosial seperti ilmu alam harus bersifat bebas nilai.

Dalam intervensi aplikatif, paradigma positivis di dalam ilmu komunikasi mendapatkan banyak ruang gerak dan kemajuan di Amerika Serikat, khususnya didiseminasikan para ilmuwan yang berdiri dibalik Chicago School. Titik kuliminasi dari riset ilmuwan komunikasi Amerika Serikat ini adalah sebelum dan sesudah perang dunia ke 2. Beberapa hasil temuan, riset dan penelitian mereka menjadi pedoman dan hingga saat ini masih menjadi pegangan beberapa akademisi ilmu komunikasi. Beberapa teori yang dihasilkan hingga saat ini dipercaya berlaku universal, berdasar penelitian empiris dan bersifat objektif. Misalnya temuan penelitian dari Carl Hovland, Paul F. Lazarsfeld, Wilbur Schramm hingga George Gerbner. Contoh teorinya seperti teori two steps flow of communication, teori persuasive Hovland, teori Uncertainty Reduction Theory, bullet theory, cultivation theory dan sebagainya.

Akan tetapi telah jelas pemahaman yang akan didapatkan dalam menelaah dan mengkaji dunia kehidupan sosial tidak hanya didapatkan dengan jalan observasi belaka seperti yang terlihat dalam eksperimen di ilmu-ilmu alam. Namun dalam melihat kehidupan sosial ini juga memerlukan sebuah pemahaman. Oleh karena itu seorang ilmuwan sosial termasuk ilmuwan di bidang Ilmu komunikasi dalam mengkaji wilayah observasinya adalah memahami makna atau "how" dan "why".

Dalam konteks ini seorang peneliti tidak lebih tahu daripada pelaku dalam dunia sosial tersebut. Maka, cara terbaik untuk memahami makna

tersebut, dengan cara tertentu peneliti harus masuk dalam dunia-kehidupan dan fenomena yang ingin ia ketahui. Nah, cara terbaiknya adalah dia harus dapat berpartisipasi kedalam masalah tersebut dengan gerak dialektis partisipasi tersebut mengandaikan bahwa ia sudah termasuk dalam proses dunia-kehidupan dan fenomena tersebut. Eksperimen di ilmu-ilmu alam. Namun dalam melihat kehidupan sosial ini juga memerlukan sebuah pemahaman. Oleh karena itu seorang ilmuan sosial termasuk ilmuan di bidang Ilmu komunikasi dalam mengkaji wilayah observasinya adalah memahami makna atau "how" dan "why".

Dalam konteks ini seorang peneliti tidak lebih tahu daripada pelaku dalam dunia sosial tersebut. Maka, cara terbaik untuk memahami makna tersebut, dengan cara tertentu peneliti harus masuk dalam dunia-kehidupan dan fenomena yang ingin ia ketahui. Nah, cara terbaiknya adalah dia harus dapat berpartisipasi kedalam masalah tersebut dengan gerak dialektis partisipasi tersebut mengandaikan bahwa ia sudah termasuk dalam proses dunia-kehidupan dan fenomena tersebut.

## **2.2. Pendekatan Nomothetic**

Pendekatan teoritik yang memiliki keterkaitan dengan model *hypothetico-deductive* atau *positivistic* adalah *Nomothetic Theory*. Pendekatan ini mengarahkan pemikirannya pada upaya mencari hukum-hukum universal dan merupakan pendekatan yang banyak digunakan dalam studi eksperimental ilmu-ilmu alam serta menjadi model penelitian dalam ilmu-ilmu sosial. Pandangan yang berlawanan dengan *Nomothetic Theory* adalah apa yang dikenal dengan *Practical Theory*. Pendekatan ini dirancang untuk mencakup perbedaan-perbedaan di antara situasi-situasi dan memberikan seperangkat

pemahaman yang memungkinkan kita memiliki alternatif tindakan guna mencapai tujuan.

Tujuan dari *Nomothetic Theory* adalah menggambarkan secara akurat bagaimana bekerjanya kehidupan sosial. *Nomothetic Theory* dikenal juga dengan ilmu tradisional yang didasarkan pada empat proses, yaitu 1) mengembangkan pertanyaan-pertanyaan; 2) merumuskan hipotesisi; 3) menguji hipotesis; dan 4) merumuskan teori (Littlejohn & Foss, 2005:23). Inilah pendekatan yang dikenal sebagai *hypothetico-deductive method* yang didasarkan pada asumsi bahwa kita dapat memahami dengan baik hal-hal yang kompleks dengan menganalisis bagian-bagian atau elemen-elemennya. Pendekatan ini kadang-kadang disebut sebagai *the variable-analytic tradition*.

Proses penelitian dalam tradisi ini telah tertata dengan baik. Peneliti merumuskan hipotesis tentang hubungan antarvariabel. Idealnya, hipotesis muncul dari penelitian sebelumnya. Peneliti memulai proses generalisasi dari sejumlah observasi secara induktif. Sebuah hipotesis harus dapat diuji (*testable*) dan dirumuskan dalam suatu cara yang berpotensi untuk ditolak (*falsifiable*). Jika tidak, maka setiap pengujian akan memproduksi hasil yang positif atau hasil yang samar-samar, dan akan menjadi tidak mungkin untuk menemukan apakah hipotesisnya salah. Pengujian hipotesis sesungguhnya merupakan proses mencari pengecualian-pengecualian.

### **2.3. Konstruksi Teori Positivis**

Konstruksi teori didasarkan pada sebuah pendekatan sistematis yang menggunakan prosedur-prosedur yang jelas, tersurat, dan formal dalam semua aspek proses penelitian, yaitu dalam mendefinisikan konsep-konsep, variabel-variabel, sistem-sistem penggolongan; dalam mengembangkan

proposisi-proposisi; dalam membuat pernyataan-pernyataan; dan dalam mengoperasionalkan dan mengukur konsep-konsep dan variabel-variabel (Sarantakos, 1993:9).

Maksud dari proses pemikiran metodologis ini adalah agar sampai pada seperangkat proposisi yang saling berhubungan secara logis yang menerangkan, menginterpretasikan, menjelaskan dan/atau memprediksi fenomena sosial, sehingga dapat diperkirakan dan diperkirakan kembali serta akhirnya mengarah pada pengembangan, penerimaan, penolakan atau modifikasi sebuah teori.

Proses konstruksi teori secara deduktif diawali dari pengembangan konsep-konsep sebagai bahan dasar dari teori, kemudian dilanjutkan dengan melakukan analisis, pengujian, dan pemahaman konsep-konsep serta mengklasifikasikan konsep-konsep tersebut ke dalam sistem atau kategori-kategori. Langkah berikutnya dalam konstruksi teori adalah pengembangan proposisi-proposisi, yaitu pernyataan-pernyataan umum tentang hubungan antara konsep-konsep. Proposisi-proposisi menjawab pertanyaan “mengapa” (*why*) dilawankan dengan konsep-konsep dan sistem-sistem klasifikasi yang menjawab pertanyaan “apa” (*what*). Tahapan terakhir dalam proses konstruksi adalah dihasilkannya teori. Teori adalah seperangkat proposisi yang saling berhubungan secara logis yang disajikan dalam sebuah cara yang sistematis yang menjelaskan fenomena sosial. Teori adalah pernyataan-pernyataan yang dikonstruksikan secara logis yang meringkas dan mengorganisasikan pengetahuan dalam sebuah kawasan partikular, terbuka untuk diuji, dirumuskan kembali, dimodifikasi, dan direvisi.

Berikut adalah sebuah contoh teori komunikasi yang proses konstruksinya menggunakan model berpikir *hypothetico-deductive*.

Pada tahun 1975, Charles Berger dan Richard Calabrese mempublikasikan teori deduktif tentang interaksi awal antara individu-individu yang belum saling mengenal (Baxter & Babbie, 2004:73). Teori ini dikenal sebagai teori pengurangan ketidakpastian (*Uncertainty Reduction Theory*) yang memiliki peran penting dalam banyak penelitian komunikasi antarpribadi dan komunikasi antarbudaya. Meskipun lingkup teori ini adalah interaksi awal, namun kemudian diperluas dalam konteks interaksi antarindividu yang tingkat hubungannya sudah mapan. Berger dan Calabrese mencatat bahwa ketika individu-individu yang belum saling mengenal bertemu, maka mereka termotivasi untuk mengurangi ketidakpastian satu sama lain: Apa yang disukai orang lain? Akankah ia menyukai saya? Topik-topik apa yang “aman” untuk dibicarakan?, dan topik-topik apa yang akan membuat tidak nyaman orang lain? Pusat dari teori Berger dan Calabrese adalah asumsi bahwa komunikasi dalam interaksi awal diarahkan pada upaya untuk mengurangi ketidakpastian.

Berger dan Calabrese merumuskan tujuh proposisi atau aksioma yang disajikan sebagai landasan proses penalaran deduktif, yaitu:

Aksioma 1: Ketika jumlah komunikasi verbal antara individu-individu yang belum saling mengenal meningkat, maka tataran ketidakpastian masing-masing individu akan menurun. Ketika ketidakpastian terus dikurangi, maka jumlah komunikasi verbal akan meningkat. Dengan kata lain, semakin sering dua individu berbicara bersama, maka ketidakpastian di antara mereka akan menurun.

Aksioma 2: Ketika ekspresi non-verbal tentang kesukaan (*liking*) meningkat, maka ketidakpastian akan menurun. Menurunnya tataran

ketidakpastian akan menyebabkan meningkatnya ekspresi non-verbal tentang kesukaan. Dengan kata lain, ketika orang lain tersenyum kepada kita, maka kita merasa lebih pasti tentang orang lain tersebut dan sebaliknya.

Aksioma 3: Tataran ketidakpastian yang tinggi akan meningkatkan perilaku pencarian informasi (*information-seeking behavior*). Ketika ketidakpastian menurun, maka pencarian informasi juga akan menurun. Dengan kata lain, ketika kita merasa tidak pasti tentang orang lain, maka kita menanyakan banyak pertanyaan; sekali kita memiliki beberapa kepastian tentang orang lain, maka kita akan menghentikan rasa ingin tahu kita.

Aksioma 4: Ketidakpastian yang tinggi terjadi pada menurunnya kedekatan (*intimacy*) dalam isi komunikasi. Tataran ketidakpastian yang rendah menghasilkan tataran kedekatan yang tinggi. Dengan kata lain, ketika kita tidak pasti terhadap seseorang, maka kita tidak banyak mengungkapkan hal-hal pribadi dari kehidupan kita.

Aksioma 5: Ketidakpastian yang tinggi dihasilkan dalam tingkat resiprositas yang tinggi. Ketidakpastian yang rendah dihasilkan dalam tingkat resiprositas yang rendah. Dengan kata lain, ketika kita tidak pasti tentang orang lain, maka kita cenderung bercermin pada komunikasi orang tersebut.

Aksioma 6: Kesamaan-kesamaan antara individu-individu akan mengurangi ketidakpastian, sedangkan ketidaksamaan-ketidaksamaan akan meningkatkan ketidakpastian. Dengan kata lain, ketika dua orang merasa bahwa mereka berbagi sesuatu yang sama, maka akan mengurangi ketidakpastian mereka satu sama lain.

Aksioma 7: Meningkatnya tataran ketidakpastian akan menurunkan kesukaan (*liking*); menurunnya ketidakpastian akan meningkatkan kesukaan. Dengan kata lain, jika kita merasa tidak pasti terhadap seseorang, maka kita tidak akan menyukainya

## 2.4. Daftar Pustaka

- Baxter, Leslie A. & Earl Babbie. *The Basics of Communication Research*, Wadsworth/Thomson Learning, Belmont, CA, 2004.
- Griffin, Em. *A First Look At Communication Theory, Sixth Edition*, McGraw-Hill, New York, 2006.
- Littlejohn, Stephen W. & Karen A. Foss. *Theories of Human Communication, Eighth Edition*, Thomson Wadsworth, Belmont, CA, 2005.
- McQuail, Denis. *Mass Communication Theory, Fourth Edition*, SAGE Publications Inc., Thousand Oaks, California, 2000.
- McQuail, Denis. *Mass Communication Theory, Sixth Edition*, SAGE Publications Inc., Thousand Oaks, California, 2010.
- Miller, Katherine. *Communication Theories, Perspectives, Processes, and Contexts, Second Edition*, The McGraw-Hill Companies, Inc., New York, 2005.
- Sarantakos, Sotirios. *Social Research*, Macmillan Education Australia, South Melbourne, 1993.
- Turnomo Rahardj, 2011, Konstruksi Teori (Komunikasi) dalam Logika *Hypothetico-Deductive*, *Jurnal Ilmu Komunikasi*, VOLUME 8, NOMOR 2,
- West, Richard & Lynn H. Turner. *Introducing Communication Theory, Analysis and Application*, The McGraw-Hill Companies Inc., New York, 2007.

# BAB III

## TEORI STIMULUS RESPON

### 3.1. Pengantar

Dimulai pada tahun 1930-an, lahir suatu model klasik komunikasi yang banyak mendapat pengaruh teori psikologi, Teori S-O-R singkatan dari Stimulus-Organism-Response. Objek material dari psikologi dan ilmu komunikasi adalah sama yaitu manusia yang jiwanya meliputi komponen-komponen : sikap, opini, perilaku, kognisi afeksi dan konasi.

Asumsi dasar dari model ini adalah: media massa menimbulkan efek yang terarah, segera dan langsung terhadap komunikan. Stimulus Response

Theory atau S-R theory. Model ini menunjukkan bahwa komunikasi merupakan proses aksi-reaksi. Artinya model ini mengasumsikan bahwa kata-kata verbal, isyarat non verbal, simbol-simbol tertentu akan merangsang orang lain memberikan respon dengan cara tertentu. Pola S-O-R ini dapat berlangsung secara positif atau negatif; misal jika orang tersenyum akan dibalas tersenyum ini merupakan reaksi positif, namun jika tersenyum dibalas dengan palingan muka maka ini merupakan reaksi negatif. Model inilah yang kemudian mempengaruhi suatu teori klasik komunikasi yaitu Hypodermic Needle atau teori jarum suntik. Asumsi dari teori inipun tidak jauh berbeda dengan model S-O-R, yakni bahwa media secara langsung dan cepat memiliki efek yang kuat terhadap komunikan. Artinya media diibaratkan sebagai jarum suntik besar yang memiliki kapasitas sebagai perangsang (S) dan menghasilkan tanggapan (R) yang kuat pula.

### **3.2. Uraian Teori**

Menurut stimulus response ini, efek yang ditimbulkan adalah reaksi khusus terhadap stimulus khusus sehingga seseorang dapat mengharapkan dan memperkirakan kesesuaian antara pesan dan reaksi komunikan. Jadi unsur-unsur dalam model ini adalah ;

- Pesan (*stimulus*, S)
- Komunikan (*organism*, O)
- Efek (*Response*, R)

Hosland, et al (1953) mengatakan bahwa proses perubahan perilaku pada hakekatnya sama dengan proses belajar. Proses perubahan perilaku tersebut menggambarkan proses belajar pada individu yang terdiri dari :

- Stimulus (rangsang) yang diberikan pada organisme dapat diterima atau ditolak. Apabila stimulus tersebut tidak diterima atau ditolak berarti stimulus itu tidak efektif mempengaruhi perhatian individu dan berhenti disini. Tetapi bila stimulus diterima oleh organisme berarti ada perhatian dari individu dan stimulus tersebut efektif.
- Apabila stimulus telah mendapat perhatian dari organisme (diterima) maka ia mengerti stimulus ini dan dilanjutkan kepada proses berikutnya.
- Setelah itu organisme mengolah stimulus tersebut sehingga terjadi kesiapan untuk bertindak demi stimulus yang telah diterimanya (bersikap).
- Akhirnya dengan dukungan fasilitas serta dorongan dari lingkungan maka stimulus tersebut mempunyai efek tindakan dari individu tersebut (perubahan perilaku).

Selanjutnya teori ini mengatakan bahwa perilaku dapat berubah hanya apabila stimulus (rangsang) yang diberikan benar-benar melebihi dari stimulus semula. Stimulus yang dapat melebihi stimulus semula ini berarti stimulus yang diberikan harus dapat meyakinkan organisme. Dalam meyakinkan organisme ini, faktor reinforcement memegang peranan penting.

Dalam proses perubahan sikap tampak bahwa sikap dapat berubah, hanya jika stimulus yang menerpa benar-benar melebihi semula. Mengutip pendapat Hovland, Janis dan Kelley yang menyatakan bahwa dalam menelaah sikap yang baru ada tiga variabel penting yaitu :

- (a) perhatian,
- (b) pengertian, dan
- (c) penerimaan.

Stimulus atau pesan yang disampaikan kepada komunikan mungkin diterima atau mungkin ditolak. Komunikasi akan berlangsung jika ada perhatian dari komunikan. Proses berikutnya komunikan mengerti. Kemampuan komunikan inilah yang melanjutkan proses berikutnya. Setelah komunikan mengolahnya dan menerimanya, maka terjadilah kesediaan untuk mengubah sikap.

Teori ini mendasarkan asumsi bahwa penyebab terjadinya perubahan perilaku tergantung kepada kualitas rangsang (*stimulus*) yang berkomunikasi dengan organisme. Artinya kualitas dari sumber komunikasi (*sources*) misalnya kredibilitas, kepemimpinan, gaya berbicara sangat menentukan keberhasilan perubahan perilaku seseorang, kelompok atau masyarakat.

### **3.3. Contoh Aplikasi Teori**

Iklan televisi merupakan sarana memperkenalkan produk kepada konsumen. Keberadaanya sangat membantu pihak perusahaan dalam mempengaruhi afeksi pemirsa. Ia menjadi kekuatan dalam menstimulus pemirsa agar mau melakukan tindakan yang diinginkan.

Secara substansi iklan televisi memiliki kontribusi dalam memformulasikan pesan-pesan kepada pemirsa. Akibatnya secara tidak langsung pemirsa telah melakukan proses belajar dalam mencerna serta mengingat pesan yang telah diterimanya. Kondisi ini tentunya tanpa disadari sebagai upaya mengubah sikap pemirsa.

Senada dengan yang diungkapkan oleh Hovland, Janis dan Kelley diatas (pada uraian teori S-O-R) yang menyatakan ada tiga variabel penting dalam menelaah sikap yang dirumuskan dalam teori S-O-R, secara interpretatif iklan televisi merupakan stimulus yang akan ditangkap oleh organisme khalayak.

Komunikasi akan berlangsung jika ada perhatian dari komunikan. Proses berikutnya komunikan mengerti. Kemampuan komunikan inilah yang melanjutkan proses berikutnya. Setelah komunikan mengolahnya dan menerimanya, maka terjadilah kesediaan untuk mengubah sikap. Dalam hal ini, perubahan sikap terjadi ketika komunikan memiliki keinginan untuk membeli atau memakai produk yang iklannya telah disaksikan di televisi.

Pendekatan teori S-O-R lebih mengutamakan cara-cara pemberian imbalan yang efektif agar komponen konasi dapat diarahkan pada sasaran yang dikehendaki. Sedangkan pemberian informasi penting untuk dapat berubahnya komponen kognisi. Komponen kognisi itu merupakan dasar untuk memahami dan mengambil keputusan agar dalam keputusan itu terjadi keseimbangan. Keseimbangan inilah yang merupakan system dalam menentukan arah dan tingkah laku seseorang. Dalam penentuan arah itu terbentuk pula motif yang mendorong terjadinya tingkah laku tersebut. Dinamika tingkah laku disebabkan pengaruh internal dan eksternal.

Dalam teori S-O-R, pengaruh eksternal ini yang dapat menjadi stimulus dan memberikan rangsangan sehingga berubahnya sikap dan tingkah laku seseorang. Untuk keberhasilan dalam mengubah sikap maka komunikator perlu memberikan tambahan stimulus (penguatan) agar penerima berita mau mengubah sikap. Hal ini dapat dilakukan dalam berbagai cara seperti dengan pemberian imbalan atau hukuman. Dengan cara demikian ini penerima informasi akan mempersepsikannya sebagai suatu arti yang bermanfaat bagi dirinya dan adanya sanksi jika hak ini dilakukan atau tidak. Dengan sendirinya penguatan ini harus dapat dimengerti, dan diterima sebagai hal yang mempunyai efek langsung terhadap sikap. Untuk tercapainya ini perlu cara penyampaian yang efektif dan efisien.

Jika kita amati dari sisi keterpengaruhan, maka secara pragmatis iklan televisi mudah mempengaruhi kelompok remaja dibandingkan kelompok dewasa. Artinya, jika teori S-O-R kita hubungkan dengan keberadaan remaja, maka kekuatan rangsangan iklan televisi begitu kental dalam memantulkan respon yang sebanding. Sistem seleksi yang semestinya melalui proses penyaringan yang ketat terkalahkan oleh sifat mudah dipengaruhi. Akibatnya terjadi pergeseran implementasi teoritik dari teori S-O-R menjadi teori S-R. Artinya, respon yang ditimbulkan sebagai konsekuensi adanya stimulus iklan televisi yang diterima remaja tanpa melalui filter organisme yang ketat.

Kontribusi Teori S-O-R begitu terlihat dalam iklan televisi. Dilihat dari sudut pandang target sasaran, secara kondisional yang gampang dipersuasi adalah remaja. Remaja. Remaja yang masih berada pada masa transisi memiliki tingkat selektivitas yang lebih rendah di bandingkan dengan dengan orang dewasa. Konsekuensinya, wajar jika remaja menjadi kelompok sasaran utama iklan televisi. Akibatnya, tanpa disadari remaja telah memposisikan diri sebagai kelompok hedonis dengan rating tinggi. Keinginan yang selalu menggebu-gebu dalam memenuhi kebutuhan hidup adalah indikasi yang pas sekaligus menggambarkan betapa remaja begitu sukar untuk menunda desakan kebutuhan emosinya.

Membeli dan mencoba seakan menjadi bagian hidup remaja yang sejalan dengan mengkristalnya kognisi tentang aneka ragam kebutuhan yang ditawarkan televisi melalui iklannya yang akomodatif dan fantastis.

### 3.4. Daftar Pustaka

Effendy, Onong Uchjana. *Ilmu, Teori dan Filisafat Komunikasi*. Cet. Ke-3. Citra Aditya Bakti: Bandung. 2003

Notoatmodjo, Soekidjo. *Prinsip-Prinsip Dasar Ilmu Kesehatan Masyarakat*. Cet. ke-2, Mei. Rineka Cipta: Jakarta. 2003.

Sumartono, *Terperangkap dalam Iklan (Meneropong Imbas Pesan Iklan Televisi)*. Alfabeta: Bandung. 2002.

*Komunikasi Virtual Vs Komunikasi Klasik*. Refinasari.blogspot.com

## BAB IV

# TEORI BELAJAR SOSIAL

### 4.1. Pengantar

Albert Bandura sangat terkenal dengan teori pembelajaran social (*Social Learning Theory*) salah satu konsep dalam aliran behaviorisme yang menekankan pada komponen kognitif dari pikiran, pemahaman dan evaluasi. Ia seorang psikologi yang terkenal dengan teori belajar social atau kognitif social serta efikasi diri. Eksperimen yang sangat terkenal adalah eksperimen Bobo Doll yang menunjukkan anak – anak meniru seperti perilaku agresif dari orang dewasa disekitarnya.

Teori kognitif sosial (social cognitive theory) yang dikemukakan oleh Albert Bandura menyatakan bahwa faktor sosial dan kognitif serta factor pelakumemainkan peran penting dalam pembelajaran. Faktor kognitif berupa ekspektasi/penerimaan siswa untuk meraih keberhasilan, factor social

mencakup pengamatan siswa terhadap perilaku orang tuanya. Albert Bandura merupakan salah satu perancang teori kognitif sosial. Menurut Bandura ketika siswa belajar mereka dapat merepresentasikan atau mentransformasi pengalaman mereka secara kognitif. Bandura mengembangkan model deterministik resiprosal yang terdiri dari tiga faktor utama yaitu perilaku, person/kognitif dan lingkungan. Faktor ini bisa saling berinteraksi dalam proses pembelajaran. Faktor lingkungan mempengaruhi perilaku, perilaku mempengaruhi lingkungan, faktor person/kognitif mempengaruhi perilaku. Faktor person Bandura tak punya kecenderungan kognitif terutama pembawaan personalitas dan temperamen. Faktor kognitif mencakup ekspektasi, keyakinan, strategi pemikiran dan kecerdasan.

Dalam model pembelajaran Bandura, faktor person (kognitif) memainkan peranan penting. Faktor person (kognitif) yang dimaksud saat ini adalah self-efficacy atau efikasi diri. Reivich dan Shatté (2002) mendefinisikan efikasi diri sebagai keyakinan pada kemampuan diri sendiri untuk menghadapi dan memecahkan masalah dengan efektif. Efikasi diri juga berarti meyakini diri sendiri mampu berhasil dan sukses. Individu dengan efikasi diri tinggi memiliki komitmen dalam memecahkan masalahnya dan tidak akan menyerah ketika menemukan bahwa strategi yang sedang digunakan itu tidak berhasil. Menurut Bandura (1994), individu yang memiliki efikasi diri yang tinggi akan sangat mudah dalam menghadapi tantangan. Individu tidak merasa ragu karena ia memiliki kepercayaan yang penuh dengan kemampuan dirinya. Individu ini menurut Bandura (1994) akan cepat menghadapi masalah dan mampu bangkit dari kegagalan yang ia alami.

Menurut Bandura proses mengamati dan meniru perilaku dan sikap orang lain sebagai model merupakan tindakan belajar. Teori Bandura

menjelaskan perilaku manusia dalam konteks interaksi timbal balik yang berkesinambungan antara kognitif, perilaku dan pengaruh lingkungan. Kondisi lingkungan sekitar individu sangat berpengaruh pada pola belajar social jenis ini. Contohnya, seseorang yang hidupnya dan dibesarkan di dalam lingkungan judi, maka dia cenderung untuk memilih bermain judi, atau sebaliknya menganggap bahwa judi itu adalah tidak baik.

## **4.2. Tinjauan Teori**

Albert Bandura dilahirkan di Mundare Northern Alberta Kanada, pada 04 Desember 1925. Masa kecil dan remajanya dihabiskan di desa kecil dan juga mendapat pendidikan disana. Pada tahun 1949 beliau mendapat pendidikan di University of British Columbia, dalam jurusan psikologi. Dia memperoleh gelar Master didalam bidang psikologi pada tahun 1951 dan setahun kemudian ia juga meraih gelar doctor (Ph.D). Bandura menyelesaikan program doktornya dalam bidang psikologi klinik, setelah lulus ia bekerja di Standford University. Beliau banyak terjun dalam pendekatan teori pembelajaran untuk meneliti tingkah laku manusia dan tertarik pada nilai eksperimen. Pada tahun 1964 Albert Bandura dilantik sebagai professor dan seterusnya menerima anugerah American Psychological Association untuk Distinguished scientific contribution pada tahun 1980.

Pada tahun berikutnya, Bandura bertemu dengan Robert Sears dan belajar tentang pengaruh keluarga dengan tingkah laku social dan proses identifikasi. Sejak itu Bandura sudah mulai meneliti tentang agresi pembelajaran social dan mengambil Richard Walters, muridnya yang pertama mendapat gelar doctor sebagai asistennya. Bandura berpendapat, walaupun prinsip belajar cukup untuk menjelaskan dan meramalkan perubahan tingkah laku, prinsip itu harus memperhatikan dua fenomena penting yang diabaikan

atau ditolak oleh paradigma behaviorisme. Albert Bandura sangat terkenal dengan teori pembelajaran social, salah satu konsep dalam aliran behaviorime yang menekankan pada komponen kognitif dari pemikiran, pemahaman, dan evaluasi.

Teori Pembelajaran Sosial merupakan perluasan dari teori belajar perilaku yang tradisional (behavioristik)<sup>1</sup>. Teori pembelajaran social ini dikembangkan oleh Albert Bandura (1986). Teori ini menerima sebagian besar dari prinsip – prinsip teori – teori belajar perilaku, tetapi memberikan lebih banyak penekanan pada kesan dan isyarat – isyarat perubahan perilaku, dan pada proses – proses mental internal. Jadi dalam teori pembelajaran social kita akan menggunakan penjelasan – penjelasan reinforcement eksternal dan penjelasan – penjelasan kognitif internal untuk memahami bagaimana belajar dari orang lain. Dalam pandangan belajar social “ manusia “ itu tidak didorong oleh kekuatan – kekuatan dari dalam dan juga tidak dipengaruhi oleh stimulus – stimulus lingkungan.

Teori belajar social menekankan bahwa lingkungan – lingkungan yang dihadapkan pada seseorang secara kebetulan ; lingkungan – lingkungan itu kerap kali dipilih dan diubah oleh orang itu melalui perilakunya sendiri. Menurut Bandura, sebagaimana dikutip oleh (Kard,S,1997:14) bahwa “sebagian besar manusia belajar melalui pengamatan secara selektif dan mengingat tingkah laku orang lain”. Inti dari pembelajaran social adalah pemodelan (modelling), dan pemodelan ini merupakan salah satu langkah paling penting dalam pembelajaran terpadu.

Ada dua jenis pembelajaran melalui pengamatan ,Pertama. Pembelajaran melalui pengamatan dapat terjadi melalui kondisi yang dialami orang lain,Contohnya : seorang pelajar melihat temannya dipuji dan ditegur

oleh gurunya karena perbuatannya, maka ia kemudian meniru melakukan perbuatan lain yang tujuannya sama ingin dipuji oleh gurunya. Kejadian ini merupakan contoh dari penguatan melalui pujian yang dialami orang lain. Kedua, pembelajaran melalui pengamatan meniru perilaku model meskipun model itu tidak mendapatkan penguatan positif atau penguatan negatif saat mengamati itu sedang memperhatikan model itu mendemonstrasikan sesuatu yang ingin dipelajari oleh pengamat tersebut dan mengharapkan mendapat pujian atau penguatan apabila menguasai secara tuntas apa yang dipelajari itu. Model tidak harus diperagakan oleh seseorang secara langsung, tetapi kita dapat juga menggunakan seseorang pemeran atau visualisasi tiruan sebagai model (Nur, M,1998.a:4).

Seperti pendekatan teori pembelajaran terhadap kepribadian, teori pembelajaran social berdasarkan pada penjelasan yang diutarakan oleh Bandura bahwa sebagian besar daripada tingkah laku manusia adalah diperoleh dari dalam diri, dan prinsip pembelajaran sudah cukup untuk menjelaskan bagaimana tingkah laku berkembang. Akan tetapi, teori – teori sebelumnya kurang memberi perhatian pada konteks social dimana tingkah laku ini muncul dan kurang memperhatikan bahwa banyak peristiwa pembelajaran terjadi dengan perantaraan orang lain. Maksudnya, sewaktu melihat tingkah laku orang lain, individu akan belajar meniru tingkah laku tersebut atau dalam hal tertentu menjadikan orang lain sebagai model bagi dirinya.

### **4.3. Teori Peniruan ( Modeling )**

Pada tahun 1941, dua orang ahli psikologi, yaitu Neil Miller dan John Dollard dalam laporan hasil eksperimennya mengatakan bahwa peniruan ( imitation ) merupakan hasil proses pembelajaran yang ditiru dari orang lain.

Proses belajar tersebut dinamakan “ social learning “ – “pembelajaran social “ . Perilaku peniruan manusia terjadi karena manusia merasa telah memperoleh tambahan ketika kita meniru orang lain, dan memperoleh hukuman ketika kita tidak menirunya. Menurut Bandura, sebagian besar tingkah laku manusia dipelajari melalui peniruan maupun penyajian, contoh tingkah laku ( modeling ). Dalam hal ini orang tua dan guru memainkan peranan penting sebagai seorang model atau tokoh bagi anak – anak untuk menirukan tingkah laku membaca.

Dua puluh tahun berikutnya ,” Albert Bandura dan Richard Walters ( 1959, 1963 ) telah melakukan eksperimen pada anak – anak yang juga berkenaan dengan peniruan. Hasil eksperimen mereka mendapati, bahwa peniruan dapat berlaku hanya melalui pengamatan terhadap perilaku model (orang yang ditiru) meskipun pengamatan itu tidak dilakukan terus menerus. Proses belajar semacam ini disebut “*observational learning*” atau pembelajaran melalui pengamatan. Bandura (1971), kemudian menyarankan agar teori pembelajaran sosial diperbaiki memandang teori pembelajaran sosial yang sebelumnya hanya mementingkan perilaku tanpa mempertimbangan aspek mental seseorang.

Menurut Bandura, perlakuan seseorang adalah hasil interaksi faktor dalam diri(kognitif) dan lingkungan. pandangan ini menjelaskan, beliau telah mengemukakan teori pembelajaran peniruan, dalam teori ini beliau telah menjalankan kajian bersama Walter (1963) terhadap perlakuan anak-anak apabila mereka menonton orang dewasa memukul, mengetuk dengan palu besi dan menumbuk sambil menjerit-jerit dalam video. Setelah menonton video anak-anak ini diarah bermain di kamar permainan dan terdapat patung seperti yang ditayangkan dalam video. Setelah anak-anak tersebut melihat

patung tersebut, mereka meniru aksi-aksi yang dilakukan oleh orang yang mereka tonton dalam video.

Berdasarkan teori ini terdapat beberapa cara peniruan yaitu meniru secara langsung. Contohnya guru membuat demonstrasi cara membuat kapal terbang kertas dan pelajar meniru secara langsung. Seterusnya proses peniruan melalui contoh tingkah laku. Contohnya anak-anak meniru tingkah laku bersorak dilapangan, jadi tingkah laku bersorak merupakan contoh perilaku di lapangan. Keadaan sebaliknya jika anak-anak bersorak di dalam kelas sewaktu guru mengajar, semestinya guru akan memarahi dan memberi tahu tingkah laku yang dilakukan tidak dibenarkan dalam keadaan tersebut, jadi tingkah laku tersebut menjadi contoh perilaku dalam situasi tersebut. Proses peniruan yang seterusnya ialah elisitasi. Proses ini timbul apabila seseorang melihat perubahan pada orang lain. Contohnya seorang anak-anak melihat temannya melukis bunga dan timbul keinginan dalam diri anak-anak tersebut untuk melukis bunga. Oleh karena itu, peniruan berlaku apabila anak-anak tersebut melihat temannya melukis bunga.

Perkembangan kognitif anak-anak menurut pandangan pemikir Islam yang terkenal pada abad ke-14 yaitu Ibnu Khaldun perkembangan anak-anak hendaklah diarahkan dari perkara yang mudah kepada perkara yang lebih susah yaitu mengikut peringkat-peringkat dan anak-anak hendaklah diberikan dengan contoh-contoh yang konkrit yang boleh difahami melalui pancaindera. Menurut Ibnu Khaldun, anak-anak hendaklah diajar atau dibentuk dengan lemah lembut dan bukannya dengan kekerasan. Selain itu, beliau juga mengatakan bahwa anak-anak tidak boleh dibebankan dengan perkara-perkara yang di luar kemampuan mereka. Hal ini akan menyebabkan anak-anak tidak mau belajar dan memahami pengajaran yang disampaikan.

#### **4.4. Unsur Utama dalam Peniruan (Proses Modeling/Permodelan)**

Menurut teori belajar social, perbuatan melihat saja menggunakan gambaran kognitif dari tindakan, secara rinci dasar kognitif dalam proses belajar dapat diringkas dalam 4 tahap , yaitu : perhatian / atensi, mengingat / retensi, reproduksi gerak , dan motivasi.

##### 1) Perhatian ('Attention')

Subjek harus memperhatikan tingkah laku model untuk dapat mempelajarinya. Subjek memberi perhatian tertuju kepada nilai, harga diri, sikap, dan lain-lain yang dimiliki. Contohnya, seorang pemain musik yang tidak percaya diri mungkin meniru tingkah laku pemain music terkenal sehingga tidak menunjukkan gayanya sendiri. Bandura & Walters(1963) dalam buku mereka "Sosial Learning & Personality Development" menekankan bahwa hanya dengan memperhatikan orang lain pembelajaran dapat dipelajari.

##### 2) Mengingat ('Retention')

Subjek yang memperhatikan harus merekam peristiwa itu dalam sistem ingatannya. Ini membolehkan subjek melakukan peristiwa itu kelak bila diperlukan atau diingini. Kemampuan untuk menyimpan informasi juga merupakan bagian penting dari proses belajar.

##### 3) Reproduksi gerak ('Reproduction')

Setelah mengetahui atau mempelajari sesuatu tingkahlaku, subjek juga dapat menunjukkan kemampuannya atau menghasilkan apa yang disimpan dalam bentuk tingkah laku. Contohnya, mengendarai mobil, bermain tenis. Jadi setelah subyek memperhatikan model dan menyimpan informasi, sekarang saatnya untuk benar-benar melakukan perilaku yang diamatinya.

Praktek lebih lanjut dari perilaku yang dipelajari mengarah pada kemajuan perbaikan dan keterampilan.

#### 4) Motivasi

Motivasi juga penting dalam pemodelan Albert Bandura karena ia adalah penggerak individu untuk terus melakukan sesuatu.

Jadi subyek harus termotivasi untuk meniru perilaku yang telah dimodelkan.

### **4.5. Ciri – ciri Teori Pemodelan Bandura**

Dalam pemodelan Bandura mengemukakan ciri-ciri dari teori pemodelan :

1. Unsur pembelajaran utama ialah pemerhatian dan peniruan
2. Tingkah laku model boleh dipelajari melalui bahasa, teladan, nilai dan lain – lain
3. Pelajar meniru suatu kemampuan dari kecakapan yang didemonstrasikan guru sebagai model
4. Pelajar memperoleh kemampuan jika memperoleh kepuasan dan penguatan yang positif
5. Proses pembelajaran meliputi perhatian, mengingat, peniruan, dengan tingkah laku atau timbal balik yang sesuai, diakhiri dengan penguatan yang positif

Eksperimen yang sangat terkenal adalah eksperimen Bobo Doll yang menunjukkan anak – anak meniru seperti perilaku agresif dari orang dewasa disekitarnya. Albert Bandura seorang tokoh teori belajar social ini menyatakan bahwa proses pembelajaran dapat dilaksanakan dengan lebih berkesan dengan menggunakan pendekatan “permodelan “. Beliau menjelaskan lagi bahwa

aspek perhatian pelajar terhadap apa yang disampaikan atau dilakukan oleh guru dan aspek peniruan oleh pelajar akan dapat memberikan kesan yang optimum kepada pemahaman pelajar.

Eksperimen Pemodelan Bandura :33

- ✓ Kelompok A = Disuruh memperhatikan sekumpulan orang dewasa memukul, menumbuk, menendang, dan menjerit kearah patung besar Bobo.
- ✓ Hasil = Meniru apa yang dilakukan org dewasa malahan lebih agresif
- ✓ Kelompok B = Disuruh memperhatikan sekumpulan orang dewasa bermesra dengan patung besar Bobo
- ✓ Hasil = Tidak menunjukkan tingkah laku yang agresif seperti kelompok A
- ✓ Rumusan :
- ✓ Tingkah laku anak – anak dipelajari melalui peniruan / permodelan adalah hasil dari penguatan.

**Hasil Keseluruhan Eksperimen :**

Kelompok A menunjukkan tingkah laku yang lebih agresif dari orang dewasa. Kelompok B tidak menunjukkan tingkah laku yang agresif

Gambar Pemodelan Albert Bandura:

Teori belajar social dari Bandura ini merupakan gabungan antara teori belajar behavioristik dengan penguatan dan psikologi kognitif, dengan prinsip modifikasi tingkah laku. Proses belajar masih berpusat pada penguatan, hanya terjadi secara langsung dalam berinteraksi dengan lingkungannya. Sebagai contoh : Penerapan teori belajar social dalam iklan sabun ditelevisi. Iklan selalu menampilkan bintang – bintang yang popular dan disukai masyarakat, hal ini

untuk mendorong konsumen agar membeli sabun supaya mempunyai kulit seperti para “bintang”.

Motivasi banyak ditentukan oleh kesesuaian antara karakteristik pribadi pengamat dengan karakteristik modelnya. Ciri – cirri model seperti usia, status social, seks, keramahan, dan kemampuan, penting dalam menentukan tingkat imitasi. Anak – anak lebih senang meniru model seusianya daripada model dewasa. Anak – anak juga cenderung meniru model yang sama prestasinya dalam jangkauannya. Anak – anak yang sangat dependen cenderung imitasi model yang dependennya lebih ringan. Imitasi juga dipengaruhi oleh interaksi antara ciri model dengan observernya.

Kelemahan Teori Albert Bandura teori pembelajaran Sosial Bandura sangat sesuai jika diklasifikasikan dalam teori behavioristik. Ini karena, teknik pemodelan Albert Bandura adalah mengenai peniruan tingkah laku dan adakalanya cara peniruan tersebut memerlukan pengulangan dalam mendalami sesuatu yang ditiru.

Selain itu juga, jika manusia belajar atau membentuk tingkah lakunya dengan hanya melalui peniruan ( modeling ), sudah pasti terdapat sebagian individu yang menggunakan teknik peniruan ini juga akan meniru tingkah laku yang negative , termasuk perlakuan yang tidak diterima dalam masyarakat.

Kelebihan Teori Albert Bandura, teori Albert Bandura lebih lengkap dibandingkan teori belajar sebelumnya , karena itu menekankan bahwa lingkungan dan perilaku seseorang dihubungkan melalui system kognitif orang tersebut. Bandura memandang tingkah laku manusia bukan semata – mata reflex atas stimulus ( S-R bond), melainkan juga akibat reaksi yang timbul akibat interaksi antara lingkungan dengan kognitif manusia itu sendiri.

Pendekatan teori belajar social lebih ditekankan pada perlunya conditioning ( pembiasaan merespon ) dan imitation ( peniruan ). Selain itu pendekatan belajar social menekankan pentingnya penelitian empiris dalam mempelajari perkembangan anak – anak. Penelitian ini berfokus pada proses yang menjelaskan perkembangan anak – anak, faktor social dan kognitif.

#### 4.6. Daftar Pustaka

- Hamzah B. Uno, Prof. Dr, (2008), *Orientasi Baru dalam Psikologi Pembelajaran*, Jakarta: Bumi Aksara
- Hamzah B. Uno, Prof. Dr, (2012), *Perencanaan Pembelajaran*, Jakarta: Bumi Aksara
- Hergenhahn, B. R., Olson, M. H., (2009), *Theories Of Learning ed. VII*, Jakarta: Kencana
- Hill, Winfred. F., (2011), *Theories Of Learning*, Bandung: Nusa Media
- Muhammad Asrori, (2007), *Psikologi Pembelajaran*, Bandung: CV. Wacana Prima
- Muhibin Syah, (2009), *Psikologi Belajar*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Perkasa
- Nana Sujana, (1990), *Teori-teori Belajar untuk Pengajaran*, Jakarta: LPFE UI
- Nini Subini, Dkk, (2012), *Psikologi Pembelajaran*, Yogyakarta: Mentari Pustaka

## BAB V

# USES AND GRATIFICATION

### 5.1. Pengantar

Manusia adalah makhluk berfikir, kreatif dan aktif, dapat berkehendak dan memilih sendiri apa yang diinginkannya. Dari memilih teman, pasangan hidup, makanan, cara berpakaian, termasuk media yang akan dikonsumsi. Media merupakan salah satu kebutuhan manusia untuk mengetahui berbagai informasi yang dibutuhkannya, baik itu hiburan, berita dan lain sebagainya. Seseorang mempunyai hak untuk memilih sendiri media apa yang akan dipergunakannya sesuai dengan kebutuhannya. Selain itu, dalam memilih media biasanya seseorang akan melihat dari segi manfaat bagi dirinya dan sejauh mana media itu dapat memenuhi kebutuhannya. Apakah media itu

memberikan informasi yang sedang diperlukannya atau apakah media tersebut dapat memberikan kepuasan baginya?

Dalam beberapa penelitian mengenai efek komunikasi massa, banyak dibicarakan mengenai apa yang dilakukan media terhadap audiens. Tetapi dalam pembahasan kali ini kita akan membicarakan apa yang dilakukan orang terhadap media. Studi dalam bidang ini memusatkan perhatian pada penggunaan (uses, isi media untuk mendapatkan pemenuhan (gratification) atas kebutuhan seseorang. Dalam hal ini, sebagian besar perilaku audiens akan dijelaskan melalui berbagai kebutuhan (needs) dan kepentingan (interest) individu.

Paparan diatas merupakan salah satu alasan munculnya teori yang biasa digunakan dalam komunikasi massa yaitu *uses and gratifications theory*. Teori ini sangat menekankan bahwa sebuah media tidak dapat memaksakan kepada seseorang atau khalayak untuk menerima begitu saja informasi yang disampaikan. Karena menurut teori ini manusia itu bukanlah manusia yang pasif, yang dapat langsung terpengaruh oleh terpaan suatu informasi atau berita. Tetapi manusia itu aktif, seperti yang telah penulis ilustrasikan pada tulisan diatas. Pada dasarnya, teori atau model ini merupakan pergeseran fokus dari tujuan komunikator kepada komunikan yang menentukan fungsi komunikasi massa dalam melayani khalayak.

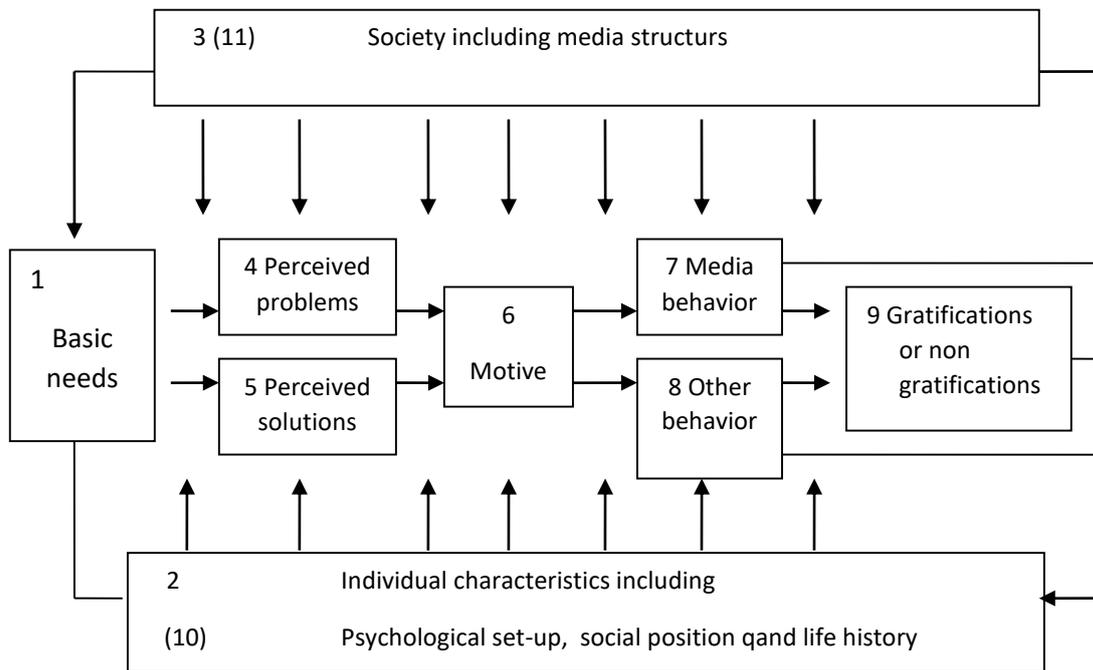
Selanjutnya, agar kita dapat lebih memahami apa itu teori *uses and gratifications*, maka penulis akan menjabarkan secara rinci pengertian dan inti dari teori *uses and gratifications* beserta sejarah munculnya dan tokoh yang melahirkan teori ini serta asumsi dari teori ini dan penerapannya dalam media massa.

## 5.2. Sejarah Lahirnya Teori *Uses and Gratifications*

*Uses and gratifications* untuk pertama kalinya diperkenalkan oleh Herbert Blumer dan Elihu Katz pada tahun 1974 dalam buku *The Uses of Mass Communications: Current Perspectives on Gratifications Research*. Katz (1959) dalam suatu artikel sebagai reaksinya terhadap pernyataan Bernard Barelson (1959) yang menyatakan bahwa penelitian komunikasi tampaknya akan mati, menegaskan bahwa sebenarnya yang sedang sekarat itu adalah studi komunikasi massa sebagai persuasi. Penelitiannya diarahkan kepada jawaban terhadap pernyataan "apa yang dilakukan media untuk khalayak (what do the media do to people?)".

Di awal dekade 1940-an dan 1950-an sebenarnya para pakar telah meneliti "mengapa khalayak terlibat dalam berbagai jenis perilaku komunikasi. Salah seorang ilmuwan yang meneliti ini yaitu Karl Erik Rosengren dengan karyanya yang berjudul : *Uses and Gratifications : A Paradigm Outlined*" yang dimuat dalam "The Uses of Mass Communication". (Effendy, 2003)

Dalam tulisannya tersebut, Rosengren menyajikan model paradigma *Uses and Gratifications* sebagai berikut :



Gambar 4. Model Uses And Gratification

Butir pertama pada model diatas, melambangkan infrastruktur biologis dan psikologis yang membentuk landasan semua perilaku sosial manusia. Kebutuhan biologis dan psikologis inilah yang membuat seseorang bertindak dan mereaksi. Selanjutnya butir kedua dan ketiga menunjukkan interaksi antara faktor internal dan eksternal, yaitu antara seseorang dengan masyarakat sekitar. Sedangkan butir empat sampai sembilan lebih menekankan pada proses intra-individual. Namun butir-butir tersebut semuanya saling berkaitan satu sama lainnya.

Lahirnya teori ini dapat juga dikatakan sebagai kritik terhadap teori peluru (the bullet theory of communication) atau dinamakan juga teori jarum hipodermik (hypodermic needle theory) dari Wilbur Schramm, walaupun pada akhirnya Schramm sendiri yang meminta pencabutan atas teori ini dengan dukungan Paul Lazarsfeld dan Raymond Bauer.

Dalam teori peluru ini dikatakan bahwa media sangat aktif dan *all powerfull*, sedangkan audiens pasif. Sehingga media akan mudah mengenai atau menembus sasaran (audiens). Ini jelas sangat bertolak belakang dengan teori *uses and gratifications* yang mengatakan bahwa audiens itu aktif untuk memilih media mana yang harus

dipilih untuk memuaskan kebutuhannya, sehingga audiens bisa saja menolak informasi yang diberikan oleh media, jika dia merasa bahwa media tersebut tidak diperlukannya. Walaupun menurut Rakhmat (2005) ada kelebihan dan kekurangan teori ini dibandingkan dengan teori peluru. Diantaranya :

- Keuntungan : (1) memberikan deskripsi dinamis tentang khalayak. (2) Anggota khalayak tidak sepenuhnya pasif. (3) Menjelaskan penggunaan media.
- Kerugian : (1) Stimuli tidak diperhitungkan, hanya model penerimaan saja. (2) Terlalu melebih-lebihkan rasionalitas dan keaktifan anggota khalayak. (3) Menggunakan faktor-faktor mental (seperti motif mencari keterangan)

Denis McQuail (1981) menyebutkan ada dua hal dibalik kebangkitan pendekatan *uses and gratifications*. Pertama, adanya oposisi terhadap asumsi yang deterministik mengenai efek media, yang merupakan bagian dari dominannya peran individu yang dikenal dalam model komunikasi dua tahap. Kedua, adanya keinginan untuk lepas dari perdebatan yang kering dan terasa steril mengenai penggunaan media massa yang hanya didasarkan atas selera individu. Artinya, pendekatan *uses and gratifications* memberikan suatu cara alternatif untuk memandang hubungan antara isi media dan audiens, serta pengkategorian isi media menurut fungsinya daripada sekedar tingkat selera individu

### **5.3. Inti Teori *Uses and Gratifications***

*Uses and Gratifications* merupakan salah satu teori yang paling terkenal pada bidang komunikasi massa. Sebagaimana yang telah penulis uraikan pada pendahuluan, pada dasarnya teori *uses and gratifications* ini menunjukkan bahwa permasalahan utamanya bukan pada bagaimana cara media mengubah sikap dan perilaku khalayak, tetapi lebih kepada bagaimana media memenuhi kebutuhan pribadi dan sosial khalayak. Sehingga sasarannya pada khalayak yang aktif, yang memang menggunakan media untuk mencapai tujuan khusus.

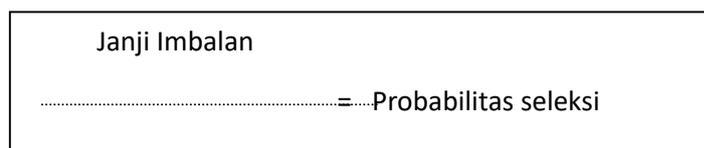
Blumer dan Katz mengatakan bahwa pengguna media memainkan peran aktif untuk memilih dan menggunakan media (Nuruddin, 2004). Artinya, audiens (pengguna media) adalah pihak yang aktif dalam proses komunikasi, dan berusaha

untuk mencari sumber media yang paling baik dalam usaha memenuhi kebutuhannya. Walaupun ada juga yang mengatakan bahwa selektifitas media berdasarkan suasana hati seseorang.

John Fiske (2005) menyatakan bahwa teori *uses and gratifications* secara tak langsung menyatakan bahwa pesan adalah apa yang dibutuhkan oleh khalayak, bukan yang dimaksudkan oleh pengirim. Menurutnya, pendekatan atau teori *uses and gratifications* adalah suatu teori yang menyatakan bahwa para anggota khalayak memiliki kebutuhan atau dorongan tertentu yang bisa dipenuhi dengan menggunakan sumber-sumber media dan nonmedia; atau berpendapat bahwa khalayak berpaling ke media untuk kepuasan tertentu, menggunakan media massa daripada digunakan oleh media massa ; atau suatu studi tentang motif-motif penggunaan media dan ganjaran yang dicari.

Dalam melihat media, teori *uses and gratifications* lebih menekankan pada pendekatan manusiawi. Artinya, manusia itu punya otonomi dan wewenang dalam memperlakukan media. Karena khalayak mempunyai banyak alasan untuk menggunakan media. Selain itu, konsumen mempunyai kebebasan untuk memutuskan bagaimana mereka menggunakan media (lewat media mana) dan bagaimana media itu akan berdampak pada dirinya. Karena menurut teori ini mungkin saja media dapat mempunyai pengaruh jahat dalam kehidupan mereka. Sebagai contoh penulis akan menuangkannya dalam aplikasi teori *uses and gratifications* yang akan penulis jabarkan dibawah (lihat h. 10)

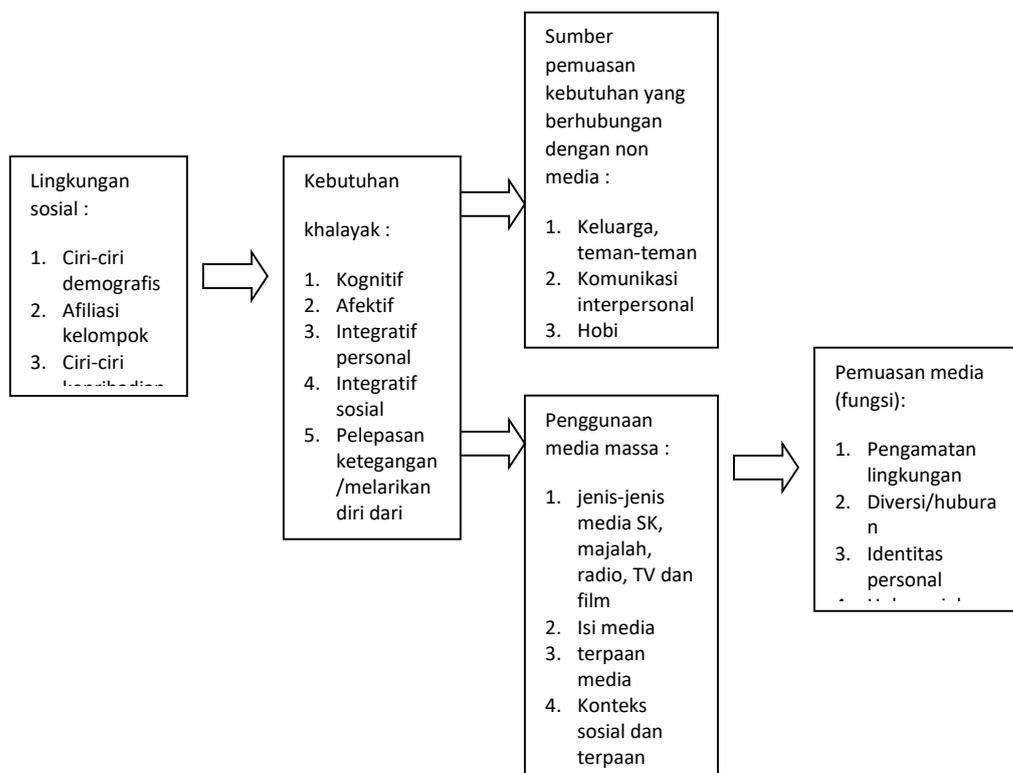
Formula teori ini pernah diberikan oleh Schramm dan Porter dalam buku *Men, Women, and Media* untuk menjelaskan cara kerja teori *uses and gratifications*, yaitu :



Gambar 5. Kerja teori *uses and gratifications*

Imbalan diatas, artinya imbalan yang diterima saat itu juga atau imbalan yang tertunda, yang memenuhi kebutuhan khalayak. Upaya yang diperlukan untuk memenuhi kebutuhan itu sangat bergantung pada tersedia atau tidaknya media dan kemudahan memanfaatkannya. Sehingga bila kita membagi janji imbalan dengan upaya yang diperlukan, kita memperoleh probabilitas seleksi dari media massa tertentu. (Nuruddin, 2004)

Menurut Nuruddin (2004) teori *uses and gratifications* beroperasi dalam beberapa cara, seperti yang akan kita lihat pada bagan dibawah ini:



Gambar 6. Bagan kerja uses and gratification

Dari bagan diatas, dijelaskan bahwa kebutuhan kognitif adalah kebutuhan yang berkaitan dengan peneguhan informasi, pengetahuan dan pemahaman mengenai lingkungan. Kebutuhan afektif, berkaitan dengan peneguhan pengalaman-pengalaman yang estetis, menyenangkan dan emosional. Kebutuhan pribadi secara

integratif berkaitan dengan peneguhan kredibilitas, kepercayaan, stabilitas, dan status individual. Kebutuhan sosial secara integratif berkaitan dengan peneguhan kontak dengan keluarga, teman dan dunia, Dan kebutuhan pelepasan berkaitan dengan upaya menghindarkan tekanan, ketegangan, dan hasrat akan keanekaragaman.

Berbicara tentang kebutuhan, biasanya orang akan merujuk kepada hirarki kebutuhan (need Hierarchi) Abraham Maslow (1954), yaitu sebagai berikut :

(1) physiological needs (kebutuhan fisiologis), (2) safety needs (kebutuhan keamanan), (3) Love needs (kebutuhan cinta), (4) Esteem needs (kebutuhan penghargaan, (5) Self-actualization needs (kebutuhan aktualisasi diri).

Dari lima kebutuhan diatas, para peneliti *uses and gratifications* lebih banyak tertarik kepada kebutuhan cinta, kebutuhan penghargaan, dan kebutuhan aktualisasi diri.

#### **5.4. Asumsi teori *uses and gratifications* :**

Teori yang dikembangkan untuk menjelaskan komunikasi massa ini, berlandaskan keyakinan bahwa khalayak memiliki sekumpulan kebutuhan yang dicari pemuasannya melalui media massa. Sehingga pengguna mempunyai pilihan alternatif untuk memuaskan kebutuhannya.

Selanjutnya, agar kita dapat lebih mudah memahami teori ini, penulis akan menuliskan beberapa asumsi dari teori *uses and gratifications* sebagaimana yang diringkaskan oleh Fiske (2005) adalah sebagai berikut :

1. Khalayak itu aktif, bukanlah penerima yang pasif atas apapun yang media siarkan. Khalayak memilih dan menggunakan isi program
2. Para anggota khalayak secara bebas menyeleksi media dan program-programnya yang terbaik yang bisa mereka gunakan untuk memuaskan kebutuhannya. Produser media mungkin tak menyadari penggunaan oleh khalayak yang menjadi sasaran program, dan anggota khalayak yang berbeda

mungkin memanfaatkan program yang sama untuk memuaskan kebutuhan yang berbeda.

3. Media bukan satu-satunya sumber pemuasan. Pergi berlibur, olahraga, menari dan lain-lainnya digunakan sebagaimana media yang digunakan.
4. Orang bisa, tau dibuat bisa, menyadari kepentingan dan motifnya dalam kasus-kasus tertentu. (Bagi pengkritik metode ini, ini adalah asumsi yang terlemah. Kritik seperti menyatakan bahwa motif yang bisa diartikulasikan seringkali kurang penting, dan bahwa menghubungkan khalayak dengan isi program hanya lewat mata rantai kebutuhan-kebutuhan yang rasional dan pemuasan adalah "pemaknaan" terbatas yang tak bisa diterima).
5. Pertimbangan nilai tentang signifikansi kultural dari media massa harus dicegah.

Sedangkan Blumer dan Katz dalam Rakmat (2005) memberikan asumsi-asumsi dasar teori *uses and gratifications* sebagai berikut :

1. Khalayak dianggap aktif ; artinya sebagian penting dari penggunaan media massa diasumsikan mempunyai tujuan
2. Dalam proses komunikasi massa banyak inisiatif untuk mengaitkan kepuasan kebutuhan dengan pemilihan media terletak pada anggota khalayak
3. Media massa harus bersaing dengan sumber-sumber lain untuk memuaskan kebutuhannya. Kebutuhan yang dipenuhi media hanyalah bagian dari rentangan kebutuhan manusia yang lebih luas. Bagaimana kebutuhan ini terpenuhi melalui konsumsi media amat bergantung kepada perilaku khalayak yang bersangkutan
4. Banyak tujuan pemilih media massa disimpulkan dari data yang diberikan anggota khalayak ; artinya orang dianggap cukup mengerti untuk melaporkan kepentingan dan motif pada situasi-situasi tertentu
5. Penilaian tentang arti kultural dari media massa harus ditangguhkan sebelum diteliti lebih dahulu orientasi khalayak.

Dan menurut penulis, dari beberapa asumsi diatas dan berdasarkan hasil pemahaman, maka asumsi dasar dari teori *uses and gratifications* ini adalah sebagai berikut :

1. Khalayak bersifat aktif, dapat memilih dan menentukan sendiri media apa yang akan digunakannya
2. Pemilihan media didasarkan pada manfaat dan kepuasan khalayak
3. Khalayak dapat memberikan penilaian atas media yang digunakannya
4. Media hendaknya bersaing secara optimal agar dapat memberikan kepuasan kepada khalayak

### **5.5. Aplikasi teori *uses and gratifications* :**

Pada dasarnya, metode yang biasa digunakan dalam pendekatan *uses and gratifications* adalah kuisisioner yang menanyakan kepada khalayak televisi untuk menjelaskan alasan utama mereka menonton jenis program tertentu (Fiske, 2005). Pendekatan ini berusaha menentukan fungsi apa saja yang dijalankan oleh komunikasi massa terhadap audiennya.

Katz (1974) menggambarkan logika yang mendasari penelitian mengenai media *uses and gratifications* sebagai berikut : (1) Kondisi sosial psikologis seseorang akan menyebabkan adanya (2) kebutuhan, yang menciptakan (3) harapan terhadap (4) media massa atau sumber-sumber lain, yang membawa kepada (5) perbedaan pola penggunaan media yang akhirnya akan menghasilkan (6) pemenuhan kebutuhan dan (7) konsekuensi lainnya, termasuk yang tidak diharapkan sebelumnya. (Severin, 2005)

Sebagai tambahan bagi elemen-elemen tersebut diatas, penelitian *uses and gratifications* sering memasukkan unsur motif untuk memuaskan kebutuhan dan alternatif-alternatif fungsional untuk memenuhi kebutuhan.

Dalam aplikasinya, teori ini banyak digunakan oleh para peneliti untuk mengetahui alasan khalayak menggunakan suatu media, mengapa khalayak terdorong untuk menggunakan media, dan lain-lain.

Salah seorang murid Fiske, Simon Morris melakukan studi *uses and gratifications* atas penggunaan orang pada serial kejahatan di televisi. Dia menemukan keragaman penggunaan program-program itu. Diantaranya, pemirsa menggunakannya untuk kegembiraan atau eskapisme. Ada yang mendapatkan

informasi itu untuk melihat gambaran kehidupan di kota besar. Dan ada juga yang ingin mencari ketenangan dari serial yang ditontonnya.

Contoh lain adalah kajian Riley dan Riley yang dikutip oleh Katz (Severin, 2005) yang menunjukkan bahwa anak-anak bisa terintegrasi dengan mudah ke dalam kelompok teman-teman sebaya yang memanfaatkan cerita-cerita petualangan di media untuk kepentingan permainan kelompok.

Selain itu, pendekatan *uses and gratifications* dapat juga digunakan sebagai strategi penelitian dalam kajian tentang pemilu, sebagaimana yang telah dilakukan oleh Blumer dan McQuail di Inggris pada tahun 1964. Tujuan utama kajian difokuskan untuk mencari tau mengapa orang menonton atau menghindari acara siaran partai, manfaat apa yang ingin mereka dapatkan, dan mana yang lebih mereka sukai diantara berbagai pilihan cara menampilkan politisi di televisi.

Kita juga dapat melakukannya dengan mengkaji alasan pemirsa yang menonton film-film religius dengan menanyakan sebab mereka menonton film tersebut. "Apakah karena ingin melihat sisi positif atau negatifnya?", atukah ada kepuasan batin setelah menonton film tersebut?, atau film itu memberikan rasa damai dan tentram?

Selain itu, dengan pendekatan *uses and gratifications* kita juga bisa meneliti alasan orang yang tidak mau menonton tayangan-tayangan kriminal seperti Buser, sergap, dan lain sebagainya. Bisa jadi keengganan mereka menyaksikan acara tersebut karena tidak ingin terpengaruh oleh kejahatan, atau takut acara tersebut berdampak buruk terhadap dirinya.

## 5.6. Daftar Pustaka

Effendy, Onong Uchjana, 2003, *Ilmu, Teori dan Filsafat Komunikasi*, Bandung : Citra Aditya Bakti

Fiske, John, 2005, *Cultural and Communication Studies (Sebuah Pengantar Paling Komprehensif)*, Bandung : Jalasutra

Littlejohn, Stephen, 2004, *Theories of Human Communication*, Belmont USA : Wadsworth

Miller, Katherine, *Communication Theories : Perspectives, Process, and Context*, New York : Mc Graw Hill

Nuruddin, 2003, *Komunikasi Massa*, Yogyakarta : Cespur

Rakhmat, Jalaluddin, 2005, *Psikologi Komunikasi*, Bandung : Remaja Rosdakarya

Severin, Werner J. Dan James W. Tankard, Jr., 2005, *Teori Komunikasi : Sejarah, Metode dan Terapan di Dalam Media Massa*, Jakarta : Kencana

# BAB VI

## CULTIVATION THEORY

### 6.1. Latar Belakang Teori

Gagasan tentang *cultivation theory* atau teori kultivasi untuk pertama kalinya dikemukakan oleh George Gerbner bersama dengan rekan-rekannya di *Annenberg School of Communication* di Universitas Pennsylvania tahun 1969 dalam sebuah artikel berjudul *the television World of Violence*. Artikel tersebut merupakan tulisan dalam buku bertajuk *Mass Media and Violence* yang disunting D. Lange, R. Baker dan S. Ball (eds).

Awalnya, Gerbner melakukan penelitian tentang “Indikator Budaya” dipertengahan tahun 60-an untuk mempelajari pengaruh menonton televisi. Dengan kata lain, Gerbner ingin mengetahui dunia nyata seperti apa yang dibayangkan, dipersepsikan oleh penonton televisi itu? Itu juga bisa dikatakan bahwa penelitian kultivasi yang dilakukannya lebih menekankan pada “dampak” (Nurudin, 2004: 157). Menurut Wood

(2000) kata '*cultivation*' sendiri merujuk pada proses kumulatif dimana televisi menanamkan suatu keyakinan tentang realitas sosial kepada khalayaknya.

Teori kultivasi muncul dalam situasi ketika terjadi perdebatan antara kelompok ilmuwan komunikasi yang meyakini efek sangat kuat media massa (*powerfull effects model*) dengan kelompok yang mempercayai keterbatasan efek media (*limited effects model*), dan juga perdebatan antara kelompok yang menganggap efek media massa bersifat langsung dengan kelompok efek media massa bersifat tidak langsung atau kumulatif. Teori kultivasi muncul untuk meneguhkan keyakinan orang, bahwa efek media massa lebih bersifat kumulatif dan lebih berdampak pada tataran sosial-budaya ketimbang individual.

Menurut Signorielli dan Morgan (1990 dalam Griffin, 2004) analisis kultivasi merupakan tahap lanjutan dari paradigma penelitian tentang efek media, yang sebelumnya dilakukan oleh George Gerbner yaitu '*cultural indicator*' yang menyelidiki: a) proses institusional dalam produksi isi media, b) *image* (kesan) isi media, dan c) hubungan antara terpaan pesan televisi dengan keyakinan dan perilaku khalayak.

Teori kultivasi ini di awal perkembangannya lebih memfokuskan kajiannya pada studi televisi dan *audience*, khususnya pada tema-tema kekerasan di televisi. Tetapi dalam perkembangannya, ia juga bisa digunakan untuk kajian di luar tema kekerasan. Misalnya, seorang mahasiswa Amerika di sebuah universitas pernah mengadakan pengamatan tentang para pecandu opera sabun (*heavy soap opera*). Mereka, lebih memungkinkan melakukan *affairs* (menyeleweng), bercerai dan

menggugurkan kandungan dari pada mereka yang bukan termasuk kecanduan opera sabun (Dominick, 1990).

Gerbner bersama beberapa rekannya kemudian melanjutkan penelitian media massa tersebut dengan memfokuskan pada dampak media massa dalam kehidupan sehari-hari melalui *Cultivation Analysis*. Dari analisis tersebut diperoleh berbagai temuan yang menarik dan orisinal yang kemudian banyak mengubah keyakinan orang tentang relasi antara televisi dan khalayaknya berikut berbagai efek yang menyertainya. Karena konteks penelitian ini dilakukan dalam kaitan merebaknya acara kekerasan di televisi dan meningkatnya angka kejahatan di masyarakat, maka temuan penelitian ini lebih terkait efek kekerasan di media televisi terhadap persepsi khalayaknya tentang dunia tempat mereka tinggal. Salah satu temuan terpenting adalah bahwa penonton televisi dalam kategori berat (*heavy viewers*) mengembangkan keyakinan yang berlebihan tentang dunia sebagai tempat yang berbahaya dan menakutkan. Sementara kekerasan yang mereka saksikan di televisi menanamkan ketakutan sosial (*social paranoia*) yang membangkitkan pandangan bahwa lingkungan mereka tidak aman dan tidak ada orang yang dapat dipercaya. Gerbner berpendapat bahwa media massa menanamkan sikap dan nilai tertentu. Media pun kemudian memelihara dan menyebarkan sikap dan nilai tersebut antar anggota masyarakat, kemudian mengiktannya bersama-sama pula. Media mempengaruhi penonton dan masing-masing penonton itu menyakininya. Jadi, para pecandu televisi itu akan punya kecenderungan sikap yang sama satu sama lain.

## 6.2. Asumsi/Esensi Teori

Secara keilmuan untuk menunjukkan bahwa televisi sebagai media yang mempengaruhi pandangan kita terhadap realitas sosial, para peneliti *cultivation analysis* bergantung kepada empat tahap proses:

- *Message system analysis* yang menganalisis isi program televisi.
- *Formulation of question about viewers' sosial realities* yaitu pertanyaan yang berkaitan dengan seputar realitas sosial penonton televisi.
- *Survey the audience* yaitu menanyakan kepada mereka seputar apa yang mereka konsumsi dari media, dan.
- Membandingkan realitas sosial antara penonton berat dan orang yang jarang menonton televisi.

Keempat tahap ini dapat disederhanakan menjadi dua jenis analisis:

1. Analisis isi (*content analysis*), yang mengidentifikasi atau menentukan tema-tema utama yang disajikan oleh televisi.
2. Analisis khalayak (*audience research*), yang mencoba melihat pengaruh tema-tema tersebut pada penonton.

([www.aber.uk/media/documents/short/cultiv.html](http://www.aber.uk/media/documents/short/cultiv.html)).

Langkah utama untuk menguji teori kultivasi dalam studi awal adalah menentukan kandung isi televisi melalui analisis isi. Gerbner dan kawan-kawan mulai memetakan kandungan isi pada *prime time* dan program televisi bagi anak-anak diakhir pekan (*weekend*).

Di antara berbagai teori dampak media jangka panjang, *cultivation analysis* merupakan teori yang menonjol. Gerbner menyatakan bahwa televisi sebagai salah satu media modern, telah memperoleh tempat sedemikian rupa dan sedemikian penting dalam kehidupan sehari-hari masyarakat, sehingga mendominasi "lingkungan simbolik" kita dengan

cara menggantikan pesannya tentang realitas bagi pengalaman pribadi dan sarana mengetahui dunia lainnya.

Teori kultivasi melihat media massa sebagai agenda sosialisasi, dan menemukan bahwa penonton televisi dapat mempercayai apa yang ditampilkan oleh televisi berdasarkan seberapa banyak mereka menontonnya ([www.asundayton.edu/com/faculty/kenny/cultivation.html](http://www.asundayton.edu/com/faculty/kenny/cultivation.html)).

Berdasarkan banyaknya waktu yang dihabiskan untuk menonton, maka penonton televisi dikelompokkan dalam dua kategori yakni *light viewer* (penonton ringan dalam arti menonton rata-rata dua jam perhari atau kurang dan hanya tayangan tertentu) dan *heavy viewer* (penonton berat), menonton rata-rata empat jam perhari atau lebih dan tidak hanya tayangan tertentu (Infante, et.al, 2003).

**Asumsi dasar teori ini adalah:**

1. Televisi merupakan media yang unik.

Asumsi pertama menyatakan bahwa *televisi merupakan media yang unik*. Keunikan tersebut ditandai oleh karakteristik televisi yang bersifat:

- a. *Pervasive* (menyebarkan dan hampir dimiliki seluruh keluarga);
- b. *Assesible* (dapat diakses tanpa memerlukan kemampuan literasi atau keahlian lain), dan
- c. *Coherent* (mempersentasikan pesan dengan dasar yang sama tentang masyarakat melintasi program dan waktu).

2. Semakin banyak seseorang menghabiskan waktu untuk menonton televisi, semakin kuat kecenderungan orang tersebut menyamakan realitas televisi dengan realitas sosial.

Jadi menurut asumsi ini, dunia nyata (*real world*) di sekitar penonton dipersamakan dengan dunia rekaan yang disajikan media tersebut (*symbolic world*). Dengan bahasa yang lebih sederhana dapat dikatakan bahwa penonton mempersepsi apapun yang disajikan televisi sebagai kenyataan sebenarnya. Namun teori ini tidak menggeneralisasi pengaruh tersebut berlaku untuk semua penonton, melainkan lebih cenderung pada penonton dalam kategori *heavy viewer* (penonton berat).

Hasil pengamatan dan pengumpulan data yang dilakukan oleh Gerbner dan kawan-kawan bahkan kemudian menyatakan bahwa *heavy viewer* mempersepsi dunia ini sebagai tempat yang lebih kejam dan menakutkan (*the mean and scary world*) ketimbang kenyataan sebenarnya. Fenomena inilah yang kemudian dikenal sebagai "*the mean world syndrome*" (sindrom dunia kejam) yang merupakan sebetulnya keyakinan bahwa dunia sebuah tempat yang berbahaya, sebuah tempat di mana sulit ditemukan orang yang dapat dipercaya, sebuah tempat di mana banyak orang di sekeliling kita yang dapat membahayakan diri kita sendiri. Untuk itu orang harus berhati-hati menjaga diri. Perbedaan dan perbandingan antara *heavy* dan *light viewer* di sini dipengaruhi pula oleh latar belakang demografis di antara mereka.

3. Penonton ringan (*light viewers*) cenderung menggunakan jenis media dan sumber informasi yang lebih bervariasi (baik komunikasi bermedia maupun sumber personal), sementara penonton berat (*heavy viewers*) cenderung mengandalkan televisi sebagai sumber informasi mereka.

Asumsi ini menyatakan, kelompok penonton yang termasuk kategori berat, umumnya memiliki akses dan kepemilikan media yang lebih terbatas. Karena itu mereka mengandalkan televisi sebagai sumber

informasi dan hiburan mereka. Karena keterpakuan pada satu media ini, membuat keragaman dan alternatif informasi yang mereka miliki menjadi terbatas. Itulah sebabnya kemudian mereka membentuk gambaran tentang dunia dalam pikirannya sebagaimana yang digambarkan televisi. Sebaliknya kelompok *light viewers* memiliki akses media yang lebih luas, sehingga sumber informasi mereka menjadi lebih variatif. Karena kenyataan ini, maka pengaruh televisi tidak cukup kuat pada diri mereka.

Menurut teori ini, media massa khususnya televisi diyakini memiliki pengaruh yang besar atas sikap dan perilaku penontonnya (*behavior effect*). Pengaruh tersebut tidak muncul seketika melainkan bersifat kumulatif dan tidak langsung. Inilah yang membedakan teori ini dengan *The Hypodermic Needle Theory*, atau sering juga disebut *The Magic Bullet Theory*, *Agenda Setting Theory*, *Spiral Of Silence Theory*. Lebih lanjut dapat dikemukakan bahwa pengaruh yang muncul pada diri penonton merupakan tahap lanjut setelah media itu terlebih dahulu mengubah dan membentuk keyakinan-keyakinan tertentu pada diri mereka melalui berbagai acara yang ditayangkan. Satu hal yang perlu dicermati adalah bahwa teori ini lebih cenderung berbicara pengaruh televisi pada tingkat komunitas atau masyarakat secara keseluruhan dan bukan pada tingkat individual.

Secara implisit teori ini juga berpendapat bahwa pemirsa televisi bersifat heterogen dan terdiri dari individu-individu yang pasif yang tidak berinteraksi satu sama lain. Namun mereka memiliki pandangan yang sama terhadap realitas yang diciptakan media tersebut.

4. Terpaan pesan televisi yang terus menerus menyebabkan pesan tersebut diterima khalayak sebagai pandangan konsensus masyarakat.

Asumsi keempat teori ini menyatakan bahwa terpaan televisi yang *intens* dengan frekuensi yang kerap dan terus menerus membuat apa yang ada dalam pikiran penonton televisi sebangun dengan apa yang disajikan televisi. Karena alasan ini kemudian mereka menganggap bahwa apapun yang muncul di televisi sebagai gambaran kehidupan sebenarnya, gambaran kehidupan yang disepakati secara konsensual masyarakat. Dalam konteks ini berarti, bila penonton melihat orang sumpah pocong di televisi, atau melihat adegan ciuman di antara dua orang yang masih pacaran dalam sebuah sinetron maka penonton tersebut menganggap hal itu sesuatu hal yang lumrah saja yang menggambarkan kehidupan nyata di lingkungannya.

### 6.3. Televisi membentuk *mainstreaming* dan *resonance*.

Asumsi kelima ini menegaskan bahwa televisi membentuk *mainstreaming* dan *resonance*. Gerbner dan kawan-kawan memperkenalkan faktor-faktor *mainstreaming* dan *resonance* (Gerbner, Gross, Morgan dan Signorielli, 1980 dalam Griffin, 2004). *Mainstreaming* diartikan sebagai kemampuan memantapkan dan menyeragamkan berbagai pandangan di masyarakat tentang dunia di sekitar mereka (*Tv stabilize and homogenize views within a society*). Dalam proses ini televisi pertama kali akan mengaburkan (*blurring*), kemudian membaurkan (*blending*) dan melenturkan (*bending*) perbedaan realitas yang beragam menjadi pandangan *mainstream* tersebut. Sedangkan *resonance* mengimplikasikan pengaruh pesan media dalam persepsi realita

dikuatkan ketika apa yang dilihat orang di televisi adalah apa yang mereka lihat dalam kehidupan nyata.

#### **6.4. Pengaruh televisi.**

Asumsi terakhir menyatakan bahwa perkembangan teknologi baru memperkuat pengaruh televisi. Asumsi ini diajukan Gerbner pada tahun 1990 setelah menyaksikan perkembangan teknologi komunikasi yang luar biasa. Asumsi ini mengandung keyakinan bahwa teknologi pendukung tidak akan mengurangi dampak televisi sebagai sebuah media, malahan pada kenyataannya akan meneguhkan dan memperkuat.

Bukti utama asumsi *cultivation analysis* berasal dari analisis isi pesan televisi Amerika secara sistematis. Analisis itu dilakukan selama beberapa tahun dan menunjukkan distorsi realitas yang konsisten dalam hubungannya dengan keluarga, pekerjaan dan peran, usia lanjut, mati dan kematian, pendidikan, kekerasan dan kejahatan. Isu ini memberikan pelajaran tentang hal-hal yang diharapkan dari kehidupan bukanlah pesan yang membesarkan hati, khususnya bagi si miskin, kaum wanita dan minoritas rasial (Mc Quail, 1987: 254).

Jadi, meskipun televisi bukanlah satu-satunya sarana yang membentuk pandangan kita tentang dunia, televisi merupakan salah satu media yang paling ampuh, terutama bila kontak dengan televisi yang sangat sering dan berlangsung dalam waktu lama (Ardianto dkk, 2004: 65).

#### **6.7. Aplikasi Teori**

Teori kultivasi sering digunakan untuk menganalisis berbagai bentuk praktik komunikasi, terutama komunikasi massa khususnya

televise apa yang kita kenal *cultivation analysis*. Berikut beberapa contoh aplikasi teori kultivasi:

Nancy Signorielli (Littlejohn, 1996) melaporkan studi tentang sindrom dunia kejam. Pada aksi kekerasan di program televisi bagi anak, lebih dari 2000 program termasuk 6000 karakter utama selama *prime time* dan akhir pekan (*weekend*) dari tahun 1967-1985, menganalisis dengan hasil yang menarik, 70% *prime time* dan 94% akhir pekan (*weekend*) termasuk aksi kekerasan. Analisis ini membuktikan *heavy viewers* memandang dunia muram dan kejam dibandingkan dengan orang yang jarang menonton televisi. Tidak salah jika kemudian Gerbner dan kawan-kawan melaporkan bahwa *heavy viewers* melihat dunia lebih kejam dan menakutkan seperti yang ditampilkan televisi dari pada orang-orang yang jarang menonton.

Contoh yang lain, para pecandu berat televisi (*heavy viewers*) akan menganggap bahwa apa yang terjadi di televisi itulah dunia senyatanya. Misalnya, tentang perilaku kekerasan yang terjadi di masyarakat. Para pecandu berat televisi akan mengatakan sebab utama munculnya kekerasan karena masalah sosial (karena televisi yang ditonton sering menyuguhkan berita dan kejadian dengan motif sosial sebagai alasan melakukan kekerasan). Pada hal bisa jadi sebab utama itu lebih karena keterkejutan budaya (*cultural shock*) dari tradisional ke kehidupan modern. Teori kultivasi berpendapat bahwa pecandu berat televisi membentuk suatu realitas yang tidak konsisten dengan kenyataan. Sebagai contoh pencandu berat televisi menyatakan bahwa kemungkinan seseorang menjadi korban kejahatan adalah 1 berbanding 10. Dalam kenyataan angkanya adalah 1 berbanding 50. Pecandu berat televisi mengira bahwa 20% dari total penduduk dunia berdiam diri di Amerika. Kenyataannya

hanya 6%. Pecandu berat percaya bahwa persentase karyawan dalam posisi manajerial atau professional adalah 25%. Kenyataannya hanya 5% (Devito, 1997: 527, lihat juga Nurudin, 2004, Ardianto dkk, 2004). Bagi pecandu berat televisi, apa yang terjadi pada televisi itulah yang terjadi pada dunia sesungguhnya.

Di negara kita pada tiga tahun terakhir ini, program acara sinetron yang diputar televisi swasta Indonesia nyaris seragam. Misalnya *Tersanjung*, *Pernikahan Dini*, *Kehormatan*, dan lain-lain. Masing-masing sinetron tersebut membahas konflik antar orang tua dan anak serta hamil di luar nikah. Para pecandu berat televisi akan mengatakan bahwa di masyarakat sekarang banyak gejala hamil di luar nikah, karena televisi lewat sinetronnya banyak atau bahkan selalu menceritakan kasus tersebut. Bisa jadi pendapat tersebut tidak salah, tetapi itu terlalu menggeneralisasi kesemua lapisan masyarakat. Bahwa ada gejala hamil di luar nikah itu benar, tetapi mengatakan bahwa semua gadis hamil di luar nikah itu salah. Para pencandu sinetron itu sangat percaya bahwa apa yang terjadi pada masyarakat, itulah seperti yang dicerminkan dalam sinetron-sinetron.

Termasuk di sini konflik antara orang tua dan anak. Kognisi penonton akan mengatakan saat ini semua anak memberontak kepada orang tua tentang perbedaan antara keduanya, seperti "orang tua kuno, ketinggalan zaman." Mereka yakin bahwa televisi adalah potret sesungguhnya dunia nyata. Padahal seperti yang bisa dilihat, tidak sedikit anak-anak yang masih hormat atau bahkan masih mengiyakan apa yang dikatakan orang tua mereka.

Pada kategori aplikasi teori kultivasi dalam kaca mata kekerasan, Gerbner juga berpendapat bahwa gambaran tentang adegan kekerasan di

televisi lebih merupakan pesan simbolik tentang hukum dan aturan, alih-alih perilaku kekerasan yang diperlihatkan di televisi merupakan refleksi kejadian di sekitar kita. Jika adegan kekerasan itu merefleksikan aturan hukum yang tidak bisa mengatasi situasi, seperti yang digambarkan dalam adegan televisi, bisa jadi yang terjadi sebenarnya juga demikian. Jadi, kekerasan yang ditayangkan di televisi dianggap sebagai kekerasan yang memang sedang terjadi di dunia ini. Aturan hukum yang biasa digunakan untuk mengatasi perilaku kejahatan yang dipertontonkan di televisi akan dikatakan bahwa seperti itulah hukum kita sekarang ini.

Jika kita menonton acara seperti *Buser* (SCTV), *Patroli* (Indosiar), *Sergap* (RCTI), *Brutal* (Lativi) dan *TKP malam* (TV7), akan terlihat beberapa perilaku kejahatan yang dilakukan masyarakat. Dalam acara tersebut tidak sedikit kejahatan yang bisa diungkap. Dalam pandangan kultivasi dikatakan adegan kekerasan yang disajikan oleh televisi tersebut menggambarkan dunia kita yang sebenarnya. Para pecandu berat televisi akan beranggapan bahwa harus hati-hati keluar rumah karena kejahatan sudah mengincar kita, dan setiap orang tidak bisa dipercaya, boleh jadi kita akan menjadi korban selanjutnya dari kejahatan. Apa yang ditayangkan televisi tersebut dianggap bahwa di Indonesia kejahatan itu sudah sedemikian mewabah dan kuantitasnya semakin meningkat dari waktu ke waktu. Ini menggambarkan bagaimana dunia kejahatan yang ada di Indonesia.

Contoh lain sinetron yang lagi merebak sekarang di berbagai stasiun televisi kita, antara lain sinetron *Rahasia ilahi* yang hampir ditayangkan oleh semua televisi swasta. Para pecandu berat televisi (*heavy viewers*) akan menganggap bahwa apa yang terjadi di televisi itulah dunia

realitas. Mereka beranggapan bahwa tuhan Islam itu kejam, pendendam, tukang siksa dan sebagainya. Seperti itulah anggapan orang terhadap tuhan Islam. Pada hal tuhan Islam (Allah SWT) yang sebenarnya adalah Zat yang Maha Pengasih dan Maha Penyayang tidak seperti yang tergambarkan pada beberapa adegan pada sinetron *Rahasia Ilahi*.

Demikian sekelumit contoh-contoh aplikasi teori kultivasi. Teori kultivasi sebenarnya menawarkan kasus yang sangat masuk akal, khususnya dalam tekannya pada kepentingan televisi sebagai media dan fungsi simbolik di dalam konteks budaya. Akan tetapi, teori ini tidak lepas dari sasaran kritik. Gerbner telah dikritik karena terlalu menyederhanakan permasalahan. Perilaku kita boleh jadi tidak hanya dipengaruhi oleh televisi, tetapi oleh banyak media yang lain, pengalaman langsung, orang lain yang berhubungan dengan kita dan sebagainya.

Walhasil, walau banyak kritik terhadap teori ini, namun demikian dalam kenyataannya teori ini memang dapat kita lihat pada masyarakat, terutama pada anak-anak. Anak sebagai penonton, masih mudah dipengaruhi oleh pesan-pesan yang disajikan televisi. *Walahu'alam*.

\*\*\*\*\*

## 6.5. Daftar Pustaka

- Ardianto, Elvinaro, Lukiati Komala E. 2004. *Komunikasi Massa Suatu Pengantar*. Bandung: Simbiosis Rekatama Media.
- Devito, Joseph A., 1997. *Komunikasi Antarmanusia Kuliah Dasar*. Jakarta: Professional Books.
- Dominick, Joseph R. 1990. *The Dynamick of Mass Communication*. New York: Random House.
- Griffin, Emory A. 2004. *A First Look At Communication Theory*. New York: McGraw-Hill.
- Infante, Dominic A, Andrew S. Rancer & Deanna F. Womack. 2003. *Building Communication Theory*. Long Grove: Waveland Press.
- Mc Quail, Denis. 1987. *Teori Komunikasi Massa Edisi Kedua*. Jakarta: Erlangga.
- Nurudin. 2004. *Komunikasi Massa*. Malang: Cespur.
- Wood, JT. 2000. *Communication Theories in Action*. Calofornia: Belmont
- [www.aber.uk/media/documents/short/cultiv.html](http://www.aber.uk/media/documents/short/cultiv.html), *Cultivation Theory Week Eleven Lecture 24, cultivation theory* by George Gerbner.
- [www.asudayton/edu/com/faculty/kenny/cultivation.html](http://www.asudayton/edu/com/faculty/kenny/cultivation.html), *George Gerbner Cultivation Theory*.

# BAB VII

## TEORI AGENDA SETTING

### 7.1. Pengantar

Mc Comb dalam temuan baru pada penelitian pemilihan presiden AS di Chapel Hill, Carolina pada tahun 1972 menjelaskan, apa yang menjadi prioritas penting isyu yang disajikan media, juga menjadi prioritas penting isyu **bagi public**. Dalam kesimpulanya Mc Combs dan Shaw menyatakan bahwa media berita menyediakan banyak informasi informasi, dan menjadi dasar pemilih untuk menentukan keputusan dalam pemungutan suara(Mc Combs, 2018). Dengan demikian, studi tentang agenda setting dimulai sebagai

bentuk penilaian tentang bagaimana opini masyarakat terbentuk sebagai akibat dari pemberitaan utama media.

Dalam perkembangannya, eksplorasi penelitian agenda setting terus berkembang, tidak berhenti pada asumsi tradisionalnya, yang menjelaskan pemindahan arti-penting dari agenda media ke agenda public, melainkan terus meluas mengalami replikasi dengan mengadopsi berbagai perspektif teori maupun konsep komunikasi lain yang sudah mapan. Begitu juga topic yang diangkat tidak saja mengenai pengaturan pemilihan umum, tetapi meluas dalam berbagai masalah publik dan aspek lain dari komunikasi politik. Dalam kenyataannya, penelitian agenda setting menarik bagi peneliti Amerika Serikat saja, melainkan terus meluas ke benua lain, seperti Eropa, Asia, Amerika Latin dan Australia.(Mc Combs, 2005)

Lebih dari 4 dekade usia teori agenda setting, sudah banyak penelitian agenda setting dihasilkan. Kim dan Zhou (2017) menemukan bahwa jumlah artikel ilmiah yang diterbitkan dalam bidang ini telah meningkat dari waktu ke waktu, dengan kenaikan yang nyata sejak tahun 2000. Mulai dengan agenda setting level pertama, agenda setting level kedua, kemudian agenda setting inter media(misalnya, Y. Kim, et al , 2016a; Vonbun, et al, 2016; Harder, et al, 2017), serta agenda building (misalnya, J. Y. Kim, et al., 2011; Kioussis et al., 2016; Zhang et al., 2017) Hadirnya teknologi komunikasi dengan adanya internet melahirkan media komunikasi baru, seperti media on line maupun social media melahirkan penelitian agenda setting level ketiga (misalnya, Cheng, 2016; Guo & Vargo, 2015; Vargo & Guo, 2017). Hasil studi menjelaskan sebagian besar memberikan bukti luas yang mendukung gagasan bahwa audiens menganggap isu-isu yang ditekankan oleh media berita sebagai hal yang penting. (Y. Kim et al., 2017)

Dalam tinjauan literature yang sistematis penelitian agenda setting, sebelumnya dilakukan, baik dalam area local maupun global. Misalnya, Luo (2013) melakukan pemetaan penelitian agenda setting di China. Penelitian menguji agenda setting antara 1994 sampai 2008, dalam temuannya, menjelaskan penetapan agenda setting di Cina terhubung dengan wacana keilmuan global, ada beberapa penelitian yang mengikuti trend agenda setting di Amerika Serikat (Luo, 2013). Perbandingan penelitian agenda setting di China dan Korea. Temuannya, menjelaskan studi Korea mencerminkan studi AS dalam hal fokus topikal, tetapi penelitian di Cina secara sempit berkonsentrasi pada masalah sosial. Penelitian penetapan agenda Cina biasanya a-teoretis dan kurang dalam keragaman metodologis, sementara masalah social kurang diminati dalam studi Korea. Lebih banyak penelitian telah beralih ke Internet dan media sosial di kedua Negara (Zhou, et al., 2016). Dalam area global, Luo (2018) meneliti pengaturan efek media agenda public. Melalui pendekatan pendekatan meta-analitik yang ketat untuk menganalisis agenda empiris-pengaturan studi yang diterbitkan dari 1972 hingga 2015, dan 67 studi yang memenuhi kriteria inklusi untuk analisis menghasilkan ukuran efek rata-rata grand moderat 0,487 (Luo, et al., 2018). Melalui pendekatan meta-analisis tematik (Y. Kim et al., 2017), meneliti tren teoritis, topikal, dan metodologis penelitian penetapan agenda sepanjang waktu dari tahun 1972 hingga 2015. Temuan menunjukkan bahwa jumlah studi penelitian penetapan agenda telah meningkat dari waktu ke waktu, bersama dengan perluasan topik penelitian, media, metode, dan penggunaan teori lainnya.

Mengingat kajian literature apabila dilakukan dalam kerangka waktu yang berbeda dan dengan sampel berbeda maka cenderung menghasilkan kesimpulan yang berbeda. Untuk menggambarkan secara jelas perkembangan

studi agenda setting dari waktu ke waktu, penting untuk memperbarui dan mengevaluasi kembali area fokus studi agenda setting. Oleh karena itu, perlunya tinjauan menyeluruh terhadap studi agenda setting. Melalui analisis tematik terhadap publikasi studi agenda setting akan mendapatkan pola-pola dari keseluruhan tinjauan baik dari sisi focus kajian, trends teoritis, metodologi maupun kontribusi penelitian agenda setting. Meta-analisis terbukti menjadi alat yang berguna untuk menilai keadaan pengetahuan saat ini, mengidentifikasi arah untuk penelitian masa depan, memajukan teori, dan memandu keputusan kebijakan(Guzzo et al., 1987) Oleh karena itu studi ini bertujuan untuk memberi landasan untuk bisa melakukan pendalaman pada studi sebelumnya dan memberikan lanskap baru bagi studi agenda setting dimasa depan..

## **7.2 . Pendekatan Studi Agenda Setting**

Dalam perkembangannya teori agenda setting mengalami 5 tahap evolusioner , yaitu efek pengaturan agenda dasar, pengaturan atribut, psikologi pengaturan agenda efek, sumber agenda media, dan konsekuensi dari efek pengaturan agenda(Mc Combs, 2005). Dalam *basic agenda-setting effects* dikenal dengan agenda setting level pertama. Pada level ini Media berita memiliki pengaruh besar pada fokus perhatian publik, isu-isu khusus yang dianggap oleh anggota masyarakat sebagai prioritas utama setiap saat (Mc Combs, 2015) Pemindahan arti-penting dari media berita kepada publik yang sering didokumentasikan ini merupakan langkah awal kunci dalam pembentukan opini publik.

Weaver, McCombs, dan Shaw (1998) menjelaskan bahwa priming dan framing harus dipandang sebagai perpanjangan alami dari penetapan agenda

(Scheufele, 2000). Priming adalah dampak yang dimiliki oleh penetapan agenda terhadap cara individu mengevaluasi penetapan media yang sebelumnya sudah ada dan memicu perhatian lebih. Sedangkan, framing adalah media menentukan bagaimana masalah dipikirkan melalui pemilihan dan penempatan dalam liputan agenda mereka yang berfokus pada atribut tertentu (Y. Kim et al., 2016). Media mampu membentuk perspektif tertentu, atau “membalikan”, terhadap peristiwa yang disajikannya. Pada gilirannya, ini akan berpengaruh terhadap sikap publik terhadap peristiwa tersebut. Pada tahapan ini Mc Combs (1998) menyebut sebagai agenda setting level dua. Atribut masalah yang ditekankan oleh media mempengaruhi arti-penting atribut ini dalam opini publik (Cheng & Chan, 2015). Ada beberapa contoh penelitian agenda level kedua ini, misalnya, penetapan agenda dan pembingkaiian solusi kebijakan (Keskitalo et al., 2016; Martin & Grüb, 2016; Ekayani, et al., 2016). Penetapan agenda tingkat kedua dalam liputan pra-pemilihan surat kabar AS (Johnson, et al., 2009), dan debat politik di Italia (Ceron, et al., 2016), serta Twitter membingkai diskusi tentang nyamuk rekayasa genetika, dan interaksi antara dua platform media (Wang, 2018).

Dalam tahapan berikutnya, ini berangkat dari asumsi “siapa yang menetapkan agenda media, bagaimana dan untuk tujuan apa ia ditetapkan, dan dengan apa dampaknya pada distribusi kekuasaan dan nilai-nilai dalam masyarakat”(Gandy, 1982). Studi ini yang kemudian dikenal dengan agenda building. Studi ini memfokuskan investigasi terhadap interaksi di antara media dengan sumber berita (mis., pengambil keputusan, actor politik, pembuat kebijakan, media, publik) yang memengaruhi pembentukan agenda media (Kioussis et al., 2016) Oleh karena itu, agenda building dapat menjelaskan peran sumber informasi yang dapat mempengaruhi

pembentukan agenda media. Konsep agenda building menawarkan kerangka kerja tidak hanya untuk memeriksa bagaimana membentuk objek dan atribut arti-penting tetapi juga menjelaskan sumber dalam penentuan agenda media dari objek yang disajikan dalam media dapat mempengaruhi arti-penting dari masalah dalam opini publik. Dalam kampanye politik, misalnya, aktor politik mempunyai jaringan dengan media untuk mempengaruhi pembentukan agenda media. Penelitian terkait, misalnya, peran pemerintah China dalam pemberitaan media Singapura dan Taiwan dalam demonstrasi di Hongkong (Zhang et al., 2018), pemilihan presiden AS (J. Y. Kim et al., 2011; Ragas et al., 2014)

Hadirnya teknologi komunikasi melahirkan media komunikasi baru, yaitu media online dan media social. Dalam pengembangan studi agenda setting memberi dampak pada studi jaringan agenda setting dan intermedia agenda setting. Guo dan McCombs (2011) mengembangkan teori pengaturan agenda jaringan, atau agenda setting level ketiga. Dalam hipotesisnya, agenda setting jaringan adalah bahwa "arti-penting hubungan timbal balik antara konstruk atau asosiatif jaringan mengenai topik tertentu dapat ditransfer dari agenda media ke agenda public (Combs and Guo, 2014; Woo, et al., 2020) Konsep agenda setting jaringan lebih lanjut menunjukkan arti-penting dari jaringan objek dan atribut media pada jaringan publik. Oleh karena itu, agenda setting jaringan melibatkan efek dari jaringan agenda media pada jaringan agenda publik (Guo, 2012). Menurut pendekatan baru ini, representasi kognitif individu dari objek atau atribut disajikan sebagai struktur seperti jaringan di mana node yang berbeda terhubung satu sama lain daripada secara linear dan logis diberi peringkat berdasarkan kepentingan (Cheng & Chan, 2015).

Intermedia merupakan teori yang menjelaskan bagaimana transfer konten antar media berita (Atwater, et al., 1987; Harder et al., 2017). Ada seperangkat asumsi untuk bisa melakukan studi intermedia di era digital ini. Pertama, agenda media harus diukur pada tingkat masalah, kedua, jeda waktu yang tetap cukup untuk memahami tumpang tindih dalam konten media, dan ketiga media dapat dianggap sebagai entitas yang homogen (Harder et al., 2017). Media online dan media social, seperti Facebook, Twitter, YouTube, memantapkan diri mereka sebagai bagian dari media komunikasi yang berjaringan dan berkembang, memperluas dan mentransformasikannya untuk memungkinkan dan memfasilitasi akses ke semua jenis konten dan partisipannya. Dengan keberadaan mereka yang unik, media ini berkontribusi pada perubahan ekologi media dan membuka cara dan bentuk komunikasi baru antara warga dan perwakilan mereka (Skogerbø & Krumsvik, 2015). Beberapa studi intermedia mengenai pemilihan umum (misalnya, Denham, 2014; Cushion et al., 2016; Jang, et al., 2017)

### **7.3. Penerapan Teori lain Penelitian Agenda Setting**

Dalam tahap evolusioner, teori agenda setting untuk bisa menjelaskan berbagai fenomena komunikasi telah mengadopsi atau bertemu dengan berbagai konsep dan teori lain yang sudah mapan. Konsep yang dimasukkan termasuk status conferral, stereotyping, image building dan gatekeeping. Sedangkan, pelengkap teoritis untuk penetapan agenda termasuk analisis kultivasi dan spiral keheningan, maupun framing (Mc Combs, 2005).

Begitu juga, ketika mengintrodusir konsep psikologi social, teori agenda setting mengembangkan "need for orientation" (NFO), yang menjelaskan variasi kekuatan efek agenda setting. NFO ditentukan oleh tingkat minat

individu serta keinginan untuk informasi lebih lanjut tentang item dalam agenda media. Ketika minat dan keinginan tinggi, efek pengaturan agenda akan kuat. Sebaliknya, ketika keduanya rendah, efek pengaturan agenda akan lemah (Mc Combs & Stroud, 2014; Mc Combs, 2018). Dalam NFO, efek terjadi melalui proses psikologi, adanya minat dan kebutuhan dari individu terhadap informasi tersebut (Matthes, 2008). Dalam studi orientasi politik, misalnya, public dengan keterlibatan aktif NFO lebih cenderung mencari sumber media yang kongruen secara ideologis dan lebih cenderung mengadopsi agenda atribut media (Camaj, 2014).

#### **7.4. Metode Penelitian Agenda Setting**

Mc Comb and Shaw (1972) pada awal penelitian di Chapel Hill melakukan uji secara empiris efek agenda setting dengan menggunakan analisis isi untuk menyelidiki penetapan agenda media dan dikombinasikan dengan teknik survey untuk menyelidiki efek media, yaitu agenda public. Kim (et al., 2017), ketika melakukan kajian studi agenda setting antara 1972 -2015, sebanyak 41 % studi agenda setting menggunakan analisis isi untuk mengetahui penetapan agenda media, dan sebanyak 13 % dengan teknik survey untuk mengetahui agenda public. Teknik lain untuk mengetahui agenda public dengan interview, experiment, focus group discussion (FGD), studi kasus, dan lain-lain.

Media komunikasi baru, seperti media on line dan social media berakibat pada personalitas media dan jaringan social di masyarakat. Implikasinya, untuk mengetahui efek agenda setting menggunakan metode yang berbeda. Guo & Vargo (2015) menggunakan model pengaturan agenda jaringan (NAS) dan theory of issue ownership untuk menganalisis kumpulan data besar di

Twitter selama pemilihan presiden AS 2012. Hasil menunjukkan bahwa media berita dapat menentukan identifikasi publik terhadap kandidat politik dengan tidak hanya masalah individu tetapi juga keseluruhan (Guo & Vargo, 2015). Penelitian lain dengan penggunaan model agenda jaringan (NAS), misalnya diskusi Presiden Barac Obama dengan 50 Gubernur AS pada tahun 2015 dengan menggunakan media twitter (Orgun, B. & Schwitter, 2016)

### **7.5. Topik Kajian Dan Saluran Media Penelitian Agenda Setting**

Dalam studi agenda setting, Mc Combs (2005) ,menjelaskan dalam beberapa tahun terakhir, para peneliti/ilmuwan secara inovatif telah menerapkan gagasan inti teori agenda setting ke berbagai macam arena baru. Arena baru ini melibatkan beragam topik seperti reputasi perusahaan, olahraga profesional, pengajaran di kelas, dan kepercayaan agama. Dalam arena corporate, misalnya studi mengenai tanggung jawab sosial perusahaan (CSR) mempengaruhi media berita dalam situasi krisis perusahaan (Park, et al., 2019; Badham, 2019). Dalam olah raga membahas skandal pacuan kuda (Denham, 2014). Begitu juga, dalam pendidikan yang menguji gerakan anti-Moral dan Pendidikan Nasional di Hong Kong (Cheng & Chan, 2015).

Surat kabar, Televisi, dan Radio masih digunakan peneliti untuk menguji penetapan agenda media. Kim, et al (2017) menyebutkan sebanyak 43 % Surat kabar, Televisi sebesar 24 % dan radio 3 %. Di samping itu, media baru yang berbasis pada teknologi komunikasi, seperti media on lin dan social media dalam sebesar 40 % yang terus meningkat penggunaannya. Melihat perkembangan penetapan agenda media, lanskap media baru selalu muncul, misalnya penggunaan press release, news videotapes, buku, kebijakan actor. Contohnya, penelitian mengenai pengaruh buku terhadap kebijakan budaya (Fuhlhage, et al., 2017)

McCombs (2004) menjelaskan mengenai tiga tahap evolusi teori agenda setting, dan memberikan catatan sebagai "Gray's Anatomy" dari teori agenda-setting di berbagai latar internasional. Tahap pertama mewakili pertumbuhan teori agenda setting yang berkembang dalam lima fase yang berbeda dari proses pembentukan komunikasi dan opini publik, mulai dari level pertama efek pengaturan agenda hingga atribut efek pengaturan-agensi, perbedaan individu dalam efek pengaturan agenda, sumber agenda media, dan konsekuensi dari efek pengaturan agenda. Tahap kedua berkaitan dengan perluasan pengaturan agenda di domain lain termasuk politik, bisnis, norma budaya, dan olahraga. Tahap ketiga berkaitan dengan penjabaran konsep-konsep teoritis utama dari teori penetapan agenda seperti arti-penting, atribut, kebutuhan untuk orientasi, dan bingkai.

Oleh karena dalam melakukan analisis tematik studi agenda setting, ketiga tahapan evolusioner studi agenda setting menjadi pedoman dalam penelitian ini. Hal ini merujuk pandangan Mc Comb (2005), ada banyak agenda dalam masyarakat kontemporer. Dan sejauh individu menganggap agenda ini sebagai hal yang berkaitan dengan kehidupan mereka, kita akan menemukan efek pengaturan agenda yang luas.(McCombs, 2005) Begitu juga Rogers and Dearing (1988) menunjukkan, studi agenda setting memiliki sifat empiris yang kuat, tetapi sekarang analisis meta-penelitian menyeluruh diperlukan (M.Rogers & Dearing 1988).

## 7.6. Daftar Pustaka

- Atwater, T., Fico, F., & Pizante, G. (1987). Reporting on the State Legislature: A Case Study of Inter-Media Agenda-Setting. *Newspaper Research Journal*, 8(2), 53–61.
- B, M. H., Orgun, M. A., & Schwitter, R. (2016). *Social Politics: Agenda Setting and Political Communication on Social Media Xinxin*. 10046, 224–239. <https://doi.org/10.1007/978-3-319-47880-7>
- Badham, M. (2019). Four News Media Roles Shaping Agenda-building Processes. *Advances in Public Relations and Communication Management*, 4(4), 1–28.
- Camaj, L. (2014). Need for orientation, selective exposure, and attribute agenda-setting effects. *Mass Communication and Society*, 17(5), 689–712. <https://doi.org/10.1080/15205436.2013.835424>
- Ceron, A., Curini, L., & Iacus, S. M. (2016). First- and second-level agenda setting in the Twittersphere: An application to the Italian political debate. *Journal of Information Technology and Politics*, 13(2), 159–174. <https://doi.org/10.1080/19331681.2016.1160266>
- Cheng, Y. (2016). The third-level agenda-setting study: an examination of media, implicit, and explicit public agendas in China. *Asian Journal of Communication*, 26(4), 319–332. <https://doi.org/10.1080/01292986.2015.1130159>
- Cheng, Y., & Chan, C. M. (2015). The third level of agenda setting in contemporary China: Tracking descriptions of moral and national education in media coverage and people's minds. *International Journal of Communication*, 9(1), 1090–1107.  
file:///C:/Users/user/AppData/Local/Mendeley Ltd./Mendeley Desktop/Downloaded/Cheng, Chan - 2015 - The third level of agenda setting in contemporary China Tracking descriptions of moral and national education in me.pdf
- Combs, M. E., & Guo, L. (2014). Agenda-setting Influence of the Media in the Public Sphere. In Robert S. Fortner and P. Mark Fackler (Ed.), *The Handbook of Media and Mass Communication Theory* (First Edit, pp. 251–268). John Wiley & Sons, Inc. 0002065169.INDD.
- Cushion, S., Kilby, A., Thomas, R., Morani, M., Cushion, S., Kilby, A., Thomas, R., Morani, M., & Sambrook, R. (2016). Newspapers , Impartiality and

- Television News Intermedia agenda-setting during the 2015 UK General Election campaign. *Journalism Studies*, 9699(May).
- Denham, B. E. (2014). Intermedia attribute agenda setting in the New York Times: The case of animal abuse in U.S. horse racing. *Journalism and Mass Communication Quarterly*, 91(1), 17–37.
- Ekayani, M., Nurrochmat, D. R., & Darusman, D. (2016). The role of scientists in forest fire media discourse and its potential influence for policy-agenda setting in Indonesia. *Forest Policy and Economics*, 68, 22–29. <https://doi.org/10.1016/j.forpol.2015.01.001>
- Fuhlhage, M., Shaw, D. L., Holman, L., & Lee, S. Y. (2017). Blowing Embers: An exploration of the agenda-setting role of books. *Journalism Studies*, 18(12), 1593–1612. <https://doi.org/10.1080/1461670X.2015.1135755>
- Gandy, O. H. (1982). *Beyond agenda setting: Information subsidies and public policy*. Norwood, NJ: Ablex Publishing.
- Guo, L., & Vargo, C. (2015). The Power of Message Networks: A Big-Data Analysis of the Network Agenda Setting Model and Issue Ownership. *Mass Communication and Society*, 18(5), 557–576. <https://doi.org/10.1080/15205436.2015.1045300>
- Guzzo, R. A., Jackson, S. E., & Katzell, R. A. (1987). META-ANALYSIS ANALYSIS. *Research in Organizational Behavior*, 9, 407–442.
- Harder, R. A., Sevenans, J., & Van Aelst, P. (2017). Intermedia Agenda Setting in the Social Media Age: How Traditional Players Dominate the News Agenda in Election Times. *International Journal of Press/Politics*, 22(3), 275–293. <https://doi.org/10.1177/1940161217704969>
- Jang, S. M., Park, Y. J., & Lee, H. (2017). Round-trip agenda setting: Tracking the intermedia process over time in the ice bucket challenge. *Journalism*, 18(10), 1292–1308.
- Johnson, M. A., Davis, J. L., & Cronin, S. (2009). Mexican expatriates vote? Framing and agenda setting in U.S. news coverage about Mexico. *Mass Communication and Society*, 12(1), 4–25. <https://doi.org/10.1080/15205430801935990>
- Keskitalo, E. C. H., Pettersson, M., Ambjörnsson, E. L., & Davis, E. J. (2016). Agenda-setting and framing of policy solutions for forest pests in Canada and Sweden: Avoiding beetle outbreaks? *Forest Policy and Economics*, 65,

- 59–68. <https://doi.org/10.1016/j.forpol.2015.10.011>
- Kim, J. Y., Xiang, Z., & Kioussis, S. (2011). Agenda building effects by 2008 presidential candidates on global media coverage and public opinion. *Public Relations Review*, 37(1), 109–111. <https://doi.org/10.1016/j.pubrev.2010.09.009>
- Kim, Y., Gonzenbach, W. J., Vargo, C. J., & Kim, Y. (2016). First and second levels of intermedia Agenda setting: Political advertising, newspapers, and twitter during the 2012 U.S. presidential election. *International Journal of Communication*, 10, 4550–4569.
- Kim, Y., Kim, Y., & Zhou, S. (2017). Theoretical and methodological trends of agenda-setting theory. *The Agenda Setting Journal. Theory, Practice, Critique*, 1(1), 5–22.
- Kioussis, S., Ragas, M. W., Kim, J. Y., Schweickart, T., Neil, J., & Kochhar, S. (2016). Presidential Agenda Building and Policymaking: Examining Linkages Across Three Levels. *International Journal of Strategic Communication*, 10(1), 1–17. <https://doi.org/10.1080/1553118X.2015.1090441>
- Luo, Y. (2013). *Chinese Journal of Communication Mapping agenda-setting research in China : a meta-analysis study. October 2014*, 37–41. <https://doi.org/10.1080/17544750.2013.789426>
- Luo, Y., Burley, H., Moe, A., & Sui, M. (2019). A Meta-Analysis of News Media's Public Agenda-Setting Effects, 1972-2015. *Journalism and Mass Communication Quarterly*, 96(1), 150–172. <https://doi.org/10.1177/1077699018804500>
- Martin, S., & Grüb, B. (2016). Towards a process of agenda setting driven by social media. *International Journal of Energy Sector Management*, 10(1), 38–55. <https://doi.org/10.1108/IJESM-01-2015-0001>
- Matthes, J. (2008). Need for orientation as a predictor of agenda-setting effects: Causal evidence from a two-wave panel study. *International Journal of Public Opinion Research*, 20(4), 440–453.
- Mc Comb s, M. (2018). Agenda Setting. In George Ritzer and Chris Rojek (Ed.), *The Blackwell Encyclopedia of Sociology* (pp. 1–2). John Wiley & Sons, Ltd. Published. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780199548453.003.0011>
- Mc Combs, M. (2018). Agenda-Setting. In *The Blackwell Encyclopedia of Sociology* (pp. 1–2). John Wiley & Sons, Ltd. Published 2018.

- Mc Combs, M. E. (2018). Agenda-Setting. In G. R. & C. Rojak (Ed.), *The Blackwell Encyclopedia of Sociology* (pp. 1–2). JohnWiley & Sons, Ltd. Published 2018.
- Mc Combs, M., & Stroud, N. J. (2014). Psychology of Agenda-Setting Effects Mapping the Paths of Information Processing. *Communication Research*, 2(1), 68–93.
- McCombs, M. (2005). A Look at Agenda-setting: Past, present and future. *Journalism Studies*, 6(4), 543–557.
- McCombs, M. (2015). Agenda Setting, Media Effects on. *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences: Second Edition*, 1, 351–356. <https://doi.org/10.1016/B978-0-08-097086-8.95007-4>
- Park, Y. E., Son, H., Yang, S. U., & Lee, J. K. (2019). A good company gone bad: An examination of corporate social responsibility agenda-building in times of corporate crisis using machine learning techniques. *Journal of Communication Management*, 23(1), 31–51.
- Ragas, M., Kiouisis, S., Kochhar, S., Wheat, G., Miles, M., Svensson, E., & Kim, J. Y. (2014). Exploring New Frontiers of Agenda Building During the 2012 US Presidential Election Pre-Convention Period. *Journalism Studies*, 16(3), 363–382. <https://doi.org/10.1080/1461670x.2014.906930>
- Scheufele. (2000). Agenda Setting, Priming and Framing Revisited. *Mass Communication & Society*, 5436(August 2014), 37–41. <https://doi.org/10.1207/S15327825MCS0323>
- Skogerbø, E., & Krumsvik, A. H. (2015). Newspapers, facebook and twitter: Intermedial agenda setting in local election campaigns. *Journalism Practice*, 9(3), 350–366.
- Vargo, C. J., & Guo, L. (2017). Networks, Big Data, and Intermedia Agenda Setting: An Analysis of Traditional, Partisan, and Emerging Online U.S. News. *Journalism and Mass Communication Quarterly*, 94(4), 1031–1055. <https://doi.org/10.1177/1077699016679976>
- Vonbun, R., Königslöw, K. K. Von, & Schoenbach, K. (2016). Intermedia agenda-setting in a multimedia news environment. *Journalism*, 17(8), 1054–1073. <https://doi.org/10.1177/1464884915595475>
- Wang, W. (2018). Framing genetically modified mosquitoes in the online news and Twitter : Intermedia frame setting in the issue-attention cycle. *Public*

*Understanding of Science*. <https://doi.org/10.1177/0963662518799564>

- Woo, C. W., Brigham, M. P., & Gulotta, M. (2020). Twitter Talk and Twitter Sharing in Times of Crisis: Exploring Rhetorical Motive and Agenda-Setting in the Ray Rice Scandal. *Communication Studies*, 71(1), 40–58. <https://doi.org/10.1080/10510974.2019.1661866>
- Zhang, T., Khalitova, L., Myslik, B., Mohr, T. L., Kim, J. Y., & Kiouisis, S. (2018). Comparing Chinese state-sponsored media's agenda-building influence on Taiwan and Singapore media during the 2014 Hong Kong Protest. *Chinese Journal of Communication*, 11(1), 66–87. <https://doi.org/10.1080/17544750.2017.1386694>
- Zhang, T., Kim, J. Y., Mohr, T. L., Myslik, B. A., Khalitova, L., Golan, G. J., & Kiouisis, S. (2017). Agenda-Building role of state-owned media around the world: 2014 Hong Kong protest case. *Journal of Public Relations Research*, 29(5), 238–254. <https://doi.org/10.1080/1062726X.2017.1396988>
- Zhou, S., Kim, Y., Luo, Y., & Qiao, F. (2016). Is the agenda set? State of agenda-setting research in China and Korea. *Asian Journal of Communication*, 26(6), 566–582. <https://doi.org/10.1080/01292986.2016.1231209>

# BAB VIII

## TEORI DISONANSI KOGNITIF

### 8.1. Pengantar

Teori disonansi kognitif Leon Festinger (1957) banyak dipengaruhi oleh pandangan K. Lewin. Dalam teori ini, sektor-sektor dalam lapangan kesadaran disebut dengan elemen-elemen kognisi. Elemen-elemen ini saling berhubungan, yaitu ; hubungan dibedakan dalam tiga jenis hubungan yaitu : hubungan yang tidak relevan, yang tidak menghasilkan apa-apa pada seseorang ; hubungan disonan, menimbulkan perasaan tidak senang, janggal, aneh, tidak puas dan sebagainya sehingga mendorong seseorang untuk mencapai hubungan yang konsonan; hubungan konsonan, yang akan menimbulkan perasaan puas.

Teori disonansi kognitif tidak jauh berbeda dari teori-teori konsistensi kognitif lainnya, tetapi ada dua perbedaan yang perlu dicatat :

1. Teori ini adalah tentang tingkah laku umum, jadi tidak khusus tentang tingkah laku sosial.
2. Walaupun demikian, pengaruhnya terhadap penelitian-penelitian psikologi sosial jauh lebih menyolok dari pada teori-teori konsistensi yang lain.

Inti dari teori disonansi kognitif ini sebenarnya sederhana saja : antara elemen-elemen kognitif mungkin terjadi hubungan-hubungan yang tidak pas (nonfitting relations) yang menimbulkan disonansi(kejanggalaan) kognitif: disonansi kognitif menimbulkan desakan untuk mengurangi disonansi tersebut dan menghindari peningkatannya ; hasil dari desakan itu terwujud dalam perubahan-perubahan pada kognisi, perubahan tingkah laku dan menghadapkan diri pada beberapa informasi dan pendapat-pendapat baru yang sudah diseleksi terlebih dahulu.

Teori ini muncul dikarenakan seringkali seseorang bersikap dan berperilaku tidak konsisten dengan aspek kognisi yang ada pada dirinya. Untuk menyeimbangkan dirinya ia akan mencari alasan untuk mendukung sikap dan perilakunya tersebut. Teori ini mengemukakan adanya tidak keseimbangan psikologis yang terjadi pada diri seseorang dan dia berusaha mencari keseimbangan dengan cara meningkatkan pengetahuan dan informasi tentang isu untuk memperkuat sikap dan perilaku.

## **8.2. Pokok-Pokok Teori**

Karena disonansi selalu terjadi dalam kaitan elemen-elemen kognitif yang saling berhubungan, maka terlebih dahulu perlu didefinisikan istilah elemen dan hubungan (relations). Elemen adalah kognisi, yaitu hal-hal yang

diketahui seseorang tentang dirinya sendiri, tingkah lakunya dan lingkungannya. Istilah kognisi sendiri digunakan untuk menunjukkan kepada setiap pengetahuan, pendapat, keyakinan atau perasaan seseorang tentang dirinya sendiri atau lingkungannya. Factor yang paling menentukan elemen-elemen kognitif adalah kenyataan(realitas). Sedangkan elemen kognitif sendiri berhubungan dengan hal-hal yang terdapat dalam dunia kejiwaan seseorang. Hubungan dibedakan dalam tiga jenis : tidak relevan, disonan dan konsonan. Hubungan yang tidak relevan misalnya orang tahu bahwa setiap musim hujan Jakarta banjir dan ia pun tahu bahwa di Indocina tentang Vietnam masuk ke wilayah Kamboja. Kedua pengetahuan tersebut tidak saling berkaitan dan tidak saling mempengaruhi karenanya disebut tidak relevan. Hubungan dua elemen kognitif yang saling berkaitan dan saling mempengaruhi disebut hubungan yang relevan. Ada dua macam hubungan yang relevan yaitu hubungan yang disonan dan yang konsonan. Disonansi didefinisikan sebagai berikut dua elemen dikatakan ada dalam hubungan yang disonan jika ( dengan hanya memperhatikan kedua elemen itu saja) terjadi penyangkalan dari satu elemen yang diikuti oleh atau mengikuti suatu elemen yang lain. Contoh : jika seseorang berdiri di hujan, seharusnya ia kebasahan. Tetapi kalau orang yang berdiri di hujan (satu elemen) tidak basah (pengangkatan elemen yang kedua) maka terjadilah hubungan disonan. Konotasi adalah keadaan dimana terjadi hubungan yang relevan antara dua elemen dan hubungan itu tidak disonan. Jadi, jika satu elemen kognisi diikuti oleh elemen yang lain. Misalnya : orang berdiri di hujan ( elemen pertama) dan basah (elemen kedua).

Tetapi adanya penyangkalan elemen tidak selalu jelas. Dalam keadaan ini maka antara konsonan dan disonan juga tidak dapat dibedakan dengan tajam. Faktor-faktor motivasi dan keinginan juga berpengaruh disini, sehingga

menambah rumitnya persoalan. Misalnya ; seorang berjudi terus walaupun ia terus kalah melawan penjudi-penjudi profesional. Perbuatan orang itu berjudi sampai habis seluruh uangnya, maka buat orang itu hubungan antara elemen-elemen tersebut di atas adalah konsonan.

Dalam membangun teori disonan bertolak dari dua premis. Yang pertama bahwa disonan menghasilkan tekanan yang menekan pada individu untuk berubah sehingga perbedaan itu berkurang. Kedua, ketika disonan muncul individu tidak hanya mencoba untuk menguranginya, namun juga menghindari informasi penghasil perbedaan adalah fungsi dari pentingnya kehadiran perbedaan dalam system, semakin besar perbedaan, semakin besar, semakin besar kebutuhan untuk berubah. Disonan merupakan hasil dua variabel terdahulu, pentingnya elemen kognitif, dan sejumlah elemen yang terlibat di dalam hubungan disonan. Variabel kedua merupakan aspek keseimbangan : semakin sama jumlah elemen pada suatu sisi hubungan, maka makin besar disonan.

Pertimbangan dua contoh prediksi disonan yang rendah. Suatu saat anda akan dihadapkan pada keputusan apakah akan melakukan sarapan. Misalnya, anda seharusnya bertemu dengan teman anda dan pergi berbelanja, tetapi akal anda tidak bekerja sehingga anda terlambat. Anda dapat melewati waktu sarapan dan sampai tepat pada waktu, atau anda menghabiskan sarapan dan terlambat. Dengan cepat anda dapat memutuskan namun setiap keputusan akan menghasilkan disonan.

Dengan konsep dasarnya kita dapat berpindah pada cara-cara kita menangani disonansi kognitif, memahami bahwa disonan menyebabkan ketegangan berkurang, kita dapat membayangkan sejumlah metode untuk mengurangi disonan tersebut. Pertama, seseorang dapat mengubah satu/lebih

elemen kognitif. Kedua, elemen baru dapat ditambahkan pada salah satu sisi ketegangan. Ketiga, seseorang mungkin melihat bahwa elemen ini tidak terlalu penting dibandingkan sebelumnya. Keempat, seseorang dapat mencari informasi keselarasan. Kelima, individu dapat mereduksi disonan dengan mendistorsikan informasi yang terlibat. Salah satu contoh umum dari disonan kognitif adalah merokok.

Kebanyakan teori dan penelitian tentang disonansi kognitif, memusatkan perhatiannya di sekitar situasi dimana disonan sangat mungkin terjadi. Ini termasuk pengambilan keputusan, pelaksanaan yang dipaksakan, inisiasi, dukungan sosial, dan usaha. Pertama-tama ; pengambilan keputusan mendapatkan perhatian penting dalam penelitian. Jumlah disonan yang dialami seseorang sebagai suatu hasil yang bergantung pada empat variabel. Yang pertama adalah pentingnya keputusan itu. Variabel kedua, adalah daya tarik alternatif yang dipilih. Ketiga, makin besar daya tarik yang teramati dari alternatif yang dipilih, makin besar perselisihan itu. Keempat, semakin besar tingkat kesamaan atau tumpang tindih antara alternatif, maka berkurang disonan.

Situasi kedua adalah dimana disonan yang boleh jadi dihasilkan adalah pelaksanaan yang dipaksakan pada keyakinan atau nilai-nilai yang dimiliki seseorang. Situasi ini biasanya terjadi bila bila penghargaan atau sanksi terlibat untuk menyetujui disonan ini memprediksikan bahwa makin kecil tekanan yang ikut serta, makin besar disonan itu. Semakin kecil pembenaran internal dalam dirinya. Yang lunak yang dijumpai seseorang dapat saja lebih memiliki kekuatan dalam menyebabkan perubahan. Prediksi situasional lainnya dibuat oleh teori disonansi. Teori ini memperkirakan bahwa makin sulit prakarsa seseorang kepada suatu kelompok, maka besar komitmen yang dimiliki

sesorang terhadap kelompok itu. Semakin besar dukungan sosial yang diterima seseorang tentang ide dan tindakan, maka besar tekanan untuk meyakini ide atau tindakan itu, serta makin besar jumlah usaha yang dilakukan seseorang, maka akan lebih mampu merasionalisasi nilai dari suatu tugas.

**Menurut Festinger Disonansi dapat terjadi dari beberapa sumber :**

1. Inkonsistensi logis. Contoh : keyakinan bahwa air membeku pada  $0^{\circ}\text{C}$ , secara logis tidak konsisten dengan keyakinan bahwa es balok tidak akan mencair pada  $40^{\circ}\text{C}$ .
2. Nilai-nilai budaya ( Cultural Mores), kebudayaan seringkali menentukan apa yang disonan dan apa yang konsonan.

Contoh : makan dengan tangan kanan di pesta resmi di Inggris menimbulkan disonansi, tetapi makan dengan tangan di warung tegal dirasakan konsonan.

3. Pendapat Umum. Disonansi dapat terjadi karena suatu pendapat yang dianut orang banyak dipaksakan kepada pendapat perorangan. Misalnya : seorang remaja yang senang menyanyi lagu kroncong. Hal ini menimbulkan karena pendapat umum percaya bahwa keroncong hanya merupakan kegemaran orang-orang tua.
4. Pengalaman masa lalu. Contoh : berdiri di hujan, tetapi tidak basah. Keadaan ini disonan karena tidak sesuai dengan pengalaman masa lalu.

Tidak semua hubungan disonan sama kadarnya. Karena itu menurut Festinger mengemukakan perlu diketahuinya factor-faktor yang menentukan kadar disonansi itu. Factor yang *pertama* adalah tingkat kepentingan elemen-elemen yang saling berhubungan itu bagi orang yang berkepentingan. Jika kedua elemen itu kurang penting artinya bagi orang yang bersangkutan, maka tidak banyak disonansi yang akan timbul. Sebaliknya jika kedua elemen itu

sangat penting artinya bagi orang yang bersangkutan, maka disonansi juga akan tinggi.

Tetapi dalam kenyataannya tidak pernah ada hubungan yang melibatkan hanya dua elemen. Masing-masing elemen dari yang dua itu dihubungkan juga dengan elemen-elemen lain yang relevan. Sebagaimana hubungan-hubungan yang lain ini konsonan, sedangkan sebagian lainnya disonan. Menurut Festinger, hampir-hampir tidak pernah terjadi tidak ada disonansi sama sekali dalam hubungan-hubungan yang terjadi antar sekelompok elemen. Karena itu kadar disonansi dalam hubungan dua elemen, dipengaruhi juga oleh jumlah disonansi yang ditimbulkan oleh keseluruhan hubungan kedua elemen itu dengan elemen-elemen lain yang relevan. Sayang sekali Festinger sendiri tidak menunjukkan bagaimana caranya untuk menetapkan kadar kepentingan dan relevansinya tersebut di atas.

Tidak disonan yang maksimum sama dengan jumlah daya tolak dari elemen yang paling lemah. Jika disonansi maksimum ini tercapai, maka elemen yang lemah itu akan berubah dan disonansi akan berkurang. Tentu saja ada kemungkinan bahwa perubahan-perubahan elemen yang lemah itu akan menambah disonansi pada hubungan-hubungan yang lain dalam kumpulan elemen-elemen kognitif yang bersangkutan. Dalam hal ini maka perubahan pada elemen yang lemah tersebut tidak jadi terlaksana.

Menurut Venus (2004:36) ada tiga faktor yang dapat mempengaruhi besarnya disonansi yang dirasakan orang yaitu :

1. Derajat kepentingan atau seberapa penting isu tertentu bagi orang tersebut.

2. Besarnya perbandingan disonansi atau kesadaran disonansi seorang manusia yang berhubungan dengan jumlah kesadaran konsonan yang dimilikinya.
3. Dasar pemikiran bahwa orang dapat memerintahkan untuk membenarkan inkonsistensi. Ini berangkat dari alasan yang digunakan untuk menjelaskan mengapa inkonsistensi bisa terjadi.

**Konsekuensi-konsekuensi Disonansi :**

1. Pengurangan disonansi melalui 3 kemungkinan :
  - a. Mengubah elemen tingkah laku. Misalnya : seorang mahasiswa membeli tas baru yang sangat mahal ketika baju itu dipakainya ke kampus seorang temannya mengatakan baju itu norak(kampungan). Untuk menghilangkan disonansi, mahasiswa itu bisa menjual baju tersebut atau menghadiahkannya kepada orang lain( mengubah elemen tingkah laku).
  - b. Mengubah elemen kognitif lingkungan : misalnya, mahasiswa itu meyakinkan temannya bahwa baju tersebut tidak norak dan justeru sedang jadi mode yang top masa kini.
  - c. Menambahkan elemen kognitif baru : misalnya, mencari pendapat teman lain yang mendukung pendapat bahwa baju tersebut bagus dan tidak norak. Sayang sekali teori ini tidak memberikan cara untuk memperkirakan kemungkinan mana yang akan ditempuh untuk mengurangi disonansi dalam keadaan-keadaan tertentu.

2. Penghindaran Disonansi

Adanya disonansi selalu menimbulkan dorongan untuk menghindari disonansi tersebut. Dalam hubungan ini adalah dengan menambah informasi-informasi baru yang diharapkan dapat menambah dukungan

terhadap pendapat orang yang bersangkutan atau menambah perbendaharaan elemen kognitif dalam diri orang yang bersangkutan. Penambahan elemen baru ini harus sangat selektif, yaitu hanya mencarinya pada orang-orang yang diperkirakan dapat memberi dukungan dan menghindari orang-orang yang pandangannya berbeda. Demikian caranya disonansi dihindarkan.

Sementara itu, Venus (2004:36) mengatakan, besarnya disonansi akan menentukan tindakan yang diambil seseorang dan kesadaran mereka untuk mengurangi disonansi.

Ada beberapa metode yang dapat digunakan untuk mengurangi disonansi, yaitu:

### **1. Mengubah kognisi**

Apabila di antara dua kognisi terdapat ketidakcocokan, maka orang dapat dengan mudah mengerti salah satunya agar konsisten dengan yang lain. Atau orang dapat mengganti salah satu kognisi agar searah atau tujuan dengan kognisi yang lainnya.

### **2. Menambah Kognisi**

Apabila ada dua kognisi menyebabkan besarnya disonansi, ini dapat dikurangi dengan menambahkan satu atau lebih kognisi yang sesuai atau cocok.

### **3. Mengubah atau mengganti Kepentingan**

Antara ketidakcocokan kognisi dan kecocokan kognisi harus dipertimbangkan kepentingannya. Hal ini sangat menguntungkan untuk menukar kepentingan dari berbagai macam kognisi.

#### **4. Membuat Misinterpretasi Informasi**

apabila ada ketidaknyamanan karena informasi berlawanan dengan yang selama ini diyakini, maka akan ada kelegaan dengan menganggap bahwa telah terjadi kesalahpahaman akan informasi baru tersebut. Ini dilakukan misalnya dengan menganggap bahwa pemberi informasi tersebut adalah orang yang sebenarnya tidak mengerti hal yang ia bicarakan.

#### **5. Mencari informasi Pembetulan**

Sebuah usaha maksimal untuk membuktikan bahwa kognisi yang selama ini diyakini adalah sesuatu yang benar. Ini dilakukan dengan meminta pendapat orang lain yang akan membenarkan kognisi tersebut.

### **8.3. Penerapan Dan Keterkaitan Teori**

Teori Festinger ini mempunyai pengaruh terhadap berbagai situasi dalam kehidupan sehari-hari. Dampak teori tersebut antara lain terlihat dalam :

1. Pembuatan keputusan : keputusan dibuat berdasarkan suatu situasi konflik. Alternatif-alternatif dalam situasi konflik bisa positif semua, bisa negatif semua atau bisa sama-sama mempunyai unsur positif dan negatif. Dalam ketiga situasi konflik tersebut, keputusan apa pun yang akan dibuat akan menimbulkan disonansi, yaitu ; terjadi gangguan terhadap hubungan dengan elemen (alternatif) yang tidak terpilih. Kadar disonansi setelah pembuatan suatu keputusan tergantung pada pentingnya keputusan itu dan kemenarikan alternatif yang terpilih. Mengenai suatu keputusan, biasanya terjadi hal-hal sebagai berikut :

- a. Akan terjadi peningkatan pencarian informasi-informasi baru yang menghasilkan elemen kognisi yang mendukung (konsonan dengan) keputusan yang sudah dibuat.
  - b. Akan timbul kepercayaan yang makin mantap tentang keputusan yang sudah dibuat atau timbul pandangan yang makin tegas membedakan kemenarikan alternatif yang telah diputuskan daripada alternatif lainnya. Atau bisa juga dua kemungkinan itu terjadi bersama-sama.
  - c. Makin sukar untuk mengubah arah keputusan yang sudah dibuat, terutama pada keputusan-keputusan yang sudah mengurangi banyak disonansi.
  - d. Paksaan untuk mengalah : dalam situasi –situasi publik (di tengah-tengah banyak orang), seseorang dapat dipaksa untuk melakukan sesuatu(dengan ancaman hukuman ataupun menjanjikan hadiah). Kalau perbuatan itu tidak sesuai dengan yang dikehendaknya sendiri (sebagai pribadi<sup>0</sup>, maka timbul disonansi. Kadar disonansi ini tergantung pada besarnya ancaman hukuman atau ganjaran yang diterima.
2. Ekspose pada informasi-informasi. Disonansi akan mendorong pencarian informasi-informasi baru. Kalau disonansi hanya sedikit, atau tidak sama sekali, maka usaha mencari informasi baru akan mencapai taraf maksimal. Dalam hal ini orang yang bersangkutan akan dihadapkan(ekspose) pada jumlah besar informasi-informasi baru. Tetapi kalau kadar disonansi maksimal, justru usaha mencari informasi baru akan sangat berkurang, karena pada tahap ini akan terjadi perubahan elemen kognitif.

3. Dukungan sosial. Jika seseorang (misal Ali) tahu pendapatnya berbeda dengan orang lain, maka timbullah apa yang disebut kekurangan sosial (lack of sosial support). Kekurangan dukungan sosial ini menimbulkan disonansi Pada Ali yang kadarnya ditetapkan berdasarkan factor-faktor sebagai berikut :

- a. Ada- tidaknya obyek (elemen kognitif nonsosial) yang menjadi sasaran pendapat orang lain disekitar Ali.
- b. Banyaknya orang yang dikenal A yang berpendapat sama dengan Ali
- c. Pentingnya elemen yang bersangkutan bagi Ali
- d. Relevansi orang-orang lain tersebut bagi Ali
- e. Menarik tidaknya orang yang tidak setuju tersebut bagi Ali
- f. Tingkat perbedaan pendapat.

Cara –cara untuk mengurangi disonansi seperti ini adalah sebagai berikut :

- mengubah pendapat sendiri
- mempengaruhi orang-orang yang tidak setuju agar mengubah pendapat mereka
- membuat mereka yang tidak setuju tidak sebanding dengan dirinya sendiri.

Pendeknya teori disonansi kognitif memiliki dampak yang berarti dalam lapangan persuasi. Ia menduduki tempat penting dalam teori komunikasi karena menjelaskan apa yang disebutnya mengenai pesan, informasi dan persuasi.

#### 8.4. Daftar Pustaka

- Antar Venus. 2004. *Manajemen Kampanye*. Bandung : Simbiosis Rekatama Media
- Infante, Dominic A. Andrew.S. Rancer Dan Deanna F. Womack, 1990. *Building Communication Theory*, Waveland Press Inc, Illinois.
- Katherine Miller, 2001, *Communication Theories : Persfpectives,Processes, and Contexts"*. Texas A&m Univesity,USA
- Rahkmat.Jalaluddin.1986. *Psikologi Komunikasi*. Bandung : Reamaja Rosda Karya.
- Sarlito. 2002. *Psikologi Sosial : Individu dan Teori-Teori Psikologi Sosial*. Jakarta : Balai Pustaka
- ..... 2000. *Teori-Teori Psikologi Sosial*. Jakarta : Raja Grafindo Persada
- Severin J. Warner . James W. Tankard Jr. 1979. *Communication Theories : Origin, Method, Uses*. University of Texas at Austin. USA

# BAB IX

## TEORI ELABORATION LIKELIHOOD MODEL

### 9.1. Pengantar

Elaboration Likelihood Model (ELM) atau Model kemungkinan Elaborasi merupakan salah satu teori persuasi yang paling populer dewasa ini. Dalam konteks ini terdapat kataa model dan teori, bagi Mulyana (2002) model adalah representase suatu fenomena, baik nyata atau abstrak, dengan menonjolkan unsur-unsur terpenting fenomena tersebut. Menurut Sereno dan Mortensen (dalam Mulyana, 2002) model merupakan ddiskripsi ideal mengenai apa yang dibutuhkan untuk terjadinya komunikasi. B. Aubrey Fisher mengatakan model adalah analogi yang mengabstraksikan dan memilih bagian dari keseluruhan, unsure, sifat atau komponen yang penting dari fenomena yang dijadikan model. Model adalah gambaran informal untuk

menjelaskan atau menerapkan teori. Dengan kata lain model adalah teori yang disederhanakan. Dengan demikian dengan tidak bermaksud mendebatkan masalah model dan teori, semuanya telah jelas pada uraian di atas. Selanjutnya diuraikan mengenai Elaboration Likelihood Theori.

Berbeda dengan teori pertimbangan social yang menyatakan bahwa 'seseorang membuat keputusan berdasarkan referensi atau patokan, teori Elaborasi kemungkinan menjelaskan bahwa keputusan di buat bergantung pada jalur yang ditempuh dalam memproses sebuah pesan. Jika seorang secara sungguh-sungguh mengolah pesan yang diterimanya dengan semata-mata berfokus pada isi pesan maka orang tersebut menurut teori ELM dianggap menggunakan jalur sentra (central route). Sementara bila orang tersebut tidak melakukan evaluasi yang mendalam terhadap isi pesan yang diterimanya melainkan lebih memperhatikan daya tarik penyampai pesan, kemasan produk atau aspek periferial lainnya, maka ia dipandang menggunakan jalur pinggiran (peripheral route) (Lihat Venus, 2004)

Teori ELM ini pertama kali dikembangkan oleh Richard E. Petty dan John T. Cacioppo, pakar komunikasi persuasif dari Ohio State University AS, pada tahun 1980. dengan melakukann penelitian pada 145 siswa SMU di Amerika Serikat.

## **9. 2. Asumsi Dasar teori**

Asumsi yang mendasari teori ini menurut EM Grriffin, (2003) adalah “ bahwa orang dapat memproses pesan persuasive dengan cara yang berbeda. Pada suatu situasi kita menilai sebuah pesan secara mendalam, hati-hati dan dengan pemikiran yang kritis, namun pada situasi lain kita menilai [esan sambil lalu saja tanpa mempertimbangkan argumen yang mendasari isi pesan tersebut.

Kemungkinan untuk memahami pesan persuasive secara mendalam bergantung pada cara seseorang memproses pesan. Pesan ini diterima dan disalurkan melalui dua jalur yang berbeda yakni central route dan peripheral route. Ketika kita memproses informasi melalui central route, kita secara aktif memikirkankan dan menimbang-nimbang isi pesan tersebut dengan menganalisis dan membandingkannya dengan pengetahuan dan informasi yang telah kita miliki. Pada umumnya orang berpendidikan tinggi atau bersatatus sebagai pemuka pendapat (opinion leader) berkecenderungan menggunakan central route dalam mengolah pesan-pesan persuasive. Sementara orang berpendidikan rendah cenderung menggunakan jalur peripheral dimana faktor-faktor diluar isi pesan atau nonargumentasi lebih berpengaruh bagi yang bersangkutan dalam menentukan tindakan.

Pada Tahun 1981, Petty, Cacioppo dan Goldman mengadakan eksperimen tentang bagaimana jalur pusat dan jalur eksperimen bekerja. Sebelum melakukan penelitian mereka berpraduga (hipotesa awal) bahwa jika komunikasi persuasive memiliki ketertibatan personal yang tinggi maka perubahan sikap sebagian besar ditentukan oleh pertimbangan rasional terhadap argumen yang disajikan.

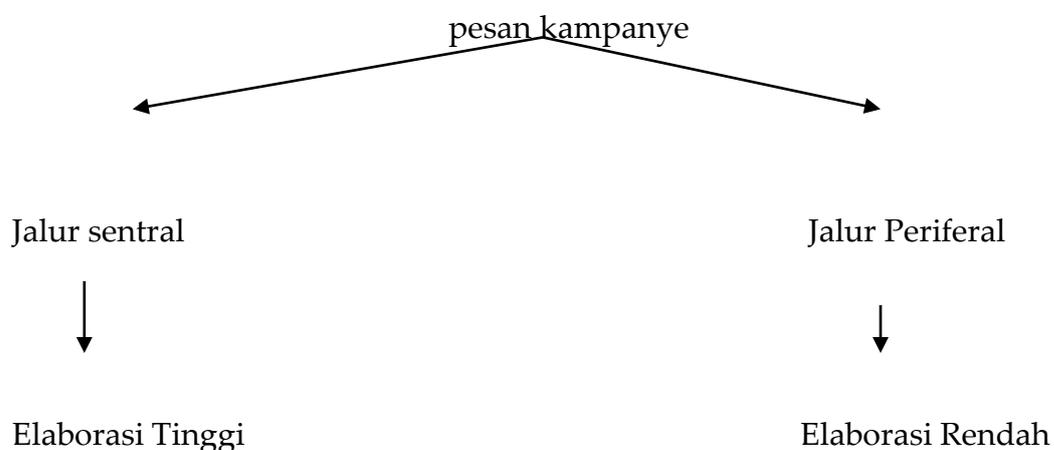
Kemudian mereka melakukan penelitian terhadap 145 siswa sebagai responden, siswa diminta untuk mengevaluasi kaset rekaman yang berisi dua versi. Satu versi dengan argumen yang kuat, satunya lagi argumen lemah. Setengah dari siswa diberitahu bahwa pengujian tersebut dapat membawa efek bertahun-tahun ke depan. Setengahnya lagi diberitahu bahwa efek pengujian ini tidak akan terlihat sampai sepuluh tahun ke depan. Kelompok pertama menemukan pesan yang disampaikan lebih relevan dan lebih termotivasi untuk menganalisis argumen secara berhati-hati, kemudian para

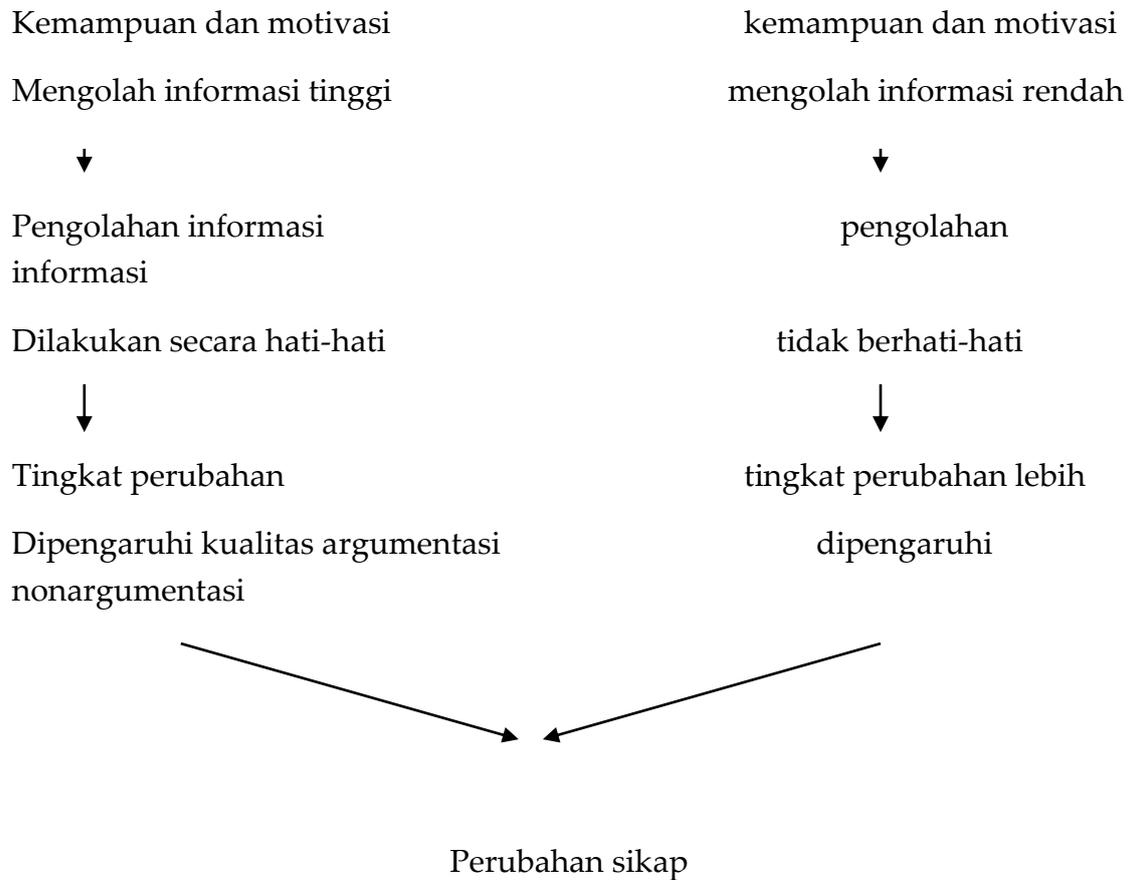
peneliti mengumumkan kepada kelompok pertama (yang memiliki relevansi yang tinggi bahwa kaset tersebut merupakan laporan dari sebuah kelas di SMU dan kelompok kedua diberitahu bahwa kaset tersebut merupakan laporan dari komisi Carnegie. Dengan demikian kelompok pertama diberitahu petunjuk dengan kredibilitas rendah sedangkan kelompok kedua diberi petunjuk dengan kredibilitas tinggi. Hasilnya, kelompok pertama justru lebih termotivasi untuk memperhatikan kualitas dan argumentasi serta lebih terpengaruh oleh argumen itu sendiri. Sementara kelompok kedua sudah tidak terlalu memperhatikan kualitas dari argumen dan lebih terpengaruh oleh kredibilitas sumbernya.

Dalam penelitian tersebut mereka menemukan bahwa walaupun isi pesan merupakan hal paling penting sebagai penentu keefektifitan persuasi dalam situasi tertentu, dalam situasi lain manipulasi seperti kredibilitas sumber, daya tarik atau antusiasme sumber bisa jadi lebih penting.

### Model kemungkinan elaborasi

(Diadaptasi dari Petty dan Cacioppo, dalam Venus, 2004)





Gambar 7. Model kemungkinan elaborasi

### 9.3. Aplikasi Teori

Teori Elaboration Likelihood Model memberikan asumsi bahwa memahami pesan persuasive melalui dua jalur yakni *central route* dan *peripheral route*, orang yang berpendidikan tinggi atau berstatus sebagai pemuka pendapat (opinion leader) cenderung menggunakan sentral route (kritis dan analisis) dalam mengolah pesan. Opiniton leader terdiri dari kata ‘opinion artinya pendapat dan ‘leader’ artinya pemimpin, ikutan, panutan. Adapun istilah pemimpin dilihat dalam dua konteks, ada yang disebut ‘formal

leader = pemimpin resmi (pejabat yang diangkat untuk memimpin), dan informal leader yakni manusia yang tidak diangkat untuk memimpin, tetapi kata-katanya, pendapatnya diikuti banyak orang. Bahkan banyak orang datang padanya meminta pertimbangan, nasehat dan sebagainya. (Lihat Soehoet, 2003)

Sementara itu orang yang berpendidikan rendah cenderung menggunakan jalur *Peripheral route*, dimana factor diluar isi pesan atau nonargumentasi lebih berpengaruh dalam menentukan tindakan.

Dari dua jalur tersebut asplikasi teorinya pada contoh berikut :

Bagaimana gaya komunikasi Gus Dur direspon oleh khalayak tentu sangat beragam. Sebagaiman kita ketahui bahwa gaya komunikasi Gus Dur dipengaruhi oleh budaya Jawa yang termasuk dalam konteks budaya tinggi (lihat Mulyana, 2004). Atau menurut Basil Bernstein (dalam Mulyana, 2004) disebut 'kode terbatas (*restricted code*) yang cirri-cirinya mirip dengan komunikasi konteks tinggi, mengandung kiasan, tidak menjabarkan, menekankan aspek nonverbal...

Dalam merespon gaya komunikasi tersebut masyarakat Indonesia yang berpendidikan tinggi cenderung mengambil jalur *central route*, dimana pesan Gus Dur dianalisis, dipertimbangkan dan dikritisi. Sementara masyarakat berpendidikan rendah (umumnya dipedesaan) cenderung mengambil jalur *peripheral* (jalur pinggiran), dimana isi pesannya kurang menjadi pertimbangan melainkan karakteristik, daya tarik dari penyampai pesan. Masyarakat pedesaan cenderung mengikuti pendapat Gus Dur dalam konteks apapun dengan tidak terlalu banyak melakukan kritis dan analisis seperti pada jalur *central route*.

Contoh lain misalnya, di Kota Ternate Maluku Utara, dimana masyarakat kerajaan cenderung menggunakan jalur peripheral route dalam merespon pesan yang disampaikan oleh Sultan Ternate Hi. Mudhafarsyah yang diaktualisasi dalam tindakan keseharian mereka. Berbeda dengan kaum akademik selalu melakukan jalur central route dengan menganalisis, mengkritisi, melakukan pertimbangan strategis terhadap fatwa (bobato) pihak kesultanan.

Dalam terma yang lain, misalnya kecenderungan untuk merespon pesan yang disampaikan oleh jurkan politik dalam kampanye pemilihan umum. Pesan-pesan tersebut cenderung direspon dalam dua jalur, misalnya jalur central route lebih pada mereka yang berpendidikan tinggi, sementara jalur peripheral route adalah pengikut/kontestan yang berpendidikan rendah. Factor nonargumentasi yang diandalkan.

Tentunya banyak contoh yang mengarah pada proses aplikasi teori elaboration likelihood model dalam kehidupan kemasyarakatan.

#### 9.4. Daftar Pustaka

- Soehoet, A.M Hoeta, 2002, *Teori Komunikasi 2*, Cet. I; Jakarta, yayasan Kampus Tercinta – IISIP.
- Venus, Antar, 2004 '*Manajemen Kampanye; Panduan Teoritis dan Praktis dalam Mengefektifkan Kampanye Komunikasi*, Cet. I; Simbiosis Rekatama Media
- Mulyana, Deddy, 2004, *Komunikasi efektif; Suatu Pendekatan Lintas Budaya*, Cet. I; Remadja Rosdakarta, Bandung
- ....., 2005, *Ilmu Komunikasi; Suatu Pengantar*, Cet. VII; Remadja Rosdakarya, Bandung.
- Griffin, Emory, A, 2003, *A First Look at Communication teori*, special consultant, Glen McClisch, 5<sup>th</sup> ed.

# BAB X

## MEDIA DEPENDENCY THEORY (TEORI KETERGANTUNGAN MEDIA)

### 10.1. Pengantar

#### Film "Tomorrow Never Dies & Ketergantungan Media" : Sebuah Pengantar

Apakah anda pencinta film heroik "James Bond 007" yang legendaris? Jika benar, pasti sosok Pierce "James Bond " Brosnan, cukup dekat dihati anda. Salah satu filmnya berjudul "Tomorrow Never Dies", mengisahkan dua kubu kekuatan militer yang sedang bertikai antara Amerika Serikat (AS) dan Cina (RRC), akibat pemberitaan media massa. Film ini menjadi dramatik, ketika pemilik dan penguasa raksasa media

(massa) di Amerika dalam film itu, berhasil membangun opini internasional lewat provokasi berita yang dikemas secara sepihak. Menurut media itu, RRC telah meluncurkan rudal, menyerang posisi teritorial AS. Melalui jaringan media yang dimiliki (televisi dan Koran), menempatkan momen tersebut menjadi isu utama sebagai headline beritanya, secara berturut-turut. Akibatnya, oleh Amerika tindakan itu dianggap sebagai pelanggaran kesepakatan yang mengancam kedaulatan negara, yang harus direspon / dibalas. Singkat cerita, pemberitaan media yang demikian hebat, akhirnya membuat posisi AS secara tak sadar menjadi khalayak yang tergantung dari isi media tersebut. Walhasil, yang terjadi kemudian seperti dalam film itu, media (massa) berhasil menjadi panglima dalam proses pengambilan keputusan militer Amerika Serikat.

Anda pasti bertanya-tanya, apa urgensi film tersebut dengan pokok pembahasan makalah ini. Ilustrasi di atas sengaja kami angkat sebagai tema dalam prolog makalah ini, sebab sangat relevan dengan topik pembahasan teori dependensi media yang akan dijelaskan nanti dalam makalah ini. Mungkin film ini luput dari perhatian kita. Yang jelas, tema film ini layak ditonton dan patut mendapat pujian karena cerita yang diangkat sutradara adalah fenomena masyarakat abad 21, dimana masyarakat diasumsikan sebagai khalayak yang melek media. Sangat jelas, film ini menggambarkan situasi khalayak (pemerintah/militer) telah mengalami apa yang disebut ketergantungan terhadap media. Sang sutradara secara sangat jeli, melihat gejala ini sebagai fenomena "gaya hidup", dampak dari keperkasaan media yang sedang berlangsung. Apa yang terjadi pada film di atas, sesungguhnya menggambarkan betapa media (massa) kini telah menjadi entitas tersendiri yang penting dalam masyarakat. Bahwa media massa telah menjelma menjadi sesuatu yang tak terelakan dari aktifitas kehidupan kita sehari-hari. Film ini memberikan pemahaman, bagaimana mekanisme media (massa) menjadi satu-

satunya sumber rujukan yang harus dipercayai sekaligus sumber inspirasi (informasi) dalam pengambilan keputusan untuk bertindak. Melalui mekanisme teknologi komunikasi modern dan kapitalisme yang begitu kuat, tidak susah bagi media (massa) untuk membungkam, mengungkung, memanjakan, atau memprovokasi khalayaknya untuk selalu tunduk dan takluk. Apalagi kapasitas teknologi dan wacana berita yang disuguhkan yang melampaui dunia imajiner khalayak, menciptakan revolusi dalam pemanfaatan media.

Untuk lebih memudahkan, sebuah ilustrasi lain yang sederhana dapat memberi pemahaman kita tentang fenomena media dilihat dari perspektif teori ketergantungan media dalam masyarakat yakni ;

ketika anda menonton televisi, mendengar berita radio atau membaca sebuah koran hingga menghabiskan waktu berjam-jam. Apakah anda menyadari atau merasa nyaman, puas, dan yakin dengan rutinitas itu? Jika benar media itu membantu anda, mungkin anda termasuk orang yang membutuhkan media. Terlepas dari cara anda menggunakan atau memanfaatkan media tersebut, gejala ini mengindikasikan diri anda sebagai khalayak yang tergantung dari media.

Perumpamaan di atas bukanlah hal baru dalam kehidupan kita, melainkan bagian dari keseharian kita yang terus berlangsung. Hal yang perlu kita ketahui bersama bahwa ketika media itu menjadi bagian dari rutinitas kita sulit rasanya, akan terhindar dari pengaruh atau efek sebuah media massa. Mulai kita bangun pagi sampai menjelang tidur pun, media ini dengan setia hadir ditengah-tengah khalayak pemirsanya. Dengan dua ilustrasi diatas, kiranya pemahaman kita tentang fenomena ketergantungan media dalam masyarakat menjadi lebih mudah untuk dijelaskan. Singkatnya, kehadiran media massa akan menerpa siapa saja, kapan saja dan dimana saja. Sehingga apapun aktivitas yang kita dilakukan akan selalu membutuhkan media massa.

Interaksi kita dengan media yang begitu tinggi, akhirnya membawa kita kepada ketergantungan kita dalam memanfaatkan media. Kehadirannya yang begitu cepat senantiasa mampu mempengaruhi ikatan sosial, nilai, maupun kepercayaan kita, baik secara individu, kelompok maupun masyarakat. Fenomena ketergantungan ini, menyetir pendapat Marshall McLuhan, dalam bukunya "*Understanding of Media : The Extensions of Man*" (1964), bahwa media kini telah ikut mempengaruhi perubahan bentuk masyarakat. Media dianggap bentuk perluasan kapasitas fisik dan psikis manusia. Media massa tidak hanya memenuhi kebutuhan informasi atau hiburan, tetapi juga fantasi dan ilusi yang belum terpenuhi lewat saluran komunikasi tradisional. Apapun motifnya, media massa merupakan keniscayaan masyarakat modern.

Lebih lanjut mengenai fenomena ketergantungan media ini, Georg Gerbner secara yakin menegaskan bahwa media massa turut memberi andil dalam memoles kenyataan sosial. Begitu kuatnya pengaruh yang diembannya sehingga kritisi media Goran Hedebroh berujar dalam artikelnya " Media adalah pembentuk kesadaran sosial yang pada akhirnya membentuk persepsi orang terhadap dunia dan masyarakat tempat hidup mereka". Dalam keadaan yang demikian, media benar-benar menemukan kekuatannya yang luar biasa untuk dapat mempengaruhi, mereduksi pengetahuan, menampilkan wajahnya secara telanjang, menjadi pijakan eksistensi kesadaran sosial yang membentuk wawasan manusia mengenai kehidupan. Interaksi media yang tinggi dalam perspektif teori ketergantungan media, memungkinkan manusia melalui informasi (simbol dan tanda) bisa mendefinisikan, meredefinisikan, menginterpretasikan, menganalisis, dan memperlakukan sesuatu sesuai dengan kebutuhan dan kehendaknya.

Bahkan tidak jarang, ketika kita merasa sebagai khalayak media (massa) menurut perspektif teori ini, perilaku kita akan senantiasa memerlukan rujukan media, mencari pembenaran, penegasan, atau legalitas untuk membentuk kepercayaan dan keyakinan kita dalam melakukan sesuatu. Pada konteks ini, perilaku ketergantungan terhadap informasi media yang demikian, pada derajat tertentu akan membentuk polarisasi kebutuhan yang permanen bagi khalayak. Dengan posisi demikian, ketergantungan tersebut cepat atau lambat, sadar atau tidak, mengarah pada kesenangan yang berlebihan, sehingga menciptakan kenikmatan semu terhadap media tersebut. Media berubah menjadi ikon pemuas kebutuhan hidup. Jika demikian adanya, kiranya patut kita renungkan apa yang dikatakan Jean Baudrillard " *the ekstacy of communication*", bahwa media massa kini menciptakan kenikmatan kepada khalayaknya yang sangat tergantung, (Piliang, 2005)

Berangkat dari fenomena ini, para analis / kritisi media dan pakar komunikasi menyebut gejala ini sebagai sebuah trend masyarakat kontemporer, dengan berlubarnya teknologi media (massa). Keadaan ini pada akhirnya mengilhami berbagai penelitian komunikasi tentang media sebagai rujukan membangun teori, termasuk teori ketergantungan media (*Media Dependency Theory*)

Apa yang telah kami ilustrasikan pada bagian awal makalah ini, sesungguhnya hanyalah deskripsi sebuah realitas di sekeliling kita dalam kehidupan sosial sehari-hari. Makalah ini akan mencoba menguraikan pokok pembahasan teori ketergantungan media (*Media Dependency Theory*). Pembahasan akan dimulai dengan latar belakang teori tersebut kemudian pada bagian lain makalah ini, akan menjelaskan esensi/asumsi dasar teori. Pada

bagian akhir pembahasan akan dijelaskan aplikasi atau contoh hasil penelitian yang relevan.

## **10.2. Latar Belakang Teori Ketergantungan Media (*Media Dependency Theory*)**

Munculnya teori ketergantungan media (*media dependency theory*) dalam khasanah teori komunikasi, bermula dari fenomena media yang kian marak dalam masyarakat. Teori ini pertama kali dikembangkan oleh Sandra Ball – Rokeach dan Melvin DeFleur pada 1976. Untuk pertama kali teori ini diperkenalkan dalam jurnal komunikasi, yang menampilkan eksistensi teori ini sebagai fenomena masyarakat media, (Infante, 2003). Pemikiran ini berawal dari minat Sandra Ball- Rokeach dan Melvin DeFleur pada televisi, kemudian dikembangkan dengan meneliti efek iklan niaga televisi pada perilaku khalayak. Dilihat dari proses kelahirannya, teori ketergantungan media merupakan varian dari teori – teori terdahulu khususnya teori efek dari komunikasi massa. Teori ini terinspirasi oleh Willbur Schramm dengan teori dampak medianya (*bullet theory*) serta ide spektakulernya Marshal McLuhan, "*medium is the message*" . (Littlejohn, 2004). Kelahiran teori ini semakin mempertegas bangkitnya media massa sebagai katarsis pemenuhan informasi masyarakat modern. Akibatnya, eksistensi teori-teori sebelumnya seperti *Agenda Setting, Cultivation, atau Uses and Gratification*, menemukan bentuknya kembali dalam setting pemuasan kebutuhan masyarakat. Dengan demikian, teori ketergantungan media merupakan lompatan besar dalam revolusi efek media massa saat ini.

Namun seperti halnya teori-teori di atas, pendekatan teori ketergantungan media (*media dependency theory*) ini juga menolak asumsi sebab

akibat dari hipotesa penguatan sebelumnya. Jika pada teori sebelumnya mengandung kelemahan, maka menurut penemu teori ini dapat diatasi dengan mengambil pendekatan sistem yang luas. Dalam model ini mereka mengajukan hubungan yang integral antara *audience*, media, dan sistem sosial yang lebih besar. Sandra Ball-Rokeach dan Melvin DeFleur memfokuskan perhatian mereka pada kondisi struktural suatu masyarakat yang mengatur kecenderungan terjadinya suatu efek media massa, (Littlejohn, 2004). Menurut pengembang teori ini keberadaan media massa saat ini telah mencapai titik klimaksnya, dilihat dari perilaku khalayak memanfaatkan media. Teori ketergantungan media (*media dependency theory*) pada dasarnya merupakan suatu pendekatan struktur sosial yang berangkat dari gagasan mengenai sifat suatu masyarakat modern (masyarakat massa), dimana media massa dianggap sebagai sistem informasi yang memiliki peran penting dalam proses peralihan, pemeliharaan, perubahan, dan konflik pada tataran masyarakat, kelompok, individu dalam aktifitas sosial.

Meskipun beberapa teori yang telah disebutkan di atas berasal dari rumpun yang sama yakni teori efek komunikasi massa, bukan berarti teori ketergantungan media (*media dependency theory*), tidak dapat dibedakan dari teori-teori komunikasi massa pendahulunya. Perbedaan yang tampak dapat dilihat dari perspektif dan asumsi dasar dari masing-masing teori tersebut. Dengan kata lain, masing-masing teori mengandung perbedaan dalam pemanfaatan media sebagai fokus kajiannya. Memang benar, pada awalnya beberapa sarjana komunikasi menganggap teori ketergantungan media (*media dependency theory*) sebagai bagian dari teori penggunaan dan kepuasan (*Uses and Gratification*), dalam kelompok teori komunikasi massa. Namun Ball-Rokeach, Power, Guthrie & Waring, (dalam Infante, 2003), menegaskan

terdapat beberapa perbedaan. Isu utama dalam teori penggunaan dan pemuasan dianalogikan "Kemana saya pergi untuk memenuhi kebutuhan saya", yang berarti adanya selektifitas atas media. Pada teori ini, khalayak aktif dalam memilih media yang dikehendaki bagi pemuasan kebutuhannya. Sementara, jika teori ketergantungan media (*media dependency theory*) dianalogikan "mengapa saya pergi ke medium itu untuk memenuhi tujuan", hal ini menjelaskan penggunaan media yang utama dipengaruhi oleh hubungan bermasyarakat. Lebih lanjut, *media dependency theory* cenderung untuk fokus pada konteks sosial dimana kegiatan media muncul. Kondisi ini menekankan interaksi individu, media, dan masyarakat, sebagai sebuah pendekatan sistem komunikasi. Teori ini menekankan hubungan antara masyarakat dan media saling ketergantungan, seperti yang dikatakan Dominic Infante (2003), "*hubungan antara media dan penonton juga krusial karena ia mempengaruhi bagaimana orang menggunakan media massa. Penonton bergantung pada media untuk informasi, pelarian diri dan informasi yang dianggap pantas atau normatif*".

Terlepas dari perbedaan dan persamaan teori *Uses and Gratification* dari Elihu Katz, dan teori ketergantungan media (*media dependency theory*), suatu terobosan baru dalam pengembangan teori komunikasi massa ternyata telah mengilhami kritisi media Allan Rubin Sven Windahl (1986) dengan menawarkan kombinasi kedua teori tersebut dengan menggabungkan elemen-elemen kedua teori itu. Langkah ini ditempuh sebagai jalan keluar mengatasi efek terbatas dari media. Argumen ilmiah yang dibangun berangkat dari asumsi mereka bahwa audience agak aktif dalam sikap mereka yang berhubungan dengan media, dan bahwa individu mencari media yang akan memenuhi kebutuhan pribadi. Mereka mengakui, model tersebut juga

mewakili interaksi masyarakat-media-audience dan pekerjaan yang saling mempengaruhi minat dan mempengaruhi pemilihan media khusus untuk memuaskan tujuan. Anggapannya bahwa kebutuhan bukan selalu satu-satunya produk dari karakteristik sosial dan psikologi pada individu, melainkan mereka dipengaruhi oleh budaya dan masyarakat. Penyatuan dua teori ini juga menjembatani gap informasi antara model efek terbatas pada penggunaan dan kepuasan (*Uses and Gratification*) serta pada ketergantungan media yang kuat .

### **10.3. Esensi Dan Asumsi Teori Ketergantungan Media** (*Media Dependency Theory*)

Sebagaimana penjelasan Sandra Ball-Rokeach dan Melvin DeFleur bahwa teori ketergantungan media (*media dependency theory*), bergerak dari individu, kelompok dan masyarakat dalam interaksi sosialnya. Ketergantungan tersebut menurut mereka dapat digambarkan sebagai relasi antara sistem sosial, sistem media, audience, dan dimensi efek. Tak pelak, orang mengembangkan pengharapan bahwa media dapat membantu mereka memuaskan kebutuhan mereka, kemudian orang mengembangkan hubungan dependensi dengan media (atau medium khusus) yang mereka percaya akan sangat membantu tujuan khusus (Loges & Ball-Rokeach, 1993). Hubungan dependensi pada sumber informasi media tergantung pada informasi yang bergerak dari kebutuhan informasional yang lebih umum. Teori ini menyebutkan bahwa kepercayaan individu pada media (massa) berkembang, saat kebutuhan informasional seseorang pada hal tertentu tidak dapat dijumpai melalui pengalaman langsung. Dalam teori ini terdapat anggapan bahwa *audience* bergantung pada informasi media untuk memenuhi dan mencapai tujuan, sebuah pendekatan yang konsisten dengan gagasan dasar

dari model penggunaan. Menurut Littlejohn (2004) ada dua sumber variasi tingginya ketergantungan yang dialami seseorang, yakni ; (1) Jumlah dan sentralitas dari fungsi-fungsi informasi yang disajikan, dan (2) Stabilitas sosial. Dependensi dimaksud terhubung dengan pengaruh media yaitu semakin penting bagi seorang individu, semakin berpengaruh media yang digunakan tersebut. Masyarakat percaya, informasi media baik itu hiburan, norma, dan nilai sebagai suatu komoditas berharga, sehingga teori ini mengakui dependensi sangat berbeda dari individu satu dengan yang lain, dari satu kelompok dan bahkan dari satu budaya ke budaya yang lain.

Untuk lebih memahami substansi teori ini berikut akan dipaparkan sejumlah asumsi pokok yang mendasari teori ini, menurut Infante (2003) sejumlah asumsi kunci tentang media dan masyarakat dan dependensi sebagai berikut :

- (1) Jika media mempengaruhi masyarakat, hal itu karena media memenuhi kebutuhan dan keinginan audience, bukan karena media menggunakan beberapa pengawasan pada individu,
- (2) Orang menggunakan media dalam bagian yang besar menentukan berapa banyak media akan mempengaruhi mereka, misalnya, semakin audience tergantung pada informasi dari media, semakin besar kemungkinan media akan mempengaruhi sikap, kepercayaan dan bahkan tingkah laku audience,
- (3) Karena peningkatan kompleksitas masyarakat modern, kita bergantung banyak pada media untuk membantu memahami dunia kita, membantu kita membuat keputusan yang memperkenankan kita menanggulangi kehidupan dengan lebih baik,

- (4) Individu yang memiliki kebutuhan yang lebih banyak akan informasi, pelarian atau fantasi akan lebih dipengaruhi oleh media dan mempunyai ketergantungan media yang lebih besar.

Penjelasan dari teori ini bahwa kita akan memahami dan bahkan mengalami dunia luas melalui media. Apa yang seseorang pelajari mengenai dunia melalui pengalaman langsung mereka akan dipengaruhi oleh media, dan dibentuk oleh isi media. Singkatnya, dependensi (media) dimaksud berhubungan dengan kompleksitas masyarakat dimana seseorang tinggal, dengan menyediakan sejumlah fungsi esensial informasi yang berguna. Atau semakin penting seorang individu pada media bagi kebutuhannya, semakin terikat individu tersebut pada media.

Selanjutnya Ball-Rokeach dan Melvin DeFleur mengatakan, dependensi media tersusun pada rangkaian kesatuan dari individu yang secara penuh bergantung pada media untuk memuaskan kebutuhan mereka. Seperti yang kemukakan Shaw & McComb, menunjukkan konsep serupa dengan kebutuhan mereka akan orientasi. Bahwa setiap individu menampilkan perbedaan pada tiap kategori pada dependensi media. Teori ini berasumsi bahwa sebagian besar individu merupakan dependensi media saat keadaan membutuhkan informasi yang cepat dan akurat. Interaksi yang kompleks pada individu, kelompok dan masyarakat, konteks sosial, sering mendongkrak tingkat dependensi. Tak terkecuali pada masa konflik dan ketidakpastian pun, kebutuhan akan informasi meningkat dan dependensi pada media juga naik. Sebaliknya pada masa ketenangan (*stabilitas*) secara relatif audience kurang percaya pada media sebagai pedoman. Sebagai contoh pada saat tragedi WTC di New York, tingkat kergantungan pada media saat itu tinggi, hanya untuk mendapatkan informasinya. Dengan ketergantungan pada tipe tujuan

informasi yang dimiliki seseorang, ia mungkin memilih satu medium khusus di atas lainnya. Pendek kata, media yang berbeda membutuhkan tingkatan yang berbeda dalam usaha untuk memuaskan tujuan informasional seseorang. Sebagai contoh, seorang akan lebih suka mendapatkan informasi dari televisi karena kecepatannya, visualisasi pesannya, tetapi karena media itu tidak cukup tersedia (di kantor atau mobil), justru media lain (radio) yang menjadi pilihan.

Selain teori ketergantungan media memiliki pengaruh yang kuat pada individu, kelompok dan masyarakat dalam hal-hal tertentu dalam pemenuhan kebutuhan khalayaknya, teori ini juga menyatakan bahwa informasi yang diterima khalayak akan membangkitkan kepercayaan, keyakinan, bahkan meneguhkan apa yang selama ini dianggap kabur.

Pemikiran terpenting dari teori ini adalah bahwa dalam masyarakat modern, audience menjadi tergantung pada media massa sebagai sumber informasi bagi pengetahuan tentang, dan orientasi kepada, apa yang terjadi dalam masyarakatnya. Jenis dan tingkat ketergantungan akan dipengaruhi oleh sejumlah kondisi struktural, meskipun kondisi terpenting terutama berkaitan dengan tingkat perubahan, konflik atau tidak stabilnya masyarakat tersebut. Hal lainnya yang perlu dipahami berkaitan dengan apa yang dilakukan media dalam melayani berbagai fungsi informasi, yakni media menimbulkan efek-efek tertentu berupa kognitif, affektif dan behavior kepada individu, kelompok dan masyarakat. Dengan demikian teori ini menjelaskan saling hubungan antara tiga perangkat variabel utama yakni sistem sosial, sistem media dan audience, serta menentukan jenis, efek tertentu sebagai hasil interaksi antara ketiga variabel tersebut, (Sendjaja, 2002).

Lebih jauh Ball-Rokeach dan DeFleur mengemukakan bahwa ketiga komponen yaitu, sistem sosial (masyarakat), audience dan sistem media, saling berhubungan satu dengan lainnya, meskipun sifat hubungan ini berbeda antara masyarakat satu dengan masyarakat lainnya. Setiap komponen dapat pula memiliki cara yang beragam yang secara langsung berkaitan dengan perbedaan efek yang terjadi. Seperti misalnya; sistem sosial akan berbeda-beda (bervariasi) sesuai dengan tingkat stabilitasnya. Acap kali sistem sosial yang stabil akan mengalami masa-masa krisis. Dengan perkataan lain, sistem sosial yang telah mapan dapat mengalami tantangan legitimasi dan ketahannya secara mendasar. Dalam kondisi seperti ini akan muncul kecenderungan untuk mendefinisikan hal-hal baru, penyesuaian sikap, menegaskan kembali nilai-nilai yang telah baku, atau mempromosikan nilai-nilai baru yang kesemuanya menstimulasi proses pertukaran informasi.

Sementara pada tingkat audience, mengalami hubungan yang beragam dengan sistem sosial dan perubahan-perubahan yang terjadi. Sejumlah kelompok mungkin mampu bertahan sedangkan lainnya akan lenyap. Demikian pula dengan keragaman ketergantungan pada media massa sebagai sumber informasi. Pada umumnya kelompok elit dalam masyarakat akan memiliki lebih banyak kendali terhadap media, lebih banyak akses kedalamnya, dan tidak terlalu tergantung pada media jika dibandingkan masyarakat kebanyakan. Sementara kelompok elit cenderung untuk memiliki akses kepada sumber informasi lain yang telah cakap dan kompeten, non elit terpaksa tergantung pada media massa atau sumber informasi perorangan yang biasanya kurang memadai.

Sedangkan pada tingkat media, media massa memiliki keragaman dalam kuantitas, persebaran, reliabilitas, dan otoritas. Untuk kondisi tertentu

atau dalam masyarakat tertentu media massa akan lebih berperan dalam memberikan informasi sosial politik, dibandingkan dalam kondisi atau masyarakat lainnya. Selanjutnya, terdapat pula keragaman fungsi dari media massa untuk memenuhi berbagai kepentingan, selera, kebutuhan, dan sebagainya.

Namun yang perlu dicermati, berbagai perspektif seperti yang telah disinggung pada bagian awal makalah ini, bahwa menyadari teori ini memiliki daya penetrasi pada khalayaknya yang kuat, tidak akan menutup kemungkinan, teori ini akan tereduksi akibat kejenuhan terhadap media, atau meminjam istilah analisis media Kirsten Drotner (1992) sebagai "masyarakat panik media".

#### **10.4. Beberapa Contoh Penerapan Praktis Dan Akademis**

Jika dilihat dari pengertian atau asumsi Teori Ketergantungan Media (*Media Dependency Theory*), maka teori ini masuk pada kelompok teori komunikasi massa khususnya efek media massa. Meskipun teori ini memfokuskan pada efek media massa, namun aplikasi teori ini dapat diterapkan dalam berbagai konteks komunikasi, khususnya dalam tatanan komunikasi seperti, komunikasi antarpribadi, kelompok, organisasi dan massa. Demikian pula jika teori ini dilihat dari bidang komunikasi dapat diaplikasikan dalam berbagai aktifitas komunikasi seperti komunikasi sosial, komunikasi organisasi, komunikasi politik, komunikasi bisnis, komunikasi pembangunan, komunikasi kesehatan dan komunikasi antarbudaya, (Efendy, 2003).

Penerapan teori ketergantungan media (*media dependency theory*) dalam komunikasi kesehatan digunakan untuk menentukan strategi kampanye

kesehatan melalui media massa baik oleh pemerintah maupun perusahaan. Suatu contoh aktual tentang kampanye media massa tentang bahaya rokok yang disponsori *American Cancer Society* (Perhimpunan Kanker Amerika) yang bertujuan mengubah perilaku kebiasaan merokok. Melalui strategi dan mekanisme media yang mapan, semua informasi tentang bahaya rokok bagi kesehatan dan himbauan moral ditayangkan secara terus menerus, dengan menampilkan visualisasi gambar. Sehingga tayangan itu oleh khalayak menjadi informasi yang sangat penting untuk diketahui. Khalayak media mulai menikmati tayangan itu dan karenanya menjadi tergantung dengan informasi tersebut, dan pada akhirnya menuntun mereka menumbuhkan kepercayaan dan keyakinannya tentang bahaya rokok. Walhasil, kebiasaan merokok mulai berubah sedikit demi sedikit, berkurang dalam sejarah Amerika sejak 1968.

Contoh lain yang berkaitan dengan teori ini adalah penelitian yang dilakukan Logea dan Ball-Rokeach pada tahun 1993. Kedua ilmuwan ini meneliti "kelompok dependensi media" dalam masyarakat. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa terdapat perbedaan ketergantungan pada setiap media. Tingkat dependensi televisi sangat tinggi dibandingkan dengan media lainnya. Kesimpulannya mengatakan, pencinta berat televisi (*heavyviewer*) memilih televisi karena kecepatan informasi dan kemampuan meliput secara cepat. Sedangkan media surat kabar tingkat dependensinya untuk memahami diri sendiri dan masyarakat.

## 10.5. Daftar Pustaka

- Efendy, Uchana, O., 2003, Ilmu, Teori dan Filasafat Komunikasi, Bandung, Citra Aditya Bakti.
- Infante, D, 2003, *Building Communication Theory, Fourth Edition*, Illionis, USA, Waveland Press.Inc.
- Littlejohn, W, S., 2004, *Theories of Human Communication, New York, USA, Artists Rights Society (ARS)*.
- McLuhan, M., 1964, *“Understanding of Media : The Extensions of Man“*, London, Routledge dan Kegan Paul.
- Piliang, Y. A., 2005, Transpolitika, Dinamika politik di dalam Era Virtualitas, Bandung, Jalasutra.
- Rubin, A.M, & Windahl, S., 1986, *The Uses and Dependency Model of Mass Communicarion. Critical Studies in Mass Communication*,
- Sendjaja, S. D., 2002, Teori Komunikasi, Modul Kuliah, Jakarta, Pusat Penerbitan Universitas Terbuka.

# BAB XI

## PENDEKATAN KONSTRUKTIVISME (INTEPRETATIF)

### 11.1. Pengantar

Sebagai salah satu pendekatan yang baru, maka pendekatan konstruktivis (intepretatif) ini sebenarnya masih kurang besar gaungnya di bandingkan dengan pendekatan yang telah ada sebelumnya. Bahkan di Indonesia pendekatan konstruktivis ini masuk pada tahun 1990- an. Dan menjadi populer pada tahun 2000- an. Walaupun sebenarnya, setelah pendekatan konstruktivis ini masih ada lagi pendekatan yang mencoba “berebut nafas” yaitu pendekatan Post modernisme yang banyak dikembangkan oleh Jean Baudrilliard.

Pendekatan konstruktivis banyak disemai oleh akademisi yang justru bukanlah akademisi ilmu komunikasi tulen. Adalah Peter Berger seseorang sosiolog , bersama Thomas Luckman mereka mengembangkan pendekatan ini secara konsisten. Asumsi dasar dalam pendekatan konstruktivis ini adalah

realitas itu tidak dibentuk secara ilmiah, namun tidak juga, turun karena campur tangan Tuhan. Tapi sebaliknya, ia dibentuk dan dikonstruksi. Dengan demikian, realitas yang sama bisa ditanggapi, dimaknai dan dikonstruksi secara berbeda-beda oleh semua orang. Karena, setiap orang mempunyai pengalaman, preferensi, pendidikan tertentu dan lingkungan pergaulan atau sosial tertentu, dimana kesemua itu suatu saat akan digunakan untuk menafsirkan realitas sosial yang ada disekelilingnya dengan konstruksinya masing-masing.

Selain itu, mereka melihat bahwa realitas merupakan suatu bentukan secara simbolik melalui interaksi sosial. Keberadaan simbol atau bahasa menjadi penting dalam membentuk realitas. Berbagai kelompok dengan identitas, pemaknaan, pengalaman, kepentingan, dan sebagainya mencoba mengungkapkan diri dan selanjutnya akan memberi sumbangan dalam membentuk realitas secara simbolik. Interaksi sosial menjadi penting dalam proses ini. Realitas secara simbolik merupakan hasil bersama secara sosial.

Pendekatan ini secara tidak langsung lebih terfokus pada sebuah scope khusus. Dalam artian hanya melihat bagaimana bahasa dan simbol diproduksi dan direproduksi dihasilkan lewat berbagai hubungan yang terbatas antara sumber dan narasumber yang menyertai proses hubungan tersebut. Dalam bahasa sederhananya hanya menyetuh level mikro (konsepsi diri sumber) dan level meso (lingkungan dimana sumber itu berada) dan tidak menyetuh hingga level makro( sistem politik, budaya, ekonomi dll).

## **11.2. Konstruktivisme Dalam Kajian Komunikasi**

Paradigma ini memandang ilmu sosial sebagai analisis sistematis terhadap socially meaningful action melalui pengamatan langsung dan

terperinci terhadap pelaku sosial yang bersangkutan menciptakan dan memelihara/ mengelola dunia sosial mereka (Hidayat, 2003:3). Menurut Patton, para peneliti konstruktivis mempelajari beragam realita yang terkonstruksi oleh individu dan implikasi dari konstruksi tersebut bagi kehidupan mereka dengan yang lain. Dalam konstruktivis, setiap individu memiliki pengalaman yang unik. Dengan demikian, penelitian dengan strategi seperti ini menyarankan bahwa setiap cara yang diambil individu dalam memandang dunia adalah valid, dan perlu adanya rasa menghargai atas pandangan tersebut (Patton, 2002:96-97). Paradigma konstruktivis memiliki beberapa kriteria yang membedakannya dengan paradigma lainnya, yaitu ontologi, epistemologi, dan metodologi. Level ontologi, paradigma konstruktivis melihat kenyataan sebagai hal yang ada tetapi realitas bersifat majemuk, dan maknanya berbeda bagi tiap orang. Dalam epistemologi, peneliti menggunakan pendekatan subjektif karena dengan cara itu bisa menjabarkan pengkonstruksian makna oleh individu. Dalam metodologi, paradigma ini menggunakan berbagai macam jenis pengonstruksian dan menggabungkannya dalam sebuah konsensus. Proses ini melibatkan dua aspek: hermeunetik dan dialetik. Hermeunetik merupakan aktivitas dalam mengkaitkan teks-percakapan, tulisan, atau gambar. Sedangkan dialetik adalah penggunaan dialog sebagai pendekatan agar subjek yang diteliti dapat ditelaah pemikirannya dan membandingkannya dengan cara berpikir peneliti. Dengan begitu, harmonitas komunikasi dan interaksi dapat dicapai dengan maksimal (Neuman, 2003:75).

Paradigma Konstruktivisme dalam ilmu sosial merupakan kritik terhadap paradigma positivis. Menurut paradigma konstruktivisme, realitas

sosial yang diamati oleh seseorang tidak dapat digeneralisasikan pada semua orang yang biasa dilakukan oleh kaum positivis. Paradigma konstruktivisme yang ditelusuri dari pemikiran Weber, menilai perilaku manusia secara fundamental berbeda dengan perilaku alam karena manusia bertindak sebagai agen yang mengonstruksi dalam realitas sosial mereka, baik melalui pemberian makna maupun pemahaman perilaku di kalangan mereka sendiri. Kajian paradigma konstruktivisme ini menempatkan posisi peneliti setara dan sebisa mungkin masuk dengan subjeknya, dan berusaha memahami dan mengonstruksikan sesuatu yang menjadi pemahaman si subjek yang akan diteliti.

Teori konstruktivisme menyatakan bahwa individu menginterpretasikan dan beraksi menurut kategori konseptual dari pikiran. Realitas tidak menggambarkan diri individu namun harus disaring melalui cara pandang orang terhadap realitas tersebut. Teori konstruktivisme dibangun berdasarkan teori yang ada sebelumnya, yaitu konstruksi pribadi atau konstruksi personal (personal construct) oleh George Kelly. Ia menyatakan bahwa orang memahami pengalamannya dengan cara mengelompokkan berbagai peristiwa menurut kesamaannya dan membedakan berbagai hal melalui perbedaannya.

Lebih jauh, paradigma konstruktivisme ialah paradigma dimana kebenaran suatu realitas sosial dilihat sebagai hasil konstruksi sosial, dan kebenaran suatu realitas sosial bersifat relatif. Paradigma konstruktivisme ini berada dalam perspektif interpretivisme (penafsiran) yang terbagi dalam tiga jenis, yaitu interaksi simbolik, fenomenologis dan hermeneutik. Paradigma konstruktivisme dalam ilmu sosial merupakan kritik terhadap paradigma positivis. Menurut paradigm konstruktivisme realitas sosial yang diamati

oleh seseorang tidak dapat digeneralisasikan pada semua orang, seperti yang biasa dilakukan oleh kaum positivis. Konsep mengenai konstruksionis diperkenalkan oleh sosiolog interpretative, Peter L. Berger bersama Thomas Luckman. Dalam konsep kajian komunikasi, teori konstruksi sosial bisa disebut berada diantara teori fakta social dan defenisi social.

Dalam aplikasi metodologis pendekatan konstruktivis ini bisa kita lihat dari analisis framing. Salah satu tokoh yang berjasa besar pada pengembangan analisis framing ini adalah William Gamson dia konsisten mewacanakan hingga menelurkan seperangkat metodologi analisis framing. Selain Gamson, masih banyak lagi tokoh yang berjasa pada analisis framing ini, misalnya Robert Entman, Murray Edelman hingga Zon Pan dan Konsicky.

### 11.3. Daftar Pustaka

- Babbie, E. 1992. *The Practical of Social Research. 6 th Edition*, Wadsworth Publishing Company. Belmont. California.
- Hidayat, Dedy N. 2003. *Paradigma dan Metodologi Penelitian Sosial Empirik Klasik*. Departemen Ilmu Komunikasi FISIP Universitas Indonesia. Jakarta.
- Mulyana, Deddy. 2003. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. PT Remaja Rosdakarya. Bandung.
- Neuman, William Lawrence. 2003. *Social Research Methods: Qualitative and quantitative Approaches*. Pearson Education.
- Patton, Michael Quinn. 2002. *Qualitative Research and Evaluation Methods*. 3rdEdition. Thousand Oaks. Sage Publications. Inc. Ca

# BAB XII

## TEORI INTERAKSI SIMBOLIK

### 12.1. Pengantar

Fenomena di atas kiranya cukup menarik dan aktual untuk didiskusikan. Kasus tersebut sengaja kami pilih sebagai tema dalam prolog makalah ini, sebab sangat relevan dengan perspektif interaksionis simbolik, sebelum kita masuk pada wilayah substansi dan inti topik pembahasan teori interaksi simbolik pada makalah kami. Apa yang terjadi pada saudara kita pada kasus di atas, sesungguhnya menggambarkan betapa teori penjurukan (*Labelling Theory*) maupun transformasi identitas dalam perspektif teori interaksi simbolik menemukan kembali bentuknya dan menjadi gejala masyarakat. Fenomena (“indon”) ini jika dianalisis dengan salah satu prinsip perspektif teori interaksi simbolik dari George Ritzer (dalam Mulyana, 2002) sangat relevan, bahwa orang mampu mengubah makna dan simbol yang mereka gunakan dalam tindakan dan interaksi berdasarkan interpretasi mereka atas situasi.

Interaksionisme simbolik mengandaikan suatu interaksi yang menggunakan bahasa, isyarat, dan berbagai simbol lain. Melalui simbol-simbol itu pula manusia bisa mendefenisikan, meredefenisikan, menginterpretasikan, menganalisis, dan memperlakukan sesuatu sesuai dengan kehendaknya. Pada kasus "*indon*", sangat jelas pertautan kehendak bebas manusia yang dicita – citakan dan batasan akan definisi orang lain mengenai diri kita dalam teori interaksionisme simbolik. Dengan demikian kasus di atas dapat digambarkan, meminjam terminologi Peirre Bourdieu sebagai bentuk "kekerasan simbolik sekaligus juga kekerasan semiotik"

Sementara jika dilihat dari pendekatan teori penjulukan (*labelling theory*) pada fenomena "*Indon*", maka julukan "*Indon*" sendiri mempertegas eksistensi teori ini demikian hebat dalam pengaruhnya. Menurut teori ini bahwa proses penjulukan dapat sedemikian hebat sehingga korban-korbannya tidak dapat menahan pengaruhnya. Misinterpretasi ini akan terserap, tersosialisasi dengan intens dalam diri tentang citra diri dan pandangan dunianya tanpa mempertimbangkan apa argumen itu, baik/buruk, logis atau tidak dan menjadi realitas baru yang harus diterima. Tak terkecuali kita yang berkunjung di sana akan sulit melepaskan bias akibat penjulukan tersebut. Pada konteks ini, apa yang dikatakan William I Thomas (dalam Mulyana, 1999) sangat relevan untuk menggambarkan fenomena di atas bahwa, "*if men defeni situations as real, they are real in their consequence*". Pada derajat tertentu konstruksi makna dan bangunan tanda mengalami distorsi, berkembang – bermutasi dengan realitas baru, mengalami apa yang disebut Anselm Strauss (1959) sebagai transformasi identitas. Pada konteks ini, oleh G. Herbert Mead menyebut fenomena ini sebagai konsepsi aktivitas sosial atau *social act* yang meliputi aktivitas pemberian makna, mental, dan persepsi yang muncul akibat interaksi penggunaan simbol-simbol, (Suprpto,2002). Konsekwensinya, makna atas perilaku sebagai produk interaksi sosial dalam bentuk interpretasi individu akan berubah (dalam situasi psikologis). Transformasi identitas dimaksud menyangkut perubahan psikologis tentang citra diri yang baru.

Berangkat dari fenomena di atas, dapat disimpulkan bahwa pada dasarnya individu merupakan subyek yang selalu menentukan dan mengkonstruksi simbol-simbol sebagai pemaknaan (*verthehen*) yang disepakati secara terus-menerus. Simbol-simbol inilah yang menjadi salah satu komponen mendasar dalam proses komunikasi yang dimaknai bersama, dengan produksi atau reproduksi simbol, tanda, dan makna oleh individu sebagai gejala atau fenomena komunikasi antar manusia. Selanjutnya fenomena "*Indon*" semakin mempertegas salah satu proposisi interaksi simbolik bahwa individu memaknai obyek melalui interaksi antar manusia, dan makna muncul dari pertukaran simbol-simbol dalam kelompok sosial. Hal penting yang perlu kita ketahui bahwa fenomena komunikasi dalam pandangan teori interaksi simbolik pada prinsipnya menjelaskan tentang diri (*the self*) dan dunia luarnya, yang oleh Cooley disebut sebagai *looking glass self*. Bahwa interaksi simbolik merupakan cara pandang yang memperlakukan individu sebagai diri sendiri dan diri sosial. Dengan demikian kita tahu bahwa manusia hidup dipenuhi sekian banyak interaksi dan simbol-simbol dalam kehidupan diri-sendiri dan kehidupan sosial.

Apa yang telah kami ilustrasikan pada bagian awal makalah kami, sesungguhnya hanyalah deskripsi sebuah realitas di sekeliling kita dalam kehidupan sosial sehari-hari. Pun, jika anda masih belum puas dengan ilustrasi tersebut, jangan penasaran dulu. Makalah ini akan mencoba menguraikan pokok pembahasan teori interaksi simbolik. Pembahasan akan dimulai dengan deskripsi singkat teori interaksi simbolik, termasuk pandangan tokoh-tokohnya, selanjutnya pada wilayah metodologi akan mengetengahkan beberapa kritik teori ini (analisis variabel) oleh Blumer. Kemudian pada bagian lain makalah ini, akan mencari pertautan teori penjulukan (*labelling theory*) dari Howard S. Becker. Pada bagian akhir pembahasan akan dijelaskan sedikit tentang transformasi identitas menurut Anselm Strauss, Aron Cicourel, Nourman Denzin serta Jack Douglas, dengan hasil-hasil penelitian yang relevan.

## 12.2. Perspektif Teori Interaksi Simbolik dalam dimensi sejarah

Pada umumnya, setiap perspektif dalam ilmu sosial memiliki karakteristik sendiri dalam melihat realitas sosial, demikian pula dengan teori interaksionis simbolik yang dikembangkan berdasarkan pemikiran-pemikiran psikologis khususnya psikologi sosial. Beberapa nama pakar yang sempat mengembangkan teori interaksi simbolik asal Amerika seperti, Wiliam James, James M. Baldwin, Jhon Dewey, George H. Mead, yang kemudian dilanjutkan oleh Charles Horton Cooley, Wiliam I. Thomas, dan Kuhn maupun Herbert Blumer. Para tokoh ini sepakat menggunakan nama interaksi simbolik untuk menjelaskan suatu tindakan bersama, pada saatnya nanti akan membentuk struktur sosial atau kelompok-kelompok masyarakat lain melalui interaksi yang khas.

Teori ini mewarisi tradisi dan posisi intelektual yang berkembang di Eropa pada abad 19 kemudian menyeberang ke Amerika terutama di Chicago. Namun sebagian pakar berpendapat, teori interaksi simbolik khususnya G.H. Mead (1920-1930an), terlebih dahulu dikenal dalam lingkup sosiologi interpretatif yang berada dibawah payung teori tindakan sosial (*action theory*), yang dikemukakan oleh filosof sekaligus sosiolog besar Max Weber (1864-1920).

Meskipun teori interaksi simbolik tidak sepenuhnya mengadopsi teori Weber namun pengaruh Weber cukup penting. Salah satu pandangan Weber yang dianggap relevan dengan pemikiran Mead, bahwa tindakan sosial bermakna jauh, berdasarkan makna subyektifnya yang diberikan individu-individu, tindakan itu mempertimbangkan perilaku orang lain dan kerenanya diorientasikan dalam penampilan, (Mulyana,2002). Dalam perkembangan selanjutnya teori interaksionisme simbolik ini dipengaruhi beberapa aliran diantaranya adalah mazhab Chicago, mazhab Iowa, pendekatan dramaturgis dan etnometodologi, diilhami pandangan filsafat, khususnya pragmatisme dan behaviorisme.

Aliran pragmatisme yang dirumuskan oleh John Dewey, Wiilian James, Charles Peirce dan Josiah Royce mempunyai beberapa pandangan : pertama, realitas

sejati tidak pernah ada didunia nyata, melainkan secara aktif diciptakan ketika kita bertindak terhadap dunia. Kedua, manusia mengingat dan melandaskan pengetahuan mereka tentang dunia pada apa yang terbukti berguna bagi mereka. Ketiga, manusia mendefenisikan objek fisik dan objek sosial yang mereka temui berdasarkan kegunaannya bagi mereka, termasuk tujuan mereka. Keempat, bila kita ingin memahami orang yang melakukan tindakan (*actor*), kita harus berdasarkan pemahaman itu pada apa yang sebenarnya mereka lakukan di dunia. Sementara aliran behaviorisme yang dipelopori Watson berpendapat bahwa manusia harus dipahami berdasarkan apa yang mereka lakukan, ( Mulyana, 2001: 64).

Jika ilmuwan lain seperti James Mark Baldwin, William James, Charles Horton Chooley , John Dewey, William I. Thomas dikenal sebagai perintis interaksionisme simbolik, maka G. H. Mead dikenal sebagai ilmuwan yang paling populer sebagai peletak dasar teori interaksionisme simbolik ini.

### **12. 3. Fokus dan lingkup teori interaksi simbolik**

Esensi dari teori interaksi simbolik menurut Mulyana (2002) adalah suatu aktifitas yang merupakan ciri khas manusia, yakni komunikasi atau pertukaran simbol-simbol yang diberi makna. Bahwa individu dapat ditelaah dan dianalisis melalui interaksinya dengan individu yang lain. Dengan demikian, teori ini menggunakan paradigma individu sebagai subyek utama dalam realitas sosial. Tokoh-tokoh yang beraliran interaksi simbolik sebagaimana yang disebut diatas, seperti, Wiliam James, James M. Baldwin, Jhon Dewey, George H. Mead, yang kemudian dilanjutkan oleh Charles Horton Cooley, Wiliam I. Thomas, dan Kuhn maupun Herbert Blumer. Para tokoh ini sepakat menggunakan nama interaksi simbolik untuk menjelaskan suatu tindakan bersama, pada saatnya nanti akan membentuk struktur sosial atau kelompok-kelompok masyarakat lain melalui interaksi yang khas. Teori interaksi simbolik mengasumsikan bahwa individu-individu melalui aksi dan interaksinya yang komunikatif, dengan memanfaatkan

simbol-simbol bahasa serta isyarat lainnya –yang akan megkonstruk masyarakatnya, (Soeprapto, 2002).

Jarome Manis dan Bernard Meltzer dalam Littlejhon (1996) mengemukakan tujuh proposisi dasar dalam interaksi simbolik, yakni :

1. Manusia memahami sesuatu melalui makna yang diperoleh dari pengalaman, persepsi manusia selalu muncul menggunakan simbol-simbol.
2. Makna dipelajari melalui interaksi antar manusia dan makna muncul dari pertukaran simbol dalam kelompok sosial
3. Semua struktur dan institusi sosial dibuat berdasarkan interaksi antar manusia
4. Perilaku manusia tidak hanya dipengaruhi oleh kejadian melainkan oleh kehendak dirinya sendiri
5. Benak manusia berisi percakapan bersifat internal, yang merefleksikan bahwa dia telah berinteraksi
6. Perilaku tercipta dalam interaksi dengan kelompok sosial
7. Seseorang tidak dapat dipahami hanya dari perilaku yang terbuka

Jika mazhab Iowa yang dikembangkan oleh Marford H. Kuhn dalam kajiannya menggunakan metode saintifik (positivistik) untuk menemukan huku-hukum universal mengeni polaku social yang dapat diuji secara empiris, maka mazahab Chicago yang dikembangkan oleh Mead, Blumer, Gofmann, dan interpretis lainnya menggunakan pendekatan humanistik. Walaupun Kuhn tidak menolak sama sekali studi tentang aspek-aspek tersembunyi mengenai perilaku manusia ia menyarankan penggunaan instrumen objektif untuk mengukur perilaku terbuka, guna mengukur gagasan-gagasan Mead.

Perspektif interaksionis simbolik berusaha memahami perilaku manusia dari sudut pandang subjek. Perspektif ini menyarankan bahwa perilaku manusia harus dilihat sebagai proses yang memungkinkan manusia membentuk dan mengatur perilaku mereka dengan mempertimbangkan ekspetasi orang lain yang menjadi mitra interaksi mereka menurut Howard S. Becker (dalam Mulyana, 2001 : 70). Manusia

bertindak hanya berdasarkan defenisi atau penafsiran mereka atas objek-objek disekeliling mereka. Demikian pula masyarakat, dalam pandangan penganut interaksi simbolik, adalah proses interaksi simbolik. Dan pandangan ini memungkinkan mereka untuk menghindari problem-problem strukturalisme dan idealisme dan mengemudikan jalan tengah diantara kedua pandangan tersebut. Kehidupan sosial pada dasarnya adalah interaksi manusia dengan menggunakan simbol-simbol. Penganut interaksionisme simbolik berpandangan, perilaku manusia pada dasarnya adalah produk dari interpretasi mereka atas dunia di sekeliling mereka. Artinya mereka tidak mengakui bahwa perilaku itu dipelajari atau ditentukan tetapi dipilih sebagai hal yang layak dilakukan berdasarkan cara individu mendefinisikan situasi yang ada oleh John R. Hall (dalam Mulyana, 2002). Pun, hal ini dipertegas Georg Simmel bahwa teori ini berawal dari asumsi-asumsi sosio-psikologis, "semua fenomena dan atau perilaku sosial itu bermula dari apa yang ada dalam alam pikiran individu" (Soeprapto, 2002).

Dengan demikian, mengutip pendapat Blumer secara ringkas premis-premis yang mendasari interaksi simbolik yaitu sebagai berikut : *pertama*, individu merespon suatu situasi simbolik. Seperti lingkungan, objek fisik (benda), dan objek sosial (perilaku manusia) berdasarkan makna yang dikandung komponen-komponen lingkungan tersebut bagi mereka. *Kedua*, makna adalah produk interaksi sosial, karena itu makna tidak melekat pada objek, melainkan dinegosiasikan melalui penggunaan bahasa. *Ketiga*, makna yang diinterpretasikan individu dapat berubah dari waktu ke waktu, sejalan dengan perubahan situasi yang ditemukan dalam interaksi sosial. Di dalam interaksi simbolik, maka akan selalu berhubungan dengan teori diri dari Mead, karena teori ini merupakan inti dari interaksi simbolik.

Penjelasan di atas tidak dimaksudkan untuk mempertentangkan wilayah substansi kajian, tetapi hanya sebatas deskripsi kajian teori interaksi simbolik, sebagai salah satu pendekatan alternatif dari sekian banyak teori sosial untuk memahami individu dan masyarakat. Untuk memudah pemahaman inti dan lingkup kajian teori interaksi simbolik, berikut ini akan dipaparkan pemikiran para tokoh-tokoh tersebut.

#### 12.4. Konsep "diri" dari George Herbert Mead

Diantara tokoh-tokoh ilmuwan yang punya andil utama perintis interaksionisme simbolik seperti yang telah disebutkan di atas, G. Herbert Mead yang paling populer sebagai peletak dasar teori tersebut. Gagasan-gagasannya mengenai interaksi simbolik berkembang dan mengalir dalam bukunya "*Mind, self, and society*" (1934) yang menjadi rujukan teori interaksionisme simbolik. Menurutnya inti dari teori interaksi simbolik adalah tentang "diri" (*self*), menganggap bahwa konsepsi-diri adalah suatu proses yang berasal dari interaksi sosial individu dengan orang lain. Bagi Mead, individu adalah makhluk yang bersifat sensitif, aktif, kreatif dan inovatif. Keberadaan sosialnya sangat menentukan bentuk lingkungannya sosialnya dan dirinya sendiri secara efektif, (Soeprapto, 2002). Lebih jauh, Mead menjelaskan bahwa konsep "diri" (*self*) dapat bersifat sebagai obyek maupun subyek sekaligus. Obyek yang dimaksud berlaku pada dirinya sendiri sebagai karakter dasar dari makhluk lain, sehingga mampu mencapai kesadaran diri (*self conciousness*), dan dasar mengambil sikap untuk dirinya juga untuk situasi sosial. Argumentasi Mead dijabarkan dengan konsep "pengambila peran orang lain" (*taking the role of the other*,) sebagai penjelasan "diri sosial" (*social self*) William James, dan pengembangan teori "diri" dari Cooley. Menurutnya, "diri" akan menjadi obyek terlebih dahulu sebelum ia berada pada posisi subyek. Dalam hal ini "diri akan mengalami proses internalisasi atau interpretasi subyek, atas realitas struktur yang luas. Dia merupakan produk dialektis dari "I" impulsive dari "diri", yaitu aku, sebagai subyek dan "Me" sisi sosial dari manusia yaitu "daku" sebagai obyek, Wallace and Wolf, 1980 : Zeitlin, 1995). Perkembangan "diri" (*self*), sejalan dengan sosialisasi individu dalam masyarakat yakni merujuk kepada kapasitas dan pengalaman yang manusia obyek bagi diri sendiri. Ringkasnya, argument Mead, bahwa "diri" muncul dalam proses interaksi karena manusia baru menyadari dirinya sendiri dalam suatu interaksi sosial.

## 12.5. Pemikiran William James

Penjelasan William James tidak jauh berbeda dengan argumentasi Mead bahwa konsep "diri" (*self*) dapat bersifat sebagai obyek maupun subyek sekaligus. Obyek yang dimaksud berlaku pada dirinya sendiri sebagai karakter dasar dari makhluk lain, sehingga mampu mencapai kesadaran diri (*self consciousness*), dan dasar mengambil sikap untuk dirinya juga untuk situasi sosial. James mengakui bahwa individu mempunyai banyak "diri" sebanyak kelompok berlainan yang merespon individu tersebut. Prinsipnya bahwa "diri" merefleksikan masyarakat, memerlukan suatu pandangan atas 'diri' sesuai dengan realitas. William James menyimpulkan bahwa tidak ada realitas tunggal, melainkan realitas yang tak terbatas, seperti realitas kehidupan sehari-hari, mimpi, sains termasuk realitas pribadi.

## 12.6. "Diri" ala Charles Horton Cooley

Sejalan dengan pendapat Mead tentang "diri", Cooley mendefinisikan "diri" sebagai segala sesuat yang dirujuk dalam pembicaran biasa melalui kata ganti orang pertama tunggal. Cooley berpendapat, bahwa "aku" (*I*), "daku", (*me*), "milikku", (*mine*), dan "diriku" (*my self*). Menurutnya, bahwa segala sesuatu yang dikaitkan dengan dengan diri menciptakan emosi lebih kuat daripada yang tidak dikaitkan dengan diri, bahwa diri dapat dikenal hanya melalui perasaan subyektif. Dalam teorinya *the looking-glass self*, Cooley berargumen bahwa konsep diri individu secara signifikan ditentukan apa yang ia pikirkan tentang pikiran orang lain mengenai dirinya. Artinya, individu memerlukan respon orang lain yang ditafsirkan subyektif sebagai data dirinya, (Mulyana, 2002). Anggapannya, bahwa perasaan "diri" dikembangkan lewat penafsiran individu atas realitas fisik dan sosial termasuk aspek-aspek pendapat tentang tubuh, tujuan, materi, ambisi gagasan dari kehidupan komunikatif bersifat sosial yang dianggap milik individu. Lebih jauh, Cooley menjelaskan, bahwa perasaan diri bersifat sosial karena maknanya diciptakan melalui

bahasa dan budaya bersama dari interpretasi subyektif individu , atas orang-orang yang mereka anggap penting yang punya hubungan dekat (*significant others*). Demikian pula pengambilan peran dan sikap orang lain secara umum (*generalized others*) Jadi, kesimpulan Cooley tentang “diri” bahwa individu dan masyarakat bukanlah realitas-realitas yang terpisah.

## 12.7. Pemikiran dan kritik Herbert Blumer

Dalam penjelasan konsepnya tentang interaksi simbolik menurut Blumer menunjuk kepada sifat khas dari tindakan atau interaksi antar manusia. Kekhasannya bahwa manusia saling menerjemahkan, mendefenisikan tindakannya, bukan hanya reaksi dari tindakan seseorang terhadap orang lain. Tanggapan seseorang, tidak dibuat secara langsung atas tindakan itu, tetapi didasarkan atas “makna” yang diberikan. Olehnya, interaksi dijumpai oleh penggunaan symbol-simbol, penafsiran, dan penemuan makna tindakan orang lain. Dalam konteks ini, menurut Blumer *actor* akan memilih, memeriksa, berpikir, mengelompokkan, dan mentransformasikan makna sesuai situasi dan kecenderungan tindakannya, (Basrowi S, 2002). Pada bagian lain Blumer dalam Soeprapto (2002) mengatakan bahwa individu bukan dikelilingi oleh lingkungan obyek-obyek potensial yang mempermainkan dan membentuk perilakunya, sebaliknya ia membentuk obyek-obyek itu. Dengan begitu, manusia merupakan *actor* yang sadar dan reflektif, yang menyatukan obyek-obyek yang diketahuinya melalui apa yang disebut Blumer sebagai *self-indication*. Maksudnya, proses komunikasi yang sedang berjalan dimana individu mengetahui sesuatu, menilainya, memberi makna dan memberi tindakan dalam konteks sosial. Menurutnya dalam teori interaksi simbolik mempelajari suatu masyarakat disebut “tindakan bersama”.

Dalam perspektif Blumer seperti yang dikutip Paloma (1984), teori interaksi simbolik mengandung beberapa ide dasar :

1. Masyarakat terdiri dari individu yang berinteraksi (penyesuaian, tindakan bersama, membentuk struktur)
2. Interaksi terdiri dari berbagai kegiatan manusia berhubungan dengan kegiatan manusia lain.
3. obyek-obyek tidak mempunyai makna yang intrinsik, tetapi merupakan produk interaksi baik fisik, sosial, maupun abstrak
4. Manusia tidak hanya mengenal obyek eksternal, mereka juga dapat melihat dirinya sebagai obyek
5. Tindakan manusia adalah tindakan interpretif yang dibuatnya
6. Tindakan tersebut saling terkait dan disesuaikan oleh anggota kelompok

Akhirnya Herbert Blumer (dalam Soeprapto, 2002) dalam penjelasan ilmiahnya mengembangkan teori ini berada pada wilayah metode yang cukup rinci. Kesimpulan Blumer bertumpu pada 3 (tiga) premis utama. Yakni ; (1) manusia bertindak berdasarkan makna-makna yang ada pada sesuatu bagi mereka, (2) makna itu diperoleh dari hasil interaksi sosial yang dilakukan dengan orang lain, (3) makna-makna tersebut disempurnakan disaat proses interaksi sosial sedang berlangsung.

Sebagai salah satu pemikir dan pengembang teori interaksi simbolik, membuat gagasannya cenderung kritis terhadap alam. Kritiknya yang cukup populer dikalangan penganut teori interaksionis yakni "analisis variable" ala ilmu alam. Metodologi yang dibangun Blumer menolak anggapan analisis variable bisa diterapkan dalam perilaku manusia. Penelitian yang bertumpuh pada tindakan dan perilaku manusia menekankan kebutuhan untuk secara jelas (*insightful*), secara utuh. Keberatan Blumer atas analisis variable berakar pada kenyataan bahwa argumentasi ilmiah ilmu alam pada umumnya palsu. Hal-hal yang diidentifikasi, tidak jelas dan bukan obyek terpisah dengan susunan utuh sebagaimana yang dimiliki variable sejati, melainkan istilah-istilah rujukan yang disingkat bagi pola-pola rumit. Selanjutnya, Blumer menguraikan, bahwa apa yang disebut variabel sosial itu tidak dapat kita uraikan dengan cara ini. Sementara apa yang disebut variabel generik yang tampak seperti: usia, jenis, tingkat kelahiran dan periode waktu masih harus dipertanyakan

. Dalam pandangan Blumer, untuk menelaah kehidupan sosial, sepantasnya menggunakan pendekatan naturalistik, bukan variabel ala ilmu alam. Menurut Blumer, dalam penerapan variabel-variabel tersebut juga tidak universal dan lazimnya kekurangan indikator yang tetap atau seragam.

### **12.8. Howard S. Becker dan Teori *labelling***

Howard S. Becker, (1963) salah satu dari ahli teori interaksi yang lebih awal, mengklaim bahwa, kelompok sosial menciptakan penyimpangan (*deviance*) dengan pembuatan aturan mendasar dengan menerapkan aturan itu kepada orang-orang yang tertentu dan memberikan label mereka sebagai orang luar. Menurut Becker, setelah individu berlabel menyimpang mereka akan terus menyimpang dan menjadi sulit untuk melepaskan label tersebut karena orang lain melihatnya dengan status individu menunjuk orang luar (*Outsiders*). *Studi Sociology of Deviance*" menunjukkan, bahwa ketika mempelajari orang menyimpang, seseorang tidak harus menerima penyimpangan mereka sebagaimana adanya karena seseorang menganggap orang-orang tersebut benar telah melakukan tindakan penyimpangan atau melanggar beberapa aturan, karena proses teori penjurukan tidak sempurna. Penjurukan penyimpang tidak perlu berarti bahwa individu telah melakukan penyimpangan di masa lalu.

Backer menguatkan bahwa penyimpangan bukanlah suatu properti yang melekat pada bentuk tingkah laku tertentu, tetapi properti yang digunakan oleh individu. Penyimpangan menurut teori penjurukan oleh Becker, diperlukan pada stabilitas masyarakat dibandingkan tanggung jawab pada kerusakannya. Karena individu yang menyimpang bertindak sebagai parameter perbedaan antara baik dan buruk, benar dan salah.

Teori *labelling* ini pada prinsipnya menyatakan dua hal. Pertama, orang berperilaku normal atau tidak normal, menyimpang atau tidak menyimpang, tergantung pada bagaimana orang-orang lain (orangtua, keluarga, masyarakat) menilainya. Penilaian itu ditentukan oleh kategorisasi yang sudah melekat pada pemikiran orang lain tersebut. Segala sesuatu yang dianggap tidak termasuk ke dalam kategori-kategori

yang sudah dianggap baku oleh masyarakat (dinamakan: *residual*) otomatis akan dianggap menyimpang. Karena itulah orang bisa dianggap sakit jiwa hanya karena berbaju atau bertindak "aneh" pada suatu tempat/masa tertentu. Kedua, penilaian itu berubah dari waktu ke waktu, sehingga orang yang hari ini dinyatakan sakit bisa dinyatakan sehat (dengan gejala yang sama) beberapa tahun kemudian, atau sebaliknya.

Tetapi yang menjadi masalah adalah bahwa yang terkena pengaruh *labelling* ini bukan hanya awam (khususnya pasien atau subyek), melainkan juga ilmuwan (termasuk para dokter dan psikolog sendiri). Suatu contoh Anggota Kongres AS yang terkemuka, Barry Goldwater, misalnya, pernah didiagnosis sebagai "*skizofrenia paranoid*"; presiden AS dan pemenang hadiah Nobel Woodrow Wilson, pernah didiagnosis sebagai "sangat mirip psikosis"; dan semua politisi Uni Sovyet yang menjalani pemeriksaan psikiatrik didiagnosis sebagai "kepribadian psikopat", "cenderung paranoid" atau "*skizofrenia*" dengan simptom-simptom: "idea reformis, perilaku *bizarre*, emosi datar, emosi tak adekuat, tidak kritis pada situasi, mau benar sendiri, bereaksi tidak sesuai dengan situasi dan kecenderungan untuk memoralisasi segala sesuatu" (McCaghy, Capron & Jamieson, 2002: 356). Kesimpulan dari teori penjurukan (*labelling theory*) dari Becker menempatkan pihak yang dominan sering mendefenisikan realitas kehidupan berdasarkan perspektif mereka dan membiarkan bahkan mengharapkan pihak yang lemah mendefenisikan realitas tersebut dengan cara yang sama.

### **12.9. Transformasi Identitas sebagai varian teori interaksi simbolik Anselm Strauss**

Salah seorang tokoh pemikir dalam kelompok teori interaksi simbolik, Anselm Strauss (1959) dalam Mulyana (2002 ; 231), menyebutkan bahwa transformasi identitas mengisyaratkan penilain baru tentang diri pribadi dan orang-orang lain, tentang peristiwa-peristiwa, tindakan-tindakan dan obyek-obyek. Menurut perspektif teori

interaksi simbolik, transformasi identitas menyangkut perubahan psikologi. Perubahan ini dapat identifikasi melalui pelakunya yang menjadi berbeda dari sebelumnya. Strauss mengakui melalui transformasi persepsi seseorang bersifat *irreversible*, artinya sekali berubah tidak bisa kembali lagi.

Tidak jauh berbeda dengan konsep yang dikemukakan Strauss, Norman Denzin (1987) melihat proses transformasi identitas dalam pendekatan teori interaksi simbolik, bertumpu pada upaya membangun konsep diri dan relasi-relasi sosialnya. Menurut Denzin, transformasi identitas adalah proses dengan mana seseorang secara aktif memperoleh citra diri yang baru, bahasa diri yang baru, hubungan-hubungan baru, dengan orang-orang lain, dan ikatan-ikatan baru dengan tatanan sosial.

Hal lain yang dijelaskan Denzin, individu-individu yang terlibat dalam interaksi tersebut tidak selamanya interaksi berjalan mulus, meski berasal dari budaya yang sama, berhubung menggunakan simbol yang tidak signifikan – simbol yang tidak bermakna bagi pihak lain. Akibatnya orang-orang tersebut harus secara terus menerus mencocokkan makna dan merencanakan cara tindakan mereka. Jika kita kaitkan dengan metodologi, maka seperti yang telah kita singgung diatas, bahwa interaksionisme simbolik termasuk kedalam salah satu dari sejumlah tradisi penelitian kualitatif yang berasumsi bahwa penelitian sistematis harus dilakukan dalam suatu lingkungan yang alamiah alih-alih lingkungan yang artifisial seperti eksperimen. (Mulyana, 2001 : 148)

Lebih jauh, Denzin mengemukakan dalam (dalam Mulyana, 2002). tujuh prinsip metodologis berdasarkan teori interaksi simbolik, yaitu :

1. Simbol dan interaksi harus dipadukan sebelum penelitian tuntas.
2. Peneliti harus mengambil perspektif atau peran orang lain yang bertindak (*the acting other*) dan memandang dunia dari sudut pandang subjek
3. Peneliti harus mengaitkan simbol dan definisi subjek dengan hubungan sosial dan kelompok-kelompok yang memberikan konsepsi demikian

4. Setting perilaku dalam interaksi tersebut dan pengamatan ilmiah harus dicatat
5. Metode penelitian harus mampu mencerminkan proses atau perubahan, juga bentuk perilaku yang statis
6. Pelaksanaan penelitian paling baik dipandang sebagai suatu tindakan interaksi simbolik
7. Penggunaan konsep-konsep yang layak adalah pertama-tama mengarahkan (*sensitizing*) dan kemudian operasional: teori yang layak menjadi teori formal, bukan teori agung (*grand theory*) atau teori menengah (*middle-range theory*): dan proposisi yang dibangun menjadi interaksional dan universal.

Upaya Denzin diatas, sejalan dengan pandangan Glaser dan Strauss untuk membangun teori berdasarkan data (*grounded theory*) dan dianggap sebagai salah satu upaya serius untuk mengembangkan metodologi interaksionis simbolik sebagai suatu perspektif teoritis, sekaligus berorientasi metodologis.

### **Aoron Cicourel**

Argumen ilmiah yang dibangun Cicourel, lebih banyak ditujukan kepada wilayah metodologi dengan perspektif penelitian interaksi simbolik yang bersifat kualitatif. Cicourel menegaskan bagaimana sebuah logika yang murni matematis dapat mengabaikan pemikiran akal sehat (*common-sense reasoning*), yang digunakan oleh orang-orang yang diteliti dan peneliti. Menurutnya, manusia tidak eksis jika terlepas dari motif dan tujuannya. Bahwa interaksi simbolik merupakan suatu perspektif teoritis, sekaligus berorientasi metodologis. Hal ini juga dipertegas kembali oleh pendapat Silverman, MacIver dan Geertz bahwa perhatian interaksionisme simbolik pada aspek-aspek fenomenologis perilaku manusia yang mempunyai implikasi metodologis. Sehingga bagi Cicourel penelitian kualitatif khususnya interaksi simbolik pada bahasa dan makna-makna subyek penelitian menjadi hal penting. Cicourel berpendapat bahwa makna cultural mengenai kehidupan akhirat, kausal, peristiwa fisik, sosial, peristiwa biologis, dan sebagainya memiliki tata bahasa

yang dipengaruhi bahasa. Kesimpulan mereka penelitian kualitatif mengandalkan otentitas dan pemahaman yang mendalam tentang permasalahan penelitian. Dengan demikian penelitian kualitatif berdasarkan perspektif interaksi simbolik bersifat induktif.

### **Jack Douglas**

Hampir sama dengan pemikiran dan analisis Cicourel, Douglas dalam bukunya *The Social Meaning of Suicide* (Mulyana,2002) juga mengurai panduan metodologi penelitian dalam perspektif interaksi simbolik, dengan memfokuskan perhatiannya pada makna sosial. Salah satu penelitian yang dilakukan Douglas tentang makna sosial bunuh diri menggunakan catatan harian sebagai sumber data. Walaupun cara ini ditentang oleh Denzin, akhirnya membantu Douglas merumuskan tema penting yang menjadi informasi penting.

## **10.10. Beberapa Hasil Penelitian yang relevan**

Sebagai suplemen pelengkap dan referensi dalam memahami fenomena sosial masyarakat, berikut ini akan di berikan contoh-contoh hasil penelitian relevan yang telah dilakukan oleh mereka yang keparakannya telah teruji dan diakui dunia internasional, diataranya :

1. Penelitian yang dilakukan Prof.Dr. Deddy Mulyana, MA., seorang santri sekaligus ilmuwan pemikir komunikasi yang populer, yang dimiliki Indonesia, mengangkat tema penelitian tentang transformasi identitas etnik dengan judul “ **Mengindonesia di Australia : Perubahan dan kesinambungan Identitas Etnik**”, Hasil penelitiannya tentang realitas etnik, relegius, moderat, cosmopolitan dan nasionalis, menunjukkan bahwa transformasi indentitas ke empat etnik tersebut tidak mengalami perubahan identitas, justru yang terjadi adalah kontnuitas bukan sebagai transformasi. Identitas etnik mereka tidak bertentangan dengan nilai-nilai baru sehingga membutuhkan penyesuaian.

2. Penelitian yang dilakukan dosen sekaligus peneliti senior dan pakar komunikasi dan media Universitas Kebangsaan Malaysia (UKM) dengan judul *“The Emerging Generation: Media Penetration and the Construction of identity among Young Adult in Malaysia “*. Hasil penelitian yang dilakukan menunjukkan pengaruh media sebagai penetrasi yang mengkontruksi realitas berdampak gaya hidup, pendidikan, atribut serta nilai yang dianut pada remaja sebagai generasi penerus yang memungkinkan mereka melakukan reorientasi terhadap identitasnya.

### 12.11. Daftar Pusaka

- Becker, Howard, 1963, *Overview of Labelling Theories*, *www. Hewett, Norfolk. Sch.uk/curric/soc/crimellabelling/9 April 2006*
- Littlejohn, Stephen, W., 2004, *Theories of Human Communication*, New York, USA, *Artists Right Society (ARS)*
- McCaghy, Capron & Jamieson, 2002,
- Mulyana, Deddy., 2002, *Metodologi Penelitian Kualitatif, Paradigma Baru Ilmu Komunikasi dan Ilmu Sosial Lainnya*, Bandung, Remaja Rosdakarya.
- ., 1999, *Nuansa-Nuansa Komunikasi, Meneropong Politik dan Budaya Komunikasi masyarakat Kontemporer*, Bandung, Remaja Rosdakarya
- Rahim, A. Samsudin, 2006, *Kumpulan Esei Isu-Isu Komunifikasi*, Kuala Lumpur, Malaysia, Ampang Press Sdn Berhad.
- Sukidin, Basrowi., 2002, *Metode Penelitian Kualitatif Perspektif Mikro*, Surabaya, Insan Cendekia.
- Soeprapto, Riyadi., 2002, *Interaksi Simbolik, Perspektif Sosiologi Modern*, Yogyakarta, Pustaka Pelajar.

# BAB XIII

## TEORI ATRIBUSI

### 13.1. Pengantar

Teori atribusi mulai digunakan dalam disiplin psikologi sosial dengan teoritisinya yaitu Fritz Heider (1958), Harold Kelley (1967) dan Edward Jones (1976). Teori ini mempunyai pandangan “manusia sebagai saintis” dan mengemukakan bahwa personal dipandang sebagai penyebab yang dapat digunakan untuk menjelaskan perilaku yang teramati. Teori atribusi klasik melihat hal ini mempunyai maksud tertentu dan merupakan suatu proses yang masuk akal (Miller, 2002 : 81)

Heider dianggap sebagai penggagas teori atribusi yang menganut metode konstruksi dari Kurt Lewin dalam teorinya untuk menerangkan hubungan antar manusia. Teori lapangan (*field theory*) atau dinamakan juga teori psikodinamika dari Lewin menarik perhatian banyak ahli psikologi sosial termasuk Heider dan mereka

mengembangkan lebih lanjut teori ini. Mereka tertarik dengan teori Lewin karena dianggap lebih manusiawi daripada teori-teori yang berorientasi pada faktor penguat.

Namun berbeda dari Lewin yang menggunakan konsep-konsep dan istilah-istilah khusus, Heider menggunakan istilah sehari-hari yang digunakan orang awam, oleh karena itu Psikologi Heider disebut juga psikologi *common-sense*. Alasannya adalah *common-sense* (logika pikir sehari-hari) merupakan hal yang mengatur tingkah laku orang terhadap orang lain. Selain dari itu *common-sense* juga banyak mengandung kebenaran.

Teori atribusi sebagian besar dikembangkan oleh E.E. Jones dan K.E. Davis (1965) dan diperluas serta diklarifikasi oleh H.H. Kelley (1979). Jones dan Davis menyatakan bahwa kita seringkali menduga bahwa watak dan niat seseorang berpengaruh pada setiap tindakan mereka. Keadaan tersebut oleh Davis dinamakan "teori inferensi korespondensi" yang menunjukkan bahwa kebiasaan seseorang tidaklah menunjukkan perilaku sepenuhnya, contohnya apabila seseorang terlihat sarkastis ketika menghadapi sekelompok orang padahal sehari-harinya ia sangat periang, maka perilaku sarkastis tersebut dapat memperlihatkan sisi lain dari perilaku orang tersebut.

Seorang teoritikus bernama Harold Kelley (1967) menggunakan analisa Heider untuk menyederhanakan model "atribusional" dengan "teori atribusi eksternal". Seperti halnya teori Jones & Davis, teori ini didasarkan pada karya Heider akan tetapi persamaan antara teori Kelley dan Jones & Davis sangat kecil. Jones & Davis menitikberatkan pelaku dalam suatu situasi tertentu sebagai faktor penyebab dari suatu efek. Kelley di lain pihak lebih menekankan pada unsur lingkungan. Ia berusaha untuk tidak memperhitungkan faktor-faktor personal dalam analisisnya dan mencoba untuk mempergunakan sebanyak mungkin faktor lingkungan atau faktor eksternal.

## 13.2. Asumsi

### 1. Asumsi

Teori atribusi menganalisa tentang bagaimana kita menjelaskan perilaku seseorang. Berbagai variasi dari teori atribusi memiliki kesamaan asumsi, seperti yang dijelaskan oleh Daniel Gilbert dan Patrick Malone dalam Myers (2002 : 81) masing-masing menafsirkan kulit manusia sebagai pembatas khusus yang membedakan serangkaian “kekuatan kausal” satu sama lain. Di satu sisi adalah lapisan epidermis yang merupakan kekuatan eksternal atau situasional yang menekan ke dalam dan di sisi yang berlawanan adalah kekuatan internal atau personal yang menekan ke luar. Terkadang kekuatan ini memberikan tekanan, namun kadang menjadi terbalik, semuanya dipengaruhi oleh perilaku yang saling mempengaruhi.

Teori atribusi mempunyai tiga asumsi dasar (Littlejohn, 1998 : 183), yaitu sebagai berikut:

- 1) Orang berusaha untuk menentukan penyebab perilaku. Bila merasa ragu, mereka mencari informasi yang akan membantu mereka menjawab pertanyaan, “Mengapa ia melakukan itu ?”
- 2) Orang membagi penyebab-penyebab secara sistematis. Kelley membandingkan kejadian ini dengan metode ilmiah
- 3) Penyebab yang dihubungkan mempunyai dampak terhadap perasaan dan perilaku orang yang memandangnya. Atribusi komunikator sangat menentukan pengertian bagi suatu situasi yang ada.

## 13.3. Konsep Dasar

Teori atribusi berkenaan dengan cara-cara orang menyimpulkan penyebab-penyebab perilaku. “Psikologi naif” sebagaimana teori atribusi ini kadang-kadang disebut memfokuskan pada apa yang *dipandang* sebagai penyebab dari perilaku oleh orang biasa dalam kehidupan sehari-hari. Ia menjelaskan melalui mana orang memahami perilakunya sendiri dan perilaku orang lain, oleh karena itu dalam ilmu

komunikasi teori atribusi dikategorikan ke dalam kelompok komunikasi antarpersona.

Heider menyimpulkan bahwa manusia cenderung untuk menghubungkan perilaku seseorang dengan pengaruh internal dan eksternal. Misalnya seorang guru mungkin bertanya-tanya apakah buruknya prestasi anak didiknya diakibatkan oleh kurangnya motivasi (atribusi disposisional) atau karena pengaruh fisik dan pertimbangan sosial lainnya (atribusi situasional).

Perbedaan antara pengaruh internal dan eksternal seringkali terasa bias, hal ini dikarenakan situasi eksternal seringkali menghasilkan perubahan secara internal (White dalam Myers, 2002: 81). Seorang anak akan takut pada hal yang sebenarnya tidak menakutkan, misalnya polisi jika terus menerus dicekoki oleh pengaruh dari luar seperti orang tua, teman-teman atau lingkungannya.

Tidak ada hubungan *one-to-one* antara perilaku yang teramati dengan penyebabnya. Berbagai perilaku mungkin dipandang disebabkan oleh suatu hal atau sebaliknya, satu perilaku mungkin dianggap muncul dari berbagai penyebab. Oleh karena itu, tugas dari orang yang memandang adalah memecahkan kerancuan tersebut.

Setiap perilaku yang terjadi di dalam suatu situasi dan konteks ini dapat dimanfaatkan untuk membantu menentukan penyebab. Persepsi kausal diperantarai oleh variabel-variabel psikologis di dalam diri orang yang mengamati, salah satunya adalah pemberian arti. Pemberian arti sangat penting dalam komunikasi interpersonal. Pemberian arti ini berfungsi sebagai integrator dalam persepsi, mengorganisasikan hasil-hasil pengamatan ke dalam pola-pola yang membantu dalam memahami dunia. Karena adanya kebutuhan terhadap konsistensi, kita mendefinisikan hal-hal tersebut sedemikian rupa sehingga atribusi kausal memberikan pemahaman yang menjadikan keseluruhan proses atribusi terintegrasi dan konsisten.

Cara seseorang dalam memecahkan kerancuan dan membentuk sebuah pola yang konsisten dapat berbeda satu sama lain. Heider menyebut pola-pola persepsi

individu sebagai *perceptual styles*. Ia mengakui bahwa setiap keadaan dapat meningkatkan jumlah interpretasi yaitu kelihatan benar bagi orang yang terlibat.

Dalam model Heider yang dikutip Brigham (1991 : 69), perilaku seseorang dipandang sebagai akibat dari faktor lingkungan ditambah dengan faktor personal (termasuk disposisi). Faktor lingkungan adalah faktor-faktor dalam suatu situasi yang “menekan” pada pemunculan tipe perilaku tertentu. Sedangkan faktor personal dipandang sebagai hasil dari kemampuan (atau kekuasaan) dan usaha yang ditunjukkan seseorang. Jika kemampuan atau usaha yang dilakukan tidak cukup, kekuatan dari faktor personal akan menjadi nol, seperti model di bawah ini :



**Gambar 7 : Model dari Heider**

Beberapa penelitian telah menempatkan posisi bahwa orang dapat memproses informasi dengan cara-cara yang logis maupun non logis, bergantung pada keadaan-keadaan, misalnya seperti motivasi. Jika motivasi untuk meningkatkan dirinya tinggi, seperti saat kita perlu menyelamatkan harga diri, mungkin terdapat kecenderungan untuk menjadi bias untuk kepentingan diri sendiri, hal ini berkaitan dengan atribusi situasional

Heider menyampaikan pemikiran dasar dalam Littlejohn (1998 : 183) bahwa orang berusaha untuk mencari apakah sebuah perilaku yang teramati disebabkan oleh ciri-ciri situasional atau personal. Sejumlah penyebab perilaku yang sering terlihat meliputi faktor-faktor situasional (dipengaruhi oleh lingkungan), pengaruh-pengaruh personal (mempengaruhi sesuatu secara personal), kemampuan (kemampuan untuk melakukan sesuatu), upaya

(berusaha untuk melakukan sesuatu), keinginan (ingin untuk melakukannya), sentimen (merasa ingin), pemilikan (kesesuaian dengan sesuatu), kewajiban (perasaan harus melakukan sesuatu), dan izin (diizinkan untuk melakukan sesuatu).

Sedangkan Kelley (1967) dalam Sarwono (2004 : 184) mendefinisikan atribusi sebagai proses mempersepsikan sifat-sifat dispositional (yang sudah ada) pada satuan-satuan (*entities*) di dalam suatu lingkungan (*environment*). Faktor-faktor yang menyebabkan orang lebih cenderung ke atribusi eksternal atau atribusi internal inilah yang menjadi pusat perhatian teori Kelley.

Kelley menunjukkan langkah pertama dalam mengungkapkan sebab-sebab perilaku orang lain adalah menentukan apakah orang itu sendiri atau faktor-faktor dari luar tertentu yang menyebabkan perilaku tersebut. Artinya kita harus menentukan apakah penyebab perilaku itu bersifat internal atau eksternal. Perilaku internal disebabkan oleh kepribadian atau kemampuan seseorang. Perilaku eksternal disebabkan oleh faktor situasi tertentu. Kausalitas internal dan eksternal merupakan dua hal yang dipelajari dalam teori atribusi.

Kelley membenarkan teori Heider bahwa proses atribusi adalah proses persepsi dan bahwa atribusi bisa ditujukan pada orang atau lingkungan. Contoh : A senang menonton acara Extravaganza di televisi, maka ada dua kemungkinan : ia bisa menyatakan bahwa acara itulah yang menyenangkan (atribusi eksternal) atau bisa menyatakan bahwa dirinyalah yang sedang dalam keadaan senang sehingga menyukai acara tersebut (atribusi internal). Faktor-faktor yang menyebabkan orang lebih cenderung ke atribusi eksternal atau atribusi internal inilah yang menjadi pusat perhatian teori Kelley.

Menurut Kelley dalam Devito (1997 : 86 - 87) terdapat tiga prinsip untuk menilai sebab atau atribusi, dalam persepsi antarpersonal yaitu terdiri dari :

1) Konsensus (*consensus*)

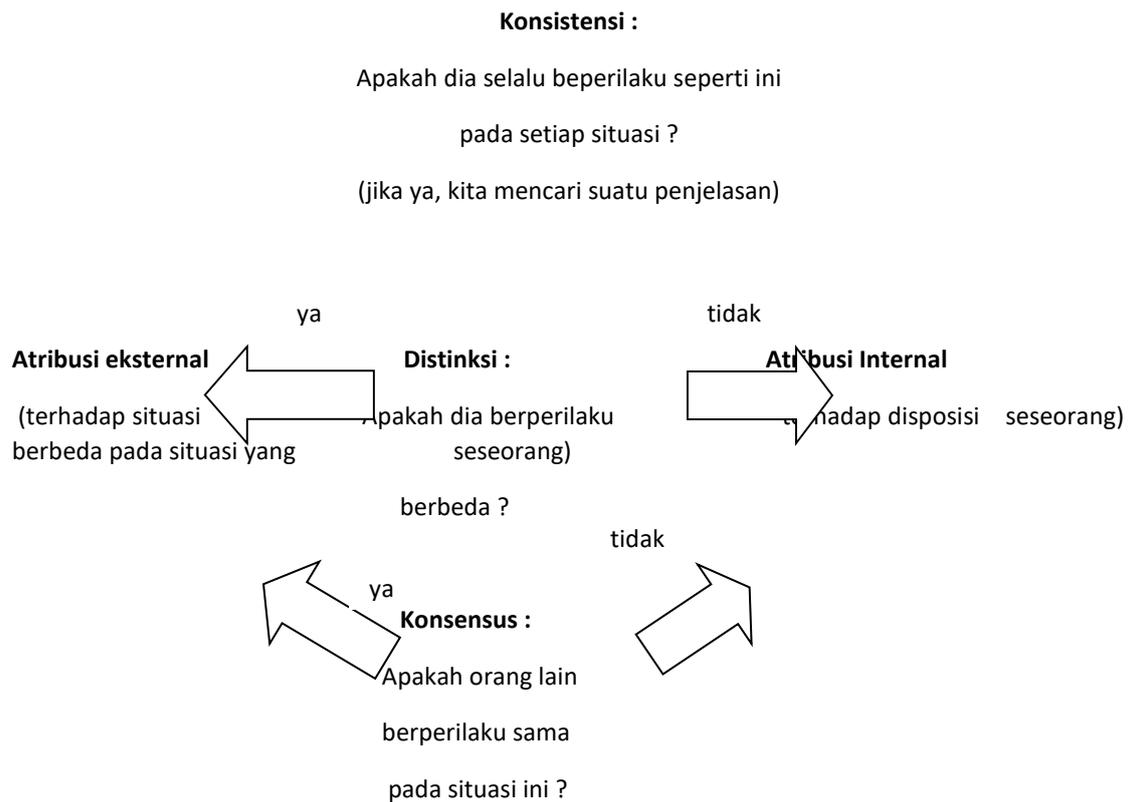
Apabila kita memusatkan pada prinsip konsensus kita bertanya, "Apakah orang-orang lain bereaksi atas perilaku seperti yang kita amati?" Artinya apakah orang yang kita amati ini bertindak sesuai dengan konsensus umum? Jika jawabnya tidak, kita lebih cenderung mengatakan bahwa perilaku tersebut disebabkan oleh faktor internal tertentu.

2) Konsistensi (*consistency*)

Bila kita memusatkan pada prinsip konsistensi kita bertanya apakah seseorang berulang-ulang berperilaku yang sama dalam situasi yang serupa. Bila jawabannya ya, berarti ada konsistensi yang tinggi dan kita cenderung mengatakan bahwa perilaku ini disebabkan oleh motivasi internal.

3) Distinksi (*distinctiveness*).

Bila kita memusatkan pada prinsip distinksi, kita bertanya apakah orang ini bertindak sama dalam situasi yang berbeda. Jika jawabannya ya, berarti distinksinya rendah dan anda cenderung menyimpulkan bahwa orang ini berperilaku sama dalam situasi yang berlainan.



**Gambar 8 : Proses Atribusi**

Untuk lebih memperjelas dasar dalam menentukan apakah suatu perilaku disebabkan oleh faktor eksternal atau faktor internal dapat dilihat dalam deskripsi ikhtisar berikut Ini :

**Gambar 3 : Ikhtisar Konsensus, Konsistensi dan Distinksi dalam Pencarian Sebab**

**Situasi** : Seorang mahasiswa sedang melakukan protes atas nilai yang diterimanya dalam mata kuliah Teori Komunikasi. Atas dasar apa kita akan memutuskan apakah perilaku ini disebabkan oleh faktor eksternal atau internal ?

Tabel 5. Situasi Komunikasi

Internal jika	Eksternal jika
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Tidak ada mahasiswa lain yang melakukan protes (Konsensus rendah)</li><li>2. Mahasiswa ini pernah melakukan protes juga di waktu yang lalu (konsistensi tinggi)</li><li>3. Mahasiswa ini juga melakukan protes kepada dosen lain di mata kuliah yang lain (Distingsi rendah)</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Banyak mahasiswa lain yang juga melakukan protes. (Konsensus tinggi)</li><li>2. Mahasiswa ini tidak pernah melakukan protes di waktu yang lalu (Konsistensi rendah)</li><li>3. Mahasiswa ini tidak pernah melakukan protes kepada dosen lain (Distingsi tinggi)</li></ol>

Konsensus rendah, konsistensi tinggi atau distingsi rendah membuat kita menyimpulkan bahwa perilaku seseorang disebabkan oleh faktor internal; konsensus tinggi, konsistensi rendah atau distingsi tinggi membuat kita menyimpulkan bahwa perilaku seseorang disebabkan oleh faktor-faktor eksternal.

Jika suatu atribusi memenuhi kriteria atribusi eksternal yaitu : Distingsi atau diferensiasi, konsistensi dalam waktu, konsistensi dalam cara dan konsensus maka orang akan merasa yakin pada diri, cepat membuat keputusan dan mampu bertindak dengan mantap. Tapi kalau salah satu atau beberapa kriteria tersebut di atas tidak terpenuhi maka ia jadi tidak yakin dan ragu-ragu bertindak. Hal ini menyebabkan Kelley sampai pada teorinya tentang tingkat informasi (*information level*).

Tingkat informasi menyangkut pengetahuan seseorang tentang kenyataan-kenyataan yang terjadi di lingkungan di sekitarnya. Jika tingkat informasi seseorang tinggi maka orang akan mampu membuat atribusi yang distinktif (lain dari yang lain) tapi mantap (tidak sering berubah-ubah). Kelley juga menyatakan bahwa tingkat informasi seseorang merupakan dasar untuk menganalisa ketergantungan informasi dari orang tersebut. Ketergantungan informasi bisa berkaitan dengan hal-hal yang sudah nyata (aktual) atau baru merupakan kemungkinan (potensial) dan bisa menyangkut pengalaman atau harapan. Kecenderungan untuk mencari informasi inilah yang mendorong orang untuk berinteraksi dengan orang lain yang diharapkan dapat memberi informasi. (Sarwono, 2004: 186)

Konsep-konsep tersebut di atas digunakan oleh Kelley untuk menjelaskan mudahnya orang dipengaruhi pendapatnya (persuasi), penolakan terhadap persuasi dan akibat dari persuasi. Ia mempunyai hipotesis bahwa *semakin sering terjadi perubahan atribusi pada seseorang di waktu yang lampau, semakin mudah orang tersebut dipengaruhi oleh lingkungan sosialnya. Atribusi akan tidak mantap (tidak stabil) jika orang yang bersangkutan kurang mendapat dukungan sosial, kurang mempunyai informasi di waktu yang lalu, pandangan-pandangannya sering tidak dibenarkan dan / atau sering mendapatkan pengalaman yang menurunkan kepercayaan dirinya.*

#### **13.4. Contoh-Contoh Aplikasi Teori Atribusi**

##### **Contoh 1:**

Salah satu atribusi yang paling lazim adalah tindakan yang disengaja. Jika seseorang melakukan sesuatu dengan sengaja, maka terlihat ada dua atribut yang mendasarinya yaitu kemampuan (*ability*) dan motivasi

(*motivation*). Sebagai contoh : ada seorang teman yang tidak mengikuti perkuliahan suatu mata kuliah, kita ingin tahu mengapa. Ini kemungkinan-kemungkinannya : Teman tersebut tidak bisa datang, atau ia memang tidak berusaha untuk datang. Jika ia tidak bisa, mungkin ada masalah dengannya (misalnya sakit) atau suatu penyebab situasional menghambat kehadirannya (misalnya sepeda motorya mogok). Bila ia tidak berusaha, bisa jadi ia memang tidak mau datang (penghubungan dengan niat) atau terlalu malas (penghubungan dengan usaha).

Hal yang berkaitan dengan persepsi interpersonal, contoh di atas dapat diambil kesimpulan melalui penyebab-penyebab perilaku teman kuliah tersebut menurut pengalaman kita secara keseluruhan, pemberian arti kita, faktor-faktor situasional dan gaya pandang kita.

**Contoh 2 :**

Seorang pimpinan di sebuah perusahaan konsultan pelatihan mungkin memperhatikan seorang tenaga pelatihnya yang terlihat bekerja keras dan berpenampilan baik. Pimpinan itu mungkin akan mencari penyebab dari kerja keras dan penampilan baik tenaga pelatih tersebut. Pimpinan itu mungkin berpikiran, misalnya si tenaga pelatih terpaksa bekerja keras dan berpenampilan baik. Ini merupakan atribusi dengan faktor lingkungan. Di lain pihak, mungkin si tenaga pelatih hanya ingin bekerja keras dan berpenampilan baik, suatu atribusi yang berkaitan dengan keinginan internal.

Tentu saja setiap perilaku terjadi di dalam suatu situasi dan kita dapat memanfaatkan konteks ini untuk membantu menentukan penyebab. Kita juga dapat memiliki keuntungan memperoleh informasi tambahan dengan mengamati suatu situasi secara berulang-ulang

**Contoh 3 :**

Ketika menjelaskan mengapa Marshanda mengalami kesulitan dengan komputer G-nya, orang apada umumnya akan menganalisa dari informasi berupa “konsistensi” (apakah Marshanda sering mengalami kesulitan dengan komputernya?), “distinksi” (apakah Marshanda mengalami masalah dengan komputer lain atau hanya dengan komputer G-nya?), dan “konsensus” (apakah orang lain juga mengalami kesulitan yang sama?). Jika pada akhirnya kita tahu bahwa ternyata Marshanda secara konsisten sering mengalami kesulitan mengoperasikan komputer, maka orang lain akan menduga bahwa permasalahannya ada pada Marshanda bukan pada komputer G-nya.

Oleh sebab itu psikologi *common sense* seringkali menjelaskan perilaku seseorang. Namun Kelley juga mengungkapkan bahwa dalam penjelasan sehari-hari, orang seringkali mengabaikan pengaruh-pengaruh lainnya karena hanya melihat pengaruh yang masuk akal saja.

**Contoh 4 :**

Sesuai dengan prinsip menilai sebab atau atribusi, misal Shadra menyukai acara Extravaganza yang sedang ditontonnya, tapi kurang menyukai acara-acara TV yang lain merupakan prinsip distinksi. Konsistensi dalam cara menjadikan Shadra akan tetap menyukai acara tersebut, tidak hanya ketika ia menonton di rumah tapi juga kalau ia sedang menontonnya di rumah teman atau menontonnya melalui TV berukuran 14 inch, padahal ia biasanya menonton TV layar lebar. Kemudian terdapat konsensus ternyata bukan hanya Shadra saja yang menyukai acara tersebut, tapi orang-orang lain pun menyukai acara Extravaganza.

Kalau keempat syarat tersebut terpenuhi, maka akan terjadi atribusi eksternal. Namun kalau tidak, kesenangan menonton Extravaganza di TV tersebut akan dinyatakan sebagai akibat dari keadaan diri Shadra sendiri (atribusi internal).

**Contoh 5 :**

Apabila seorang dosen memberikan 6 nilai E pada mata kuliah teori komunikasi. Untuk mengetahui apa yang diungkapkan perilaku dosen tersebut, terlebih dahulu kita memeriksa apakah dosen tersebut memang bertanggungjawab atas perilaku ini. Dapatkah perilaku ini disebabkan oleh faktor luar atau eksternal? Jika kita menemukan bahwa Panitia Ujian Fakultas yang telah membuat soal-soal ujian dan menetapkan standar kelulusan, kita tidak dapat menuduh adanya motif tertentu dari dosen tersebut. Kita harus menyimpulkan bahwa perilaku tersebut disebabkan oleh faktor luar atau eksternal.

Di pihak lain, anggaplah bahwa dosen sendirilah yang membuat soal-soal ujian dan menetapkan standar kelulusan. Sekarang kita akan cenderung memandang 6 nilai E tadi disebabkan oleh faktor internal. Keyakinan kita bahwa ada sesuatu pada dosen tersebut (misalnya, ciri kepribadian) yang menyebabkan perilaku tadi akan semakin kuat jika kita menjumpai bahwa : 1) tidak ada dosen lain yang memberikan nilai E sebanyak ini, 2) dosen yang bersangkutan sering memberikan nilai E dalam mata kuliah teori komunikasi, dan 3) dosen yang bersangkutan sering memberikan nilai E juga untuk mata kuliah yang lain.

Ketiga informasi tambahan ini akan membuat kita menyimpulkan bahwa ada sesuatu pada diri dosen tadi yang memotivasi perilaku itu. Ketiga

informasi ini menggambarkan tiga prinsip yang digunakan dalam menilai sebab atau atribusi dalam persepsi antarpersonal, yaitu konsensus, konsistensi dan distinksi.

\*\*\*

### 13.5. Daftar Pustaka

- Brigham, John C. 1991. *Social Psychology*. Ed.2., New York : Harper Collins
- Devito, Joseph A. 1997. *Komunikasi Antarmanusia : Kuliah Dasar* (Terjemahan) Ed. 5. Jakarta : Proffesional Books
- Littlejohn, Steven W. 1998. *Theories of Human Communication*. Ed. 6. Boston : Wadsworth Publishing
- Miller, Katherine. 2002. *Communication Theories : Pespectives, Process and Context*. Boston : Mc GrawHill
- Myers, David G. 2002. *Social Psychology*. Ed. 7. Boston : Mc GrawHill
- Sarwono, Sarlito Wirawan. 2004. *Teori-teori Psikologi Sosial* (Saduran). Cet. 9 Jakarta : RajaGrafindo Persada

# BAB IV

## Anxiety/Uncertainty Management Theory

### 14.1. Pengantar

*Anxiety/Uncertainty Management Theory* disingkat AUM Theory merupakan hasil pemikiran dari William Bill Gudykunst. Gudykunst adalah guru besar (profesor) komunikasi pada California State University, Fullerton. Dia telah mengembangkan teori komunikasi dan tertarik pada komunikasi antar kelompok ketika dia bekerja sebagai spesialis (konsultan) masalah hubungan antar budaya untuk Angkatan Laut USA di Jepang. Disinilah dia melakukan serangkaian pengamatan (penelitian) sekaligus sebagai konsultan (spesialis)

komunikasi di mana pekerjaannya adalah membantu personil-personil Angkatan Laut beserta keluarganya untuk menyesuaikan diri agar bisa tinggal pada budaya yang terlihat berbeda (asing) dengan budaya orang-orang Amerika.

Pada awalnya, Gudykunst melempar gagasan-gagasan pada AUM Theory dari sudut pandang orang asing. Namun kemudian dia mengembangkannya melalui aksioma-aksioma dari sudut pandang orang lain yang berada pada kelompok yang berbeda budayanya dengan orang asing (pendatang) tersebut, (Griffin, 2004: 423).

Asumsi dasar teori ini adalah ketika seseorang yang berasal dari suatu kelompok budaya tertentu memasuki kelompok yang berbeda budaya, maka individu tersebut akan mengalami serangkaian krisis pada awal pertama kali dia berhubungan. Rangkaian awal krisis yang dimaksud oleh Gudykunst adalah : 1) dia (orang asing) akan mengalami dua hal yaitu *anxiety* (kecemasan) dan *uncertainty* (ketidakpastian), mereka merasa tidak aman dan tidak mengetahui pasti apa yang harus diperbuat. 2) dia (orang asing) cenderung akan *hyper-aware* (menilai berlebihan) pada budaya yang ia masuki, walaupun dalam situasi interpersonal yang baru mereka (orang asing dan anggota dalam kelompok) memiliki derajat kesamaan tentang kecemasan dan ketidakpastian (Griffin, 2004: 423).

AUM Theory adalah pengembangan Teori Pengurangan Ketidakpastian (Uncertainty Reduction Theory/URT) dari Charles R. Berger. URT berasumsi bahwa: "*Individuals attempt to reduce uncertainty in initial interactions with strangers.*" ("Individu-individu akan mencoba untuk mengurangi ketidakpastian dalam interaksi awal dengan orang asing"). Melalui asumsi itu Berger membuat hipotesis: "*The greater the amount of communication the lower the*

*uncertainty.*" ("Semakin besar jumlah komunikasi yang dilakukan semakin rendah ketidakpastian"). Untuk mengurangi ketidakpastian, menurut Berger ada tiga strategi yang harus dilakukan, yaitu:

- 1) strategi pasif: tidak melakukan apapun dan berharap hanya waktulah segala hal akan menjadi jelas;
- 2) strategi aktif: mengenali (mencari tahu) sebanyak mungkin dari orang lain;
- 3) strategi interaktif: mencari peluang untuk saling berhubungan dengan orang-orang tentang ketidakpastian yang ada, hal ini dilakukan untuk memperoleh informasi sebanyak mungkin

(<http://www.colostate.edu/Depts/Speech/rccs/theory26.htm#gen>).

Menurut Gudykunst dan Kim (dalam Liliweri, 2004: 19) orang-orang yang kita tidak kenal selalu berusaha mengurangi tingkat ketidakpastian melalui peramalan yang tepat atas relasi antar pribadi. Usaha untuk mengurangi tingkat ketidakpastian itu dapat dilakukan melalui tiga tahap interaksi, yakni:

- 1) pra-kontak atau tahap pembentukan kesan melalui simbol verbal maupun non verbal (apakah komunikan suka komunikasi atau menghindari komunikasi);
- 2) *initial contac and impression*, yakni tanggapan lanjutan atas kesan yang muncul dari kontak awal tersebut. Misalnya apakah saya seperti dia? Apakah dia mengerti saya?;
- 3) *closure*, mulai membuka diri terhadap pribadi yang pada awalnya tertutup melalui atribusi dan pengembamngan kepribadian implisit.

Gudykunst melalui AUM Theory-nya juga dipengaruhi oleh pemikiran Hofstede mengenai *Dimensions of Culture* untuk mengukur variasi budaya. Selain itu AUM Theory juga dilandasi oleh pemikiran William Howell

(Peneliti komunikasi dari Minnesota University) yang menyarankan empat tingkatan tentang kompetensi komunikasi (*communication competence*), yaitu:

- 1) *Unconscious incompetence: we are unaware that we're misinterpreting others' behavior.*
- 2) *Conscious incompetence: we know that we're misinterpreting others' behavior but don't do anything about it.*
- 3) *Conscious competence: we think about our communication and continually work to become more effective.*
- 4) *Unconscious competence: our communication skills are automatic.*

Terjemahan bebasnya: Pada tingkatan ke-1 (tidak sadar tidak mampu), kita tidak sadar kalau kita sedang salah menafsir perilaku orang lain dan kita tidak mampu untuk berbuat apa-apa. Pada tingkatan ke-2 (sadar tidak mampu), kita mengetahui (sadar) bahwa kita sedang salah menafsir perilaku orang lain, akan tetapi kita tidak mampu melakukan apapun. Pada tingkatan ke-3 (sadar mampu), kita sadar memikirkan komunikasi kita dan secara terus menerus bekerja untuk mengubah apa yang kita lakukan agar supaya ke depan menjadi lebih efektif. Dan pada tingkatan ke 4 (tidak sadar mampu), kemampuan komunikasi kita sudah secara otomatis tanpa disadari. Kita pandai berbicara atau mendengarkan adalah keahlian yang tidak kita sadari sehingga kita tidak lagi harus memikirkan bagaimana kita berbicara atau mendengarkan. Konsepsi kesadaran (*mindfulness*) dalam AUM Theory ada pada level tiga dari Howell tersebut, yaitu *conscious competence* (sadar mampu).

Menurut Gudykunst, kecemasan dan ketidakpastian adalah penyebab dasar gagalnya komunikasi dalam situasi antar kelompok. Sementara itu, kecemasan dan ketidakpastian dipengaruhi oleh 1) diri dan konsep diri, 2) motivasi untuk saling berhubungan dengan orang asing, 3) reaksi untuk orang

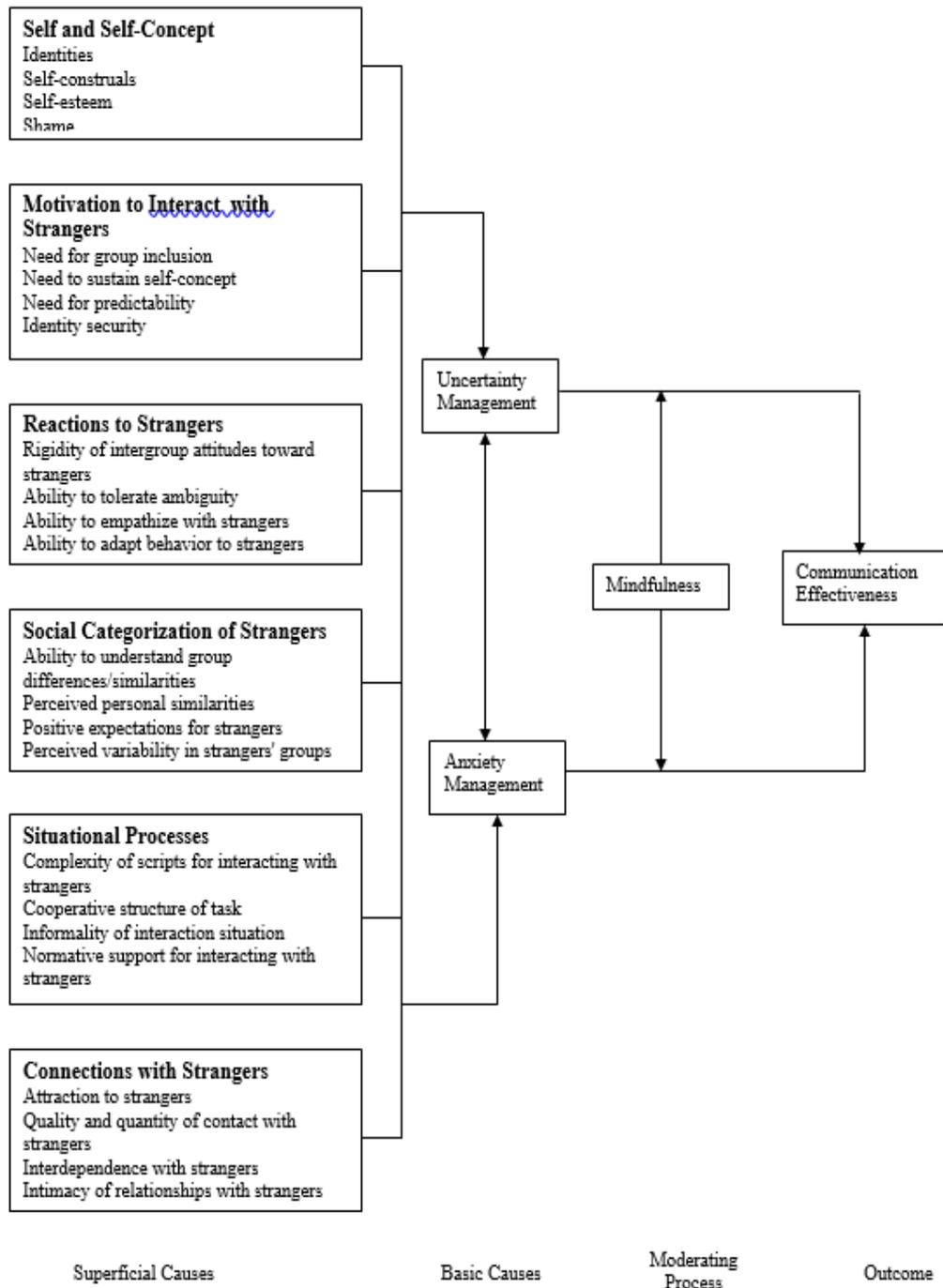
asing, 4) Kategori sosial pada orang asing, 5) proses-proses situasional, dan 6) hubungan-hubungan dengan orang asing. Mengelola (memenej) kecemasan dan ketidakpastian menurut Gudykunst bertujuan untuk efektifitas komunikasi (*effective communication*) yaitu mengurangi kesalah pahaman melalui proses *mindfulness* (kesadaran). Kesadaran menurut teori AUM, adalah tingkat kesadaran yang dimaksud oleh Howell pada tingkatan 3 yaitu *conscious competence*. Paradigma AUM Theory ini akan diuraikan lebih lanjut di bawah ini.

## **14.2.Inti Teori**

Seperti telah disinggung sedikit di atas, bahwa AUM Theory memiliki asumsi bahwa seseorang yang memasuki suatu kelompok budaya yang berbeda akan mengalami krisis pada awal interaksi yaitu mengalami kecemasan dan ketidakpastian. Selain itu dia akan menilai berlebihan terhadap budaya yang ia masuki walaupun dalam situasi interpersonal memiliki derajat kesamaan. Menurut Littlejohn, AUM Theory terjadi pada situasi-situasi persilangan budaya (*cross culture*). Orang asing yang masuk pada budaya lain akan berusaha mengurangi ketidakpastian dalam tahap-tahap awal berhubungan dengan cara yang berbeda-beda. Perbedaan cara tersebut menurut Littlejohn dapat dilihat dari latar belakang budaya mereka, apakah mereka datang dari budaya yang berkonteks tinggi (*high-context culture*) atau dari budaya yang berkonteks rendah (*low-context culture*). Untuk mengurangi ketidakpastian pada orang yang berlatar budaya konteks tinggi biasanya dalam mencari informasi selalu mengandalkan keseluruhan situasi untuk mengintrepetaskan peristiwa, karena msasyarakat pada budaya konteks tinggi bersandar pada petunjuk-petunjuk non verbal, contohnya Jepang. Sedangkan orang yang berlatar belakang dari budaya konteks rendah untuk mengurangi

ketidakpastian dia mencari informasi dengan mengandalkan petunjuk-petunjuk verbal yang eksplisit misalnya dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan langsung mengenai suatu peristiwa, seperti masyarakat Inggris atau Amerika (Littlejohn, 1992).

Untuk menjelaskan keadaan masuknya seseorang yang datang dari suatu budaya tertentu pada suatu kelompok yang berbeda budaya, melalui teori AUM, Gudykunst telah membangun 47 aksioma. Griffin menyebutnya 37 aksioma, karena 10 aksioma yang lain dianggap ada memiliki kesamaan (Griffin, 2004: 471). Melalui model (diagram) yang dibuat Gudykunst pada AUM Theory, kita akan mengetahui beberapa hal yang menjadi penyebab dangkal (*superficial causes*) dan penyebab dasar (*basic causes*) ketika orang asing (*strangers*) memasuki suatu kelompok yang berbeda budaya. Kemudian bagaimana kecemasan dan ketidakpastian tersebut dikelola (dimenej) melalui proses sadar (*mindfulness*) yang pada akhirnya bertujuan untuk komunikasi yang efektif (*communication effectiveness*). Model AUM Theory dapat dilihat



A Schematic Illustration of the Basic AUM Theory (Griffin, 2004: 424)

Gambar 7. Model AUM

### ***Superficial Causes (Penyebab Dangkal)***

Kolom sebelah kiri dari diagram di atas merupakan faktor yang menyebabkan naik dan turunnya tingkat ketidak-pastian dan kecemasan seseorang ketika pertemuan antar budaya secara spesifik. Griffin (2004: 427) berpendapat bahwa, jangan menganggap sepele terhadap faktor-faktor penyebab dangkal ini, sebab terlihat dangkal (sepele) dipermukaan, padahal faktor-faktor tersebut merupakan faktor permukaan yang menyokong atau mendasari kepada isu dasar menghadapi kecemasan dan ketidak-pastian di dalam antar kelompok.

Faktor-faktor penyebab dangkal tersebut oleh Gudykunst dikelompokkan ke dalam 6 kelompok di mana masing-masing kelompok memiliki aktor-faktor yang melingkupi penyebab dangkal tersebut. Faktor-faktor penyebab dangkal tersebut adalah:

- 1) Diri dan konsep diri, meliputi: identitas, self-construals, harga diri, dan kepura-puraan.
- 2) Motivasi untuk saling berhubungan dengan orang asing, meliputi: kebutuhan untuk memasuki kelompok, kebutuhan pada dukungan konsep diri, kebutuhan untuk meramalkan, dan keamanan identitas.
- 3) Reaksi ke orang asing, meliputi: kekakuan terhadap perbedaan sikap antar kelompok orang-orang asing, kemampuan untuk memaklumi ambiguitas, kemampuan untuk berempati dengan orang asing, dan kemampuan untuk menyesuaikan perilaku pada orang asing.

- 4) Kategori sosial pada orang asing, meliputi: kemampuan untuk memahami perbedaan/persamaan kelompok, perasaan kesamaan pribadi, harapan positif untuk orang asing, dan variabilitas perasaan dalam kelompok orang asing.
- 5) Proses-proses situasional, meliputi: kompleksitas catatan-catatan untuk berinteraksi dengan orang asing, struktur kerja sama tugas, situasi interaksi yang tidak formal, dan dukungan normatif untuk berinteraksi dengan orang asing.
- 6) Berhubungan dengan orang asing, meliputi: kecemasan orang asing, kualitas dan kuantitas saling kontak dengan orang asing, saling ketergantungan dengan orang asing, dan keakraban dalam berhubungan dengan orang asing.

#### ***Basic Causes (Penyebab Dasar)***

Gudykunst percaya bahwa kecemasan dan ketidak-pastian adalah penyebab dasar kegagalan komunikasi antar kelompok. Dua penyebab pada kesalahafsiran tersebut berhubungan erat, namun Gudykunst melihat keduanya sebagai sesuatu yang berbeda, yaitu *uncertainty* (ketidak-pastian) adalah faktor kognitif, sedangkan *anxiety* (kecemasan) adalah faktor afeksi (emosi).

Gudykunst mengambil gagasan ketidakpastian dari Teori Pengurangan Ketidakpastian (*Uncertainty Reduction Theory*) Berger. Ketidakpastian meliputi keraguan dimana kita mempunyai kemampuan kita untuk meramalkan hasil dari pertemuan kita dengan orang asing. Ketidakpastian juga meliputi keraguan kita tentang masa lalu. Ketika kita secara mental meninjau ulang suatu pertemuan antar kelompok, kita mungkin tidak mampu untuk menjelaskan mengapa kita semua bertindak seperti yang telah kita lakukan.

Sementara itu Gudykunst menggambarkan kecemasan (*anxiety*) sebagai "perasaan gelisah, tegang, merasa cemas, atau penuh pengertian sekitar apa yang terjadi". Seperti halnya orang-orang yang jatuh diam ketika mereka takut terhadap pendapat mereka yang kontroversi akan menyebabkan mereka diisolasi, maka demikian pula keadaan antara orang asing dan anggota kelompok akan memandang masa depan dengan hati-hati ketika perbedaan mereka mau-tidak mau membuat kepuasan bersama secara timbal balik. (Griffin, 2004: 426).

Mengenai penyebab dasar ini, menurut Gudykunst faktor-faktor penyebab dangkal diupayakan (dikelola) melalui *management anxiety* dan *management uncertainty*. Hal itu dilakukan apabila terjadi *clash* pada budaya. Gudykunst telah membuat 37 aksioma terpisah yang ia kelompokkan ke dalam enam kategori. Masing-Masing aksioma menetapkan suatu variabel yang mempengaruhi tingkatan kecemasan dan ketidak-pastian Ia mencoba untuk mengatakan bahwa masing-masing dari mereka (faktor penyebab dangkal) dengan cara menyarankan apa yang orang asing dapat lakukan untuk mengurangi ketidak-tahuan dan ketakutan akan ancaman efektivitas.

Aksioma-aksioma tersebut antara lain:

- 1) Faktor diri dan konsep diri (*self and self-concept*), aksioma yang dijelaskan Gudykunst antara lain adalah aksioma nomor 5.

Axiom 5. An increase in our self-esteem (pride) when we interact with strangers will produce an increase in our ability to manage our anxiety

Aksioma 5. Suatu peningkatan di dalam harga diri kita ketika kita saling berinteraksi dengan orang asing akan menghasilkan suatu peningkatan di dalam kemampuan kita untuk mengatur kecemasan kita.

- 2) Faktor motivasi untuk saling berhubungan dengan orang asing (*motivation to interact with strangers*), aksioma AUM Theory nomor 7.

*Axiom 7. An increase in our need for a sense of group inclusion when we interact with strangers will produce an increase in our anxiety.*

Aksioma 7. Suatu peningkatan di dalam kebutuhan kita untuk suatu perasaan pada kelompok yang dimasuki ketika kita saling berinteraksi dengan orang asing akan menghasilkan suatu peningkatan di dalam kecemasan kita.

- 3) Faktor reaksi untuk orang asing (*reactions to strangers*), aksioma pada AUM Theory nomor 12, 15, dan 16.

*Axiom 12: An increase in our ability to complexly process information about strangers will produce an increase in our ability to accurately predict their behavior.*

Aksioma 12: Suatu peningkatan di dalam kemampuan kita untuk secara kompleks memproses informasi tentang orang asing akan menghasilkan suatu peningkatan di dalam kemampuan kita untuk meramalkan dengan akurat perilaku mereka.

*Axiom: 16: An increase in our ability to empathize with strangers will produce an increase in our ability to accurately predict their behavior.*

Aksioma: 16: Suatu peningkatan di dalam kemampuan kita berempati dengan orang asing akan menghasilkan suatu peningkatan di dalam kemampuan kita untuk meramalkan dengan akurat perilaku mereka.

- 4) Faktor kategori sosial pada orang asing (*social categorization of strangers*), aksioma nomor 20.

*Axiom 20: An increase in the personal similarity we perceive between ourselves and strangers will produce an increase in our ability to manage our anxiety and our ability to accurately predict their behavior. Boundary Condition: Understanding group differences is critical only when strangers strongly identify with the group.*

Aksioma 20. Suatu peningkatan di dalam persamaan pribadi kita yang merasa antara kita sendiri dan orang asing akan menghasilkan suatu peningkatan di dalam kemampuan kita untuk mengatur kecemasan kita dan kemampuan kita untuk meramalkan dengan akurat perilaku mereka. Batasan syarat: Pemahaman perbedaan kelompok adalah kritis hanya ketika orang asing yang betul-betul sama dengan kelompok.

- 5) Faktor proses-proses situasional (*situational processes*), aksioma nomor 27.

*Axiom 27. An increase in the informality of the situation in which we are communicating with strangers will produce a decrease in our anxiety and an increase in our confidence in predicting their behavior.*

Aksioma 27. Suatu peningkatan di dalam ketidakformalan pada situasi di mana kita sedang berkomunikasi dengan orang asing akan menghasilkan suatu penurunan di dalam kecemasan kita dan suatu peningkatan di dalam kepercayaan kita dalam meramalkan perilaku mereka.

- 6) Faktor hubungan-hubungan dengan orang asing (connections with strangers), aksioma nomor 37.

Axiom 37: At increase in networks we share with strangers will produce a decrease in our anxiety and an increase in our confidence in predicting their behavior.

Aksioma 37. Suatu peningkatan di dalam jaringan yang kita berbagi dengan orang asing akan menghasilkan penurunan kecemasan kita dan peningkatan dalam kepercayaan kita di dalam meramalkan perilaku mereka.

### **Efektifitas Komunikasi (*Communication Effectiveness*)**

Gudykunst menggunakan istilah komunikasi yang efektif (efektifitas komunikasi) untuk mengacu pada proses memperkecil kesalah pahaman. Ada juga yang berpendapat untuk ketelitian, ketepatan, atau pemahaman (Griffin, 2004: 423). Menurut AUM Theory, efektifitas komunikasi merupakan hasil dari kesadaran. Konsep kesadaran telah diuraikan pada awal tulisan ini yaitu konsep kesadaran yang disarankan oleh William Howel yang terdiri dari empat tingkatan kompetensi komunikasi, yaitu; 1) *Unconscious incompetence*; 2) *Conscious incompetence*; 3) *Conscious competence*; 4) *Unconscious competence*. Proses kesadaran (*mindfulness*) yang dimaksud oleh Gudykunst adalah kesadaran pada tingkat 3 dari Howell, yaitu sadar mampu (*conscious competence*).

### 14.3. Aplikasi Teori

Aplikasi AUM Theory dapat diterapkan pada konteks antar kelompok yang berbeda budaya. Griffin memberikan contoh kasus dirinya ketika dia pergi ke Filipina untuk menghadiri wisuda sarjana di sebuah sekolah gereja di pulau kecil. Penduduk asli pulau itu tidak pandai berbahasa Inggris. Bahasa Inggris hanya bahasa ke tiga bagi mereka. Griffin merasa tidak yakin dan cemas apakah pidatonya akan dimengerti atau tidak oleh mereka. Akhirnya dia menghabiskan pidato selama 40 menit dalam bahasa Inggris, cumansayang setengah waktu pidatonya dipakai untuk menerjemahkan pidatonya ke dalam bahasa penduduk. Jadi Griffin harus berpidato terpatah-patah karena, setiap selesai satu kalimat dia harus menunggu penterjemah selesai (Griffin, 2004: 422).

Contoh lain adalah ketika Gudykunst menulis "*Diplomacy: A special case of intergroup communication*". Gudykunst menguraikan aplikasi AUM Theory-nya pada perspektif diplomatik. Yaitu bagaimana cara seorang diplomat mengurangi kecemasan dan ketidakpastian ketika pertama kali dia datang ke negeri orang. (Krawsczyn, 2000).

#### 4. Key Term/Concepts

*Stranger*: Orang asing, yaitu seseorang yang bukan anggota dari suatu kelompok budaya.

*Effective Communication*: Komunikasi yang Efektif (efektifitas komunikasi), yaitu suatu upaya (proses) untuk memperkecil kesalah pahaman.

*Unconscious incompetence*: tidak sadar tidak mampu, suatu keadaan dimana kita tidak sadar kalau kita sedang salah menafsir perilaku orang lain dan kita tidak mampu untuk berbuat apa-apa.

*Conscious incompetence*: sadar tidak mampu, suatu keadaan dimana kita mengetahui (sadar) bahwa kita sedang salah menafsir perilaku orang lain, akan tetapi kita tidak mampu melakukan apapun.

*Conscious competence*: sadar mampu, suatu keadaan dimana kita sadar memikirkan komunikasi kita dan secara terus menerus bekerja untuk mengubah apa yang kita lakukan agar supaya ke depan menjadi lebih efektif.

*Unconscious competence*: tidak sadar mampu, suatu keadaan dimana kemampuan komunikasi kita sudah secara otomatis tanpa disadari.

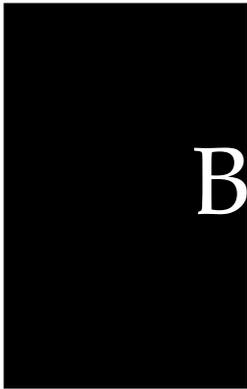
*Mindfulness*: kesadaran, yaitu suatu proses berpikir kategori baru, yang terbuka bagi informasi baru dan mengenali berbagai perspektif.

*Uncertainty*: ketidakpastian, yaitu suatu variabel yang meliputi keraguan dimana kita mempunyai kemampuan untuk meramalkan hasil pada pertemuan kita dengan orang asing seperti halnya untuk menjelaskan perilaku masa lalu. Ketidakpastian merupakan proses kognisi.

*Anxiety*: kecemasan, yaitu suatu variabel yang meliputi perasaan gelisah, tegang, merasa cemas, atau penuh pengertian sekitar apa yang terjadi. Kecemasan merupakan proses afeksi.

### 14.3. Daftar Pustaka

- Baker, Rick. 2002. *Uncertainty Management Theory Research Report*.  
<http://oak.cats.ohiou.edu/~rb121697/aumrb.htm>
- Griffin, EM. 2004. *A Firts Look At Communication Theory* (Fifth Edition). New York: Mc.Graw-Hill.
- Infante, Dominic A., Andrew S. Rancer, Deanna F. Womack. 2003. *Building Communication Theory* (Fourth Edition). Illionis: Waveland Press.
- Liliweri, Alo. 2004. *Dasar-dasar Komunikasi Antarbudaya*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar
- . 2003. *Makna Budaya dalam Komunikasi Antarbudaya*. Yogyakarta: LKIS.
- Krawsczyn, Erin. 2002. *Anxiety/Uncertainty Management- Research Report*.  
<http://oak.cats.ohiou.edu/~rb121697/aumrb.htm>
- Littlejohn, Stephen W. 1992. *Theories of Human Communication*. Wadswort Publishing.
- Tom, Erin. 2002. *Application of Gudykunst's Anxiety/Uncertainty Management Theory*. <http://oak.cats.ohiou.edu/~et376397/aumet.htm>



## BAB XV

# **Nonverbal Expectancy Violation Theory**

(Teori Pelanggaran Harapan  
Nonverbal)

### 15.1. Pengantar

Judee Burgoon ( 1978, 1983, 1985) dan Steven Jones ( Burgoon & Jones. 1976) pertamakali merancang teori pelanggaran pengharapan nonverbal

(Nonverbal Expectancy Violation Theory/NEV Theory) untuk menjelaskan konsekuensi dari perubahan jarak dan ruang pribadi selama interaksi komunikasi antar pribadi. NEV Theory adalah salah satu teori pertama tentang komunikasi nonverbal yang dikembangkan oleh sarjana komunikasi. NEV Theory secara terus menerus ditinjau kembali dan diperluas; hari ini teori digunakan untuk menjelaskan suatu cakupan luas dari hasil komunikasi yang dihubungkan dengan pelanggaran harapan tentang perilaku komunikasi nonverbal. (Infante, 2003: 177)

Judee K. Burgoon adalah Profesor Komunikasi dari Universitas Arizona AS dan merupakan salah seorang teoritikus wanita yang paling tekun dalam meneliti berbagai dimensi komunikasi nonverbal sepanjang dasawarsa 1970-an hingga 1990-an. Pemikirannya yang tersebar dalam ratusan artikel yang dimuat dalam jurnal dan buku-buku komunikasi memberikan pengaruh yang besar dalam membentuk pemahaman kita tentang berbagai aspek komunikasi nonverbal dewasa ini.

Ada kisah unik dibalik ketertarikan Burgoon pada bidang komunikasi nonverbal. Ceritanya ketika masih kuliah di tingkat sarjana di Universitas West Virginia Amerika Serikat, Burgoon termasuk mahasiswi yang sangat cerdas tapi kurang menyukai topik-topik mata kuliah yang berkaitan dengan komunikasi nonverbal. Celakanya dalam mata kuliah seminar yang diikutinya salah seorang dosen justru memintanya untuk mengupas topik tentang komunikasi nonverbal. Merasa tidak punya pilihan akhirnya dengan segala kesungguhan (dan juga keterpaksaan) Burgoon membaca semua literatur yang ada.

Hasilnya ternyata luarbiasa, ia tidak saja berhasil menyelesaikan tugas tersebut dengan bobot akademis yang tinggi tetapi juga membekaskan minat

yang mendalam untuk melakukan penelitian komunikasi nonverbal lebih lanjut khususnya tentang penggunaan ruang dan jarak dalam berkomunikasi.

Studi tentang penggunaan ruang dan jarak dalam berkomunikasi atau lebih populer disebut Proksemik sebenarnya telah dikembangkan oleh Edward T. Hall sejak tahun 1960-an. Dalam teorinya, Hall membedakan empat macam jarak yang menurutnya menggambarkan ragam jarak komunikasi yang diperbolehkan dalam kultur Amerika yakni jarak intim (0 - 18 inci), jarak pribadi (18 inci - 4 kaki), jarak sosial (4 -10 kaki), dan jarak publik (lebih dari 10 kaki).

Terkait dengan keempat macam jarak tersebut kemudian timbul pertanyaan-pertanyaan seperti berikut; Apa yang akan terjadi ketika seseorang menunjukkan tingkah laku nonverbal yang mengejutkan atau diluardugaan? atau bagaimana persepsi seseorang terhadap tingkah laku nonverbal yang mengejutkan tersebut bila dikaitkan dengan daya tarik antarpribadi?. Berawal dari pertanyaan semacam itulah kemudian Burgoon meneliti perilaku komunikasi nonverbal masyarakat Amerika yang menghantarkannya pada penemuan sebuah teori yang kemudian dikenal sebagai Nonverbal Expectancy Violation Theory (NEV Theory).

Teori tersebut untuk pertama kalinya diuraikan secara panjang lebar dalam tulisan Burgoon bertajuk *A Communication Model of Personal Space Violations : Explication and An Initial Test* yang diterbitkan dalam *Jurnal Human Communication Research* volume 4 tahun 1978

## 15.2. Inti Teori

Teori ini bertolak dari keyakinan bahwa kita memiliki harapan-harapan tertentu tentang bagaimana orang lain sepatutnya berperilaku atau bertindak

ketika berinteraksi dengan kita. Kepatutan tindakan tersebut pada prinsipnya diukur berdasarkan norma-norma sosial yang berlaku atau berdasarkan kerangka pengalaman kita sebelumnya (Field of Experience). Terpenuhinya tidaknya ekspektasi ini akan mempengaruhi bukan saja cara interaksi kita dengan mereka tapi juga bagaimana penilaian kita terhadap mereka serta bagaimana kelanjutan hubungan kita dengan mereka

Bertolak dari pernyataan diatas kemudian teori ini berasumsi bahwa setiap orang memiliki harapan-harapan tertentu pada perilaku nonverbal orang lain. Jika harapan tersebut dilanggar maka orang akan bereaksi dengan memberikan penilaian positif atau negatif sesuai karakteristik pelaku pelanggaran tersebut.

Sebuah contoh kecil mungkin akan memperjelas pemahaman anda tentang asumsi teori ini. Anggaplah anda seorang gadis jujur yang sedang ditaksir dua orang pemuda.. Anda tidak bingung karena jelas anda hanya menyukai salah seorang diantara mereka. Apa yang terjadi ketika pemuda yang anda senangi tersebut menemui anda dan berdiri terlalu dekat sehingga melanggar jarak komunikasi antarpribadi yang diterima secara normatif? Besar kemungkinan anda akan menilainya secara positif. Itulah tanda perhatian yang tulus atau itulah perilaku pria sejati ujar anda. Namun bagaimana halnya bila yang melakukan tindakan tersebut pria yang bukan anda senangi? Anda akan bereaksi secara negatif. Anda akan mengatakan bahwa orang itu tidak tahu sopan santun atau mungkin dalam hati anda akan berujar "Dasar lu, kagak tahu diri!"

Jadi kita menilai suatu pelanggaran didasarkan pada bagaimana perasaan kita pada orang tersebut. Bila kita menyukai orang tersebut maka besar kemungkinan kita akan menerima pelanggaran tersebut sebagai sesuatu yang

wajar dan menilainya secara positif. Sebaliknya bila sumber pelanggaran dipersepsi tidak menarik atau kita tidak menyukainya maka kita akan menilai pelanggaran tersebut sebagai sesuatu yang negatif.

Menurut NEV Theory, beberapa faktor saling berhubungan untuk mempengaruhi bagaimana kita bereaksi terhadap pelanggaran dari jenis perilaku nonverbal yang kita harapkan untuk menghadapi situasi tertentu . Ada tiga konstruk pokok dari teori ini yakni; Harapan (Expectancies), Valensi Pelanggaran (Violations Valence), dan Valensi Ganjaran Komunikator (Communicator Reward Valence) (Griffin, 2004: 88).

### **Expectancies (Harapan)**

Faktor NEV Theory yang pertama mempertimbangkan **harapan** kita. Melalui norma-norma sosial kita membentuk " harapan" tentang bagaimana orang lain [perlu] bertindak secara nonverbal ( dan secara lisan) ketika kita saling berinteraksi dengan mereka. Harapan merujuk pada pola-pola komunikasi yang diantisipasi oleh individu berdasarkan pijakan normatif masing-masing individu atau pijakan kelompok. Jika perilaku orang lain menyimpang dari apa yang kita harapkan secara khas, maka suatu pelanggaran pengharapan telah terjadi. Apapun "yang diluar kebiasaan" menyebabkan kita untuk mengambil reaksi khusus (menyangkut) perilaku itu. Sebagai contoh, kita akan bereaksi ( dan mungkin dengan sangat gelisah/tidak nyaman) jika seorang asing meminta berdiri sangat dekat dengan kita. Dengan cara yang sama, kita akan bereaksi lain jika orang yang penting dengan kita berdiri sangat jauh sekali dari kita pada suatu pesta. Dengan kata lain kita memiliki harapan terhadap tingkah laku nonverbal apa yang pantas dilakukan orang lain terhadap diri kita. Jika perilaku nonverbal seseorang, ketika

berkomunikasi dengan kita, sesuai atau kurang lebih sama dengan pengharapan kita, maka kita akan merasa nyaman baik secara fisik maupun psikologis. Persoalannya adalah tidak selamanya tingkah laku orang lain sama dengan apa yang kita harapkan. Bila hal ini terjadi, maka akan terjadi gangguan psikologis maupun kognitif dalam diri kita baik yang sifatnya positif ataupun negatif. Suatu pelanggaran dari harapan nonverbal kita dapat mengganggu ketenangan; hal tersebut dapat menyebabkan bangkitnya suasana emosional. (Infante, 2003: 177)

Kita mempelajari harapan dari sejumlah sumber ( Floyd, Ramirez;& Burgoon, 1999). Pertama, budaya di mana kita tinggal membentuk harapan kita tentang beragam jenis perilaku komunikasi, termasuk komunikasi nonverbal. Ketika kita akan menguraikan pada diskusi kita tentang perilaku nonverbal yang tiba-tiba, pada budaya yang menganut "contact culture" kontak mata lebih banyak terjadi, sentuhan lebih sering, dan zone jarak pribadi jauh lebih kecil dibanding pada budaya yang menganut "noncontact culture". Konteks di mana interaksi berlangsung juga berdampak pada harapan tentang perilaku orang lain. Sebagian besar dari kontak mata dari orang lain secara atraktif mungkin dilihat sebagai undangan jika konteks dari interaksi berlangsung dalam pertemuan klub sosial, sedangkan perilaku nonverbal yang sama mungkin dilihat sebagai ancaman jika perilaku tersebut diperlihatkan pada penumpang yang berjumlah sedikit di dalam kereta bawah tanah yang datang terlambat pada malam hari. Tergantung pada konteks, "belaian boleh menyampaikan simpati, kenyamanan, kekuasaan, kasih sayang, atraksi, atau ... napsu" ( Burgoon, Coker,& Coker, 1986, p. 497). Makna tergantung pada situasi dan hubungan diantara individu-individu. Pengalaman pribadi kita juga mempengaruhi harapan. Kondisi interaksi kita yang berulang akan

mengharapkan terjadinya perilaku tertentu. Jika kawan sekamar kita yang biasanya periang tiba-tiba berhenti tersenyum ketika kita masuk kamar, kita menghadapi suatu situasi yang jelas berbeda dengan harapan. NEV Theory menyatakan bahwa harapan "meliputi penilaian tentang perilaku yang mungkin, layak, sesuai, dan khas untuk suasana tertentu, sesuai tujuan, dan merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari partisipan" (Burgoon & Hale, 1988, hal. 60). (Infante, 2003: 178)

### **Violation Valence (Valensi Pelanggaran)**

Ketika harapan nonverbal kita dilanggar oleh orang lain, kita kemudian melakukan penafsiran sekaligus menilai apakah pelanggaran tersebut positif atau negatif. Penafsiran dan evaluasi kita tentang perilaku pelanggaran harapan nonverbal yang biasa disebut **Violation Valence** atau **Valensi Pelanggaran** adalah elemen kedua yang penting dari teori NEV. NEV Theory berasumsi bahwa perilaku nonverbal adalah penuh arti dan kita mempunyai sikap tentang perilaku nonverbal yang diharapkan. Kita bersepakat tentang beberapa hal dan tidak setuju tentang beberapa hal yang lain. Valensi adalah istilah yang digunakan untuk menguraikan evaluasi tentang perilaku. Perilaku tertentu jelas-jelas divalensi secara negatif, seperti perlakuan tidak sopan atau isyarat yang menghina (seseorang, "menghempaskan burung kamu atau memelototkannya matanya pada kamu). Perilaku lain divalensi secara positif (seseorang memberi isyarat "v" untuk kemenangan karena perbuatan tertentu atau mengacungkan ibu jari untuk jaket penghangat barumu). Sebagai contoh, bayangkan kamu berada di suatu pesta dan seorang asing yang baru diperkenalkan tanpa diduga-duga menyentuh tanganmu. Karena kamu baru saja berjumpa orang itu, perilaku tersebut bisa jadi mengacaukan. Kamu mungkin menginterpretasikan perilaku tersebut sebagai kasih sayang, suatu

undangan untuk menjadi teman, atau sebagai suatu isyarat kekuasaan. NEV Theory berargumen bahwa jika perilaku yang diberikan lebih positif dibanding dengan apa yang diharapkan, hasilnya adalah pelanggaran harapan yang positif. Dan sebaliknya, jika perilaku yang diberikan lebih negatif dibanding dengan apa yang diharapkan, menghasilkan suatu pelanggaran harapan yang negatif. (Infante, 2003: 178). Ini disebut juga Violation Valence atau Valensi Pelanggaran. Violation Valence dikatakan positif bila kita menyukai tindakan pelanggaran tersebut, dan sebaliknya dikatakan negatif jika kita tidak menyukai pelanggaran tersebut

#### **Communicator Reward Valence (Valensi Ganjaran Komunikator)**

Valensi Ganjaran Komunikator adalah unsur yang ketiga yang mempengaruhi reaksi kita. Sifat alami hubungan antara komunikator mempengaruhi bagaimana mereka (terutama penerima) merasakan tentang pelanggaran harapan. Jika kita "menyukai" sumber dari pelanggaran ( atau jika pelanggar adalah seseorang yang memiliki status yang tinggi, kredibilitas yang tinggi, atau secara fisik menarik), kita boleh menghargai perlakuan yang unik tersebut. Bagaimanapun, jika kita " tidak menyukai" sumber, kita lebih sedikit berkeinginan memaklumi perilaku nonverbal yang tidak menepati norma-norma sosial; kita memandang pelanggaran secara negatif. (Infante, 2003: 178)

Dengan kata lain jika kita menyukai orang yang melanggar tersebut, kita tidak akan terfokus pada pelanggaran yang dibuatnya, justru kita cenderung berharap agar orang tersebut tidak mematuhi norma-norma yang berlaku. Sebaliknya bila orang yang melanggar tersebut adalah orang yang tidak kita sukai, maka kita akan terfokus pada pelanggaran atau kesalahannya dan

berharap orang tersebut mematuhi atau tidak melanggar norma-norma sosial yang berlaku.

Valensi Ganjaran Komunikator adalah keseluruhan sifat-sifat positif maupun negatif yang dimiliki oleh komunikator termasuk kemampuan komunikator dalam memberikan keuntungan/ganjaran atau kerugian kepada kita di masa datang. Status sosial, jabatan, keahlian tertentu atau penampilan fisik yang menarik dari komunikator dianggap sebagai sumber ganjaran yang potensial. Orang-orang yang masuk dalam kategori ini dalam istilah Burgoon disebut High-Reward Person. Sementara kebodohan atau kejelekan rupa misalnya, dinilai sebagai yang sumber tidak potensial dalam memberikan keuntungan berkomunikasi dan mereka yang berada dalam posisi ini disebut dengan istilah Low-Reward Person. Dalam konstruk Communicator Reward Valence juga tercakup hasil dari kalkulasi atau udit mental tentang apa keuntungan atau kerugian dari suatu transaksi komunikasi dengan orang lain.

NEV Theory mengusulkan sebagai fakta bahwa hal tersebut tidak hanya sesuatu pelanggaran perilaku nonverbal dan reaksi kepadanya. Sebagai ganti(nya), NEV Theory berargumen bahwa siapa yang melakukan berbagai hal pelanggaran masi harus dikelompokkan dalam rangka menentukan apakah suatu pelanggaran akan dilihat sebagai negatif atau positif. Tidak sama dengan model interaksi nonverbal lainnya seperti teori penimbunan pertentangan/discrepancy arousal theory ( lihat Lepoire & Burgoon, 1994), NEV Theory meramalkan bahkan suatu "pelanggaran yang ekstrim dari suatu harapan" boleh jadi dipandang secara positif jika itu dilakukan oleh komunikator yang mendapat penghargaan tinggi (Burgoon & Hale, 1988, hal.63). (Infante, 2003: 179)

Di samping tiga konstruk pokok sebagaimana diuraikan di atas, Burgoon juga mengajukan sebelas proposisi yang menjadi landasan teoritisnya. (Burgoon, 1978: 129-142). Proposisi-proposisi ini tidak mengalami perubahan sejak penabalan teori ini pada tahun 1978. Berikut adalah kesebelas proposisi tersebut:

1. Manusia memiliki dua kebutuhan yang saling berlomba untuk dipenuhi yakni kebutuhan untuk berkumpul atau bersama sama dengan orang lain dan kebutuhan untuk menyendiri (personal space). Kedua kebutuhan ini tidak dapat dipenuhi secara bersamaan.
2. Hasrat untuk bergabung dengan orang lain digerakkan atau diperbesar oleh hadirnya ganjaran dalam konteks komunikasi. Ganjaran tersebut dapat bersifat biologis maupun sosial.
3. Semakin tinggi derajat suatu situasi atau seseorang dianggap menguntungkan (rewarding), semakin besar kecenderungan orang untuk mendekati seseorang atau situasi tersebut. Sebaliknya semakin tinggi seseorang atau suatu situasi dipandang tidak memberikan manfaat semakin besar kecenderungan orang untuk menghindari seseorang atau situasi tersebut.
4. Manusia memiliki kemampuan untuk merasakan gradasi dalam jarak Pola interaksi manusia, termasuk ruang pribadi atau pola jarak, bersifat normatif
5. Manusia dapat mengembangkan suatu pola tingkah laku yang berbeda dari norma-norma social.
6. Dalam konteks komunikasi manapun, norma-norma adalah fungsi dari faktor (1) karakteristik orang yang berinteraksi, (2) bentuk dari interaksi itu sendiri dan (3) lingkungan sekitar saat komunikasi berlangsung

7. Manusia mengembangkan harapan-harapan tertentu pada perilaku komunikasi orang lain. Konsekuensinya tiap orang memiliki kemampuan untuk
8. membedakan atau setidaknya memberikan tanggapan secara berbeda terhadap perilaku komunikasi orang lain yang menyimpang atau sejalan dengan norma-norma sosial.
9. Penyimpangan dari harapan-harapan yang muncul akan membangkitkan tanggapan tertentu.
10. Orang-orang yang berinteraksi membuat evaluasi terhadap orang lain.
11. Penilaian-penilaian yang dilakukan dipengaruhi oleh persepsi terhadap sumber, bila sumber dihormati atau dianggap dapat memberikan ganjaran maka pesan komunikasinya akan dianggap penting pula demikian sebaliknya. (Venus: 2004: 484)

Proposisi pertama sebagaimana dinyatakan diatas menurut Neuliep (2000) dirujuk dari konsep-konsep dasar ilmu Antropologi, sosiologi dan Psikologi yang meyakini bahwa manusia adalah makhluk sosial yang memiliki naluri biologis untuk berdekatan atau hidup bersama orang lain. Sebaliknya manusia tidak bisa mentoleransi kedekatan fisik yang berlebihan karena manusia memiliki kebutuhan terhadap ruang pribadi dan privasi. Meski proposisi pertama ini tampaknya berlaku universal, namun kapan dan bagaimana derajat kebutuhan orang untuk menyendiri atau bersama orang lain sepenuhnya ditentukan secara kultural.

Proposisi kedua mengindikasikan bahwa hubungan kita dengan orang lain dipicu oleh ganjaran dalam konteks komunikasi. Dalam hal ini ganjaran tersebut dapat bersifat biologis (makanan, seks, atau rasa aman) atau sosial (rasa memiliki, harga diri atau status). Kebutuhan biologis dapat dipastikan

berlaku universal, namun kebutuhan sosial umumnya dipelajari dari lingkungan dan akan berbeda dari satu budaya ke budaya lain.

Proposisi ketiga pada dasarnya menegaskan proposisi kedua dengan menambahkan bahwa manusia cenderung tertarik pada situasi yang mendatangkan ganjaran dan menghindari situasi komunikasi yang mengakibatkan kerugian. Proposisi ini juga tampaknya bersifat universal, namun perlu dicatat bahwa apa yang dianggap sebagai situasi yang menguntungkan atau merugikan akan dipahami secara berlainan dalam budaya yang berbeda.

Proposisi keempat manusia memiliki kemampuan untuk merasakan berbagai bentuk perbedaan dalam penggunaan jarak berkomunikasi. Atas dasar ini tiap individu dapat mengatakan kapan seseorang berbicara terlalu dekat atau terlalu jauh dengan dirinya.

Proposisi kelima terkait dengan penepatan perilaku nonverbal yang bersifat normatif. Perilaku normatif disini diartikan sebagai perilaku yang umumnya diterima secara sosial dan memiliki pola-pola yang khas.

Proposisi keenam menegaskan bahwa meskipun tiap-tiap individu mengikuti aturan-aturan komunikasi verbal dan nonverbal yang normatif, tiap orang juga pada prinsipnya dapat mengembangkan gaya interaksi yang bersifat personal yang khas bagi dirinya sendiri.

Proposisi ketujuh menyatakan bahwa norma-norma komunikasi pada dasarnya merupakan fungsi dari karakteristik pelaku komunikasi (seperti jenis kelamin dan usia), karakteristik interaksi (misalnya derajat keakraban pelaku komunikasi dan status sosial masing-masing), serta karakteristik lingkungan yang meliputi seluruh aspek yang terkait dengan penataan tempat terjadinya peristiwa komunikasi.

Proposisi kedelapan berhubungan dengan unsur kunci teori ini yaitu konsep Ekspektasi. Dalam hal ini Burgoon berpendapat bahwa selama proses komunikasi berlangsung pelaku komunikasi mengembangkan harapan-harapan tertentu pada perilaku nonverbal orang lain. Siapapun yang menjadi mitra komunikasi kita diharapkan dan diantisipasi berperilaku secara patut sesuai situasi yang dihadapi. Harapan-harapan nonverbal tersebut didasarkan pada norma-norma budaya yang secara sosial berlaku pada suatu budaya tertentu. Namun demikian, pada kasus-kasus tertentu boleh jadi orang berharap munculnya perilaku yang berbeda yang keluar dari norma-norma yang berlaku.

Proposisi kesembilan terkait dengan unsur kunci NEV theory lainnya yakni Pelanggaran Harapan (Expectancy Violations). Sebagaimana dijelaskan di muka, ketika pengharapan nonverbal seseorang dilanggar, orang tersebut akan bereaksi dengan cara menafsirkan dan mengevaluasi apakah pelanggaran tersebut menguntungkan atau merugikan. Reaksi yang muncul dapat berupa perilaku komunikasi yang bersifat adaptif atau defensif.

Proposisi kesepuluh berkenaan dengan penilaian-penilaian yang dibuat oleh seseorang terhadap perilaku nonverbal orang lain.

Proposisi kesebelas memperjelas bagaimana tindakan evaluatif tersebut dibuat. Dalam hal ini ditegaskan bahwa faktor yang paling menentukan apakah suatu pelanggaran harapan nonverbal akan dinilai positif atau negatif adalah derajat kemampuan komunikator untuk memberikan reward pada mitra komunikasinya atau dalam istilah teori ini disebut Communicator Reward Valence.

Burgoon dan Joseph Walther (1990) menguji berbagai touch-behaviors, proxemics, dan postures untuk menentukan mana yang diharapkan atau tak

diharapkan di dalam komunikasi antarpribadi dan bagaimana harapan dipengaruhi oleh status sumber, daya pikat, dan gender. Beberapa penemuan menunjukkan bahwa jabatan tangan paling diharapkan sedangkan lengan di bahu adalah paling sedikit diharapkan. Perawakan tegap paling diharapkan dan perawakan yang tegang paling sedikit diharapkan. (Infante, 2003: 179)

Suatu studi dengan memanipulasikan nilai penghargaan dari komunikator dan valensi dan ekstrimitas dari perilaku pelanggaran dilakukan untuk menyelidiki interaksi antara siswa dan professor (Lannutti, Laliker, & Hall, 2001). Suatu skenario diciptakan dengan menyertakan percakapan siswa dan professor. Suatu studi eksperimen memanipulasikan lokasi sentuhan profesor (tanpa sentuhan, sentuhan di tangan, atau paha), nilai penghargaan untuk profesor (dari terendah, tidak suka atau dan meremehkan, atau yang tertinggi suka dan menghormati), dan jenis kelamin dari peserta (pria atau wanita). Jenis kelamin profesor juga disesuaikan sedemikian rupa sehingga selalu berlawanan jenis dengan peserta. Evaluasi tentang profesor kemudian diukur. ). (Infante, 2003: 180)

Teori pelanggaran pengharapan nonverbal "secara parsial didukung" pada studi ini oleh karena berdasarkan evaluasi peserta wanita, profesor menjadi lebih negatif ketika keakraban dari sentuhan ditingkatkan. Semakin tak terduga sentuhan, semakin buruk profesor dan interaksi dievaluasi oleh peserta wanita ( Lannutti, Laliker, & Hall, 2001). ). (Infante, 2003: 180)

### 15.3. Penerapan Dan Keterkaitan Teori

Pada awalnya teori Burgoon ini hanya diterapkan dalam konteks pelanggaran penggunaan ruang dan jarak dalam berkomunikasi (Spatial violations), namun sejak pertengahan tahun 1980-an Burgoon menyadari

bahwa perilaku penggunaan ruang dan jarak sebenarnya hanyalah bagian dari sistem isyarat nonlinguistik dalam komunikasi nonverbal. Berdasarkan pertimbangan ini kemudian Burgoon mulai menerapkan teori ini pada aspek-aspek komunikasi nonverbal lainnya seperti ekspresi wajah, kontak mata, sentuhan sampai pada isyarat gestural lainnya. Dengan perluasan ini maka keberlakuan dan pemanfaatan teori ini menjadi semakin luas.

Kini teori ini telah hadir di tengah-tengah komunitas ilmuwan komunikasi selama lebih dari dua puluh tahun. Banyak diantara peminat studi komunikasi yang menerapkan teori ini dalam konteks komunikasi antarpribadi. Sayangnya menurut Neulip (2000) Penerapan teori ini dalam konteks antarpribadi pada setting komunikasi antarbudaya terasa sangat kurang sekali. Padahal teori ini merupakan salah satu terobosan untuk dapat memahami dan mengidentifikasi pola-pola perilaku komunikasi berbagai kultur/masyarakat. Dengan memahami teori ini, lanjut Neulip, kita akan lebih mengetahui faktor-faktor apa sebenarnya yang dapat melancarkan transaksi komunikasi kita dengan orang lain yang berbeda budaya.

Dalam hat keterkaitan teoritis, dapat dikatakan setidaknya ada tiga teori yang secara langsung atau tidak berkaitan dengan teori Pelanggaran Harapan Nonverbal. Keempat teori tersebut adalah Proxemics Theory , Anxiety/Uncertainty Management (AUM) Theory, dan Social Exchange Theory (SET).

Proxemics Theory merupakan akar dari perumusan asumsi-asumsi dalam teori pelanggaran harapan nonverbal. Bertolak dari konsep penggunaan ruang dan jarak dalam proksemikalalah awal perjalanan teori ini dimulai, karena itu jelas kedua teori ini tidak dapat dipisahkan.

Dalam menjelaskan hubungan antara NEV Theory dengan Anxiety/Uncertainty Management (AUM) Theory, Ting Toney dan Chung (Gudykunst, et-al., 1996) menegaskan bahwa kedua teori tersebut bersifat saling melengkapi. keterkaitan kedua teori tersebut terutama tampak dalam hal penggunaan konsep ekspektasi dalam proses interaksi, konsep ketidaknyamanan dalam komunikasi yang ambigu atau tindakan-tindakan mengevaluasi suatu perilaku komunikasi.

Sementara dengan Social Exchange Theory keterkaitan teori ini dapat dilihat dalam hal penggunaan konsep ganjaran dan kerugian. Dalam hal ini kedua teori ini berpendapat bahwa orang yang dipandang dapat memberikan ganjaran lebih (High-Reward Person) akan menciptakan situasi komunikasi yang lebih favourable (nyaman). Demikian berlaku sebaliknya bagi individu dalam kategori Low-Reward Person.

#### EVALUASI DAN PERKEMBANGAN TEORI

Burgoon (Litlejohn, 1996; Griffin, 2000) secara konsisten mengembangkan teori ini sejak penabalannya pada tahun 1978. Beberapa perbaikan yang dengan mudah dapat diidentifikasi diantaranya mencakup penyederhanaan empat konstruk teori ini yang semula meliputi Harapan (Expectancies), Pelanggaran Harapan (Expectancy- Violations), dan Valensi Komunikator (Communicator Valence) dan Valensi Pelanggaran (Violation Valence) menjadi tiga yakni dengan tetap mempertahankan konstruk Harapan (Expectancies), dan Pelanggaran Harapan (Expectancy Violations), serta menggabungkan Valensi Komunikator dan Valensi Pelanggaran menjadi satu konstruk Valensi Ganjaran Komunikator (Communicator Reward Valence).

Dalam hal keterandalan teori, James W. Neuliep (2000) menyatakan bahwa tidak sedikit temuan-temuan penelitian yang mendukung teori Pelanggaran Harapan Nonverbal ini. Penelitian yang dilakukan Lodbell tahun 1990 tentang teman dan anggota keluarga yang baru pulang dari perjalanan keluar negeri dengan membawa nilai dan perilaku yang berbeda serta survey yang dilakukan oleh Chung dan TingTomey (1994) terhadap Etnik Asian-American tentang identitas etnik mereka dan harapan-harapan dalam berkomunikasi sejalan dengan asumsi dan proposisi-propoisi yang dinyatakan dalam teori ini. Demikian pula penelitian yang dilakukan Kernahan, Bartholow dan Battencourt (Wise, 2000) yang berjudul *Effects of Category-Based Expectancy on Affect-Related Evaluation* yang diterbitkan dalam *Journal of Basic and Applied Social Psychology* edisi 22/2000 juga mendukung keberlakuan teori Pelanggaran Harapan Nonverbal dalam konteks komunikasi antarbudaya.

Meski banyak dukungan diberikan oleh ilmuwan komunikasi terhadap keberlakuan teori Pelanggaran Harapan Nonverbal, namun teori ini tidak terbebas dari kritikan. Salah satunya disampaikan Griffin (2000) yang menyatakan bahwa teori ini tidak sepenuhnya memperhitungkan mengenai hubungan timbal balik di antara pelaku komunikasi dalam suatu proses interaksi. Tampak jelas bahwa penilaian terhadap pelanggaran nonverbal dilakukan hanya oleh pihak yang dilanggar bukan oleh kedua belah pihak.

#### **15.4. Daftar Pustaka**

Griffin Emory A., 2003, *A First Look at Communication Theory*, Singapore : McGraw-Hill

Infante, Dominic A, Andrew S Rancer, Deanna F Womack, 2003, *Building Communication Theory*, Illinois: Waveland Press Inc.

Littlejohn, S.W. (1996). *Theories of Human Communication*, Fifth edition. Belmont CA: Wadsworth.

Venus, Antar, (2004). *Nonverbal Expectancy Violation Theory*, *Jurnal Komunikasi dan Informasi*, Volume 3, Nomor 2, Oktober 2004

# BAB XVI

## TEORI DALAM PERSPEKTIF KRITIS

### 16.1. Pegaantar Teori Kritis

Filsafat dan ilmu sosial abad XX diwarnai oleh empat pemikiran besar yaitu, fenomenologi-eksistensialisme, Neo-Thomisme, Filsafat Analitis dan aliran Neo Marxis (yang sering mengklaim dirinya sebagai pewaris tradisi Marxisme yang disesuaikan dengan keadaan jaman). Teori kritis, secara klasifikatif, dapat digolongkan pada kelompok yang terakhir. Meski dalam perdebatan filosofis, ada yang menganggap bahwa teori kritis adalah teori yang bukan marxis lagi.

Neo Marxisme adalah aliran pemikiran Marx yang menolak penyempitan dan reduksi ajaran Karl Marx oleh Engels. Ajaran Marx yang dicoba diinterpretasikan oleh Engels ini adalah versi inferpretasi yang

nantinya sebagai “Marxisme” resmi. Marxisme Engels ini adalah versi interpretasi yang dipakai oleh Lenin. Interpretasi Lenin nanti pada akhirnya berkembang menjadi Marxisme-Leninisme (atau yang lebih dikenal dengan Komunisme). Beberapa tokoh neomarxisme sebetulnya pada akhirnya menolak marxisme-leninisme. Mereka menolak interpretasi Engels dan Lenin karena interpretasi tersebut adalah interpretasi ajaran Marx yang menghilangkan dimensi dialektika ala Karl Marx yang dipercaya sebagai salah satu bagian inti dari pemikiran Karl Marx. Tokoh neomarxisme adalah Georg Lukacs dan Karl Korsch, Ernst Bloch, Leszek Kolakowski dan Adam Schaff(Wuryanta, 2018).

Salah satu aliran pemikiran Kiri Baru yang cukup ternama adalah pemikiran Sekolah Frankfurt. Institut penelitian sosial di Frankfurt (*Institut für Sozialforschung*) didirikan pada tahun 1923 oleh seorang kapitalis yang bernama Herman Weil, seorang pedagang grosir gandum, yang pada akhir hayat “mencoba untuk cuci dosa” mau melakukan sesuatu untuk mengurangi penderitaan di dunia (termasuk dalam skala mikro: penderitaan sosial dari kerakusan kapitalisme).

Teori kritis adalah anak cabang pemikiran marxis dan sekaligus cabang marxisme yang paling jauh meninggalkan Karl Marx (*Frankfurter Schule*). Cara dan ciri pemikiran aliran Frankfurt disebut ciri teori kritik masyarakat “*eine Kritische Theorie der Gessellschaft*”. Teori ini mau mencoba memperbaharui dan merekonstruksi teori yang membebaskan manusia dari manipulasi teknokrasi modern. Ciri khas dari teori kritik masyarakat adalah bahwa teori tersebut bertitik tolak dari inspirasi pemikiran sosial Karl Marx, tapi juga sekaligus melampaui bangunan ideologis marxisme bahkan meninggalkan beberapa tema pokok Marx dan menghadapi masalah masyarakat industri maju secara

baru dan kreatif.

Beberapa tokoh Teori Kritis angkatan pertama adalah Max Horkheimer, Theodor Wiesengrund Adorno (musikus, ahli sastra, psikolog dan filsuf), Friedrich Pollock (ekonom), Erich Fromm (ahli psikoanalisa Freud), Karl Wittfogel (sinolog), Leo Lowenthal (sosiolog), Walter Benjamin (kritikus sastra), Herbert Marcuse (murid Heidegger yang mencoba menggabungkan fenomenologi dan marxisme, yang juga selanjutnya Marcuse menjadi “nabi” gerakan *New Left* di Amerika)(Sudrajat, 2002).

Jurgen Habermas adalah salah seorang tokoh dari Filsafat Kritis. Ciri khas dari filsafat kritisnya adalah, bahwa ia selalu berkaitan erat dengan kritik terhadap hubungan sosial yang nyata. Pemikiran kritis merefleksikan masyarakat serta dirinya sendiri dalam konteks dialektika struktur-struktur penindasan dan emansipasi. Filsafat ini tidak mengisolasi diri dalam menara gading teori murni. Pemikiran kritis merasa diri bertanggung jawab terhadap keadaan sosial yang nyata(Magnis-Suseno, 1992). Jurgen Habermas adalah pewaris dan pembaharu Teori Kritis. Meskipun ia sendiri tidak lagi dapat dikatakan termasuk Mazhab Frankfurt, arah penelitian Habermas justru membuat subur gaya pemikiran “Frankfurt” itu bagi filsafat dan ilmu-ilmu sosial pada umumnya.

Yang merupakan ciri khas Teori Kritis adalah bahwa teori ini berbeda dengan pemikiran filsafat dan sosiologi tradisional. Pendekatan Teori Kritis tidak bersifat kontemplatif atau spekulatif murni. Teori Kritis pada titik tertentu memandang dirinya sebagai pewaris ajaran Karl Marx, sebagai teori yang menjadi emansipatoris. Teori Kritis tidak hanya mau menjelaskan, mempertimbangkan, merefleksikan dan menata realitas sosial tapi juga

bahwa teori tersebut mau mengubah. Pada dasarnya, Teori Kritis mau menjadi praktis.

Ada beberapa karakteristik utama dalam seluruh filsafat pengetahuan paradigma kritis yang bisa dilihat secara jelas.

Ciri pertama adalah ciri pemahaman paradigma kritis tentang realitas. Realitas dalam pandangan kritis sering disebut dengan realitas semu. Realitas ini tidak alami tapi lebih karena bangun konstruk kekuatan sosial, politik dan ekonomi. Dalam pandangan paradigma kritis, realitas tidak berada dalam harmoni tapi lebih dalam situasi konflik dan pergulatan sosial (Eriyanto, 2001).

Ciri kedua adalah ciri tujuan penelitian paradigma kritis. Karakteristik menyolok dari tujuan paradigma kritis ada dan eksis adalah paradigma yang mengambil sikap untuk memberikan kritik, transformasi sosial, proses emansipasi dan penguatan sosial. Dengan demikian tujuan penelitian paradigma kritis adalah mengubah dunia yang tidak seimbang. Dengan demikian, seorang peneliti dalam paradigma kritis akan mungkin sangat terlibat dalam proses negasi relasi sosial yang nyata, membongkar mitos, menunjukkan bagaimana seharusnya dunia berada (Denzin, 2000)

Ciri ketiga adalah ciri titik perhatian penelitian paradigma kritis. Titik perhatian penelitian paradigma kritis mengandaikan realitas yang dijembatani oleh nilai-nilai tertentu. Ini berarti bahwa ada hubungan yang erat antara peneliti dengan objek yang diteliti. Setidaknya peneliti ditempatkan dalam situasi bahwa ini menjadi aktivis, pembela atau aktor intelektual di balik proses transformasi sosial. Dari proses tersebut, dapat dikatakan bahwa etika dan pilihan moral bahkan suatu keberpihakan menjadi bagian yang tak terpisahkan dari analisis penelitian yang dibuat.

Karakteristik keempat dari paradigma kritis adalah pendasaran diri paradigma kritis mengenai cara dan metodologi penelitiannya. Paradigma kritis dalam hal ini menekankan penafsiran peneliti pada objek penelitiannya. Hal ini berarti ada proses dialogal dalam seluruh penelitian kritis. Dialog kritis ini digunakan untuk melihat secara lebih dalam kenyataan sosial yang telah, sedang dan akan terjadi.

Dengan demikian, karakteristik keempat ini menempatkan penafsiran sosial peneliti untuk melihat bentuk representasi dalam setiap gejala, dalam hal ini media massa berikut teks yang diproduksinya. Maka, dalam paradigma kritis, penelitian yang bersangkutan tidak bisa menghindari unsur subjektivitas peneliti, dan hal ini bisa membuat perbedaan penafsiran gejala sosial dari peneliti lainnya (Neuman, 2000).

Dalam konteks karakteristik yang keempat ini, penelitian paradigma kritis mengutamakan juga analisis yang menyeluruh, kontekstual dan multi level. Hal ini berarti bahwa penelitian kritis menekankan soal *historical situatedness* dalam seluruh kejadian sosial yang ada (Denzin, 2000).

## **16.2. Teori Kritis dalam Wacana Ilmu Komunikasi**

Habermas dalam esainya, *Labor and Interaction: Remarks on Hegel's Jena 'Philosophy of Mind'*, mengatakan bahwa Hegel memahami praksis bukan hanya sebagai „kerja“, melainkan juga „komunikasi“. Karena praksis dilandasi kesadaran rasional, rasio tidak hanya tampak dalam kegiatan menaklukkan alam dengan kerja, melainkan juga dalam „interaksi intersubjektif“ dengan bahasa sehari-hari. Jadi seperti halnya kerja membuat orang berdistansi dari alamnya, bahasa memungkinkan distansi dari persepsi langsung, sehingga baik kerja maupun bahasa berhubungan tidak hanya

dengan praksis, tetapi juga dengan rasionalitas(Hardiman, 1993).

Habermas memperlihatkan kelemahan para pendahulunya, karena tidak hanya mengandaikan praksis sebagai kerja, yang disebutnya „tindakan rasional bertujuan’, melainkan juga rasionalisi sebagai „penaklukan, kekuasaan, atau apa yang disebutnya „rasio yang berpusat pada subjek’. Modernisasi kapitalis berjalan timpang karena mengutamakan rasionalisasi dalam bidang subsistem-subsistem tindakan rasionalbertujuan, dan mengesampingkan rasionalisasi di bidang kerangka-kerja institusional atau komunikasi. Rasionalisasi praksis komunikasi ini adalah dasar khas teori sosial Habermas(Hardiman, 1993) .

Habermas menerima asumsi Marx bahwa sejarah berjalan menurut logika perkembangan tertentu, hanya ia tidak setuju bahwa teknologi dan ekonomi menjadi motor perkembangan sejarah. Apa yang oleh Marx disebut cara produksi masyarakat, menurutnya justru dimungkinkan oleh proses belajar dimensi praktis-moral masyarakat itu, yakni prinsip-prinsip organisasinya. Jadi, kapitalisme adalah sebuah kasus dalam evolusi sosial; dan dalam kasus itu, prinsip organisasi kapitalis memungkinkan ekonomi dan teknologi mengatur interaksi sosial. Karena kapitalisme hanyalah sebuah kasus, peranan teknologi dan ekonomi tidak bisa diuniversalkan untuk segala zaman dan segala bentuk formasi sosial. Dengan asumsi bahwa masyarakat pada hakekatnya bersifat komunikatif, Habermas kemudian mengganti paradigma produksi dari materialisme sejarah itu dengan paradigma komunikasi. Jadi sebagai ganti peranan cara-cara produksi, ia mengutamakan peranan struktur-struktur komunikasi sosial dalam perubahan masyarakat(Hardiman, 1993).

Struktur-struktur komunikasi ini, menurut Habermas lebih hakiki

untuk masyarakat daripada cara-cara produksi, sebab cara-cara produksi yang juga melibatkan proses belajar berdimensi teknis itu diatur oleh struktur-struktur komunikasi. Rasionalisasi kekuasaan pada gilirannya mengangkat isu demokrasi dalam arti bentuk-bentuk komunikasi umum dan publik yang bebas dan terjamin secara institusional.

Dalam pandangan Habermas, hanya kekuasaan yang ditentukan oleh diskusi publik yang kritis merupakan kekuasaan yang dirasionalisasikan. Dalam politik modern hanya model „pragmatis“lah yang berkaitan dengan demokrasi. Dalam model pragmatis ini, pemisahan ketat fungsi tenaga ahli dan politikus diganti dengan „interaksi kritis“. Model ini memungkinkan adanya komunikasi timbal balik di antara para ahli dan para politikus, yang pada gilirannya memungkinkan para ahli itu memberikan nasihat ilmiah untuk para pengambil keputusan, dan para politikus berbincang dengan para ilmuwan menurut kebutuhan-kebutuhan praktis. Komunikasi macam ini dilukiskan sebagai komunikasi yang tidak didasari atas legitimasi kekuasaan ideologis, melainkan sebuah diskusi informatif ilmiah. Unsur interaksi kritis dalam politik inilah yang dilihat Habermas sebagai kemungkinan nyata bagi rasionalisasi kekuasaan dalam masyarakat dewasa ini (Hardiman, 1993). Rasionalisasi yang demikian disebutnya dengan rasionalisasi praktis-etis, yang dalam pengertian klasiknya --dalam pikiran Aristoteles-- politik berhubungan dengan etika: ajaran tentang hidup yang baik dan adil dalam „polis“ atau masyarakat (Hardiman, 1993).

Dalam awal perkembangannya, teori Kritis yang dibawa oleh para sarjana Jerman akhirnya berpindah di beberapa universitas di Amerika pada tahun 1933. Tentu saja, pertemuan dua tradisi intelektual tersebut menghasilkan kontroversi. Paradigma kritis yang sangat kritis idealistik

bertemu dengan tradisi keilmuan yang pragmatis. Dalam sejarah perkembangannya, penelitian komunikasi di Amerika dipengaruhi oleh kondisi sejarah sosial, politik dan budaya yang terjadi. Komunikasi pada titik tertentu, di Amerika, berada dalam titik pragmatik yang sangat komersial dan memunculkan diskursus klasik terhadap perubahan sosial, terutama yang berkaitan dengan arus kesejahteraan yang bersifat kapitalistik.

Ide pragmatisme sangat mewarnai penelitian komunikasi di Universitas Chicago yang kajiannya sangat empirik. Paul Lazarsfeld, Kurt Lewin, Harold Laswell dan Carl Hovland. Studi yang dikembangkan oleh Wilbur Schramm adalah studi kuantitatif dalam konteks antropologi komunikasi.

Kontribusi kritisisme Teori Kritis dikembangkan oleh Adorno yang mengkritik pendekatan Paul Lazarsfeld yang sangat dipengaruhi oleh pendekatan struktural fungsionalistik ala Talcott Parsons. Horkheimer dan Adorno melihat cacat epistemologi dalam ilmu komunikasi yang berwatak totaliter dan ideologis. Teori Kritis melihat bahwa ada kecenderungan di kalangan ilmuwan komunikasi menjadi ilmu ini untuk dipaksakan dalam wujud ilmu yang sangat mekanistik. Model pemikiran administratif yang dikembangkan oleh pemikir Universitas Chicago dikritisi oleh model pemikiran kritis.

Riset komunikasi yang berkembang bersamaan dengan asumsi pemikiran administratif adalah riset studi efek media massa. Selanjutnya dalam era 30-40-an pemikiran Teori Kritis mengembangkan studi tentang ekonomi politik media, analisis budaya atas teks, dan studi resepsi khalayak – studi ideologi dalam media yang pada akhirnya mengalami perkembangan yang pesat pada era 70-80-an.

Pendekatan ekonomi politik memfokuskan pada kajian utama tentang

hubungan antara struktur ekonomi-politik, dinamika industri media, dan ideologi media itu sendiri. Perhatian penelitian ekonomi politik diarahkan pada kepemilikan, kontrol serta kekuatan operasional pasar media. Dari titik pandang ini, institusi media massa dianggap sebagai sistem ekonomi yang berhubungan erat dengan sistem politik.

Perspektif ekonomi politik kritis juga menganalisa secara penuh pada campur tangan publik sebagai proses legitimasi melalui ketidaksepakatan publik atas bentuk-bentuk yang harus diambil karena adanya usaha kaum kapitalis mempersempit ruang diskursus publik dan representasi. Dalam konteks ini dapat juga disebut adanya distorsi dan ketidakseimbangan antara masyarakat, pasar dan sistem yang ada. Sedangkan kriteria-kriteria yang dimiliki oleh analisa ekonomi politik kritis terdiri dari tiga kriteria. Kriteria pertama adalah masyarakat kapitalis menjadi kelompok (kelas) yang mendominasi. Kedua, media dilihat sebagai bagian dari ideologis di mana di dalamnya kelas-kelas dalam masyarakat melakukan pertarungan, walaupun dalam konteks dominasi kelas-kelas tertentu. Kriteria terakhir, profesional media menikmati ilusi otonomi yang disosialisasikan ke dalam norma-norma budaya dominan.

Perspektif ekonomi-politik kritis memiliki tiga varian utama. Ketiga varian tersebut adalah instrumentalisme, kulturalisme, dan strukturalisme. Dalam penelitian ini, varian yang digunakan adalah perspektif instrumentalisme. Perspektif ini memberikan penekanan pada determinisme ekonomi, di mana segala sesuatu pada akhirnya akan dikaitkan secara langsung dengan kekuatan-kekuatan ekonomi. Perspektif ini melihat media sebagai instrumen dari kelas yang mendominasi. Dalam hal ini kapitalis dilihat sebagai pihak yang menggunakan kekuatannya - untuk

kepentingan apapun - dalam sistem pasar komersial untuk memastikan bahwa arus informasi publik sesuai dengan kepentingannya.

Studi Kajian Budaya Kritis juga menempatkan media sebagai salah satu aktor budaya dalam melakukan imperialisme budaya. Aktor budaya dalam konteks ini adalah konteks ideologi dominan maka media menjadi *ideological apparatus*.

Studi resepsi kritis menempatkan bahwa kelompok khalayak terbagi dalam klasifikasi status sosial dan ekonomi. Secara politis, masyarakat terbagi dalam kelompok sosial yang mempunyai tingkat resepsi yang berbeda. Pendekatan Bordieu banyak memakai metode ini.

### 16.3. Daftar Pustaka

Habermas, Jurgen, (2012) *Ruang Publik : Sebuah Kajian Tentang Kategori Masyarakat Borjuis*, Yogyakarta, Penerbit Kreasi Wacana

----- ( 2006), *Rasio Dan Rasionalisasi Masyarakat, Buku ke satu* , Yogyakarta, Kreasi Wacana

----- ( 2006), *Rasio Dan Rasionalisasi Masyarakat, Buku ke kedua* , Yogyakarta, Kreasi Wacana

Fiske, John, 1990 *Cultural And Communication*, Yogyakarta, Penerbit Jalasutra,

Littlejohn, Stephen W. 1999. *Theories of Communication Studies*, California Wadworth Publishing Company,

-----, 2009, *Theories of Communication Studies ed:9*, Jakarta, Penerbit Salemba Humanika,

## BAB XVII

# TEORI TINDAKAN KOMUNIKASI HABERMAS

### 17.1. Pengantar

Habermas menganggap adanya “paradoks-paradoks modernitas” dalam dunia kehidupan, atau di istilahkan dengan kolonialisasi dunia kehidupan (Ritzer & Goodman: 609:2008). Misalnya, ekonomi sebagai sistem yang mengatur produksi dan reproduksi manusia dalam memenuhi kebutuhan hidup berkembang untuk saling mendominasi. Dalam kenyataan, “konflik kelas”, seperti yang di inginkan Marx telah “terlembagakan” dan “dunia kerja” di bungkam melalui normalisasi peran-peran pekerjaan dan peningkatan peran-peran konsumen. Begitu juga dalam wilayah politik telah “di jinakan” melalui netralisasi, kemungkinan-kemungkinan partisipasi politik yang demokratis para warganya semakin terpinggirkan. Kekuasaan yang

seharusnya tempat untuk pengalokasian dan distribusi wewenang secara seimbang berubah dalam bentuk dominasi. Kekuasaan yang demikian menyebabkan irasionalitas kekuasaan.

Irasionalitas kekuasaan, dengan sendirinya akan melahirkan resistensi atau perlawanan sebagai upaya untuk merasionalkan kekuasaan. Habermas menjelaskan melalui tindakan komunikasi, bagaimana resistensi dilakukan untuk merasionalkan kekuasaan politik. Dalam tindakan komunikatif, pihak-pihak yang bicara beranggapan bahwa mereka memaknai hal yang sama dengan ekspresi tertentu, bahwa apa yang mereka katakan adalah bisa dipahami pendengar, bahwa proposisi mereka adalah benar, bahwa masing-masing bersikap tulus dan siap menjalankan kewajiban demi pencapaian konsensus, dan bahwa mereka datang untuk memahami satu sama lain melalui proses dialog di mana mereka saling mendengarkan. (Croford:248:2009). Oleh karenanya, dalam tindakan komunikasi para pihak yang terlibat memiliki "*lifeworld*" yang sama, yaitu berupa asumsi latar belakang yang sama, "suatu cakrawala berupa kepercayaan bersama dan tidak dipermasalahkan", dalam konteks solidaritas sosial. (Habermas:22:1996)

Hal ini, Habermas(1990a:103) berpendapat, bahwa,

... wacana praktis tergantung pada konten yang di bawakan ke mereka dari luar. Sama sekali tidak ada gunanya jika terlibat dalam wacana praktis tanpa ada cakrawala yang di berikan oleh *life world* dari suatu kelompok social tertentu dan tanpa konflik nyata dalam situasi konkret di mana para aktor mempertimbangkan sudah menjadi kewajiban mereka untuk mencapai cara-cara konsensus yang mengatur beberapa problem sosial kontroversial

Atas dasar paradigma baru itu, Habermas ingin mempertahankan isi normatif yang terdapat dalam modernitas dan pencerahan kultural. Isi normatif modernitas adalah apa yang disebutnya rasionalisasi dunia-

kehidupan dengan dasar rasio komunikatif. Dunia kehidupan terdiri dari kebudayaan, masyarakat dan kepribadian. Rasionalisasi dunia-kehidupan ini dimungkinkan lewat tindakan komunikatif. (Heitink:136-137). Rasionalisasi akan menghasilkan tiga segi. Pertama, reproduksi kultural yang menjamin bahwa dalam situasi-situasi baru yang muncul, tetap ada kelangsungan tradisi dan koherensi pengetahuan yang memadai untuk kebutuhan konsensus dalam praktek sehari-hari. Kedua, integrasi sosial yang menjamin bahwa dalam situasi-situasi yang baru, koordinasi tindakan tetap terpelihara dengan sarana hubungan antarpribadi yang diatur secara legitim dan kekonstanan identitas-identitas kelompok tetap ada. Ketiga, sosialisasi yang menjamin bahwa dalam situasi-situasi baru, perolehan kemampuan umum untuk bertindak bagi generasi mendatang tetap terjamin dan penyelarasan sejarah hidup individu dan bentuk kehidupan kolektif tetap terpelihara. (Hardiman: 130:2003) Ketiga segi ini memastikan bahwa situasi-situasi baru dapat dihubungkan dengan apa yang ada di dunia ini melalui tindakan komunikatif.

## **17.2. Relasi Aktor Dalam Tindakan Komunikasi**

Untuk memahami bagaimana relasi aktor dengan dunia sosial. Habermas mengajukan empat model tindakan, yaitu tindakan teleologis, model tindakan normative, model tindakan dramaturgis, dan model tindakan komunikasi. Model tindakan *teleologis* adalah keputusan untuk memilih satu di antara berbagai alternative tindakan, dengan tetap berpegang pada maksud mewujudkan tujuan, yang di arahkan oleh sejumlah maksud, dan di dasarkan pada interpretasi atas situasi yang ada. Model tindakan *normatif* adalah anggota-anggota suatu kelompok yang mengorientasikan tindakannya

kepada nilai-nilai bersama. Model tindakan *dramaturgis* adalah partisipasi dalam interaksi di mana aktor mengungkapkan citra tertentu di hadapan masyarakat. Model tindakan *komunikasi* adalah interaksi dari paling tidak dua orang subyek yang mampu berbicara dan bertindak yang membangun hubungan antar personal, masing-masing aktor berusaha mencapai pemahaman tentang situasi tindakan dan rencana bertindak untuk mengkoordinasikan tindakan mereka melalui kesepakatan. (Habermas: 23:2007) Ke-empat model tersebut menempatkan fungsi sentral bahasa sebagai media relasi aktor. Dalam model teleologis, bahasa hanya menjadi alat aktor untuk mempengaruhi pihak lain dalam mencapai tujuan. Model normative, menjadikan bahasa sebagai media untuk mencapai konsensus. Model dramaturgis, fungsi bahasa adalah sebagai alat untuk media untuk presentasi diri atau membentuk citra. Dengan model tindakan komunikasi inilah, menempatkan bahasa sebagai media komunikasi bebas tekanan dimana pembicara dan pendengar, di luar konteks dunia kehidupan yang telah diinterpretasikan sebelumnya, secara simultan merujuk kepada hal-hal di dalam dunia obyektif, sosial dan subyektif.

Melalui model tindakan komunikasi, partisipasi dalam interaksi para actor dapat memobilisasi potensi rasionalitas yang di lakukan secara ekspresif dengan tujuan mencapai pemahaman secara kooperatif. Untuk itu di butuhkan klaim validitas dalam tuturanya, yaitu 1. Pernyataan yang di kemukakan benar, 2. Tindak wicara (*speech act*) benar berdasarkan konteks normative yang ada, 3. Maksud yang manifest dari pembicara sama dengan yang di ungkapkan. (Habermas:130:2007). Dengan demikian, para actor berusaha mencapai konsensus dan mengukurnya berdasarkan kebenaran, ketepatan dan ketulusan, yakni berdasarkan “kesesuaian” dan “ketidakesesuaian” antara

tindak wicara (*speech act*) dengan dunia para actor mengkaitkan relasinya, yaitu dunia obyektif, dunia social, dan dunia subyektif.

Untuk menggambarkan jenis-jenis tindakan berdasarkan pada kepentingannya, dapat di lihat pada bagan berikut:

**Jenis-Jenis Tindakan**

Orientasi Tindakan Situasi Tindakan	Orientasi Pada Keberhasilan	Orientasi Pada Pencapaian Pemahaman
Non sosial	Tindakan Instrumental	-----
Sosial	Tindakan Strategis	Tindakan Komunikasi

Sumber : (Habermas: 131:2006)

Untuk melakukan tindakan komunikasi, seseorang harus mempunyai kompetensi komunikasi. Secara singkat kompetensi komunikasi adalah kemampuan seorang pembicara untuk memenuhi kewajiban-kewajiban validitas ucapan dalam tindakan komunikatif, yaitu *comprehensibility* (kelengkapan), *truth* (kebenaran), *normative rightness* (kebenaran normative), dan *truthfulness* (bisa di percaya). Lebih lanjut Habermas (dalam Crowford: 250:2010) menyatakan,

Dalam konteks tindakan komunikatif, kita bisa menyebut seseorang rasional tidak hanya jika ia mampu mengajukan suatu pernyataan dan ketika di kritik ia bisa membuktikan alasan dengan cara menunjukkan bukti-bukti yang tepat, tetapi juga jika ia mengikuti norma yang mapan dan ketika di kritik mampu membenarkan tindakannya dengan cara menjelaskan situasi itu dalam cahaya harapan yang sah.

Untuk menjelaskan hubungan kompetensi komunikasi dengan isi ucapan dan argument, dapat di gambarkan berikut ini.

---

<b>Klaim Validitas</b>	<b>Karateristik</b>	<b>Fungsi</b>	<b>Imbalan</b>
------------------------	---------------------	---------------	----------------

---

<b><i>Comprehensibility</i></b>	Bahasa yang bisa di pahami	Berkomunikasi	
<b><i>Truth</i></b>	Isi proposisional yang bisa di verifikasi	Merepresentasikan fakta dengan akurat menggambarkan dunia	Penalaran
<b><i>Normative Rightness</i></b>	Normatif	Menetapkan legitimasi	Penalaran
<b><i>Truthfulness</i></b>	Pengakuan	Menyampaikan kebenaran dengan tulus dan penuh niat baik	Tindakan konsisten

Masyarakat komunikatif bukanlah masyarakat yang melakukan kritik lewat revolusi dengan kekerasan, akan tetapi dengan memberikan argumentasi. (Hardiman:xxii:2003) Habermas lalu membedakan dua macam argumentasi: perbincangan atau diskursus (*discourse*) dan kritik. Di lakukan perbincangan jika mengandaikan kemungkinan untuk mencapai konsensus. Meskipun dimaksudkan untuk konsensus, komunikasi juga bisa terganggu, sehingga tak perlu mengandaikan konsensus. Dalam hal ini Habermas mengedepankan kritik.

Melalui tindakan komunikasi, Habermas ingin menegaskan bagaimana perubahan atau transformasi yang berlangsung dalam system social masyarakat itu berlaku. Berpijak pada teori sistemnya Talcot Parson, Habermas menyusun skenario transformasi sosial. Dalam pandangan Parson (Ritzer & Goodman:265:2008), masyarakat mana pun terdiri dari serangkaian subsistem yang struktur dan signifikasi fungsionalnya tidak sama bagi masyarakat yang lebih luas, ketika masyarakat berevolusi, sub sistem baru mengalami diferensiasi. Tetapi hal itu tidak cukup, sub sistem tersebut harus lebih adaptif di banding dari sub sistem sebelumnya.

Kata kuncinya terletak pada diferensiasi dan adaptasi, ketika persoalan berkembang, menjadi tugas dari sub sistem untuk melakukan diferensiasi struktural dan kemudian mengadaptasi persoalan tersebut, sehingga terjadi integrasi sistem. Dengan demikian perubahan dari sistem Parson ini adalah perubahan evolusioner atau "paradigma perubahan evolusioner", sehingga krisis sebagai titik balik atau konradiksi untuk melakukan perubahan social, seperti yang di skenariokan Marx tidak berlaku dalam teori ini. Krisis bagi Parson adalah sebagai ganggana aksidental saja dari lingkungan.

Berbeda dengan Habermas, krisis sebagai sebagai fenomena obyektif sekaligus internal. Krisis terjadi ketika terjadi tuntutan-tuntutan obyektif untuk berkembang dan berubah, bahwa norma atau tatanan nilai yang lama tidak bisa memenuhi tuntutan obyektif tersebut, sedangkan tatanan nilai baru belum ketemu, sehingga terjadi kekosongan tata nilai yang menjadi norma sistem tersebut.

Untuk mengatasi hal tersebut, Habermas menjelaskan dengan rasionalisasi tindakan komunikatif, yaitu dengan orientasi pemahaman timbal balik secara konsensual yang menghasilkan norma-norma dan institusi social

(dunia kehidupan). Dalam penjelasan lebih lanjut, Habermas (dalam Hardiman:146:2003), sebuah sistem sosial seperti organisme akan bertahan menghadapi dunia luar dan dalam, kalau suatu dimensi ketiga berkembang, yaitu kemampuan mengendalikan system itu. Pengendalian system terhadap alam "luar" bisa dilakukan dengan tindakan instrumental, sedangkan terhadap alam "dalam" dengan tindakan komunikatif.

Paradigma komunikasi, bagi Habermas menjadi kunci bagaimana sistem sosial mengkonstruksi dirinya dan adaptif terhadap dinamika perubahan. Kondisi sistem sosial ketika paradigma komunikasi ini disusun, Habermas berpijak pada sistem di mana merupakan tahapan dari kapitalisme lanjut atau konstitusional liberal. Dalam sistem tersebut, masih terbuka ruang-ruang komunikasi, seperti berkumpul, berserikat dan mengeluarkan pendapat. Artinya, adanya kebebasan individu menyampaikan kehendak atau kepentingan tanpa ada pembatasan. Hal ini terbukti dengan terbentuknya ruang publik yang bebas dalam melakukan publisitas sehingga terbentuk opini publik.

Kritik terhadap teori tindakan komunikasi, seperti yang di lontarkan Lyotard, proyek emansipasi yang menjadi subyek bagi teori tindakan komunikasi di anggap sebagai "*grand narrative*" atau "narasi besar" karena sudah terjebak pada bentuk-bentuk universalisme, seperti tampil dalam dialektikannya Hegel, emansipasi buruh (Marx), psikoanalisa (Freud). Penolakan Lyotard di landaskan bahwa pengetahuan masyarakat modern di lihat sebagai metanarasi dalam bentuk "*fondasionalisme*" dan cenderung relativistik, irasional dan nihilistik. Pemikiran ini yang kemudian melahirkan teori *postmodernisme*. Perbedaan teori sosial modern dengan posmodernisme, teori sosial berusaha membangun landasan universal, ahistoris, rasional bagi

analisa kritik atas masyarakat. (dalam Ritzer & Goodman:669:2008) Lyotard lebih memilih berbagai “narasi kecil” dan “lokal” daripada metanarasi atau narasi besar modernitas.

Kritik lain, ketika sistem sosial dalam keadaan terhegemoni dan represif yang melarang terbentuknya ruang kritik bagi praktek kekuasaan. Bagaimana bentuk tindakan komunikasi yang dilakukan dalam mengkritisi kekuasaan dan membangun kesadaran kritis? Hal ini yang tidak pernah disinggung Habermas, bahwa masyarakat negara konstitusional liberal maupun negara kesejahteraan sosial sebagai dasar dalam analisis sosialnya adalah masyarakat yang masih menolerir tindakan untuk berkumpul, berserikat dan mengeluarkan pendapat atas kebijakan-kebijakan kekuasaan.

Begitu juga dalam dunia politik, teori tindakan komunikasi kurang memadai dalam menjelaskan kompetisi yang berlangsung antar aktor dalam meraih kekuasaan. Hal ini seperti dijelaskan Martin Plot (2009) dalam kritiknya.

*Habermas still does not see that, to achieve success in the competition for access to the “political system” in a democratic context, it is fundamental to reach understanding with the many, which means that political struggle has a built-in communicative dimension that Habermas persistently neglects, but that Arendt did not. This blindness is grave because, among other things, it clears the field for the political sphere to be normatively understood as a space of sheer instrumental action and manipulation, a view that the Arendtian model condemns.*

Teori tindakan komunikasi Habermas dianggap sebagai teori moral dalam tindakan berbicara dan bentuk dasar komunikasi manusia. Ketika diterapkan dalam sistem politik yang membutuhkan perjuangan politik untuk meraih kekuasaan, maka dibutuhkan tindakan politik. Seperti, dijelaskan, bahwa *Arendt* menekankan bahwa tindakan adalah simbol utama karakter

manusia, dan jaringan hubungan antar manusia ditopang oleh interaksi komunikatif (178-179:1953).

Dalam perspektif teoritis, penelitian ini berusaha untuk memperluas kajian dari teori tindakan komunikasi Habermas. Dalam perspektif kritis, institusi PDI Suryadi merupakan representasi dari sistem rezim Orde Baru telah mengkolonisasi kehidupan dunia (*lebenswelt*) sedemikian rupa, yaitu PDI Megawati. Dalam *lebenswelt*-dunia kehidupan representasi masyarakat yang diwujudkan sebagai jaringan kerjasama yang diperantarai oleh komunikasi, dengan hubungan strategis dan keruntuhan yang terselip didalamnya. (Habermas:2002:p.2007) Narasi besar yang hendak dikedepankan dalam masyarakat ini adalah tatanan masyarakat yang demokratis terbebas dari dominasi. Para aktivis pendukung Megawati adalah pengusung narasi besar untuk melakukan tindakan komunikasi. Tetapi dorongan untuk melakukan narasi reproduksi kultural terhambat dengan “kekerasan hukum” yang dilakukan oleh PDI Pro Kongres dan aparaturnya rezim Orde Baru.

Pada saat pembentukan teori tersebut, Habermas berpijak pada realitas tahap awal perkembangan masyarakat kapitalis (borjuasi) yang masih mengakomodir adanya kebebasan berkumpul, berserikat, dan mengeluarkan pendapat. Di samping itu, subyek atau pelaku dalam masyarakat yang digambarkan Habermas adalah masyarakat yang terdidik dan otonom, sehingga dunia kehidupan (*lebenswelt*) masih mempunyai ruang untuk melakukan reproduksi kultural. Untuk itu penelitian ini dalam konteks makro adalah menelaah perjuangan PDI Megawati dan aktivis lainnya untuk mengembangkan dunia kehidupan (*lebenswelt*). Melalui peran sosial media percepatan transformasi dapat dilakukan. Kondisi ini berbeda dengan tesis awal Habermas bahwa transisi perubahan dari *lifeworld* menuju integrasi

sistem berjalan evolusioner. Kondisi Indonesia berbeda dengan kondisi masyarakat Eropa yang menjadi pijakan Habermas dalam mengkonstrusikan teorinya. Adanya aksi massa mendorong transisi perubahan bisa berlangsung cepat untuk negara berkembang, seperti Indonesia. Dengan demikian, tujuan penelitian ini akan mendeskripsikan model tindakan komunikasi yang sesuai dengan karakter lokal masing-masing masyarakat.

### 17.3. Daftar Pustaka

Habermas, Jurgen, (2012) *Ruang Publik : Sebuah Kajian Tentang Kategori Masyarakat Borjuis*, Yogyakarta, Penerbit Kreasi Wacana

----- ( 2006), *Rasio Dan Rasionalisasi Masyarakat, Buku ke satu* , Yogyakarta, Kreasi Wacana

----- ( 2006), *Rasio Dan Rasionalisasi Masyarakat, Buku ke kedua* , Yogyakarta, Kreasi Wacana

Fiske, John, 1990 *Cultural And Comunication*, Yogyakarta, Penerbit Jalasutera,

Littlejohn, Stephen W. 1999. *Theories of Comunication Studies*, California Wadworth Publishing Company,

-----, 2009, *Theories of Comunication Studies ed:9*, Jakarta, Penerbit Salemba Humanika,

# BAB XVIII

## TEORI PRAKTIK SOSIAL BOURDIEU

### 18.1. Pengantar

Untuk memahami kerangka teoritik Bourdieu ada beberapa konsep kunci, yaitu habitus, modal, arena (*field*), *symbolic power*, dan *symbolic violence*. Inti dari pemikiran Bourdieu untuk menjembatani antara subyektivisme dan obyektivisme, terletak pada konsep habitus dan arena, dan hubungan antara keduanya. (dalam Ritzer & Goodman:580:2008)

Dalam mengkonstruksi kerangka teoritiknya, Bourdieu mendapatkan pengaruh dari tiga sistem pemikiran, yaitu fenomenologi, eksistensialisme, dan strukturalisme. Di samping itu juga pengaruh dari Marx, Weber, Durkheim memberi corak dalam analisis teoritiknya. Pengaruh Marx adalah pada semangat pembebasan dari dominasi kelas, sedangkan Weber dan

Durkheim pada subyek atau aktor yang bertindak menurut batas atau aturan sosial tertentu, kesadaran tertentu dan yang telah ditanamkan oleh struktur dilingkungan sekitarnya.

Analisis Heidegger tentang *Sein und Zeit (Being and Time)*, konsep tentang sejarah dan waktu, juga analisis fenomenologi Husserl membantu Bourdieu untuk mengkonstruksi ketajaman dalam menganalisa suatu "*ordinary experience of social*" atau pengalaman biasa atau sehari-hari. Dalam eksistensialisme Satre, Bourdieu mendapatkan pemahaman yang kuat tentang aktor sebagai kreator dunia sosialnya. Akan tetapi, Bourdieu merasa bahwa Satre telah melangkah terlampaui jauh dan tidak memberi banyak/keluasan kekuasaan bagi aktor dan dalam batas itu ia mengabaikan batasan struktural terhadap aktor itu. Ketertarikan pada aktor mengalihkan Bourdieu pada karya strukturalisme Levi-Strauss.

Ketertarikan pada strukturalis, seperti dinyatakannya sebagai "*as a blissful structuralist*". Tetapi ketertarikan Bourdieu terhadap strukturalis tidak berlangsung lama. Ia menganggap strukturalis menganggungkan pada obyektivitas bahwa tindakan seorang aktor akan ditentukan oleh struktur, dan mengabaikan proses konstruksi aktor dalam membentuk dunia sosial. Itu sebabnya, Bourdieu menjelaskan, "niat saya adalah membawa kembali aktor di dunia nyata yang telah sirna ditangan Levi-Strauss dan strukturalis lainnya, khususnya Althausser. (dalam Ritzer & Goodman;577:2008)

## **18.2. Asumsi Teori**

Melalui *symbolic power* adalah kekuatan aktor dalam membentuk realitas dan memampukan dalam struktur yang kemudian diinternalisasi oleh aktor lain sebagai ketentuan normative yang harus dipatuhi atau menjadi habitus.

Untuk bisa melakukan *symbolic power* dibutuhkan kekuatan modal. Untuk jelasnya apa yang dimaksud dengan *symbolic power*, Bourdieu menjelaskan,

*“Symbolic power is a power of constructing reality , and one which tends to establish a gnoseological order:the immediate meaning of the world (in particular of the social world) (Bourdieu:166: )*

Selanjutnya, bagaimana *symbolic power* itu bekerja, Bourdieu menjelaskan *symbolic power* bukanlah bentuk dominasi melalui komunikasi, tetapi dengan penetapan dominasi melalui komunikasi yang tidak diakui, tetapi kemudian diakui sebagai sesuatu yang legitimate. (Thompson:99:2007) Bila diilustrasikan dalam suatu contoh tindakan. Misalnya, suatu organisasi partai politik mensyaratkan terhadap anggota yang baru masuk dengan berbagai kualifikasi yang sudah ditentukan. Bagi anggota baru yang masuk harus bisa memahami dan mengikuti kualifikasi yang sudah ditentukan oleh kebijakan partai politik. Kebijakan itu harus dilakukan tanpa sadar atau alami, baik pada pihak yang membuat kebijakan juga bagi anggota yang baru masuk , tetapi kemudian kebijakan itu akhirnya diakui atau disadari sebagai ketentuan yang normatif apabila anggota baru mau masuk dalam partai politik. Ketentuan normative inilah yang disebut dengan habitus. Bourdieu menjelaskan habitus adalah total jumlah dari struktur-struktur sosial eksternal yang diinternalisasi oleh aktor-aktor social yang memungkinkan mereka berfungsi efektif. Hal ini dibentuk oleh pengalaman yang terpelajari secara sadar atau tidak sadar di satu pihak, dan dipihak lain oleh dampak kumulatif praktek-praktek.(Jakcson:139:2010)

Bourdieu (1989) juga menjelaskan *symbolic power* sebagai *the power to make groups*, kekuasaan untuk mempertahankan atau mengubah prinsip-prinsip objektif dari penyatuan atau pemisahan, asosiasi atau disosiasi, kekuasaan untuk mempertahankan atau mengubah berbagai klasifikasi, kekuasaan

mendeskripsikan individu, kelompok, atau institusi melalui kata-kata, serta kekuasaan untuk mendefinisikan situasi di mana interaksi berlangsung. Namun demikian, kemampuan konstitutif *symbolic power* ditentukan oleh modal simbolik (*symbolic capital*) yang diperoleh seorang aktor dalam pertarungan simbolik sebelumnya, dan kesesuaian apa yang dinyatakannya dengan realita.

Ini menunjukkan bahwa *symbolic power* adalah bentuk praktek kekuasaan yang canggih, tersembunyi untuk melakukan penyeragaman atau penguasaan yang disebut dengan "*structure as structured*" terhadap realitas sosial. Kemampuan aktor dalam melakukan praktek kekuasaan seperti itu tergantung dari dua (2) kondisi yang mendukung. *Pertama*, wacana performatif, Bourdieu menjelaskan efektifitas ucapan performatif tidak dapat dipisahkan dari keberadaan suatu institusi yang mendefinisikan kondisi-kondisi yang harus dipenuhi, Institusi yang memberikan otoritas kepada penggunaan bahasa untuk melahirkan suatu tindakan yang menampilkan ucapan. (Thompson:84:2007). Maksud dari Bourdieu sebenarnya menunjuk pada kompetensi komunikasi yang dimiliki aktor. Kompetensi ini menyangkut dengan *capital power* yang dimiliki.

*Kedua*, keberhasilan simbolis. Yang dimaksud dengan hal ini adalah nilai-nilai sosial yang mulai ditanamkan mulai dipahami dan melembaga dalam bentuk habitus yang telah disepakati bersama. Keadaan demikian menjadikan *symbolic power* telah bekerja. Tetapi, bisa juga nilai yang telah dikonstruksi sedemikian rupa tidak bisa dipahami dan diinternalisasi oleh aktor lain, dan bahkan aktor lain menaikkan posisinya dengan mengkonstruksi wacana lain yang bisa bertentangan dengan sebelumnya, sehingga terjadi apa yang dimaksud dengan pertarungan simbolik.

“Arena” pun tercipta sebagai akibat dari pertarungan simbolik tersebut. Arena adalah kerangka hubungan sosial antara posisi yang diduduki agen sosial. Bourdieu menunjuk arena sebagai yang para aktornya bersaing untuk mendapatkan berbagai bentuk sumber daya material maupun power simbolis, tujuannya sentralnya selalu pada memastikan “perbedaan” atau *distinction* yang akan menjamin status aktor sosial itu dan berfungsi sebagai sumber kekuasaan simbolis yang kemudian digunakan untuk mencapai keberhasilan lebih lanjut. (dalam Edkins & Williams:142:2010)

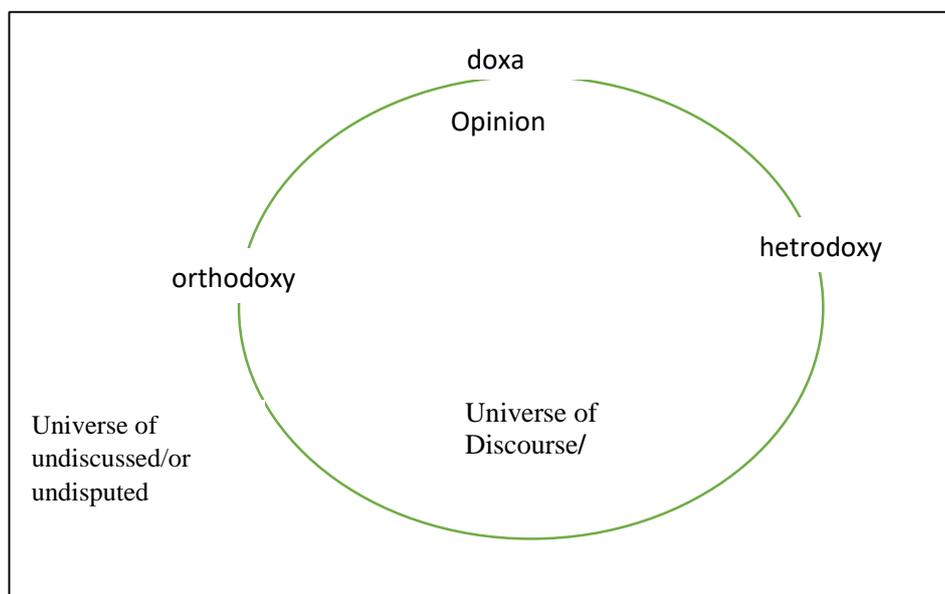
Berpijak pada konsep “arena” berarti adanya aktor-aktor yang saling berhadapan secara kontradiktif untuk memperebutkan kekuasaan simbolis. Berkaitan dengan hal tersebut Bourdieu mengulas apa yang disebut dengan semesta dari yang tak diperdebatkan (*universe of undiscussed/undisputed*), atau *doxa*, dan semesta diskursus (*universe of discourse/ argument*), yang terdiri dari *orthodoxy* dan *heterodoxy*. *Doxa* adalah,

*Doxa is the relationship of immediate adherence that is established in practice between a habitus and the field to which it is attuned, the pre-verbal taking-for granted of the world that flows from practical sense. Enacted belief, installed by the childhood learning that treats the body as a living memory pad, an automaton that leads the mind unconsciously along with it, and as a repository for the most precious values, is the form par excellence of the blind or symbolic thought (cogito caeca vel symbolica) which” (Bourdieu:68:1992)*

*Doxa* sama halnya wacana dominan yang menjadi konsensus yang dipatuhi masing-masing aktor. Konstruksi yang dilakukan aktor terhadap suatu wacana berada dalam internalisasi aktor lain pada suatu arena dan sudah menjadi habitus tanpa disadari. Dalam “arena”, yang juga “*field of struggle*” seseorang yang memiliki kapital yang sangat kuat cenderung mengambil strategi konservasi untuk melindungi bentuk *doxa* dimana struktur yang mapan tidak dipertanyakan. Mereka yang tidak ada kecukupan modal

akan mengambil strategi subversi atau *heterodoxy* dengan membawa wacana baru yang bisa diperdebatkan, oleh karena itu *heterodoxy* bersifat kritis. *Heterodoxy* akan mengancam wacana dominan dan memaksa aktor yang dominan untuk bersikap defensif berusaha mempertahankan wacana tersebut atau *orthodoxy*.

Gambar  
Doxa, Hetrodoxy, Orthodoxy



Sumber : Bourdieu (dalam Thompson:87:2007)

*Capital power* yang dimiliki aktor menentukan posisi dominan ketika berada dalam arena. Bourdieu menjelaskan *capital power* memiliki dimensi, pertama, *capital* merupakan pertarungan para peserta di arena yang senantiasa melakukan perjuangan. Kedua, konsep itu terdiri dari sumber-sumber yang dimobilisasi oleh para peserta yang sama dalam upaya mengejar tujuan, yaitu lebih banyak mengakumulasi dan memanfaatkannya untuk mendapatkan lebih banyak *capital* dan posisi dominan.(dalam Thompson:144 :2007)

Ada berbagai macam kapital/modal, yaitu kapital ekonomi, simbolik, social dan budaya. Modal ekonomi adalah kepemilikan harta benda dan sumber keuangan, modal kultural adalah berbagai jenis pengetahuan yang legitim, modal social adalah hubungan social antar orang dan modal simbolik adalah harga diri dan prestise. (dalam Ritzer & Goodman:583:2008)

Berkaitan dengan konflik internal PDI, legitimasi kekuasaan politik menjadi arena bagi aktor yang terlibat dalam konflik untuk berebut posisi dominan dalam menstruktur dunia politik untuk diakui sebagai yang legitimate. Aktor-aktor yang terlibat adalah mereka yang disebut dengan massa PDI Megawati berhadapan dengan PDI Pro Kongres. Di sisi lain, ada aparaturnya Orde Baru bertindak sebagai pengendali legitimasi kekuasaan. Masing-masing aktor dengan *capital power* yang dimiliki berusaha untuk menegaskan posisi dominan atas yang lain dan membuat "*distinction*" melalui kata atau simbolik. Bourdieu (23:1975) menegaskan, "*symbolic power is the power to make things with words*."

Dalam kajian ini, teori praktek sosial Bourdieu sebagai penuntun dalam analisis terhadap pertarungan simbolik yang dilakukan para aktor yang terlibat konflik, juga menjadi analisis terhadap habitus dan modal yang dimiliki para aktor. Tujuannya adalah untuk mengetahui dominasi aktor melalui *symbolic power* yang dimiliki dan *distinction* sebagai garis demarkasi untuk menegaskan posisi dalam arena.

Seperti yang dijelaskan Bourdieu, *symbolic power* bekerja melalui kata-kata dengan tanpa dikenali/tanpa disadari. Tetapi dalam arena pertarungan bisa saja dalam kondisi dikenali/kesadaran. Untuk itu bagaimana tindakan aktor agar tetap bisa menegaskan posisi dominasi? Dengan demikian kajian ini juga akan memperluas pengertian *symbolic power* yang dikemukakan Bourdieu,

khususnya mengenai kesadaran dan tindakan aktor yang dilakukan selanjutnya.

### 18.3. Daftar Pustaka

Arendt, Hannah, 1958, *The Human Condition*, The University of Chicago Press.

-----, 1965, *On Revolution*, New York, Viking Press.

Budiman, Arief, (1982), *Bentuk Negara dan Pemerataan Hasil-hasil Pembangunan*, dalam Prisma, No 7 Tahun 1982

-----, (1991), *Negara dan Pembangunan, Studi tentang Indonesia dan Kora Selatan*, Jakarta, Penerbit Yayasan Padi dan Kapas

Berger, Peter L & Thomas Luchmman, 1967, *The Social Construction Of Reality*, NY: A Double Day Anchor Book,

Creswell, 2010, *Research Design: Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif dan Mixed*, Terjemahan Ahmad Fawaid, Yogyakarta, Penerbit Pustaka Pelajar

Edkins, Jenny & Vaughan Williams, Nick (2009), *Teori-Teori Kritis*, Yogyakarta, Penerbit Baca

# BAB XIX

## MEDIA MARXIST THEORY

### 19.1. Pengantar

Warner J. Saverin dan James W. Tankard dalam terbitan bukunya yang berjudul *Teori Komunikasi, sejarah, Metode, dan Terapan di Dalam Media Massa* (2005) mengemukakan bahwa salah satu pengelompokan sistem pers yang terkenal di dunia, secara general di sajikan dalam buku *Four Theories of the Press* (Siebert, Peterson, dan Scharmm, 1956). Menurut buku *Theories of the Press* tersebut, sistem pers terbagi kedalam 4 kategori, yaitu: Otoriter, liberal, tanggung jawab sosial, dan totaliter-soviet. Pengkategorian sistem ini sebenarnya merupakan “teori normative” yang bersumber hanya dari pengamatan, bukan dari hasil uji dan pembuatan hipotesis dengan menggunakan suatu metode penelitian tertentu (Saverin dan Tankard, 2005: 373).

Pada dasarnya untuk dapat memberikan suatu batasan teori media komunikasi massa yang memberikan gambaran secara utuh sebenarnya memerlukan pemahaman mengenai peran komunikasi massa dalam

masyarakat tersebut. Karena dalam tataran pengelompokan teori, media massa memang berada dalam ranah cakupan komunikasi massa. Maka, Salah satu tujuan teori komunikasi massa sendiri adalah untuk secara akurat memberikan penjelasan mengenai pengaruh media massa, baik itu kekuatan politik, sosial, maupun ekonomi yang berpengaruh terhadap isi media. Bahkan dalam tingkatan tertentu sampai dengan menganalisis kepemilikan dan pengendalian media hingga dapat memengaruhi media, juga analisis isi media yang ternyata dapat menentukan pengaruh media terhadap masyarakat.

Dengan demikian, pengkategorian sistem pers yang dibuat oleh Siebert, Patterson, dan Scharmm (1956) yang merupakan hasil dari suatu studi normative dengan berlandaskan pengamatan, kiranya belum sepenuhnya dapat menjelaskan sistem pers berikut kompleksitas yang melingkupinya saat ini. Pentingnya pengkategorian sistem pers saat ini setidaknya dapat melahirkan beberapa teori yang memberikan penjelasan mengenai permasalahan media massa yang memang sangat kompleks. Untuk hal itu, maka bermunculanlah teori-teori mengenai media massa yang berpijak pada perspektif dan ideologi tertentu. Salah satu teori komunikasi massa yang mencoba menjelaskan gejala-gejala relasional antara media massa berikut aspek-aspek yang mempengaruhi "isi dalaman" media ini adalah teori media marxist (*Marxist Media Teori*).

Marxisme Sebagai sistem ideologi sosio-politis negara, pada dasawarsa akhir tahun 1980-an di kawasan Eropa Timur sedikit banyak mulai ditinggalkan, puncaknya adalah ketika diruntuhkannya tembok Berlin dan ambruknya Uni Soviet sebagai negara. Namun demikian, di Eropa dan Inggris pada umumnya, pendekatan Neo-Marxist walaupun tidak terlalu dominan, mulai berpengaruh dalam usaha menganalisis dan menjelaskan fenomena

media massa kira-kira pada awal tahun 1960-an hingga sekitar akhir tahun 1980-an (Chandler, 2002). Hal ini tidak terlepas dari mulai menjamurnya dan maraknya perusahaan-perusahaan kapitalis baik pada tingkatan regional hingga global lintas Negara, termasuk didalamnya perusahaan penerbitan media massa.

Dalam pandangan penganut Marxist, kapitalis dilihat sebagai suatu usaha segelintir masyarakat untuk mendominasi masyarakat lainnya, dengan menggunakan akumulasi modal sebagai pusat kekuatan dan kekuasaan. Sementara itu, media dipandang sebagai suatu arena ideologi yang secara implisit dapat digunakan untuk mendominasi masyarakat kebanyakan dengan tanpa disadari. Sehingga munculah ungkapan “Media massa adalah kelas yang mengatur”, demikian premis general teori Marxist tentang posisi media dalam sistem kapitalisme modern.

Media massa diyakini bukan sekedar medium lalu-lintas pesan antar unsur-unsur sosial dalam suatu masyarakat, melainkan juga berfungsi sebagai alat penundukan dan pemaksaan konsensus oleh sekelompok orang yang secara ekonomi dan politik dominan. Melalui pola kepemilikan dan melalui produk-produk yang disajikan, media massa merupakan perangkat ideologis yang melanggengkan dominasi kelas pemodal (*kapitalis*) terhadap publik yang diperlakukan semata-mata hanya sebagai konsumen, dan terhadap pemegang kekuasaan untuk memuluskan lahirnya regulasi-regulasi yang pro pasar.

Kemunculan teori media Marxist sebagai jawaban atas fenomena eksistensi media massa dalam masyarakat kapitalis modern ini tidak bisa terlepas dari para pemikir kritis neo-marxist yang menyebar mulai dari Eropa (Jerman) hingga Amerika Serikat, yang mendengung-dengungkan pendekatan

teori kritis dalam ranah penelitian ilmu sosial. Rumusan historis perspektif teori media marxist setidaknya dapat kita telusuri dalam karya Hardt *Critical Communication Studies* (1992), yang menelisik sejarah pendekatan kritis dalam ilmu komunikasi, dengan mengemukakan bahwa sebagai bagian dari teori kritis, teori media Marxist tidak bisa terlepas dari akar sejarah pemikiran neo-Marxian seperti Marcuse, Adorno, Horkheimer dan Jurgen Habermas yang tergabung dalam Frankfurt School atau yang kita kenal dengan Mahzab Frankfurt. Dengan pendekatan teori kritis tersebut, para pemikir neo-marxist yang tergabung dalam "Mahzab Frankfurt," melontarkan kritik-kritik yang tajam terhadap masyarakat industri maju ditahun 1960-an.

Menurut Hardiman (1993: xvi) sekurang-kurangnya ada enam tema dalam program teori kritis, sejauh yang dirumuskan Habermas, dimana salah satunya menyangkut permasalahan media massa dan kebudayaan massa. disinilah terjadi persinggungan antara teori kritis sebagai teori sosial yang berusaha menjelaskan fenomena sosial kemasyarakatan secara menyeluruh dengan ilmu komunikasi yang menitik beratkan perhatiannya pada aspek pertukaran pesan khususnya melalui media massa.

Dari tinjauan historis Hardt (1992) terhadap pertumbuhan studi komunikasi ditambah penjelasan Hardiman (1993), setidaknya bisa dilihat beberapa pengaruh penting teori kritis terhadap pemahaman kita akan studi mengenai komunikasi massa, lebih spesifiknya kontribusi terhadap studi media massa. Dalam hal ini, teori media Marxist, yakni suatu gagasan yang mengemukakan bahwa media beroperasi terutama untuk menjustifikasi dan mendukung *status quo* dengan mengorbankan rakyat kebanyakan, terbuka secara politik dan berakar dalam teori neo Marxist (Baran, 1999:334). Kaum Marxist tradisional atau ortodoks percaya bahwa rakyat ditindas oleh mereka

yang memiliki tanah atau pabrik (sarana produksi). Mereka menyebut tanah atau pabrik sebagai basis (*Base*). Sementara para teoritis neo Marxist percaya bahwa rakyat ditindas oleh mereka yang mengontrol budaya, superstrukturnya melalui media massa sebagai sarana komunikasi.

Jika dikaji lebih jauh lagi, secara historis teori media Marxist sesuai dengan penamaan teori tersebut merupakan sumbangsih / hasil evolusi dari buah pikiran Karl Marx (1818-1883) yang selanjutnya dikembangkan belakangan oleh para ilmuwan sosial yang tergolong dalam neo Marxian atau dalam bahasa Strinati (2004: 149) sebagai Marxisme kontemporer yang mencakup beberapa pemikir sosial kontemporer didalamnya mulai dari Althusser, Stuart Mill, hingga Gramsci. Pokok-pokok pemikiran ilmuwan yang tergolong dalam marxisme kontemporer ini sangat beragam mulai dari ekonomi politik Marxist, teori ideologi strukturalis Marxist, hingga konsep hegemoni yang berasal dari tulisan-tulisan Gramsci. Implikasi nyata dari keberagaman pola pemikiran para ilmuwan neomarxian dalam menganalisis media adalah munculnya berbagai varian teori ini. Namun demikian, kesemua penjelasan varian teori media Marxist tersebut memiliki pondasi dan asumsi dasar teoritis yang sama, yakni pendekatan ekonomi-politik dalam menganalisis relasi antara media, pemerintah, dan masyarakat. Muara dari pendekatan ini sebenarnya ingin mengkritisi relasi antara kekuatan modal dan regulasi yang dilakukan pemerintah dalam mengatur media serta masyarakat selaku pengkonsumsi media. Berikut ini akan diuraikan satu persatu asumsi dasar yang melandasi pendekatan ekonomi politik dalam teori media marxis.

## 19.2. Asumsi Dasar Teori Media Marxist

Media Marxist teori pada dasarnya cenderung berusaha untuk memahami dan menganalisis relasi antara media, pemerintah (*governance*) dan masyarakat (*society*), triangulasi diantara ketiga komponen tersebut tidak hanya dilihat sebagai bentuk suatu kesatuan unsur yang saling terkait dalam suatu tatanan masyarakat modern, namun juga di analisis dari aspek pengaruh kekuatan sistem politik dan ekonomi yang melingkupinya. Beberapa point penting yang menjadi fokus perhatian teori media Marxist dalam melakukan analisis media ini diantaranya:

1. Media massa beroperasi terutama untuk menjustifikasi dan mendukung *status quo* dengan mengorbankan masyarakat (*society*) kebanyakan. Asumsi ini didasarkan pada kenyataan empiris dimana dalam banyak hal, penerbitan media massa selalu dikuasai oleh mereka yang memiliki akumulasi kekuatan modal dan kekuasaan politik yang signifikan. Sehingga idealisme yang dimiliki media massa cenderung terbekap dalam jeratan kepentingan pemilik modal dan kepentingan penguasa.
2. Media massa di pandang sebagai suatu entitas dimana terjadinya pertarungan ideologi dan berbagai kepentingan di dalamnya, sehingga cenderung untuk menimbulkan dominasi kelas sosial diantara masyarakat yang memiliki akses modal dan kekuasaan. Asumsi ini memandang bahwa melalui media massa sebenarnya terjadi dominasi yang dilakukan pemilik modal dengan memaksakan kepentingannya, sementara penguasa politik juga memiliki kepentingan lain yang mana kemudian dilakukan dengan sangat implisit, tanpa kita sebagai masyarakat kebanyakan dapat merasakannya.

Namun demikian, kedua focus kajian tersebut sebenarnya hanyalah beberapa pokok pikiran dari sebagian pemikiran neo Marxian yang memang terbagai kedalam berbagai varian aliran. Sudiby (2004) mengemukakan beberapa varian teoritis Marxian yang mendukung teori media Marxist ini, diantaranya adalah instrumentalis yang dikembangkan oleh Herman dan Chomsky, strukturalis dengan tokoh utamanya Schudson dan konstruktivis seperti misalnya Golding dan Murdock. Menurutnya perbedaan mendasar satu sama lainnya terletak pada ide-ide dasar dalam menganalisis pasar dan keterkaitannya dengan lingkungan ekonomi, politik dan budaya. Dalam analisis instrumentalis, media massa dipandang sebagai instrument dominasi kelas. Kelas pemodal menggunakan kekuasaan ekonomi dalam sistem pasar untuk memastikan bahwa arus informasi public berjalan sesuai dengan misi dan tujuan mereka. Analisis instrumentalis cenderung mengabaikan pengaruh faktor-faktor struktural, dan terlalu menonjolkan peran agen sosial atau kelompok tertentu dalam suatu masyarakat.

Sebaliknya, analisis struktural malah melihat struktur sebagai sesuatu yang monolitik, mapan, statis, dan determinan. Karakteristik produksi dan konsumsi media semata-mata dilihat sebagai representasi struktur dominan yang ada, entah struktur politik otoritarian atau struktur ekonomi kapitalis. Analisis strukturalis mengabaikan potensi dan kapasitas agen sosial untuk memberi respon terhadap kondisi-kondisi struktural. Analisis strukturalis menaifkan terjadinya interaksi antar agen sosial serta interaksi timbal-balik antara agen dan struktur.

Ditengah-tengah kontradiksi antara analisis instrumentalis dan strukturalis, analisis konstruktivis memandang struktur sebagai sesuatu yang belum sempurna dan bergerak dinamis. Kehidupan media tidak hanya di

pengaruhi oleh faktor ekonomi, tetapi juga oleh faktor-faktor lain: budaya, politik, individu, dan seterusnya. Dalam pandangan konstuksionis, Negara dan pemodal tidak selalu menggunakan media sebagai instrument penundukan terhadap kelompok lain. Mereka beroperasi dalam struktur yang bukan hanya menyediakan fasilitas namun juga hambatan-hambatan bagi praktik dominasi dan hegemoni.

Dalam pandangan konstruktivis, struktur adalah entitas yang secara terus-menerus direproduksi dan diubah melalui aksi praksis. Dinamika struktur juga dipengaruhi aksi timbale balik antara struktur dan agen. Dalam kaitannya dengan pendekatan historis, Golding dan Murdock menjelaskan, pendekatan konstruktivis dalam syudi ekonomi-politik kritis mencakup masalah-masalah pertumbuhan media, peningkatan jumlah perusahaan, intervensi pemerintah, dan perubahan peran Negara.

Berbagai varian dalam pendekatan neo Marxian dalam menganalisis media inilah yang kemudian melahirkan teori media marxis yang secara general berasumsi bahwa media massa pada dasarnya merupakan alat untuk mempertahankan kemapanan ekonomi dan politik (*status quo*) sekaligus merupakan alat untuk melakukan penundukan dan pemaksaan konsensus oleh kelompok yang secara ekonomi dan politik dominan. Menurut teori ini, media tidak hanya mempunyai fungsi sosial dan ekonomi, tetapi juga menjalankan fungsi ideologis. Oleh karena itu fenomena media bukan hanya membutuhkan pengamatan dan analisis yang didasarkan pada pendekatan-pendekatan ekonomi, melainkan juga pendekatan sosio politis.

Memang senantiasa menarik untuk mengamati dan menganalisis bagaimana peran media dalam struktur ekonomi dan struktur politik yang

berlaku di suatu Negara. Satu prinsip yang harus diperhatikan dalam hal ini adalah, bahwa dalam sistem industri kapitalis, media massa harus diberi focus perhatian yang memadai sebagaimana institusi-institusi produksi dan distribusi lainnya. Kondisi-kondisi yang ditemukan dalam level kepemilikan media, praktik-praktik pemberitaan, dinamika industri radio, televisi, perfilman, dan periklanan, mempunyai hubungan yang saling menentukan dengan kondisi-kondisi ekonomi-politik spesifik yang berkembang di suatu Negara, serta pada gilirannya juga dipengaruhi oleh kondisi-kondisi ekonomi-politik global.

Mengikuti alur pikir Sudibyo (2004) dalam bukunya *Ekonomi Politik Media Penyiaran*, yang menjelaskan mengenai pola kepemilikan serta praktik produksi dan distribusi media yang hanya terkonsentrasi dalam kelompok bisnis besar dengan berbagai diversifikasi bidang usaha, seperti perusahaan media yang merambah pertelevisian, perfilman, industri musik rekaman hingga periklanan, dan lain sebagainya. Maka fenomena demikian kemudian menjadi lahan subur bagi tumbuhnya pendekatan teori media Marxist dalam menganalisis relasi media dengan berbagai kepentingan bisnis di dalamnya.

Aspek lain yang menjadi sorotan dan dicermati dalam pendekatan teori media Marxist ini adalah masuknya arus investasi asing dengan kekuatan modal besar kedalam bisnis media di Negara-negara berkembang yang pada gilirannya akan memaksa pemerintah di Negara tersebut menderegulasi aturan main dalam produksi program-program maupun cara-cara pemberitaan. Sehingga peran Negara sebagai lembaga pengatur yang obyektif dan mandiri akan selalu mendapat tekanan dari konglomerasi media massa. Yang terjadi kemudian adalah dominasi dan monopoli media massa.

Implikasinya, media massa secara laten cenderung hanya akan menjadi corong suara pemilik modal maupun pemegang kekuasaan.

Dari beberapa asumsi dasar yang telah dipaparkan diatas setidaknya kita dapat melihat bagaimana teori media Marxist dalam menganalisis mulai dari pola kepemilikan hingga keterkaitan pengelola media dengan pemerintah sebagai pihak yang memiliki otoritas dalam membuat regulasi media massa. Namun demikian, dapat kita simpulkan bahwa ciri dari pendekatan teori ini adalah analisisnya yang kritis dalam menyingkap aspek ekonomi politik yang memiliki pengaruh signifikan dalam media massa termasuk program acara dan berita yang disajikan oleh media massa. Maka wajar apabila dikatakan bahwa isi teks berita yang tersaji dalam media massa bukanlah suatu realitas yang sesungguhnya. Karena terlalu banyak kepentingan yang tercakup didalam proses pembuatan hingga proses penyiaran dan diberitakannya suatu informasi.

Murdoc dan Golding (1997) melalui analisisnya dalam pendekatan kritis teori ini mengemukakan beberapa ciri karakter sentral. *Pertama*, pendekatan ekonomi-politik bersifat sentral. Ia mencakup secara menyeluruh interelasi antara dinamika sosial, politik, dan budaya dalam suatu masyarakat, serta menghindari kecenderungan untuk mengabstraksikan realitas-realitas sosial kedalam teori ekonomi atau teori politik. Media pertama-tama harus diletakan kedalam totalitas sistem yang lebih luas, sebagai bagian integral dari proses-proses ekonomi, sosial, dan politik yang berlangsung di suatu masyarakat. Teks isi media beserta tindakan jurnalis dalam proses produksinya, misalnya, dianggap tidak terlepas dari konteks proses-proses sosial memproduksi dan mengkonsumsi teks, baik pada jenjang organisasi, industri, dan masyarakat. Perusahaan media, struktru industri media, dan interaksi antar pers dan

berbagai kelompok sosial, yang muncul dalam proses memproduksi dan mengkonsumsi produk media, harus pula dipahami sebagai proses yang berlangsung dalam struktur politik otoritarian atau struktur ekonomi kapitalis yang secara spesifik tercipta dinegara tertentu, yang jika dirunut lagi juga sangat di pengaruhi oleh situasi-situasi global.

*Kedua*, pendekatan kritis ekonomi-politik media bersifat historis. Bukan hanya berkaitan dengan focus perhatian terhadap proses dan dialektika sejarah, melainkan terutama sekali adalah ekonomi-politik kritis berusaha menjelaskan secara memadai bagaimana perubahan-perubahan dan dialektika yang terjadi berkaitan dengan posisi dan peranan media komunikasi dalam sistem kapitalis global. Orientasi historis ini terutama dikembangkan oleh new Canadian political economy yang menempatkan ekonomi-politik sebagai studi proses-proses perubahan sosial sebagai produk interaksi-interaksi historis pada ranah ekonomi, politik, kultur dan ideologi (clements dan Williams, 1989:7).

Terakhir, atau *ketiga*, pendekatan ekonomi-politik dalam teori media marxis ini juga bersifat praksis, suatu karakteristik yang dikembangkan terutama dalam studi-studi komunikasi di Frankfurt School. Ekonomi-politik kritis mempunyai perhatian terhadap segi-segi aktivitas manusia yang bersifat kreatif dan bebas dalam rangka untuk mengubah keadaan, terutama di tengah arus besar perubahan sosial, kapitalisme. Pendekatan praksis memandang pengetahuan produk dari interaksi dan dialektika antara teori dan praktik secara terus-menerus.

Berdasarkan karakter sentral diatas, James Curran dalam Sudibyo (2004:9) merumuskan empat proses sejarah yang menjadi fokus dalam tradisi

kritis studi ekonomi-politik media: (1) pertumbuhan media; (2) perluasan jangkauan perusahaan dalam industri media; (3) proses komodifikasi informasi; (4) perubahan peran Negara dan intervensi pemerintah.

Dengan demikian studi pendekatan ekonomi-politik dalam teori media marxis ini sebenarnya mengedapankan sifat kritis guna menganalisis interelasi anatar pengusaha media, pemerintah dan masyarakat. Watak kritis ini melekat dalam wujud kepekaan terhadap berbagai bentuk ketimpangan dan ketidakadilan. Pendekatan ekonomi-politik memberi perhatian terhadap faktor-faktor ideologis dan politis yang pengaruhnya bersifat laten terhadap suatu masyarakat.

### **19.3. Aplikasi Teori Media Marxist**

Teori media Marxist dengan pendekatan ekonomi-politik ini pada dasarnya merupakan suatu perspektif kritis yang mencoba bersifat kritis terhadap proses-proses dominasi kelas yang dilakukan oleh pengusaha dan penguasa yang secara laten terus-menerus terjadi dalam sistem reproduksi media massa. Aspek kritis dalam teori media Marxist tersebut selalu diimbangi dengan mengedapankan aspek-aspek moral dan etika sosial dalam setiap analisis kritisnya.

Beberapa studi dan kajian yang pernah dilakukan dengan menggunakan pendekatan ini antara lain seperti dikemukakan Ibrahim (2004:71) adalah studi yang dilakukan Noam Chomsky seorang Professor linguistic dan Edward Herman seorang Professor keuangan di Univeritas Penssylvania, yang menerbitkan buku *Manufacturing Consent: The Political Economy of Mass Media*. Dalam buku tersebut mereka memaparkan bahwa seperangkat "filter" telah mengontrol isi informasi media, dimulai dari ukuran

media dan orientasi profit serta kepemilikan media, dan berlanjut hingga campur tangan para pengiklan, sumber-sumber media, serta kelompok penekan dan ideologi semisal “anti-komunisme” dan “fundamentalisme islam”.

Dalam laporan penelitian yang dilakukan kedua professor tersebut juga dapat kita lihat bagaimana sekitar selusin lebih media telah memonopoli kekuatan pembentukan agenda politik di Amerika Serikat. Mereka mengontrol nyaris setiap apa yang kita saksikan di Televisi, dengar di radio, baca di Koran dan yang lebih belakangan di internet. Sehingga merekalah sebenarnya yang membangun persepsi kita tentang dunia, serta mempengaruhi cara kita dalam memandang peristiwa di sekitar kita.

Melalui pendekatan ekonomi-politik, semua “filter” tersebut diatas ikut berperan amat sangat menentukan dalam menyaring sebagian besar informasi media yang disajikan kepada para khalayaknya. “filter” berita inilah yang pada akhirnya menyelubungi bias media. Bias yang tersembunyi dan disengaja (*hidden and intended bias*) akhirnya sulit dihindarkan karena media juga membawa agenda tersembunyi kelompok-kelompok kepentingan tertentu yang beroperasi dibalik media. Dalam hal ini adalah “*hidden agenda*” dari para elit politik, elit bisnis, atau bahkan elit media itu sendiri (Ibrahim, 2004:71).

Secara garis besar dapat kita simpulkan bahwasanya dalam konteks studi media, melalui pendekatan ekonomi-politik dari teori media Marxist ini setidaknya menjadi penting untuk kita agar dapat mengkaji dan membongkar dampak konsentrasi kepemilikan modal terhadap industri berita. Kemudian juga berguna untuk menjelaskan siapa sebenarnya yang paling dominan dalam mempengaruhi kebijakan redaksional dibalik sebuah media; apakah elit

politik; elit media; elit bisnis; ataukah konstelasi dan tarik-menarik dari ketiga kekuatan tersebut yang mempengaruhi redaksional sebuah media. Selain itu, teori ini juga dapat membantu menjelaskan apakah industri berita dalam suatu Negara lebih menyuarakan kelompok-kelompok kepentingan (*interest group*) ataukah kepentingan public (*public interest*).

#### 19.4. Daftar Pustaka

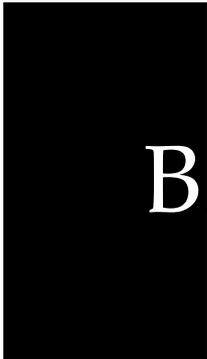
Bourdieu, Pierre, 1989. “*Social Space and Symbolic Power*”. *Sociological Theory*, Vol. 7, No. 1 (Spring), 14-25.

Bourdieu, Pierre, 1977. *Outline of a Theory of Practice*. London: Cambridge University Press

Giddens, Anthony, 2014, *The Constitution of Society*, Yogyakarta, Penerbit Pedati.

Griffin, Em, 2011, *A First Look At Communication Theory*, Edisi ke -8, New York: Mc Graw Hill.

Hardiman, F. Budi, 2003, *Menuju Masyarakat Komunikatif: Ilmu, Masyarakat, Politik, & Postmodernisme Menurut Jurgen Habermas*, Yogyakarta, Penerbit Kanisius.



# BAB XX

# ADAPTIVE STRUCTURATION THEORY

## A. Pengantar

Teori Strukturasi adaptif (*Adaptive Structuration Theory*) dikembangkan oleh Marshall Scott Poole, seorang profesor komunikasi di Texas A&M University.

Poole merupakan pakar yang sangat terkenal di bidang komunikasi kelompok dan komunikasi organisasi, terutama pada sisi metodologi penelitian dan perkembangan teori. Ia mengembangkan teori strukturasi adaptif ini bersama rekan-rekannya yaitu Robert McPhee dari Arizona State University dan David Seibold dari The University California.

Dalam mengembangkan teori ini mereka menggunakan konsep dasar dari teori strukturasi yang dikemukakan Anthony Giddens dengan mengadaptasikannya pada konteks dan level analisis yang lebih khusus. Sebenarnya, Poole dan rekan-rekan mengadaptasi teori strukturasi Giddens untuk dua aspek yaitu aspek iklim kelompok dan aspek proses pembuatan keputusan. *Adaptive Structuration theory* sendiri merupakan teori Poole yang mengadaptasikan konsep strukturasi Giddens dalam aspek proses pembuatan keputusan kelompok.<sup>1</sup>

Poole menyebut teorinya dengan nama teori strukturasi adaptif karena anggota kelompok secara sengaja menyesuaikan aturan dan sumberdaya untuk mencapai tujuan. Selain itu, strukturasi adalah sesuatu yang lebih kompleks daripada model urutan tunggal. Poole percaya bahwa nilai dari pembuatan teori keputusan kelompok bergantung pada seberapa baik ia mengamalkan kekomplekskan interaksi yang ada dalam sebuah kelompok.

## 20.1. Esensi Teori

Sebelum lebih jauh membahas mengenai esensi teori strukturasi adaptif, Poole menekankan pentingnya memahami bahwa individu menciptakan dan membentuk kelompok sebagaimana mereka berperilaku didalamnya. Perilaku anggota kelompok - seperti dikatakan Giddens - dipengaruhi oleh tiga elemen tindakan yaitu **interpretasi, moralitas, dan kekuatan**. Interpretasi dimungkinkan melalui bahasa, moralitas didirikan melalui norma kelompok,

---

<sup>1</sup> <http://www.afcqm.randolph.af.mil/op/handbook/op21.htm#g17> halaman 2-3

dan kekuatan diraih melalui struktur kekuasaan interpersonal yang timbul dalam kelompok. Menurut Poole, interaksi selalu menyangkut ketiga hal tersebut. Poole mengasumsikan bahwa anggota kelompok adalah aktor yang memiliki keterampilan dan pengetahuan yang secara reflektif mengontrol aktivitas mereka. Moralitas, interpretasi, dan kekuatan selalu dikombinasikan dalam setiap tindakan kelompok. Kontribusi tiga elemen tindakan tersebut sangat menarik sebagai awal bagi kita memahami proses yang dilalui oleh kelompok saat mereka membuat suatu keputusan.

Berdasarkan pernyataan Poole dan rekan-rekan mengenai teori ini dapat dikatakan bahwa esensi teori ini adalah : kelompok-kelompok dapat mengikuti rangkaian atau urutan yang bervariasi dalam perkembangan keputusan, bergantung pada kemungkinan-kemungkinan yang mereka hadapi.

Perlu diketahui bahwa sebelum Poole mencetuskan teorinya, para peneliti berpikir bahwa mereka telah mengidentifikasi pola universal untuk pengambilan keputusan di kelompok kecil. Pola ini dikenal juga dengan nama model urutan tunggal (*a single sequence model*) yang terdiri dari :

1. Orientasi (*orientation*); usaha-usaha tidak terfokus karena tujuan belum jelas
2. Konflik (*conflict*); orang-orang tidak setuju pada pendekatan terhadap masalah
3. Penggabungan (*coalescence*); ketegangan dikurangi melalui negosiasi damai
4. Pembangunan (*Development*); kelompok berkonsentrasi pada cara untuk mengimplementasikan solusi tunggal
5. Integrasi (*integration*), kelompok berfokus pada ketegangan – solidaritas bebas daripada tugas.<sup>2</sup>

Marshall Poole tidak dapat menerima model urutan tunggal ini. Menurutnya dinamika kelompok merupakan hal yang sangat rumit dan tidak

---

<sup>2</sup> <http://www.afcami.randolph.af.mil/op/handbook/op21.htm#g17> halaman 2-3

dapat disederhanakan ke dalam satu rangkaian proposisi atau rangkaian peristiwa tunggal terprediksi. Pembuatan keputusan kelompok adalah proses di mana anggota-anggota kelompok berusaha untuk mencapai persetujuan pada keputusan terakhir. Individu mengeluarkan opini dan preferensi dan dengannya memproduksi atau mereproduksi aturan tertentu di mana persetujuan bisa dicapai atau dihadang. Dalam membuat keputusan tersebut, menurutnya kelompok-kelompok terkadang mengikuti prosedur terprediksi, namun terkadang mereka tidak sistematis, dan terkadang juga mereka mengembangkan suatu jalur atau urutan sendiri dalam rangka merespon suatu kebutuhan unik yang mereka hadapi. Hal ini tidak dapat terlepas dari tiga variabel yang mempengaruhi bagaimana kelompok beroperasi, yaitu :

1. *Objective task characteristics*; yakni menyangkut jenis permasalahan, kejelasan masalah, jenis keahlian yang diperlukan, dampak dari permasalahan, dan nilai-nilai yang terkandung dalam permasalahan tersebut.
2. *Group task characteristics*; yakni menyangkut pengalaman terdahulu kelompok terhadap masalah tersebut, dan tingkat urgensi keputusan.
3. *Group structural characteristic*; yakni menyangkut kohesivitas kelompok, ukuran kelompok, serta distribusi kekuasaan.<sup>3</sup>

Poole bersama Robert McPhee dan David Seibold bersandar pada teori strukturasi dari Anthony Giddens yang menyatakan bahwa anggota kelompok adalah agen aktif. Strukturasi adalah produksi dan reproduksi sistem sosial melalui penggunaan aturan-aturan dan sumberdaya oleh anggota dalam interaksi. Yang dimaksud dengan interaksi dalam teori tersebut itu adalah tindakan yang didasarkan pada kehendak bebas. Sedangkan aturan adalah proposisi yang membuat keputusan bernilai atau menunjukkan bagaimana sesuatu seharusnya dilakukan. Sementara sumberdaya adalah material-material, barang milik, dan karakter yang dapat digunakan untuk mempengaruhi atau mengendalikan tindakan kelompok atau anggotanya.

---

<sup>3</sup> <http://home.inforamp.net/~mrock/article1.htm>

Produksi terjadi ketika anggota kelompok menggunakan aturan-aturan dan sumberdaya dalam interaksi, sementara itu reproduksi terjadi ketika fitur penguatan tindakan dari sistem sudah ada di tempat.

Dalam penelitian yang ia lakukan bersama rekan-rekannya, Poole menemukan secara umum ada tiga jenis rangkaian keputusan, yaitu :

1. *A Standard unitary Sequence* (rangkaian standar tunggal); ini serupa dengan model urutan tunggal.
2. *Complex Cyclic Sequence* (rangkaian putaran kompleks); kelompok akan melihat kedepan maupun ke belakang dalam rangka mencari kejelasan masalah dan mengasilkan solusi yang tepat.
3. *Solution Oriented Sequence* (rangkaian orientasi solusi); pada rangkaian ini tidak dilakukan analisis masalah secara mendalam, fokus diletakkan pada solusi ke depan.<sup>4</sup>

Selanjutnya, dalam jalur keputusan yang dilalui oleh kelompok, terdapat tiga jalur aktivitas, atau bagian yang dikembangkan dan dilakukan oleh kelompok di sepanjang rangkaian, yaitu :

1. *Task – process – track*; berkaitan dengan tugas, misalnya analisis masalah dan merancang solusi.
2. *Relational track*; berkaitan dengan hubungan interpersonal, misalnya ketidaksetujuan dan kesepakatan.
3. *Topic – focus track*; sebuah seri dari isu atau keprihatinan yang dimiliki kelompok saat itu.<sup>5</sup>

Proses kelompok terjadi pada jalur-jalur tersebut, dan selama proses berlangsung terjadi perpindahan jalur, serta terdapat transisi atau titik berhenti (*breakpoint*) saat perpindahan dari satu jalur ke jalur lainnya. *Breakpoint* merupakan hal yang sangat penting karena menandakan *point* kunci dalam

---

<sup>4</sup> Littlejohn, S.W., 1996, *Theories of Human Communication* : Fifth Edition, California USA : Wadsworth Publishing Company, halaman 297

<sup>5</sup> Ibid, hal 298

<sup>5</sup> <http://home.inforamp.net/~mrock/article1.htm>

perkembangan aktivitas pembuatan keputusan kelompok. Ada tiga jenis *breakpoint* yaitu :

1. *Normal breakpoint*; transisi ini diharapkan dan terduga. Titik ini mencakup istirahat, dan pergantian topik.
2. *Delays*; yakni masalah yang tidak terduga yang menyebabkan jeda dalam fungsi normal kelompok. Delay termasuk pendiskusan kembali isu-isu yang diperlukan kelompok untuk memecahkan konflik atau mengusahakan kesepahaman. Delay dapat menandakan adanya kesulitan dalam proses pengambilan keputusan, namun juga bisa menjadi tanda positif yang menunjukkan kehati-hatian dalam berpikir atau aktivitas kreatif.
3. *Disruption*; tingkatannya lebih serius, mencakup ketidaksetujuan dalam skala besar dan kegagalan kelompok.<sup>6</sup>

Gambar yang disajikan di halaman berikut, merupakan gambaran dari rangkaian, jalur dan breakpoint dalam proses pembuatan keputusan kelompok.

---

<sup>6</sup> Littlejohn, S.W., 1996, *Theories of Human Communication* : Fifth Edition, California USA : Wadsworth Publishing Company, halaman 298

<http://home.inforamp.net/~mrock/article1.htm>



Tak berhenti sampai di situ, Poole mengembangkan aplikasi *Adaptive Structuration Theory* bersama Gerardine DeSanctis serta beberapa peneliti lainnya dalam mempelajari bagaimana kelompok mengadaptasi teknologi komputer dalam proses pembuatan keputusan. Secara khusus, teori ini menggunakan gagasan strukturasional untuk menggali proses di tingkat mikro – misalnya proses interaksi - dalam situasi kelompok yang melibatkan penggunaan teknologi informasi dan komunikasi. Teori ini menyediakan model yang dapat menjelaskan hubungan saling mempengaruhi antara teknologi informasi mutakhir, struktur sosial, dan interaksi manusia. (Poole dan DeSanctis).<sup>7</sup>

Dalam teori yang menyertakan teknologi sebagai titik perhatian utamanya ini dikenal sebuah sistem yang dinamai dengan *group decision support system (GDSS)*. GDSS adalah sistem yang dirancang untuk membantu pemecahan masalah melalui penggunaan komputer, komunikasi, dan teknologi keputusan. GDSS memiliki beberapa mutu yang berperan dalam proses pengambilan keputusan, termasuk memfasilitasi komunikasi tanpa identitas, membantu untuk meratakan partisipasi, serta membantu menyingkirkan pengaruh yang tidak diinginkan dari anggota kelompok tertentu. Semua kemampuan ini dimungkinkan melalui fitur teknis GDSS, termasuk penyusunan agenda, metode model keputusan, metode kelompok terstruktur, peraturan interaksi kelompok, pesan pribadi dan publik, serta tabulasi usul atau suara pemilihan.

*Adaptive structuration theory* berusaha untuk menjelaskan cara pengguna GDSS dan sistem teknologi lain. “struktur yang sesuai dan mengadaptasikannya untuk tujuan mereka. Menghasilkan susunan struktur yang digunakan khusus untuk sistem”. Dari uraian di atas ada beberapa konsep utama yang perlu diperhatikan yaitu

---

<sup>7</sup> Miller, Katherine, 2002, *Communication Theories : Perspectives, Processes, and Context*, New York : McGraw Hill

kealamian struktur situasi teknologi kelompok dan proses melalui mana struktur tersebut sesuai dengan interaksi kelompok.

*Adaptive Structuration theory* menyediakan penjelasan yang menarik dalam menjelaskan struktur-struktur (misalnya aturan-aturan dan sumber daya) yang bermain dalam kelompok yang termediasi secara teknologi. Secara khusus, ia memisahkan antara semangat dari struktur, atau nilai umum yang dibawa oleh teknologi, dan ciri-ciri struktural khusus dari teknologi yang dirancang untuk memungkinkan semangat tersebut untuk direalisasikan dalam interaksi kelompok. Sebagai contoh, GDSS termasuk ciri-ciri seperti input ide tanpa identitas dan peralatan pemilihan. Semangat dari ciri-ciri struktural ini – seperti diharapkan oleh perancang GDSS – adalah untuk mempertinggi pengambilan keputusan demokratis. Seperti yang ditekankan oleh Poole<sup>8</sup>: “fitur-fitur secara fungsional dari jiwa dan dapat digunakan dalam cara yang tidak konsisten dengannya”. Ini akan membawa pada konsep ketepatan (*appropriation*), yang menjadi sentral dari teori ini.

*Adaptive structuration theory* melihat “penyesuaian” sebagai proses “yang dengannya fitur struktural diadaptasi kepada kelompok dan keadaan khusus, dan yang dapat membawa pada inovasi dan perubahan struktural. penyesuaian diusulkan untuk dilakukan melalui “serangkaian pergerakan terstruktur”. Pergerakan ini adalah tindakan pada tingkat mikro (misalnya perilaku anggota kelompok) melalui mana fitur struktural dari teknologi (atau kiranya peraturan lain dan sumber daya interaksi) bisa diadopsi atau diadaptasi. Poole dan DeSanctis memperkenalkan 37 pergerakan atau jalan di mana penyesuaian dapat terjadi. pergerakan itu kemudian dibagi ke dalam 9 kategori yang digambarkan pada tabel berikut<sup>9</sup> :

---

<sup>8</sup> Miller, Katherine, 2002, *Communication Theories : Perspectives, Processes, and Context*, New York : McGraw Hill, halaman 227

<sup>9</sup> Ibid, halaman 29

KATEGORI GERAKAN	PENJELASAN
Appropriation langsung	Secara aktif menggunakan struktur dalam perilaku baik eksplisit maupun implisit
Substitusi	Menggunakan struktur lain dalam sebuah tempat yang diusulkan untuk penggunaan langsung
Kombinasi	Menggunakan dua struktur bersama dengan cara baik yang konsisten (komposisi) atau tidak konsisten (paradoks)
Perluasan	Menghubungkan dua struktur melalui kiasan atau metafor untuk memperoleh pemahaman dari struktur yang digunakan
Pembatasan	Pendekatan struktur untuk memperoleh pemahaman yang lebih baik mengenainya atau untuk menggunakannya secara lebih efektif
Kontras	Memahami sebuah struktur untuk memandangi struktur lain
Affirmasi	Mengindikasikan bahwa kelompok mendukung appropriation atau interpretasi struktur
Negasi	Mengindikasikan bahwa kelompok tidak setuju dengan appropriation atau interpretasi struktur
Ambiguitas/netralitas	Mengindikasikan ketidakpastian atau kebingungan atau tidak persetujuan tidakpula ketidaksetujuan dengan appropriation atau interpretasi struktur.

### 20.3. Konteks dan Keterkaitan Teori

Poole dan rekan-rekannya mengembangkan Adaptive structuration theory merupakan teori dalam konteks komunikasi kelompok, lebih khususnya lagi dalam aspek pembuatan keputusan. Para peneliti ini juga memperluas aplikasi mereka ke dalam konteks komunikasi organisasional.

Dalam konteks komunikasi kelompok maupun komunikasi organisasional ada beberapa teori yang sangat berkaitan erat dengan adaptive structuration theory, teori-teori tersebut di antaranya adalah :

## 20.5. Daftar Pustaka

Infante, Dominic A., et all., 1993, *Building Communication Theory*, Illionis USA, Waveland Press Inc.

Littlejohn, S.W., 1996, *Theories of Human Communication : Fifth Edition*, California USA : Wadsworth Publishing Company

Miller, Katherine, 2002, *Communication Theories : Perspectives, Processes, and Context*, New York : McGraw Hill

Pace, R. Wayne, Don F. Faules, 2000, *Komunikasi Organisasi; Strategi meningkatkan kinerja perusahaan*, Bandung : Remaja Rosdakarya

<http://www.afcqm1.randolph.af.mil/op/handbook/op21.htm#g17>

<http://home.inforamp.net/~mrock/article>

