

Jilid 1

KEM
INDONESIA



Safuwani Amin

PSIKOLOGI *Sosial*

Safuwana Amin

PSIKOLOGI SOSIAL

Jilid 1

www.penerbitbukumurah.com
Dilarang keras menyalin atau menyalin naskah
hasil layout ini tanpa seijin Penerbit

KBM
INDONESIA



www.penerbitbukumurah.com

Dilarang keras, mencetak naskah
hasil layout ini tanpa seijin Penerbit

PENERBIT KBM INDONESIA Adalah penerbit dengan misi memudahkan proses penerbitan buku-buku penulis di tanah air Indonesia. Serta menjadi media sharing proses penerbitan buku.

PSIKOLOGI SOSIAL

Jilid 1

Copyright @2026 By Safuwan Amin

All right reserved

Penulis

Safuwan Amin

Desain Sampul

Eca Art

Tata Letak

Sofitahm

Editor

Nur Afni Safarina, S.Psi., M.Psi.

Background isi buku di ambil dari <https://www.freepik.com/>

Official

Depok, Sleman-Jogjakarta (Kantor)

Penerbit Karya Bakti Makmur (KBM) Indonesia

Anggota IKAPI/No. IKAPI 279/JTI/2021

081357517526 (Tlpn/WA)

Website

<https://penerbitkbm.com>

www.penerbitbukumurah.com

Email

naskah@penerbitkbm.com

Distributor

<https://penerbitkbm.com/toko-buku/>

Youtube

Penerbit KBM Sastrabook

Instagram

@penerbit.kbmindonesia

@penerbitbukujogja

ISBN (Lengkap): 978-634-278-299-6

ISBN (Jilid 1): 978-634-278-300-9

Cetakan ke-1, April 2026

15,5 x 23 cm, iv + 121 halaman

Isi buku diluar tanggungjawab penerbit

Hak cipta merek KBM Indonesia sudah terdaftar di DJKI-Kemenkumham dan isi buku dilindungi undang-undang.

Dilarang keras menerjemahkan, memfotokopi, atau memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini tanpa seizin penerbit karena beresiko sengketa hukum

Sanksi Pelanggaran Pasal 113
Undang-Undang No. 28 Tahun 2014 Tentang Hak Cipta

1. Setiap Orang yang dengan tanpa hak melakukan pelanggaran hak ekonomi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf i untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 1 (satu) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp 100.000.000 (seratus juta rupiah).
2. Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf c, huruf d, huruf f, dan/atau huruf h untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 3 (tiga) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).
3. Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf a, huruf b, huruf e, dan/atau huruf g untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 4 (empat) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp 1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah).
4. Setiap Orang yang memenuhi unsur sebagaimana dimaksud pada ayat (3) yang dilakukan dalam bentuk pembajakan, dipidana dengan pidana penjara paling lama 10 (sepuluh) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp 4.000.000.000,00 (empat miliar rupiah).



www.penerbitbukumurah.com

**Dilarang keras, mencetak naskah
hasil layout ini tanpa seijin Penerbit**

PRAKATA

Alhamdulillah wa syukurillah, segala puji dan syukur hanya kepada Allah SWT semata yang telah memberi petunjukNya dan kesehatan lahir batin sehingga penyusunan buku ajar Psikologi Sosial jilid-1 ini dapat terselesaikan dengan baik. Shalawat beriring salam selalu tercurahkan kepada Baginda Nabi Muhammad SAW. Salam tak lupa disampaikan kepada keluarga beliau, para sahabat dan para warisatul 'anbiya.

Buku ajar Psikologi Sosial-1 ini sudah lama menjadi prioritas penulis untuk hadir dihadapan para mahasiswa yang sedang mempelajari psikologi sosial. Adapun gambaran umum isi buku Psikologi Sosial-1 ini berorientasi pada diskusi konseptual dan kontekstual tentang perilaku manusia direalitas sosial yang termaktub dalam 7 isyu besar yang selaras dengan Rencana Perkuliahan Semester (RPS) Program Studi Psikologi Universitas Malikussaleh.

Besar harapan penulis agar bisa muncul sejumlah masukan dan kritikan bermakna dari pembaca sekalian. Hanya kepada Allah SWT kita memohon petunjuk, semoga kehadiran buku ajar ini dapat bermanfaat bagi pembaca sekalian. Amiin

Penulis,

Safuwani Amin



www.penerbitbukumurah.com

**Dilarang keras, mencetak naskah
hasil layout ini tanpa seijin Penerbit**

DAFTAR ISI

PRAKATA	i
DAFTAR ISI.....	iii
BAB 1 REALITAS PSIKOLOGI SOSIAL	1
A. Historikal Psikologi Sosial	1
B. Perspektif Dalam Psikologi Sosial.....	9
C. Psikologi Sosial Di Tengah Ilmu Sosial Humaniora	18
D. Latihan & Pengayaan.....	19
BAB 2 PENGERTIAN, RUANG LINGKUP & PENDEKATAN KAJIAN PSIKOLOGI SOSIAL... 21	21
A. Tinjauan Umum.....	21
B. Pendekatan Dalam Psikologi Sosial.....	26
C. Metode Riset Psikologi Sosial	32
D. Latihan & Pengayaan	35
BAB 3 SENSASI, PERSEPSI, DAN KOGNISI	37
A. Tinjauan Sensasi	37
B. Analisis Persepsi.....	40
C. Tinjauan Kognisi.....	52
D. Latihan & Pengayaan.....	61
BAB 4 ATRIBUSI & KESALAHAN ATRIBUSI.....	63
A. Tinjauan Atribusi.....	63
B. Kesalahan-Kesalahan Atribusi	72
C. Latihan & Pengayaan.....	74
BAB 5 SIKAP & PENGUKURAN SIKAP	75
A. Realita Sikap Manusia.....	75
B. Sekilas Tentang Teori Sikap	81

C. Pengukuran Sikap Manusia.....	84
D. Latihan & Pengayaan.....	88
BAB 6 PERILAKU MANUSIA.....	89
A. Tinjauan Umum.....	89
B. Sekilas Teori-Teori Perilaku.....	100
C. Latihan & Pengayaan.....	103
BAB 7 DAYA TARIK ANTAR PRIBADI & HUBUNGAN	
ERAT	105
A. Analisis Daya Tarik Antar Pribadi.....	105
B. Tinjauan Hubungan Erat (Keintiman).....	110
C. Latihan & Pengayaan.....	116
DAFTAR PUSTAKA	117
PROFIL PENULIS	121



www.penerbitbukumurah.com

Dilarang keras, mencetak naskah
hasil layout ini tanpa seijin Penerbit

BAB 1

REALITAS PSIKOLOGI SOSIAL

■ PENGANTAR

Setelah mempelajari materi dalam bab ini, mahasiswa mampu:

1. Memahami dan menjelaskan kondisi psikologi sosial di realitas sosial
2. Memahami dan menjelaskan landasan filosofis psikologi sosial
3. Memahami dan menjelaskan realitas psikologi sosial masa pra-lahir, masa kelahiran dan masa pasca kelahiran
4. Memahami dan menjelaskan perspektif dalam psikologi sosial
5. Memahami dan menjelaskan posisi psikologi sosial di realitas ilmu sosial humaniora.

Dilarang keras, mencetak naskah

A. HISTORIKAL PSIKOLOGI SOSIAL

K eberadaan psikologi sosial dari awal mula hingga sekarang di realitas kehidupan bukanlah perjalanan yang singkat, dimulai dari diskusi-diskusi ringan dan bermutu diakhir abad ke 18 oleh Gabriel de Tarde dan Noman Triplet. Kedua tokoh psikologi sosial klasik itu telah mewacanakan kebermaknaan pikiran, perasaan, motivasi dan pengaruh kebersamaan hingga beragam perbedaan, baik ketika individu sendiri dan ketika individu dalam suasana kebersamaan dengan orang lain. Berikut gambaran perjalanan psikologi sosial di realitas kehidupan: masa pra-lahir, masa lahir dan masa pasca lahir

Masa pra Lahir

Awal mula perbincangan psikologi sosial di kehidupan sosial sejatinya sudah diwacanakan para filsuf Yunani kuno; Plato, Descartes, Aristoteles, dan lainnya. Hanya saja pada masa itu tidak terfokus pada satu bidang kajian tertentu. Kemudian psikologi sosial diwacanakan kembali oleh Agust Comte, seorang filsuf Prancis yang hidup di abad ke-19. Sebelum kelahirannya, psikologi sosial telah diwanacanakan Gabriel de Tarde & Norman Triplett, dua ilmuwan sosial. Jean-Grabriel de Tarde yang berkebangsaan Prancis, hidup pada tahun 1843-1904, dan Norman Tripett yang berkebangsaan Amerika hidup pada tahun 1861-1934.

Gabriel de Tarde adalah seorang kriminolog dan antropolog Prancis yang tertarik mempelajari psikologi sosial. Gabriel de Tarde tertarik mengkaji aspek pikiran dan perasaan manusia dalam konteks sosial seperti; pikiran kelompok, perilaku kawan atau psikologi kerumunan. Gabriel de Tarde menjadi kritikus kontemporer terkemuka terhadap pemikiran Emile Durkheim pada tataran metodologi dan teori. Gabriel de tarde pada tahun 1900 diangkat sebagai professor filsafat modern di College de France.

Dalam pada itu, Norman Triplett pada tahun 1898 menyoroti pengamatannya pada anak-anak yang bersepeda sendiri dan yang berkelompok, yang kemudian dikenal dengan istilah fasilitas sosial. Fasilitasi sosial telah mendapat banyak perhatian dari para psikolog sosial sejak masa Triplett, dengan sejumlah faktor kausal yang terlibat, termasuk kehadiran semata, kekhawatiran evaluasi, kompetisi, perhatian, dan gangguan. Triplett tahun 1898 memperhatikan bahwa pesepeda cenderung memiliki waktu yang lebih cepat ketika bersepeda di hadapan rekan dibandingkan dengan bersepeda sendirian.

Lebih jauh, Triplett melakukan eksperimen di laboratorium untuk melihat efek anak bekerja sendiri dan anak bekerja berkelompok. Dari hasil percobaan laboratorium yang terkontrol,

kemudian Triplett menunjukkan adanya efek dan menyimpulkan bahwa anak-anak melakukan tugas laboratorium sederhana lebih cepat dengan berpasangan daripada ketika melakukannya sendiri. Dari realitas ini Triplett mengidentifikasi gejala psikologi sosial hadir pada anak bersepeda sendiri dan dalam kelompoknya. Hasil kajian lapangan Triplett (1898) kemudian terbit artikel yang bertajuk “The Dynamogenic Factors in Pacemaking and Competition”,

Triplett menyimpulkan hasil analisisnya bahwa kehadiran orang lain dapat menyebabkan keluarnya energi tersembunyi dan biasanya tidak digunakan secara sadar oleh individu di kehidupannya (Fiske, 2010). Kajian Triplett pada tahun 1898 juga bisa digunakan untuk menjelaskan mengapa sebuah tim sepak bola bisa tampil sangat bagus ketika bermain di hadapan pendukungnya, atau mengapa seorang anak laki-laki tampil begitu bersemangat ketika ada gadis pujaannya.

Masa kelahiran

Sejalan dengan perkembangan waktu, psikologi sosial gencar diwacanakan ilmuwan psikologi dan juga sosiologi, maka di awal abad ke-19 atau pada tahun 1908 William McDougall, Psikolog kelahiran Inggris dan E.A.Ross, Sosiolog Amerika menerbitkan buku dasar psikologi sosial sesuai keahlian masing-masing berkait fenomena perilaku manusia dalam realitas sosial, sehingga realitas psikologi sosial dipandang sebagai ilmu yang berupaya menjelaskan bagaimana manusia dipengaruhi oleh situasi sosial, baik dari aspek pikiran, perasaan dan penampilan perilaku di realitas kehidupan (Bandawe, 2010).

Psikologi sosial semakin menemukan *passionnya* ketika Floyd Henri Allport, psikolog asal Amerika yang menerbitkan buku psikologi sosial yang lengkap pada tahun 1924, dan Floyd Allport memainkan peran kunci dalam berbagai eksperimen dan tulisasn-

tulisannya dalam pembentukan psikologi sosial sebagai ilmu mandiri. Psikologi sosial memiliki keinginan kuat untuk secara sistematis dan formal mengukur pikiran, perasaan, dan perilaku manusia (Kruglanski & Strobe, 2011). Kelahiran psikologi sosial sebagai ilmu yang mandiri sejatinya merefleksikan proses interaksi, koneksi dan komunikasi harmonis dengan dua disiplin serumpun (social sciences), yakni ilmu psikologi dan sosiologi dalam setting alamiah (nature) dengan cara pandang berbeda. Sehingga posisi psikologi sosial dalam disiplin behavioral dan ilmu sosial humaniora lainnya memiliki ciri khas yang berbeda satu sama lain. Jika diilustrasikan cikal bakal lahirnya psikologi sosial akan terlihat seperti bagan berikut:



Ilustrasi: Interaksi psikologi sosial dengan psikologi dan sosiologi

Floyd Allport (1924) mewanti-wanti bahwa psikologi sosial perlu dipertegas sehingga siapa saja boleh menyebut dirinya sebagai psikolog sosial, “bilamana seseorang berupaya menganalisis, memahami, menjelaskan dan memprediksi bagaimana pikiran, perasaan, serta tindakan individu dipengaruhi dan memengaruhi pikiran, perasaan, dan perilaku orang lain yang diamatinya atau hanya sekedar dibayangkan saja dalam realitas sosial”.

Berlandas pemikiran Floyd Allport itu, maka para sarjana psikologi sosial akan tercerahkan bahwa dari segi logika empiris, psikologi sosial semakin jelas arah; baik dalam fokus kajian; variabel operasional, pendekatan, tujuan kajian, dsb. yaitu cabang

ilmu psikologi dan berinteraksi secara harmonis dengan ilmu sosial dan humaniora lainnya terutama sosiologi dalam mengevaluasi, memahami dan memprediksi perilaku individu dalam berbagai situasi dan kondisi kehidupan sosial hingga membentuk perilaku sosial; kelompok atau komunitas, dsb.

Tulisan Floyd Allport sangat berpengaruh bagi perkembangan psikologi sosial hingga sekarang. Atas karya anyarnya itu, Allport dipandang sebagai 'Bapak Psikologi Sosial Eksperimental'. Karya Allport mewakili semua aspek kajian psikologi sosial; sikap, opini publik, moral, rumor, interaksi timbal balik dan perilaku. Allport berupaya mengupas topik-topik itu melalui eksplorasi penelitian survey dan eksperimental di laboratorium (Katz, et.al, 1998).

Karenanya, dalam rentang waktu 1930-1950-an psikologi sosial diklaim sebagai masa kejayaan (perkembangan pesat), dimana sorotan penelitian sudah meluas dalam berbagai topik, demikian dengan buku teks dan sejumlah jurnal ilmiah psikologi sosial dan kepribadian. Diantara, kajian populer dalam topik pengaruh sosial dengan variable konformitas, kesepakatan dan kepatuhan dihadirkan dalam studi peneliti psikologi sosial dengan metode eksperimen laboratorium seperti dilakukan Muzafer Sherif pada tahun 1938, psikolog sosial dari Turki.

Lebih jauh, para peneliti dan tokoh studi psikologi sosial terkenal lainnya adalah Kurt Lewin yang hidup pada tahun 1890-1947. Lewin berhasil mengembangkan teori lapangan (*field theory*) dalam berbagai lakon kehidupan manusia. Menurut Lewin (1944, Wiggins, dkk, 1994) suatu lapangan kehidupan terdiri dari banyak fakta yang saling berhubungan. Karenanya analisis perilaku manusia, tidak cukup pada fokus hanya pada diri individu dan sejumlah faktor dalam lingkungannya, akan tetapi konteks realitas (situasi dan kondisi) sosial dimana interaksi manusia dengan dirinya dan faktor-faktor dalam lingkungannya dapat menjadi

motor penggerak terjadi perilaku individu dan sosial di kehidupan ini (Burnes & Cooke, 2012)

Masa Pasca Kelahiran

Dengan perkembangan yang pesat, maka disiplin psikologi sosial semakin memantapkan diri sebagai kajian ilmiah yang unggul, karena sudah bermunculan kritik tajam, dimana psikologi sosial dianggap sangat reduksionis dan positivistic pada era tahun 1960-1970. Terkait dengan reduksionis, misalnya seorang anak yang diberi coklat di kala ulang tahunnya akan merasa senang. Padahal, masih diperlukan analisis mendalam siapa yang memberi atau mengapa si anak bisa merasa senang dengan pemberian coklat. Artinya ada norma atau kondisi tertentu yang memungkinkan seorang anak akan merasa senang (Harimurti, 2021).

Realitas kaum positivistic, yang masih memahami psikologi sosial dalam bentuk kerangka teori dan temuan lapangan berpandangan sesuatu kajian yang membentuk pengetahuan yang kaku, padahal fokus kajian psikologi sosial berpusat pada pikiran, perasaan dan perilaku dalam konteks sosial cukup beragam dan saling berinteraksi. Dalam paradigma psikologi sosial konservatif, ketika ada peraturan yang menghasilkan perilaku, maka pelanggaran tidak akan terjadi, namun realitasnya pelanggaran tetap dilakukan manusia; baik pihak pembuat aturan ataupun penerima aturan.

Kenapa kondisi semacam ini juga muncul atau terjadi? Itulah realitas manusia seutuhnya, makhluk dengan status *free will* dan *free act*. Apa yang telah diperbuat bersama dan dijadikan aturan realitas namun masih tetap dilanggar karena keinginan (hasrat/nafsu) besar melampaui imajinasinya. Menyikapi kondisi ini, dalam perkembangannya psikologi sosial setelah tahun 1970-an, atau era 1980-1990 hingga kini, psikologi sosial memperluas kajiannya dengan mengkaji perilaku individu dalam persepektif kebudayaan,

religius dan kesejahteraan sehingga psikologi sosial semakin menguat posisinya sebagai ilmu kehidupan manusia sesuai konteks masyarakat global yang plural dengan beragam karakteristik, pemahaman, kepercayaan, norma budaya dalam berbagai lingkungan kehidupan.

Psikologi sosial sebagai ilmu yang mempelajari dan memahami perilaku manusia dan proses mentalnya dalam realitas kehidupan berorientasi pada *science of psychology* (ilmu psikologi), sejatinya boleh dikatakan sebagai ilmu tentang lakon kehidupan dalam berbagai segmen yang memberi dampak dan menerima dampak dari setiap konteks atau moment di realitas. Dengan begitu sejumlah aspek nilai, etika, norma, sistem kepercayaan, keyakinan atau aturan sosio-kultural dalam realitas menjadi cerminan model kognisi, afeksi dan perilaku secara komperhensif yang diperankan individu, komunitas dan masyarakat pada umumnya.

Para analis ilmu perilaku dan ilmu sosial-humaniora sering mengajukan pertanyaan “mengapa pada saat kerumunan massa (demonstrasi) yang dipelopori sejumlah aktivitis sosial, mahasiswa atau rakyat, seperti pada peristiwa revolusi Prancis di tahun 1789-1799, atau peristiwa reformasi di Indonesia pada tahun 1998. “Oang-orang dalam situasi sosial cenderung melampiaskan emosional yang merusak? dibanding pelampiasan aspek rasional (pemikiran yang sehat, tidak frontal sebagai pertimbangan akan risiko; kerusakan lingkungan, kerusakan gedung, dsb atau keselamatan jiwa-raga individu?

Demikian pula dengan kehadiran orang lain disekeliling kita? Ketika di rumah kita ada tamu, secara tak langsung dapat memicu gerakan nafas dan keadaan emosional memuncak dari setiap individu secara subjektif, bahkan mengacaukan atau mengubah pikiran dan sikap kita dan tamu? Dalam pembelajaran di perguruan tinggi, keberadaan dosen di kelas anda dapat memberi

nuansa bagi proses psikologis individu (pikiran, perasaan dan perilaku) mahasiswa yang berbeda seperti biasanya.

Demikian pula dengan seorang anak sekolah dasar (SD) yang belajar sendiri dan si anak yang belajar bersama kelompok juga memicu tanda tanya? apakah si anak yang belajar bersama kelompoknya mampu menunjukkan prestasi yang lebih baik dibanding ketika si anak belajar sendiri di rumah? Atau sebaliknya, susah muncul motivasi belajar karena mengganggu ranah privasi si anak (*self-individualistic*).

Merujuk pandangan klasik, dimana perilaku individu pada tataran situasi sosial mengacu pada dua logika berpikir; (1) perilaku dapat dibentuk melalui garis keturunan (genetik) bersifat instink-instink biologis yang dikenal sebagai penjelasan bawaan; dan (2) perilaku manusia juga diperoleh melalui latihan, pembelajaran dan pengalaman seseorang, dan gejala ini dikenal sebagai nature event. (Fieldman, 2002). Analisis 'nature event' (*empirical life*) yang ada pada setiap manusia pada umumnya mengacu pada pandangan Charles Darwin (1809-1882).

Darwin berpandangan bahwa perilaku alamiah tumbuh dan berkembang pada setiap organisme sebagai solusi dalam mempertahankan kehidupan termasuk perilaku sosial pada makhluk manusia. Darwin melihat hampir semua perilaku manusia bertalian dengan serangkaian instink-instink yang dibutuhkan agar individu bisa bertahan hidup. William McDougall (1871-1938), seorang psikolog kelahiran Inggris sependapat dengan pandangan Darwin. McDougall mengatakan bahwa faktor orang tua sangat mungkin membentuk perilaku anak. Bahkan banyak instink biologis lain yang dapat membentuk perilaku manusia secara alamiah di kehidupan (Fieldman, 2002).

Psikolog Amerika, William James (1842-1910) tidak sepaham dengan Darwin dan McDougall. James menyebut bahwa hal yang mendasari perilaku sosial adalah pembiasaan diri (*self-habitual*) atau

pola perilaku berulang-ulang yang dilakukan manusia dalam hidupnya akan menjadi perilaku sosial.

Pandangan James, kemudian dikenal dengan “nurture explanation’ atau pola pengasuhan yang diterima seseorang dalam kehidupannya (Mustafa, 2012). John Dewey, pakar pendidikan berkebangsaan Amerika yang hidup tahun 1859-1952, sependapat dengan pandangan William James. John Dewey menerangkan bawa perilaku seseorang tidak sekedar muncul berdasarkan pengalaman masa lalu, akan tetapi berlangsung secara terus menerus, berubah atau diubah oleh lingkungan sosial yang melingkupi individu.

Karena itu merunut teori klasik dapat dipahami bahwa perilaku sosial berasal dari perilaku individu dalam situasi sosial, kemudian terjadi komunikasi/diskusi dan interaksi dengan beragam situmulus mengenai diri individu dalam realitas sosial yang kemudian dipahami sebagai dasar munculnya psikologi sosial ditengah keragaman ilmu sosial dan humaniora lainnya.

B. PERSPEKTIF DALAM PSIKOLOGI SOSIAL

Sejalan dengan realitas, psikologi sosial sebagai suatu disiplin yang mandiri, banyak mengambil pelajaran dari ilmu sosial lain berupaya memantapkan diri sebagai disiplin ilmiah yang berbeda dengan ilmu sosial dan humaniora pada umumnya, yang mana psikologi sosial mempelajari, menganalisis dan memahami gejala perilaku individu dalam situasi sosial, termasuk keadaan dan proses mental; pikiran dan emosi hingga realisasi perilaku individu dalam kehidupan sehari-hari. Sorotan psikologi sosial yang berfokus pada perilaku manusia dan proses mental dalam realitas kehidupan bersama; situasi dipengaruhi dan mempengaruhi pikiran, emosi atau tindakan individu secara terintegrasi yang menimbulkan peristiwa kejiwaan.

Jadi dengan kekhasan fokus demikian, maka dalam operasional kinerjanya psikologi sosial memanfaatkan sejumlah perspektif (sudut pandang) kajian, diantaranya; perilaku, kognitif, struktural dan interaksionis.

Perspektif Perilaku

Perspektif perilaku merupakan pendekatan psikologi yang memandang perilaku manusia sebagai hasil dari proses belajar dan interaksi manusia dengan lingkungan sekitar, bukan akibat proses mental yang bersifat internal dari individu. Teori behaviorisme berfokus pada stimulus dan respons yang dapat diamati (diobservasi). Tokoh sentral perspektif perilaku ini adalah John B. Watson (1878-1958) dan B.F. Skinner (1904-1990). Perspektif perilaku lebih focus pada perilaku yang dapat diamati dengan mengabaikan referensi-referensi tentang pikiran dan hanya memandang perilaku yang nyata dan teramati sebagai pokok bahasan psikologi yang tepat.

Melalui studi ilmiah tentang perilaku, diharapkan dapat diturunkan hukum-hukum pembelajaran yang akan mendorong prediksi dan pengendalian perilaku. Fisiolog Rusia Ivan Pavlov (1849–1936) memengaruhi behaviorisme awal di Amerika. Karyanya tentang pembelajaran terkondisi, yang populer disebut sebagai pengkondisian klasik, memberikan dukungan bagi gagasan bahwa pembelajaran dan perilaku dikendalikan oleh peristiwa-peristiwa di lingkungan dan dapat dijelaskan tanpa mengacu pada pikiran atau kesadaran.

Pendekatan perilaku diperkenalkan oleh J.B. Watson, pada tahun 1919 dengan beragam kajian, analisis dan eksperimen hingga tahun 1941. Pendekatan yang dicetus Watson ini cukup banyak mendapat perhatian sarjana psikologi dari tahun 1920-an sampai 1960-an. Ketika Watson memulai penelitiannya, dia menyarankan agar pendekatannya ini tidak sekedar satu alternatif bagi

pendekatan instinktif dalam menganalisis dan memahami perilaku individu di realitas sebagai perilaku sosial, tetapi juga merupakan alternatif lain yang memfokuskan pada pikiran, kesadaran, atau imajinasi (Mustafa, 2012).

Watson tidak sepeham dengan informasi instinktif semacam itu yang menurutnya bersifat mistik, mentalistik, dan subyektif. Perilaku sejatinya bisa diobservasi dan objektif sehingga bisa dipahami indikasi-indikasinya. Pendekatan perilaku dan kognitif cenderung digunakan peneliti psikologi sosial yang berorientasi psikologi. Pendekatan perilaku menekankan pada pemahaman pentingnya perilaku (nyata). Dalam menganalisis perilaku dan proses mental manusia, peneliti psikologi sosial seringkali menawarkan jawaban yang berbeda atas sebuah pertanyaan; seberapa besar perhatian anda untuk menyejahterakan pasangan anda setelah menikah?

Menurut Watson jika peneliti psikologi mempertimbangkan kondisi proses mental individu, maka peneliti tidak terbantu untuk memahami perilaku individu secara utuh lantaran proses mental sering tidak reliabel dalam memprediksi perilaku, begitu pendapat Watson dari penelitiannya tentang perilaku manusia (Mustafa, 2012). Menganalisis pandangan Watson berkait perilaku sosial, maka William James, seorang psikolog dan John Dewey, seorang filsuf dan ahli pendidikan Amerika Serikat tidak sepekat dengan pendapat J.B. Watson. James & Dewey percaya bahwa perilaku sosial terbentuk lantaran adanya proses mental dan perilaku yang teramati cukup berperan dan sangat berguna dalam menerangkan perilaku manusia dalam situasi sosial yang kompleks.

Perspektif Kognitif

Perspektif kognitif meruoakan bidang ilmu yang mempelajari bagaimana orang memperoleh, mempersepsi, mengingat, dan mengomunikasikan informasi. Perspektif ini mencakup bagaimana

kita merespons gambar yang kita lihat atau suara yang kita dengar, bagaimana pikiran kita mengubah stimulus ini menjadi ide-ide yang bermakna, dan bagaimana kita mengingat ide-ide ini di kemudian hari. Dalam Bahasa lain, pendekatan kognitif dimengerti sebagai proses pikiran yang menghasilkan pengetahuan logis.

Psikologi kognitif merupakan bidang kajian yang berfokus pada pikiran atau bagaimana orang menggunakan berbagai kemampuan mental untuk memproses informasi, memperoleh pengetahuan, dan memahami dunia sekitar. Perspektif kognitif melibatkan dua komponen penting; sensasi dan persepsi. Gagasan utama perspektif kognitif adalah bagaimana pembelajaran dan perilaku manusia paling baik dijelaskan melalui mekanisme kognitif, seperti memori dan atensi.

Para peneliti kognitif sering mempelajari bagaimana memori memengaruhi kinerja di kelas atau ditempat kerja lainnya. Peneliti kognitif mempelajari hal-hal seperti memori, atensi, pemecahan masalah, dan mendapat diskusi yang komunikatif (pembahasan). Pendekatan perilaku dan pemikiran manusia ini sering disebut sebagai perspektif kognitif. Pandangan kognitifistik terkait input pembelajaran (pendidikan) di realitas adalah diskusi (pembicaraan yang bersifat interaktif) paling baik dipahami dalam konteks kemampuan mental yang digunakan untuk memproses informasi (proses sensorik) untuk diketahui (pemaknaan akan sesuatu).

Kaum kognitif lebih menekankan analisis pada pemahaman bahwa perilaku individu baru bisa dimengerti dengan benar jika seseorang mempelajari proses mental mereka, termasuk para peneliti psikologi sosial. Manusia tidak menanggapi lingkungannya secara otomatis. Para kognitifistik yakin bahwa perilaku manusia tergantung pada bagaimana mereka berpikir dan mempersepsi lingkungannya. Dalam memperoleh informasi yang akurat, tepat sasaran dan bisa dipercaya maka proses mental seseorang merupakan hal utama dan terpenting dalam menjelaskan

perilaku manusia. Maka dari itu perspektif kognitif menyoroti fenomena perilaku manusia melalui tiga teori yang menjadi landasan utama perspektif ini, yakni teori Medan (*field theory*), teori kognitif kontemporer, teori atribusi/teori konsistensi sikap.

Dalam teori Medan yang dikemukakan Kurt Lewin melakukan kajian masalah konduite sosial dengan memakai pendekatan konsep medan atau ruang kehidupan untuk memahami bentuk atau jenis metode pembelajaran yang sesuai konteks. Menurut pandangan Lewin, agar kita bisa paham dengan perilaku seseorang, maka harus dihubungkan dengan konteks lingkungan dimana Tindakan eksklusif terjadi. Dengan begitu, teori Medan akan menjelaskan kondisi realita yang ada di sekitar individu atau kelompok yang akan berpengaruh pada perilaku manusia. Teori medan ini hampir sama dengan konsep Gestalt yang melihat bahwa jika keberadaan unsur atau bagian saling berkaitan satu dengan yang lainnya maka perilaku akan terbentuk dengan baik.

Sedangkan teori artibusi dan konsistensi sikap yang dikemukakan Fritz Heider bahwa jika organisasi sikap merupakan cara individu untuk menghindari dari suatu konflik/perseteruan. Maka proses organisasi ini dilakukan dalam upaya menyoroti sebab dan akibat sehingga seseorang bisa menyesuaikan dengan pandangan orang-orang sekitarnya. Lebih jauh, terapan teori kognitif kontemporer menyoroti manusia sebagai sebuah objek yang aktif dalam menggunakan, menerima dan juga merencanakan sekaligus memindahkan operasi.

Teori kognitif kontemporer lebih fokus pada bagaimana seseorang memproses suatu informasi yang ada dari lingkungan sekitar untuk diinput ke dalam memorinya agar bisa diproses pemberian makna oleh otak. Penganut teori ini percaya bahwa jika kepatuhan sosial tidak bisa dipahami dan dimengerti tanpa disertai dengan informasi proses mental yang akurat dan valid, para

ilmuwan psikologi sosial pada umumnya percaya jika kebiasaan dan instink saja yang dijadikan dasar perilaku sosial, mungkin terlalu ekstrem pemahaman yang dihasilkan lantaran mengabaikan kegiatan mental manusia.

Jadi, realitas perilaku sosial merupakan produk (hasil) dari belajar yang berbasis imitasi (mencontoh) dalam ranah pembelajaran (yang awalnya) dipopulerkan oleh Dollard & Mill pada tahun 1941. Dalam perkembangannya, realitas belajar disoroti dalam berbagai aspek, orang dapat melihat dan menilai perilaku orang lain. Baldwin (1897, dalam Mustafa, 2012) menyebut sedikitnya ada dua bentuk peniruan; 1) yang didasarkan pada kebiasaan manusia dan, 2) didasarkan pada wawasan (pengetahuan) manusia atas diri sendiri dan atas orang lain yang perilakunya kita tiru. Karena itulah manusia berusaha belajar dari apa yang diperankan orang lain. Dan konteks ini disebut pembelajaran observasional atau pembelajaran sosial yang dikembangkan Albert Bandura pada tahun 1963 (Bandura, 1971).

Perspektif Struktural

Perspektif struktural menekankan pada pentingnya pemahaman hubungan antar tingkat yang berbeda untuk memahami perilaku dalam sistem secara keseluruhan. Perspektif struktural merupakan konsep yang berharga untuk memahami sistem dan organisasi yang kompleks, karena mengakui perilaku dibentuk oleh struktur hubungan dan interaksi antara bagian-bagian dari suatu sistem.

Realitas ini memberikan pendekatan holistik yang mempertimbangkan tingkat mikro dan makro dari suatu sistem, dan mengakui bahwa perubahan pada satu tingkatan dapat berdampak signifikan pada perilaku di tingkatan lain. Perspektif struktural juga menekankan pada pentingnya mempertimbangkan suatu interaksi dan hubungan antara bagian-bagian dari suatu

sistem, dan dampak dari hubungan tersebut terhadap perilaku sosial yang terbentuk secara menyeluruh.

Dalam menganalisa perilaku individu diraelitas sosial, perspektif struktural lebih menekankan focus pada perilaku individual baru dapat dimengerti dengan sangat baik jika diketahui peran sosialnya individu yang bersangkutan. Hal ini terjadi karena perilaku seseorang merupakan reaksi terhadap harapan orang-orang lain. Karena itu, untuk menjelaskan perilaku sosial seseorang dapat dianalisis sebagai proses yang instinktif dikarenakan kebiasaan dan pembiasaan yang bersumber dari proses mental.

William James (seorang psikolog) dan John Dewey (pakar pendidikan) yang menekankan perspektif ini pada penjelasan akan kebiasaan individual, tetapi kebiasaan individu juga mencerminkan kebiasaan kelompok, yang bersumber pada tradisi organisasi atau masyarakat tertentu (struktur sosial). James pada tahun 1908 menerangkan pentingnya dampak struktur sosial atas diri seseorang terutama pada aspek pikiran dan perasaan individu akan berbeda satu sama lain. Seorang ayah yang bekerja mencari nafkah untuk menghidupi keluarganya. Mengapa? Karena masyarakat mengharapkan seorang ayah berperilaku seperti itu, jika tidak maka dia tidak pantas disebut sebagai "seorang ayah". Contoh ini adalah gambaran pendekatan structural direalitas kehidupan.

Para peneliti berbeda pendapat dalam menjelaskan perilaku sosial manusia dari sesuatu proses alamiah; (1) instinktif, (2) sebab kebiasaan, dan (3) bersumber dari proses mental. Namun, para peneliti psikologi sosial umumnya tertarik dalam menjelaskan interaksi individu dan masyarakat. Para strukturalis lebih menekankan pada analisis perilaku manusia jika kita ketahui peran sosial individu dalam realitas kehidupannya. Alasannya, perilaku individu dipahami sebagai reaksi terhadap harapan orang-orang sekitar. Dalam perkembangan, pendekatan struktural melahirkan

beberapa teori yang mendasari structural; teori peran, teori pernyataan harapan dan teori posmodernisme.

Perspektif Interaksionis

Perspektif interaksionis dibangun di atas gagasan bahwa perilaku manusia bukan sekadar reaksi terhadap rangsangan eksternal, melainkan hasil dari bagaimana individu menafsirkan dan memaknai pengalaman sosial mereka. Pendekatan ini menekankan peran aktif manusia dalam membangun realitas sosial mereka. Pandangan interaksionis lebih menekankan individu sebagai agen yang aktif dalam menetapkan perilakunya sendiri, dan mereka sendiri yang membangun harapan-harapan sosial.

Perspektif interaksionis berpijak pada dua teori, yaitu interaksi simbolik dan teori identitas. Manusia bernegosiasi untuk membentuk interaksi dan harapannya. George Herbert Mead pada tahun 1934 berpendapat bahwa walau kita sadar akan adanya sikap bersama dalam suatu komunitas atau kelompok, tetapi tidaklah berarti kita selalu berkompromi dengan komunitas atau kelompok kita. Mead menerangkan kondisi internal dan eksternal manusia menjadi penting dipelajari, jika hendak memahami perilaku sosial (Morris, 1976).

Perilaku manusia dalam konteks diri tidak dapat diatributkan secara sederhana kepada kebutuhan, dorongan impuls, tuntutan budaya, atau peran yang diemban. Sebaliknya, tindakan individu didasarkan pada definisi atau penafsiran mereka terhadap objek-objek di sekitar mereka, menjadikan hubungan antara pikiran (*mind*) dan diri (*self*) sebagai bagian integral dari perilaku manusia. Berpikir merupakan hasil interaksi antara "diri" individu dengan orang lain, di mana tidak ada pemikiran yang muncul secara terpisah dari konteks sosial, melainkan terikat pada situasi yang tengah dihadapi.

Teori interaksionis menekankan proses identifikasi diri (*self-identification*) menjadi kunci dalam pemahaman perilaku manusia. Dalam konteks ini, "diri" berperan sebagai unit yang bertindak, dan perilaku individu termanifestasi dengan sendirinya. Tindakan individu dibentuk dan dikonstruksikan melalui interpretasi situasi yang mereka alami. George Herbert Mead (Morris, 1976) menekankan bahwa konsep diri berkembang sebagai hasil dari interaksi sosial individu dengan lingkungan sekitarnya. Oleh karena itu, konsep diri tidak dapat dipahami secara dualistis, melainkan sebagai kesatuan yang melibatkan tubuh, perilaku, dan lingkungan, yang semuanya saling terkait dalam proses sosial.

Pemahaman makna dapat bersifat universal yang disebut generalisasi budaya. Generalisasi ini dapat dilakukan sambil menghindari stereotip dengan mempertahankan gagasan tentang dominannya kepercayaan. Hampir semua keyakinan yang mungkin ada terwakili dalam semua budaya pada setiap waktu, namun setiap budaya yang berbeda memiliki preferensi terhadap beberapa keyakinan dibandingkan yang lain. Pemaknaan akan berbeda dalam suatu budaya masyarakat karena dari setiap interaksi sosial melahirkan simbol-simbol berbeda. Untuk memahami simbol tersebut membutuhkan pemikiran.

Oleh karena itu, teori interaksionis juga disebut teori untuk memahami simbol dan makna dalam sebuah interaksi yang terjadi pada individu dengan lingkungannya melalui proses berpikir, karena dalam proses interaksi mesti diawali dengan tindakan berpikir, baik berpikir mengenai simbol yang digunakan (bahasa, gestur, dsb.) yang kemudian membentuk makna. Sheldon Stryker pada tahun 1980, menyoroti identitas individu dalam realitas sosial. Menurut Stryker, dalam realitas sosial akan terjadi interaksi satu sama lain disadari atau tidak telah menimbulkan makna saling pengaruh mempengaruhi di antara individu sesuai pola hubungan dan kreativitas masing-masing individu.

Pada akhirnya muncul peran sosial di realitas kehidupan sesuai kreativitas individual. Ringkasnya teori interaksi simbolis dan identitas mendudukan individu sebagai pihak yang aktif dalam menetapkan perilakunya dan membangun harapan-harapan sosial.

C. PSIKOLOGI SOSIAL DI TENGAH ILMU SOSIAL HUMANIORA

Keberadaan psikologi sosial di kancah ilmu sosial dan kemanusiaan sejatinya berbeda sorotan, analisis dan model kajian. Namun, secara realitas psikologi sosial banyak menimba pengetahuan dari sejumlah ilmu sosial dan kemanusiaan lainnya, seperti; sosiologi, antropologi, ilmu komunikasi, ilmu politik, dan lainnya. Pisau bedah yang digunakan psikologi sosial dalam menganalisis dan memahami masalah, penyebab hingga kecenderungan muncul beragam perilaku individu dalam situasi sosial.

Jika ilmu sosial dan humaniora menggunakan masyarakat sebagai focus utama dan analisis lahirnya perilaku sosial, maka psikologi sosial lebih menekankan pada perilaku individual dan dinamika mentalnya di kehidupan sosial hingga terbentuk perilaku sosial. Dan keadaan ini telah menjadi kajian menarik dan berbeda di tengah multidisiplin ilmu sosial humaniora pada umumnya.

Psikologi sosial berupaya menganalisis dan memahami realitas individu dalam situasi sosial; pikiran, perasaan maupun kecenderungan perilaku yang ditampilkan sebagai *keyword* kajiannya. Misalnya, seorang remaja atau pemuda bermain media sosial, games online, atau online shop, dsb. Pada tataran remaja dan dewasa awal, misalnya penggunaan gadget (smartphone, laptop atau notebook) yang berlebihan akan merusak jaringan kognisi dan emosional, seperti hilangnya empati, berkurang kepekaan atau

tidak peduli (apatisme) dengan kondisi sekitar meski dalam satu meja atau kelompok.

Di lain sisi, perkembangan ilmu pengetahuan dan kemajuan teknologi (terutama teknologi internet, digitalisasi, dan sejenisnya dalam berbagai bidang kehidupan menjadi sesuatu yang tak bisa dihindarkan sekaligus tidak berdaya menekan lajunya kemajuan dan perubahan. Akibatnya suatu realitas sosial—mau tak mau atau suka tak suka—setiap manusia harus berkenalan dan siaga menyelami kondisi realitas di era yang sedang berjalan. Bagaimana respon dan cara menyikapi konteks zaman digitalisasi sejatinya dapat dijadikan pembelajaran yang berindikasi; menguntungkan atau merugikan bagi diri, keluarga dan lingkungan sosialnya. Realitas ini menjadi analisis urgent bagi kajian psikologi sosial, psikologi media massa dan *cyber*.

Lebih jauh, kondisi individu dalam situasi sosial; pengaruh sosial, problema keluarga, arus demonstrasi, permusuhan atau konflik diantara warga dan kelompok, tawuran pelajar, hingga *bullying*, pelecehan seksual, isu teroris, diskriminasi atau menjamurnya kelompok preman dan begal, dsb di realitas sosial menjadi isu penting lainnya bagi psikologi sosial. Atas kondisi sosial semacam itu, maka psikologi sosial banyak digunakan referensi oleh psikologi industri dan organisasi, psikologi klinis, psikologi agama, psikologi kesehatan, psikologi pendidikan dan ilmu sosial humaniora lainnya.

D. LATIHAN & PENGAYAAN

1. Coba anda jelaskan fase-fase realitas psikologi sosial di kehidupan?
2. Apa yang dimaksud masa kelahiran dan masa pasca lahir psikologi sosial dalam kehidupan?

3. Apa yang di maksud masa jaya dan perkembangan psikologi sosial?
4. Apa itu perspektif dalam psikologi sosial, Jelaskan?
5. Apa perbedaan psikologi sosial dengan ilmu sosial humaniora lainnya?



www.penerbitbukumurah.com

**Dilarang keras, mencetak naskah
hasil layout ini tanpa seijin Penerbit**

BAB 2

PENGERTIAN, RUANG LINGKUP & PENDEKATAN KAJIAN PSIKOLOGI SOSIAL

■ PENGANTAR

Setelah mempelajari materi dalam bab ini mahasiswa diharapkan mampu:

1. Memahami dan menjelaskan konsepsi psikologi sosial dalam realitas ilmu sosial dan behavioral lainnya.
2. Memahami dan menjelaskan ruang lingkup psikologi sosial.
3. Memahami dan menjelaskan objek kajian psikologi sosial.
4. Memahami dan menjelaskan pendekatan kajian psikologi sosial dalam memahami perilaku manusia.
5. Memahami dan menjelaskan metode riset yang digunakan psikologi sosial

A. TINJAUAN UMUM

Pengertian Psikologi Sosial

Pertanyaan mendasar dalam realitas kehidupan manusia adalah “bagaimana manusia dan kita berkemampuan jujur dan bijak dalam memahami dan menjelaskan bahwa realita kehadiran orang lain atau kebersamaan individu-individu dalam kehidupan sosial dapat berpengaruh (saling mempengaruhi) pada

proses psikologis dan perilaku individu (person) atau kelompok”. Contoh; ketika seseorang—baik dikenali atau tidak—bertamu ke rumah kita. Pertanyaannya; bagaimana reaksi (respon) psikologis (pikiran dan emosi) kita hingga menampilkan perilaku (interaksi dan komunikasi yang baik hingga tuan rumah berusaha melayani dengan baik dan terjadi diskusi mengasyikkan. Sementara dalam waktu bersamaan sang tuan rumah siaga penuh (sadar akan resiko terburuk), meski memberi pelayanan baik, tetapi tetap siaga dan mewaspadaai arti interaksi dan komunikasi yang sedang berjalan.

Hadirnya psikologi sosial sebagai cabang ilmu psikologi yang fokus mempelajari perilaku, pikiran dan perasaan manusia dalam situasi sosial (sebutlah, saat kehadiran orang lain—dikenal atau tak dikenal—dalam beragam konteks realita). Floyd Allport (1924) mengartikan psikologi sosial sebagai studi ilmiah tentang pengalaman dan perilaku individu dalam hubungannya dengan individu, kelompok, dan budaya lain. Psikologi sosial berupaya untuk memahami dan menjelaskan bagaimana pikiran, perasaan, dan perilaku individu dipengaruhi oleh kehadiran orang lain yang sebenarnya, dibayangkan, atau tersirat (Gordon Allport, 1968).

Kemudian, Baron & Byrne (2004) mengartikan psikologi sosial sebagai studi ilmiah yang mempelajari perilaku dan pengalaman manusia dalam situasi sosial. Realita ini diinterpretasikan Baron & Byrne (2004) bahwa, dengan mempelajari psikologi sosial, maka kita akan mengenali asal usul dan sebab-sebab terjadinya perilaku dan pemikiran manusia dalam situasi sosial. Myers & Spencer (2006) mendefinisikan psikologi sosial sebagai suatu studi ilmiah yang mengkaji bagaimana orang berpikir, memengaruhi dan berhubungan satu sama lain. Sementara, Kassin, dkk (2008) memahami psikologi sosial sebagai ilmu yang mempelajari bagaimana individu berpikir, merasa, dan berperilaku dalam konteks sosial.

Merunut konsepsi psikologi sosial dari para ahli, maka dapat dimengerti psikologi sosial sebagai ilmu pengetahuan yang mengkaji/mempelajari pikiran, perasaan dan perilaku manusia dalam situasi kehidupan sosial. Karena itu, dalam psikologi sosial tersirat sejumlah asumsi dasar yang memberi gambaran sebagai pengetahuan ilmiah yang dinamis dan bisa dikembangkan dalam kehidupan manusia. Adapun cuplikan asumsi dasar psikologi sosial dapat diidentifikasi sebagai berikut:

- *Studi ilmiah*
Suatu pekerjaan/aktivitas untuk mengumpulkan fakta dan mengungkap informasi berbasis realita dan data yang bisa diukur dan disusun secara sistematis (tertata) serta bisa dibuktikan kembali oleh pengkaji berikutnya.
- *Pikiran*
Suatu hasil penalaran akan segala hal yang dipelajari secara formal (sekolah) atau non formal (pelatihan atau sejumlah informasi dari realitas). Pikiran akan terberdaya dan hidup bilamana manusia peka, respek dan bereaksi pada beragam stimulus indrawi manusia. Pikiran dapat berkembang dan berubah sesuai serapan pembelajaran (pemahaman pengetahuan) yang dilakukan manusia dalam realitas kehidupan.
- *Perasaan*
Respon mental (kesan dan pesan subjektif) pada suatu keadaan, peristiwa, objek atau konteks realitas tertentu di kehidupan. Hasil reaksi mental ini ada yang menyenangkan (positif) dan mengecewakan (negative) diserap individu, dan yang dengan kondisi hasil itu pula akan membentuk kesadaran subjektif (pengalaman) pada diri individu, kelompok, komunitas atau masyarakat.
- *Perilaku*
Merupakan aksi nyata atau respon fisik dan psikis individu berdasarkan proses kognitif (persepsi, pengetahuan dan pengalaman, dsb), proses psikologis (pemahaman, pemaknaan

dan keyakinan, dsb) seorang individu atau kelompok orang di kehidupannya

- *Situasi sosial*

Konteks dimana kehidupan manusia berlangsung dan menjalin interaksi satu sama lain; kita dengan orang lain, kita dengan kelompok atau kelompok dengan kelompok lain. Dengan pencerahan akan asumsi dasar psikologi sosial yang kompleks itu, kemudian Vaughan & Hogg (2013) menjelaskan bahwa psikologi sosial itu memiliki 4 tahapan analisis (telaahan), diantaranya;

- Intrapersonal:

Yakni suatu proses psikologis yang terjadi di dalam diri individu dalam upaya proses pengidentifikasi dan pengorganisasian pengalaman individu pada lingkungan sosialnya. Hal ini dapat ditelisik pada wacana dan kajian mengenai keseimbangan kognitif (*cognitive balance*) atau skema kognitif, dsb.

- Interpersonal dan situasional:

Upaya penerapan suasana interaksi dan komunikasi antar-pribadi dalam situasi tertentu yang diperankan setiap individu. Studi terkait bisa diamati dan dipelajari pada beragam nuansa, misalnya; *self-identity* dan *social identity*, atribusi atau terapan matriks lakon (*desire* atau ekspektasi) di kehidupan manusia.

- Posisional:

Memberi penjelasan tentang arti dan moment interaksi antar individu dalam situasi tertentu, dengan menganalisa peran dari posisi sosial yang ada; status atau identitas, dsb.). Contoh kasus ini bisa ditemui pada studi tentang kekuasaan dan identitas sosial.

- Ideologis:

Berusaha mendeskripsikan realitas menyangkut keyakinan, sikap dan perilaku individu dan kelompok sosial. Ideologis

menyoroti interaksi antar-individu dengan menekankan keyakinan dan interaksi sosial individu atau antar-kelompok. Kajian ini bisa disoroti pada topik representasi sosial, identitas sosial, pengaruh kelompok atau peran budaya dan norma sosial.

Ruang Lingkup Psikologi Sosial

Pencerahan akan konteks realitas dan gejala perilaku yang muncul kepermukaan, mengilhami para peneliti psikologi sosial untuk mengawali kinerja risetnya dengan pertanyaan: 'bagaimana kehadiran orang lain secara aktual, terimajinasi maupun terimplikasi hingga mempengaruhi pikiran, perasaan dan perilaku individu, baik sebagai individual maupun berkelompok (Shaw & Costanzo, 1997; Baron & Byrne, 2003).

Lebih jauh, Shaw & Costanzo, (1997), menerangkan bahwa psikologi sosial sejatinya dapat dipahami dari tiga konteks analisis; (1) pengaruh sosial dalam proses-proses individual, (2) pengaruh sosial dalam proses-proses individual bersama, dan (3) pengaruh sosial dalam interaksi kelompok. Kemudian Michener & Delamater (1999) mengatakan bahwa psikologi sosial memiliki empat cakupan: 1) pengaruh individu terhadap individu lain, 2) pengaruh kelompok terhadap individu-individu anggotanya, 3) pengaruh individu anggota kelompok pada kelompoknya sendiri, dan 4) pengaruh satu kelompok terhadap kelompok lainnya.

Berbasis pada situasi analisis ini, maka psikologi sosial dapat dipahami sebagai suatu kajian tentang perilaku manusia dan proses mental yang luas cakupannya dalam beragam situasi dan kondisi di realitas kehidupan. Mencermati realitas psikologi sosial, maka kita akan mengetahui ruang lingkup studi psikologi sosial yang luas, seperti; persepsi sosial (memahami orang lain dan konsekuensi/ dampaknya pada perilaku kita), kognisi sosial (berpikir tentang orang lain dan lingkungan sosialnya), sikap

(melakukan evaluasi/penilaian terhadap orang lain dan lingkungannya), identitas sosial (cara individu menyatakan diri dalam realitas sosial dan melakukan interaksi dengan orang lain), pengembangan diri (belajar sosial, presentasi diri, imitasi), kepemimpinan (otoriter, serba membolehkan, demokrasi atau bermusyawarah), perilaku kelompok, dinamika kelompok, hubungan antar kelompok, perilaku prososial, perilaku antisosial, perilaku agresi, prasangka dan diskriminasi serta perilaku sosial lainnya.

Dari sorotan ruang lingkup yang luas itu, maka psikologi sosial memiliki objek kajian yang bersifat fisik dan psikologis: 1) yang bersifat fisik; berdasarkan fakta-fakta, gejala-gejala, peristiwa atau kejadian dalam realitas kehidupan, dan 2) yang bersifat psikologis; respon kejiwaan seperti perhatian, emosional, motivasi, keinginan, harga diri, cita-cita, perilaku dan sebagainya.

B. PENDEKATAN DALAM PSIKOLOGI SOSIAL

Sejatinya, psikologi sosial sebagai studi yang fokus utamanya pada pikiran, perasaan dan perilaku manusia dalam konteks situasi sosial maka menggunakan beberapa pendekatan kajian dalam memahami dan menjelaskan perilaku serta proses mental individu dalam kondisi realitas sosial hingga tercipta harapan dan perilaku sosial, yaitu;

- **Pendekatan Kognitif**

Pendekatan kognitif merupakan kerangka kerja dalam psikologi yang berfokus pada pemahaman tentang bagaimana manusia memproses informasi, mengolah hingga mengorganisasikan sejumlah tafsiran, pandangan hingga menjadi pengetahuan, serta mengaplikasikannya dalam pemecahan masalah dan pengambilan keputusan di realitas kehidupan.

Dalam pendekatan ini, lebih menekankan peran pikiran, persepsi, perhatian, ingatan, dan proses kognitif lainnya dalam

membentuk perilaku manusia. Pendekatan kognitif berfokus pada bagaimana individu berpikir dan memproses informasi dalam realitas sosial. Pendekatan ini menekankan pada makna peran, keyakinan, sikap, dan skema mental dalam membentuk perilaku. Pendekatan kognitif juga menekankan pentingnya konsep pengetahuan yang telah tersimpan dalam pikiran manusia.

Pengetahuan ini mencakup pengetahuan faktual, pengetahuan konseptual, skema mental, dan pengalaman sebelumnya yang membentuk cara kita memahami dan menafsirkan dunia di sekitar kita. Lebih jauh, pendekatan kognitif juga mempertimbangkan pentingnya eksistensi persepsi dan interpretasi dalam membentuk pengalaman dan pemahaman individu. Contoh, penerapan pendekatan kognitif dalam psikologi sosial termasuk studi tentang atribusi, heuristik, dan pengambilan keputusan (penyimpulan).

- **Pendekatan Psikoanalitik**

Pendekatan psikoanalitik sebuah aliran dalam ilmu psikologi yang berfokus pada mencari tahu tentang hakikat sekaligus realita perkembangan bentuk kepribadian manusia. Elemen utama dalam psikoanalitik mencakup; emosi, motivasi, dan unsur kepribadian lainnya. Orientasi teori ini mengasumsikan bahwa kepribadian akan berkembang ketika timbul berbagai konflik dari beragam aspek psikologis. Pendekatan psikoanalitik berorientasi pada teori Sigmund Freud tentang kepribadian dan perkembangan.

Psikoanalitik berfokus pada identifikasi dan pelepasan perasaan, pikiran, ingatan, dan keinginan bawah sadar yang tertekan dan berdampak negatif pada perjalanan hidup manusia. Tujuannya adalah untuk menyadarkan manusia akan akar permasalahan psikologis dan membantu manusia memecahkan masalah agar terwujudnya jalan keluar (perubahan dan pertumbuhan positif). Pendekatan ini menekankan pada arti

penting peran pengalaman masa kecil dan proses alam bawah sadar dalam membentuk perilaku sosial. Contoh, penerapan pendekatan psikoanalitik dalam psikologi sosial termasuk studi tentang mekanisme pertahanan diri, konflik intrapsikis, dan hubungan interpersonal.

- **Pendekatan Behavioris**

Pendekatan behavioris menyoroti bagaimana individu belajar berperilaku dalam konteks sosial. Pendekatan ini menekankan peran pengkondisian operan dan pengkondisian klasik dalam membentuk perilaku. Realitas perilaku manusia pertama-tama dihadapkan pada suatu stimulus, yang kemudian memicu respons, dan respons tersebut kemudian diperkuat (stimulus, respons, penguatan) dan pada akhirnya terbentuklah perilaku manusia. Skinner menyebut proses ini sebagai pengkondisian operan. Istilah 'operan' mengacu pada perilaku apapun yang memengaruhi lingkungan dan menghasilkan konsekuensi. Perilaku operan (tindakan yang berada di bawah kendali individu) berbeda dengan perilaku responden. Skinner menggambarkan perilaku subjek/responden sebagai segala sesuatu yang terjadi secara refleks atau otomatis—seperti menyentak tangan ke belakang saat tidak sengaja menyentuh wajan panas.

Gagasan B.F. Skinner tentang pengkondisian operan memengaruhi cara orang berpikir tentang perkembangan anak dan proses pembelajaran. Skinner berpendapat bahwa perilaku anak dapat dipengaruhi dan diubah dengan menggunakan penguatan positif dan negatif. Pandangan Skinner ini juga berkontribusi pada teori perilaku kepribadian, yang menjelaskan setiap manusia merespons dengan cara tertentu berdasarkan pengalaman masing-masing manusia. Contoh, penerapan pendekatan behavioris dalam psikologi sosial, seperti kajian mengenai agresi, kepatuhan, dan perilaku prososial, dsb.

- **Pendekatan Sosiokultural**

Pendekatan sosiokultural menekankan bagaimana pengaruh sosial dan budaya dapat membentuk perilaku individu. Pendekatan ini berfokus pada arti peran norma sosial, nilai-nilai, dan struktur sosial dalam membentuk perilaku. Perspektif sosio-kultural bertujuan untuk memahami perilaku manusia dengan menganalisis budaya individu dan kelompok tempat mereka bergabung dan berpartisipasi. Budaya seseorang mengacu pada nilai-nilai, keyakinan, norma, bahasa, dan bahkan geografi yang dianut bersama. Lebih penting lagi, cara hidup bersama ini juga menentukan perilaku mana yang pantas dan tidak pantas. Salah seorang psikolog pelopor perspektif sosiokultural dalam psikologi adalah Lev Vygotsky (1896-1934), seorang psikolog Rusia.

Menurut Vygotsky anak-anak yang belajar dari orang tua, pengasuh, teman sebaya, dan budaya sekitar mereka memainkan peran penting dalam perkembangan kemampuan kognitif. Vygotsky percaya bahwa setiap budaya memiliki pengaruh yang berbeda terhadap perkembangan. Adapun elemen penting dalam teori sosiokultural Vygotsky adalah *Zona Perkembangan Proksimal*. Vygotsky menerangkan bahwa terdapat perbedaan antara apa yang dapat dilakukan seorang anak (pelajar) sendiri dengan keterampilan kognitif yang dimilikinya saat ini dan apa yang dapat mereka lakukan dengan bimbingan dan dorongan dari orang tua atau teman sebaya.

Aspek "proksimal" adalah seberapa dekat anak dengan pembelajaran yang belum mereka ketahui. Pembelajaran ini membutuhkan interaksi sosial dan pemodelan, serta didasarkan pada bahasa budaya. Teori ini diterapkan dalam bidang pendidikan dan pembelajaran saat ini. Para pendidik sering menulis tentang latar belakang sosial ekonomi dan sosial siswa dan bagaimana hal tersebut memengaruhi pembelajaran dan keberhasilan akademis mereka. Contoh, penerapan pendekatan

sosiokultural dalam psikologi sosial termasuk studi tentang konformitas, pengaruh norma sosial, dan prasangka.

- **Pendekatan Biologis**

Pendekatan biologis fokus pada bagaimana faktor biologis, seperti genetika dan hormon, dapat memengaruhi perilaku sosial. Pendekatan ini menekankan peran otak, sistem saraf, dan faktor hormonal dalam membentuk perilaku. Pendekatan biologis yaitu sebuah pendekatan psikologi yang menekankan pada berbagai peristiwa yang berlangsung dalam tubuh mempengaruhi perilaku, perasaan dan pikiran seseorang. Pendekatan biologis melahirkan psikologi evolusi yakni suatu bidang psikologi yang menyoroti mekanisme evolusi yang menjelaskan kesamaan di antara manusia dalam kognisi, perkembangan, emosi praktek-praktek sosial, dan area-area lain dari perilaku.

Para ilmuwan sosial dan humaniora menerima pandangan Charles Darwin pada tahun 1859 menerangkan bahwa genetika dan evolusi memainkan peran dalam mempengaruhi perilaku manusia melalui seleksi alam. Bonner (Sarwono, 1997), mengatakan perbedaan biologi dan psikologi adalah; psikologi adalah suatu ilmu yang subjektif, sedangkan biologi adalah ilmu yang objektif. Psikologi disebut ilmu subjektif karena mempelajari penginderaan (*sensation*) dan persepsi manusia sehingga manusia dianggap sebagai subjek atau pelaku, bukan objek. Sebaliknya, biologi mempelajari manusia sebagai jasad atau objek.

Karena itu, perbedaan antara psikologi dan biologi selanjutnya adalah mempelajari nilai-nilai yang berkembang dari persepsi subjek, sementara biologi mempelajari fakta yang diperoleh dari penelitian terhadap jasad manusia. Yang terakhir adalah psikologi mempelajari molar (perilaku penyesuaian diri secara menyeluruh), sementara biologi (termasuk ilmu faal) mempelajari perilaku manusia secara molekular, yakni

mengkaji bagian-bagian dari perilaku berupa gerakan, refleks, proses kebutuhan, dsb. Contoh, penerapan pendekatan biologis dalam psikologi sosial, seperti studi tentang agresi, altruisme, dan perilaku seksual, dsb.

Merunut sejumlah pendekatan kajian yang digunakan psikologi sosial dalam mengupas dan memahami gejala perilaku sosial di realitas kehidupan, maka dinamika riset psikologi sosial juga mengadopsi metode kajian yang tepat sasaran dan wajib mempertimbangkan sejumlah factor, seperti; tujuan penelitian yang dicari atau diungkapkan, bentuk fenomena sosial yang hendak dipahami, realita karakteristik individu yang relevan dengan fenomena dan konteks sosial yang hendak dipahami secara utuh.

Karena itu, riset psikologi sosial diawali dari rasa penasaran (ingin tahu) yang dituangkan dalam sejumlah pertanyaan, baik dalam arti subjektif (ide atau gagasan kita) maupun dalam makna objektif (penyempurnaan ide atau gagasan kita) hingga realisasi perilaku (menguji rasa penasaran) di realitas kehidupan. Dari interpretasi tersebut, maka proses penelitian dimulai dengan adanya ide, mengurai relasi, menguji kebenaran gagasan berbasis data lapangan hingga menginterpretasikan makna dari hasil temuan penelitian (Kassin, et. al., 2008).

Psikologi sosial sebagai ilmu yang empiris coba memanfaatkan metode sistematis untuk mengumpulkan informasi atau data mengenai situasi pikiran manusia, perilaku manusia secara individual dalam kehidupan sosial dan mendiskusikan gejala realitas dengan teori yang jadi sandaran seorang peneliti. Dari itu, dalam realiasi studinya psikologi sosial memiliki 4 tujuan secara umum, yaitu:

- *Pendeskripsian* yang cermat dan sistematis berkait perilaku sosial sehingga dapat digeneralisasikan,

- *Analisis kausal*, guna melihat hubungan sebab-akibat atau kekuatan pengaruh antar variabel yang distudi,
- *Penyusunan atau pengembangan teori*, menyusun teori baru atau pengembangan teori dalam konteks sosial-budaya yang berbeda di realitas masyarakat global.
- *Terapan psikologi sosial*, upaya riset psikologi sosial sebagai bagian pendewasaan keilmuan secara komperhensif demi kemakmuran manusia.

C. METODE RISET PSIKOLOGI SOSIAL

Dengan merujuk pada deskripsi tujuan riset yang hendak disajikan, maka psikologi sosial dalam studinya menggunakan metodologi sebagaimana digunakan induknya (psikologi) yang berorientasi pada metode analisis statistika atau datanya dianalisis berdasarkan atau perhitungan yang difokuskan atau bagian yang disorotin secara kuantitatif. Namun begitu, psikologi sosial juga tidak mengesampingkan pemanfaatan metode yang biasa digunakan ilmu sosial pada umumnya, yakni metode-metode yang analisis datanya menggunakan fakta dan data sesuai paparan situasi dan kondisi alamiah, yakni pendekatan kualitatif.

Berpijak pada gejala analisis problematika pikiran, perasaan dan perilaku manusia dalam konteks realitas sosial, psikologi sosial memanfaatkan banyak pendekatan metode, seperti; survey, korelasional, dan eksperimental sehingga gejala yang difokuskan (sorotan) benar-benar terukur dan bisa dipertanggung-jawabkan sebagai kajian ilmiah.

Metode Survey

Metode survey adalah suatu cara peneliti mencari informasi berkaitan dengan apa yang fokuskan. Suatu prosedur penelitian dengan tujuan untuk melakukan pengumpulan data yang berupa sejumlah variable operasional studi, seperti individu atau unit

dalam satu waktu yang bersamaan. Lebih jauh, metode survey juga bisa dipahami sebagai serangkaian prosedur sistematis dengan pemberian sejumlah pertanyaan atau pernyataan pada individu atau kelompok agar memperoleh informasi; berkenaan dengan sikap, pengetahuan, minat, atau perilaku dari subjek (partisipan) penelitian. (Kerlinger, 2006)

Adapun data yang diperoleh dari sampel fisik tertentu (subjek penelitian) melalui pengamatan (observasi) yang cermat dan terfokus sesuai dengan tujuan studi yang dilakukan sehingga temuan riset dapat menggeneralisasi variabel yang diteliti. Baron & Byrne (2004) menyebut survey sebagai amatan serius terhadap objek dan perilaku subjek penelitian sehingga dapat menghasilkan data yang akurat dan teliti. Survey dapat digunakan untuk tujuan mendeskripsikan dan juga menguji sebuah hipotesis.

Metode Korelasional

Metode korelasional merupakan desain penelitian untuk melihat signifikansi hubungan antar variabel yang dikaji. Tujuannya untuk mencari tahu apa ada keterikatan diantara variabel yang diuji (Kerlinger, 2006). Misalnya, apakah belajar ada kaitan dengan kecerdasan emosi? Studi korelasional siap meneliti asosiasi antara seberapa banyak waktu belajar yang dihabiskan seseorang dalam hidupnya hingga memberi *feedback* pada ranah emosinya.

Secara spesifik saat nilai variabel A tinggi, apakah variabel B juga tinggi? (korelasi positif) atau variabel B rendah? (korelasi negatif), atau apakah nilai variabel B tidak ada kaitannya dengan variabel A (tidak ada korelasi). Setidaknya, ada dua kelebihan desain korelasional: 1) peneliti tidak mempunyai kesempatan untuk intervensi sehingga desain korelasional merupakan metode terbaik untuk memahami hubungan antar berbagai variabel yang difokuskan dalam kehidupan manusia, dan (2) efisiensi, dimana

sipeneliti lebih banyak dapat mengumpulkan informasi dan menguji lebih banyak hubungan.

Sementara kelemahan dari teknik korelasional adalah studi ini tidak dapat memberikan bukti yang jelas tentang hubungan sebab akibat, lantaran diuji dengan satu pendekatan saja. *Reverse-causality problem* (masalah-masalah kausalitas terbalik) terjadi ketika dua variabel saling berkorelasi, namun kedua variabel bisa sama-sama menjadi penyebab dan menjadi akibat dari hal atau gejala yang diteliti pada responden atau subjek tertentu.

Metode Eksperimental

Metode eksperimental dipahami sebagai suatu rancangan penelitian yang mementingkan adanya kekhasan (ciri khas) yang diintervensi (diberi perlakuan) oleh peneliti. Creswell (2013), menyebut metode eksperimen sebagai salah satu prosedur penelitian kuantitatif yang bertujuan untuk mengetahui dampak *treatment* terhadap *outcome* (luaran), pada subjek penelitian. Peneliti meletakkan orang dalam situasi yang terkontrol dan menilai bagaimana mereka merespon (bereaksi).

Merujuk pada bentuknya, penelitian eksperimen dilakukan melalui beberapa tahapan:

1. Peneliti *memunculkan* satu variabel yang sistematis dan diacak, dimana kehadiran atau kekuatannya dipercaya (peneliti) berpengaruh pada satu aspek dari perilaku manusia. Jika muncul perubahan, maka efek dari perubahan tersebut diukur secara hati-hati. Variabel yang secara sistematis diubah-ubah oleh peneliti disebut dengan variabel bebas, sedangkan aspek perilaku yang diteliti disebut variabel terikat.
2. Subyek eksperimen *harus diletakkan* dalam kondisi acak (*random assignment*). Realitas random subyek ke kondisi tertentu adalah hal yang penting, karena hal ini akan berarti bahwa perbedaan antar subyek dalam semua kondisi adalah karena kebetulan.

Jika subyek dalam setiap kelompok berbeda dalam beberapa hal secara sistematis sebelum penelitian eksperimen, peneliti tidak dapat menginterpretasikan perbedaan yang muncul sebagai perbedaan karena kondisi eksperimental. Perbedaan perilaku dapat disebabkan oleh variabel yang sudah ada.

3. Peneliti *secara teliti mengukur* perilaku partisipan untuk menentukan apakah perilaku mereka berubah atau bervariasi sejalan dengan perubahan pada variabel bebas. Apabila perilaku juga berubah dan apabila dua kondisi lainnya juga terpenuhi, maka peneliti mengambil kesimpulan sementara bahwa variabel bebas penyebab perubahan pada aspek perilaku yang diteliti. Ringkasnya, dalam suatu studi eksperimen yang simple dapat menghadirkan beberapa kelompok partisipan yang kemudian dihadapkan pada variabel bebas dengan tingkatan yang secara kontras berbeda (ex: rendah, sedang, tinggi).

D. LATIHAN & PENGAYAAN

1. Menurut anda apakah kajian psikologi sosial sudah tepat sasaran sebagai kajian ilmiah?
2. Apakah unit analisis psikologi sosial serupa dengan kajian ilmu sosial pada umumnya?
3. Apakah pendekatan psikologi sosial dapat merepresen-tasikan perilaku dan proses mental manusia?
4. Apakah metode-metode kajian yang digunakan psikologi sosial dapat jadi solusi bagi fenomena sosial yang berkembang?
5. Apakah psikologi sosial dapat dianggap sebagai ilmu yang krusial bagi kehidupan manusia?



www.penerbitbukumurah.com

**Dilarang keras, mencetak naskah
hasil layout ini tanpa seijin Penerbit**

BAB 3

SENSASI, PERSEPSI, DAN KOGNISI

■ PENGANTAR

Setelah mempelajari materi bab ini mahasiswa diharapkan mampu:

1. Memahami dan menjelaskan batasan sensasi dan persepsi serta asumsi dasar dari kedua istilah tersebut.
2. Memahami dan menjelaskan proses terjadinya sensasi dan persepsi di kehidupan individu
3. Memahami dan menjelaskan batasan kognisi serta asumsi dasar dari kognisi
4. Memahami dan menjelaskan proses terjadinya kognisi dalam realitas individu
5. Memahami dan menjelaskan wacana persepsi sosial dan kognisi sosial

A. TINJAUAN SENSASI

Pengertian dan Asumsi dasar

Secara sederhana, sensasi dimengerti sebagai proses penangkapan informasi melalui organ sensorik (panca indra) manusia. Dalam psikologi, sensasi didefinisikan sebagai transformasi stimulus lingkungan menjadi impuls saraf yang akan digunakan otak untuk membuat organisme menyadari lingkungannya. Sensasi adalah suatu proses penerimaan rangsangan dari

luar diri individu melalui pendeteksian dini terhadap energi fisik dari luar seperti cahaya, suara, panas, dsb., melalui panca indra manusia, seperti; mata, telinga, hidung, lidah dan kulit (taktil).

Tahap pertama dari proses penerimaan informasi manusia ini selanjutnya akan diterjemahkan menjadi informasi yang bermakna bagi otak sebagai pusat pengolahan informasi, arti dan makna. Sensasi berasal dari kata “sense”, yang artinya alat pengindraan yang menghubungkan organisme dengan lingkungannya. Menurut Bunyamin B Wolman (1973, dalam Rakhmat, 2007), sensasi merupakan pengalaman elementer yang segera, yang tidak memerlukan penguraian verbal, simbolis, atau konseptual, dan terutama sekali berhubungan dengan kegiatan alat indera. Sensasi merupakan respon spontan setiap individu terhadap objek, subjek, peristiwa dan lainnya melalui panca indra. Bila alat-alat indera mengubah informasi menjadi implus-implus saraf dengan “bahasa” yang dipahami oleh otak maka terjadilah proses sensasi, sebut Dennis Coon (Rakhmat, 2007). Sementara Menurut Suparwi (2020), sensasi adalah tahap pertama dalam proses menerima informasi dari luar lingkungan manusia dalam rangka menerima informasi sensoris (energi fisik dari lingkungan) melalui pengindraan dan menerjemahkan informasi menjadi sinyal-sinyal neural yang bermakna.

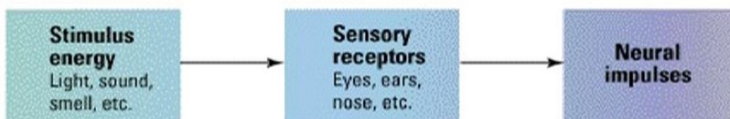
Sensasi terjadi ketika rangsangan lingkungan menyebabkan reseptor sensorik di mata, telinga, kulit, lidah dan hidung untuk merespon dan menciptakan impuls neurologis di otak, dan proses ini dikenal sebagai transduksi, yakni konversi antara satu energi ke bentuk energi lainnya. Jadi apa yang dilakukan otak berkait informasi mentah ini (sensasi) saat di proses dan dialami adalah proses psikologis dari persepsi yang terpisah. Karenanya secara umum, sensasi dapat dipahami sebagai proses inderawi pada suatu objek atau peristiwa yang menghasilkan rasa (sense).

Proses Sensasi

Dalam realitas sosial, manusia tak lepas dari interaksi dengan berbagai situasi, objek, benda, subjek dan sebagainya. Interaksi manusia dengan berbagai hal itu, manusia akan menerima beragam rangsangan yang menimbulkan rasa. Rasa itulah dalam sistem pemrosesan informasi oleh otak dinamakan sensasi. Sensasi menggambarkan adanya suatu proses yang cepat dari sistem neuron sensorik, sebelum masuk ke otak. Sensasi merupakan fase awal manusia menerima informasi umum dari lingkungannya.

Dalam ilmu kedokteran dan fisiologi, sensasi adalah hal yang mengacu pada proses perangsangan pada impuls saraf *afferent* yang berfungsi dalam proses persepsi. Karena itulah, kesadaran akan adanya suatu stimulus yang menghasilkan suatu persepsi dilakukan oleh reseptor-reseptor sensorik. Realitas sensasi adalah pendeteksi dan menyadari suatu kesan yang ditimbulkan oleh syaraf pusat melalui media sensorik. Adapun proses sensasi terjadi saat alat indra mengubah informasi yang dimengerti oleh otak melalui proses transduksi.

Di lain sisi, agar informasi dapat diterima oleh indera manusia, maka stimuli harus cukup kuat dan bisa melewati batas minimal intensitas stimuli. Sensasi berproses melalui tiga tahapan yaitu: resepsi, transduksi dan transmisi.



Ilustrasi: Proses Sensasi

Sensasi terjadi ketika reseptor-reseptor tertentu dalam organ sensori menjadi aktif yang dinamakan proses *reception*. Resepsi (*reception*) merupakan proses penerimaan beragam stimulus oleh saraf sensorik untuk ditransfer ke saraf pusat (otak). Reseptor ini

kemudian mengirim berbagai bentuk stimuli atau informasi menjadi sinyal-sinyal neuron ke otak yang disebut proses transduksi. Transduksi (sinyal listrik diubah menjadi impuls saraf), yakni proses panca indera merubah energi fisik ke sinyal-sinyal listrik yang kemudian menjadi impuls syaraf dan diteruskan ke otak untuk diproses.

Sinyal-sinyal yang diterima otak kemudian dikumpulkan, di proses, diberi pengertian dan makna sebagai suatu persepsi disebut proses transmisi. Transmisi adalah penerusan informasi atau rangsangan melalui proses sensorik ke otak hingga menimbulkan rasa. Hanya saja terkadang ribuan stimulus sensasi tidak direspon otak secara cepat karena tidak ada perhatian dan motivasi yang kuat stimulus dari sensasi. Lebih jauh, sensasi dapat dipengaruhi oleh dua faktor: faktor situasional (lembutnya suara, tajamnya bebauan) dan faktor personal (kapasitas alat indra, pengalaman, dan lingkungan budaya).

Ada macam-macam indera tubuh manusia, antara lain; indera visual (penglihatan), indera auditori (pendengaran), indera olfaktori (penciuman), indera gustatory (pengecapan), indera somatosensoi (peraba), indera kinestesis (indra yang memberi informasi tentang posisi tubuh dan anggota badan) dan indera vestibular (indra keseimbangan).

B. ANALISIS PERSEPSI

Pengertian dan Asumsi Dasar

Secara sederhana persepsi dapat dipahami sebagai proses pencarian informasi untuk diketahui (dikenali) arti. Persepsi berlangsung ketika seseorang menerima stimulus dari lingkungan sekitarnya (dunia luar) yang di tangkap oleh panca indranya yang kemudian masuk ke dalam otak, kemudian di dalam otak terjadi proses berfikir yang akhirnya terwujud dalam suatu pemahaman

(pengertian). Istilah persepsi dipresentasikan pertama kali oleh psikologi eksperimen pada abad ke-19 dan terus berkembang melalui berbagai kombinasi dan teknik kajian untuk mendapat pemahaman logis akan suatu hal yang dikenali otak.

Dalam realitas umum persepsi diartikan sebagai pandangan, sorotan, observasi atau pemantauan bagaimana cara orang mengerti akan suatu objek atau situasi yang dilihatnya. Persepsi dalam pemahaman umum dimengerti sebagai pandangan seseorang akan suatu hal; objek, subjek, benda, kondisi, dsb. Dalam arti luas, persepsi dipahami sebagai pandangan yang mengandung pengertian, yakni bagaimana seseorang memandang dan mengartikan sesuatu. Jadi persepsi merupakan suatu proses ketika manusia menjadi sadar akan banyaknya stimulus yang memengaruhi indranya (Leavitt, dalam Sobur, 2003).

Persepsi dalam ranah psikologi dipresentasikan sebagai pengalaman sensorik terhadap dunia sekitar, yang mencakup bagaimana seseorang mengenali dan menginterpretasikan informasi sensorik. Ini juga mencakup bagaimana seseorang merespons stimulus tersebut. Persepsi mencakup indra-indra berikut: penglihatan, sentuhan, suara, penciuman, pengecap, dan proprioepsi. Semua ini adalah indra yang digunakan seseorang untuk memahami lingkungan sekitar dan merespons tuntutannya. Secara umum, ada dua langkah dalam pembentukan persepsi.

Pertama, terdapat stimulus eksternal yang dapat dideteksi oleh organ sensorik, misalnya, gonggongan anjing. Dalam contoh ini, telinga akan bertanggung jawab untuk mendeteksi stimulus tersebut. Jika individu memperhatikan gonggongan tersebut, stimulus yang diperhatikan akan ditranskripsi dari informasi auditori menjadi sinyal neurologis dan ditransduser ke otak. Di dalam otak, individu akan mengenalinya sebagai gonggongan anjing. *Kedua*, merujuk pada pengetahuan dan pengalamannya dengan stimulus lainnya, misal suara anjing atau suara nyanyian,

mereka akan memberikan respons yang sesuai terhadap situasi tersebut. Jika individu takut pada anjing, mereka mungkin memilih untuk segera pergi atau menjauh dari anjing atau nyanyian tersebut.

Persepsi bukanlah penerimaan isyarat secara pasif, tetapi dibentuk oleh pembelajaran, ingatan, harapan, dan perhatian. Namun, suatu persepsi meliputi semua sinyal dalam sistem saraf, yang merupakan hasil dari stimulasi fisik dan kimiawi dari organ penginderaan. Persepsi mencakup semua proses; dimana individu menerima informasi tentang lingkungannya; melihat, mendengar, merasakan, mengecap, dan mencium (Goldstein, 2009). Gejala persepsi bergantung pada fungsi sistem saraf yang kompleks, tetapi tampak tidak ada karena terjadi di luar kesadaran manusia.

Studi mengenai proses persepsi menunjukkan bahwa fungsinya dipengaruhi oleh tiga kelas variable; objek atau peristiwa yang dirasakan, lingkungan di mana persepsi terjadi, dan individu yang melakukan persepsi. Dalam bidang psikofisika dipahami secara kuantitatif bahwa relasi akan sifat-sifat fisika dari suatu rangsangan dan persepsi. Ilmu saraf sensoris yang mempelajari mekanisme otak yang mendasari persepsi.

Robbins (1999) mendefinisikan persepsi sebagai kesan yang diperoleh individu melalui panca indera dan kemudian dianalisis (diorganisir), diinterpretasi dan dievaluasi sehingga individu memperoleh makna/arti. Schacter (2011), memandang persepsi sebagai perbuatan menyusun, mengenali, dan menafsirkan informasi sensoris untuk memberikan gambaran dan pemahaman tentang lingkungan. Stenberg & Stenberg (2017) mengartikan persepsi sebagai seperangkat proses untuk mengenali, mengorganisasikan dan memahami cerapan-cerapan indrawi yang diterima individu dari stimuli lingkungan.

Sistem persepsi juga bisa dipelajari melalui komputasi dari informasi yang diproses sistem tersebut. Persepsi dalam sistem

komunikasi disamakan dengan sensasi yang merupakan dua istilah pemrosesan informasi oleh saraf pusat (otak) yang diperoleh manusia dari lingkungan melalui panca indera. Jadi, persepsi sejatinya merupakan mekanisme integrasi dan interaksi antara proses fisik, fisiologis dan psikologis pada individu ketika bersentuhan dengan beragam hal; keadaan, objek, subjek atau benda di realitas kehidupan hingga bisa dikenali dan dipahami makna apa yang dipersepsikan. Tegasnya, diskursus persepsi mengacu pada pengalaman indrawi manusia (mata, telinga, mulut, hidung, dan perabaan/kulit) ketika bersentuhan dengan lingkungan yang ada (dunia sekitar).

Proses Terjadi Persepsi

Persepsi sebagai proses pencarian informasi untuk diketahui arti dari setiap stimulus yang masuk (diterima) melalui panca indera manusia dalam kehidupannya. Yang jadi soalan “bagaimana seorang individu mengenali informasi agar dapat memilih, mengatur, dan menginterpretasikan informasi tersebut untuk menciptakan penjelasan dan arti yang bermakna?”. Secara umum terjadi persepsi akan melibatkan sinyal dalam sistem saraf, yang diperoleh dari stimulasi fisik atau kimia dari organ-organ inderawi. Karenanya, persepsi bukan penerimaan pasif dari sinyal-sinyal (stimulus) sebagaimana sensasi, tetapi persepsi dibentuk oleh keadaan, pembelajaran, memori, harapan, dan perhatian.

Selain itu, persepsi tidak hanya bergantung pada rangsangan fisik tetapi juga pada relasi rangsangan dengan lingkungan sekitarnya dan juga pada kondisi intern diri individu sendiri. Ketika manusia dalam situasi tertentu, misalnya di depan supermarket. Dari sorotan inderawi kita, sebetulnya kita sedang menangkap informasi mengenai supermarket dan segala aksesorisnya yang menyebabkan kita ingin masuk ke dalam

supermarket. Informasi tersebut diteruskan saraf sensoris kita ke otak (saraf pusat).

Otak manusia menerima informasi melalui saraf sensorik tentang supermarket dan aksesorisnya. Kemudian rangsangan (informasi) diproses otak hingga kita mengerti (terbentuk kesan) dan maknanya, itulah cuplikan proses persepsi pada diri kita berkait supermarket dan kondisinya. Walgito (2010) menerangkan bahwa terjadinya persepsi pada manusia melalui alur proses, antara lain;

- Berawal dari objek yang menimbulkan rangsangan, dan rangsangan itu mengenai alat indera penglihatan. Proses ini disebut proses kealaman (fisik).
- Rangsangan yang diterima oleh alat indra dilanjutkan oleh saraf sensoris ke saraf pusat (otak). Proses ini dinamakan proses fisiologis.
- Melalui rangsangan yang diterima otak diproses secara otomatis oleh otak hingga individu menyadari apa-apa yang diterima reseptor (panca indera) sebagai suatu rangsangan yang diterimanya. Dan, proses yang terjadi dalam otak (pusat kesadaran) dinamakan dengan proses psikologis.

Adapun mekanisme persepsi terjadi sebagai berikut:



Ilustrasi: Proses persepsi

Proses terjadinya persepsi diawali dengan seleksi (penyaringan/pemilihan) suatu objek, subjek, kondisi atau peristiwa, dsb., dalam lingkungan yang melingkupi manusia. Realitas lingkungan yang melingkupi manusia sejatinya dipenuhi beragam objek dan rangsangan dalam jumlah tak terbatas yang

mungkin jadi perhatian manusia, tetapi otak manusia tidak memiliki sumber daya untuk mencatat semuanya. Ketika individu memperhatikan suatu hal tertentu di lingkungannya; apakah bau, suara, atau sesuatu yang berbeda, termasuk pelampiasan perasaan atau selera, dan konteks itu semua menjadi stimulus yang hadir menyapa atau bersentuhan dengan diri individu. Jadi, manusia hanya menyaring atau memilih suatu stimulus tertentu yang telah menjadi fokus perhatian terkait suatu hal atau objek yang disoroti (dipentingkan).

Proses psikologis inilah bisa dikatakan sebagai produk persepsi. Dalam bahasa lain, proses persepsi terjadi melalui 3 tahapan, yakni seleksi (penyaringan), organisasi (pengelompokan) dan interpretasi (pemaknaan). Proses selanjutnya akan menjadi informasi bagi sensorik tertentu yang diterima (masuk). Oleh karena itu, langkah awal dari aktivitas persepsi adalah menyeleksi, memilih dan memfilterisasi sejumlah stimulus agar bisa membuat suatu keputusan tentang apa yang harus diperhatikan. Dan, setelah ada pilihan dalam pikiran untuk memperhatikan stimulus di lingkungan alamiah, pilihan itu memicu serangkaian reaksi di otak manusia. Proses saraf ini dimulai dengan aktivasi reseptor sensorik kita (sentuhan, rasa, penciuman, penglihatan, atau pendengaran).

Selanjutnya, proses pengelompokan/pengorganisasian yang merupakan bagian kedua dari proses persepsi, dimana manusia memilah dan mengkategorikan informasi yang dirasakannya berdasarkan pola kognitif bawaan dan dipelajari. Dan, pada tahap berikutnya proses penafsiran. Setelah individu memperhatikan suatu stimulus, otaknya menerima dan mengatur informasi, baru individu menafsirkannya dengan cara logis menggunakan informasi yang telah dikumpulkan individu sebelumnya (yang ada) tentang dunia (lingkungan sekitar).

Kemudian individu mengambil informasi yang telah dirasakan, diatur dan direviu kembali agar bisa kategorikan, dan

selanjutnya dengan menempatkan rangsangan yang berbeda ke dalam kategori, individu akan mengerti dan bereaksi terhadap dunia sekitarnya. Interpretasi dan kategorisasi yang umumnya merupakan area persepsi yang paling subjektif, karena melibatkan keputusan tentang apakah pendengar menyukai apa yang mereka dengar dan ingin terus mendengarkan. Hasil interpretasi inilah dinamakan proses psikologis yang jadi produk persepsi.

Faktor-faktor yang Mempengaruhi Persepsi

Realitas persepsi pada hakikatnya akan berbeda pada setiap individu walaupun objek yang dipersepsikan serupa. Persepsi sebagai pengalaman individu tentang suatu peristiwa yang diperoleh dengan menyimpulkan informasi dan menafsirkan pesan serta pemberian makna. Keberadaan persepsi amat penting dalam memperoleh arti dan makna pada objek, keadaan atau peristiwa tertentu. Hal ini menurut Robbin (1999), dipengaruhi oleh 3 faktor, yaitu:

1. Personal

Personal yang dimaksud adalah individu yang bersangkutan. Jika seseorang melihat suatu hal, ia berusaha untuk memberi arti tentang apa yang dilihatnya lantaran digerakkan oleh karakteristik individual yang ada pada dirinya, seperti motivasi, motif, minat, kepentingan, sikap atau harapan, dsb.

2. Sasaran dari Persepsi

Persepsi terhadap sasaran bukanlah sesuatu yang dilihat berbasis teori melainkan berhubungan dengan orang lain yang terlibat. Akibatnya, orang rentan mengelompokkan orang lain atau peristiwa serupa meskipun kelompok lain berbeda atau kejadiannya tidak serupa.

3. Situasi

Persepsi harus dilihat secara kontekstual yang bermakna dan real, dimana persepsi muncul (spontan) atau ada motif yang latarbelakangi persepsi muncul.

Sementara Toha (2003) menyebut ada sejumlah faktor yang mendasari persepsi individu, seperti; perasaan, sikap, karakteristik individu, prasangka, keinginan, harapan, perhatian, proses belajar, keadaan fisik, gangguan kejiwaan, nilai, minat, motivasi dan kebutuhan –yang disebut sebagai faktor internal. Selain itu, latar belakang keluarga, informasi yang diperoleh, pengetahuan dan kebutuhan sekitar, intensitas, ukuran, keberlawanan, pengulangan gerak, hal-hal baru dan familiar atau ketidak-asingan tentang suatu objek yang dikenal sebagai faktor eksternal.

Selanjutnya Walgito (2010) menerangkan faktor yang mempengaruhi persepsi ada dua secara umum, yaitu:

1. Faktor internal, yang merupakan segala hal yang ada dalam diri seseorang dan bersumber pada dua hal, yaitu kondisi fisik dan psikis. Kondisi fisik meliputi kesehatan badan, sedangkan kondisi psikis meliputi unsur pengalaman, perasaan, kemampuan berpikir, dan motivasi yang dimiliki.
2. Faktor eksternal, yakni faktor diluar diri manusia yang meliputi stimulus dan lingkungan atau situasi khusus yang melatarbelakangi munculnya stimulus dimana proses persepsi berlangsung.

Jika disorot dari sisi psikologis, persepsi dipengaruhi oleh sejumlah hal, diantaranya;

- **Objek tertentu;**

Objek adalah salah satu sumber persepsi yang menimbulkan stimulus pada alat indera (reseptor) kita. Stimulus bisa masuk dari diri kita, tetapi sebagian besar stimulus datang dari luar diri kita (lingkungan).

- **Alat Indera;**

Alat indera atau reseptor merupakan alat untuk menerima stimulus. Stimulus ditransfer oleh saraf sensoris ke pusat susunan syaraf (otak), sebagai alat untuk mengadakan respon diperlukan syaraf motoris.

- **Perhatian**

Perhatian atau atensi merupakan salah satu gejala psikologis pada diri manusia yang muncul akibat aktivitas jiwa yang melibatkan otak dan pancaindera.

Tinjauan Persepsi Sosial

Persoalan persepsi sosial telah lama menjadi topik yang diminati para ahli psikologi sosial, karena sering kali manusia menghabiskan banyak waktu dan usaha untuk mencoba memahami perilaku orang lain. Terkadang penafsiran dari persepsi kita tepat, namun juga sering kali gagal dan keliru. Dengan demikian, meskipun tampak sederhana, persepsi sosial dianggap sebagai wacana yang memiliki urgensi tinggi. Seringkali kita menilai orang lain dengan cara mengelompokkan mereka sebagai suatu anggota kelompok atau kategori dimana kita sudah mengenalnya. Membutuhkan lebih banyak upaya mental dalam mempertimbangkan berbagai karakteristik individual seseorang daripada melebelnya sebagai anggota kelompok (King, 2012).

1. Pengertian dan Asumsi Dasar

Persepsi sosial merupakan proses untuk memahami orang lain, termasuk bagaimana kita memperoleh, menafsirkan, memilih, dan mengatur informasi tentang mereka. Ini adalah proses kognitif yang memungkinkan kita untuk membentuk kesan, membuat penilaian, dan memprediksi perilaku orang lain. Persepsi sosial sangat penting dalam interaksi sosial karena menjadi dasar bagaimana kita berinteraksi dan merespons orang lain dalam berbagai situasi.

Robbin (1999) mengatakan bahwa persepsi sosial sebagai proses dalam diri seseorang yang menunjuk pada organisasi dan interpretasi terhadap kesan-kesan inderawi, dalam usaha untuk memberi makna terhadap orang lain sebagai objek persepsi.

Menurut Teiford (Sarwono, & Eko, 2018), persepsi sosial sebagai studi tentang bagaimana individu membentuk kesan serta membuat kesimpulan tentang orang lain.

Sementara Baron & Byrne, (2005), menyebut persepsi sosial sebagai suatu proses untuk memahami orang lain, karena orang lain memiliki peran penting dalam kehidupan, dan orang sering melakukan hal ini, menghabiskan banyak waktu dan usaha untuk memahami orang lain, apa yang mereka sukai sebagai individu, mengapa mereka bertingkah laku dalam situasi tertentu, bagaimana perilaku mereka nanti dalam situasi dan kondisi yang berbeda.

Karena itu dalam pandangan Ash (Sarwono, & Eko, 2018) setiap individu yang melakukan persepsi terhadap sifat-sifat berkaitan dengan orang lain hingga sifat-sifat tersebut dipahami sebagai salah satu bagian yang terintegrasi dengan kepribadian individu yang memilikinya. Jadi, perlu ditegaskan bahwa persepsi sosial bersifat subjektif, kebenaran persepsi sering kali relatif, dan kebenarannya berada di pikiran masing-masing orang. Satu objek yang sama boleh jadi mendapat penilaian yang berbeda-beda. Persepsi sosial bisa dimengerti sebagai kegiatan seseorang dalam mengamati orang lain untuk diketahui, diinterpretasikan dan dievaluasi, baik tentang keberadaan, kualitas atau keadaan dan lainnya.

2. Elemen-elemen Persepsi Sosial

Pengamat sosial memahami orang lain melalui petunjuk-petunjuk secara tidak langsung, di mana petunjuk ini tercakup dalam elemen-elemen persepsi sosial. Kassin dkk (2008) mengelompokkan sumber-sumber persepsi sosial dalam tiga elemen, antara lain;

- **Orang (person)**

Unsur terkecil dari persepsi sosial adalah individu, manusia, atau orang itu sendiri. Manusia secara genetik terprogram untuk merespon secara lembut terhadap tampilan kekanak-kanakan sehingga dalam kenyataannya bayi diperlakukan dengan penuh kasih sayang. Kedua, secara sederhana kita belajar untuk mengasosiasikan tampilan kekanak-kanakan dengan ketidakberdayaan (*helplessness*) dan kemudian menggeneralisasikan ekspektasi ini terhadap orang dewasa yang berpenampilan *baby-face*. Ketiga, kemungkinan terdapat hubungan yang jelas antara penampilan fisik dan perilaku.

- **Situasi**

Selain keyakinan yang kita pegang tentang seseorang, masing-masing dari kita memiliki gagasan yang telah ditetapkan tentang jenis-jenis situasi untuk memaknai dan memprediksi apa yang sedang terjadi. Situasi diumpamakan seperti catatan (*scripts*) kehidupan yang memungkinkan orang-orang mengantisipasi tujuan, perilaku, dan hasil (*outcomes*) yang mungkin terjadi dalam situasi tertentu (Abelson, 1981; Read, 1987; Kassin dkk, 2008). Berdasarkan pengalaman masa lalu, orang-orang dengan mudah membayangkan urutan peristiwa pada situasi tertentu. Misalnya, saat menonton pertandingan sepak bola, kita sudah bisa membayangkan urutan peristiwa yang akan terjadi.

- **Perilaku**

Langkah awal yang terpenting dalam persepsi sosial adalah mengenali (*recognize*) apa yang dilakukan seseorang pada situasi tertentu. Mengidentifikasi tindakan dari gerakan sangatlah mudah. Bahkan saat aktor berpakaian serba hitam bergerak di dalam ruangan gelap dengan sebuah titik lampu yang hanya terpasang pada sendi tubuh mereka, orang-orang secara cepat dan dengan mudah mengenali beberapa perilaku kompleks seperti berjalan, berlari, berlatih, dan terjatuh

(Johansson dkk, 1987, Kassin dkk, 2008). Barrett et. al (Kassin, et. al., 2008) menyatakan bahwa kemampuan ini dijumpai pada orang-orang di semua realitas budaya.

3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Persepsi Sosial

Krech & Richard (Rakhmat, 2015) menyebut sejumlah faktor yang mempengaruhi persepsi sosial, diantaranya;

- ***Faktor Fungsional***

Merupakan faktor yang berorientasi pada kebutuhan, pengalaman masa lalu dan hal-hal yang termasuk apa yang disebut sebagai faktor-faktor personal. Faktor personal yang menentukan persepsi adalah objek-objek yang memenuhi tujuan individu yang melakukan persepsi.

- ***Faktor Struktural***

Yakni faktor yang berasal semata-mata dari sifat. Stimulus fisik efek-efek saraf yang ditimbulkan pada sistem saraf individu.

- ***Faktor Situasional***

Adalah faktor yang berhubungan dengan bahasa nonverbal. Petunjuk promesik, petunjuk kinesik, petunjuk wajah, petunjuk paralinguistik adalah beberapa dari faktor situasional yang mempengaruhi persepsi.

- ***Faktor Personal***

Yaitu faktor yang berhubungan dengan pengalaman, motivasi, dan kepribadian. Faktor ini yang menyangkut pula dengan suprasegmental dan dapat berpengaruh besar terhadap persepsi sosial.

4. Dimensi-dimensi Persepsi Sosial

Persepsi sosial juga dianggap sebagai bagian dari kognisi sosial yaitu pembentukan kesan-kesan tentang karakteristik-karakteristik orang lain. Kesan yang diperoleh tentang orang lain itu biasanya didasarkan pada tiga dimensi persepsi, yakni;

- **Dimensi evaluasi** yaitu penilaian untuk memutuskan sifat baik buruk, disukai tidak disukai, positif-negatif pada orang lain.
- **Dimensi potensi** yaitu kualitas dari orang sebagai stimulus yang diamati (kuat-lemah, sering-jarang, jelas-tidak jelas).
- **Dimensi aktivitas** yaitu sifat aktif atau pasifnya orang sebagai stimulus yang diamati.

Berdasarkan tiga dimensi tersebut, maka persepsi sosial didasarkan pada *dimensi evaluatif*, yaitu untuk menilai orang. Penilaian ini akan menjadi penentu untuk berinteraksi dengan orang selanjutnya. Dalam artian, persepsi sosial timbul karena adanya kebutuhan untuk mengerti dan meramalkan orang lain. Maka dalam persepsi sosial tercakup tiga hal yang saling berkaitan, antara lain:

- *Aksi orang lain*, yaitu tindakan individu yang didasarkan pada pemahaman tentang orang lain yang dinamis, aktif dan independen;
- *Reaksi orang lain*, merupakan aksi individu menghasilkan reaksi dari individu, karena aksi individu dan orang lain tidak terpisah. Pemahaman individu dan cara pendekatannya terhadap orang lain mempengaruhi perilaku orang lain itu sehingga timbul reaksi;
- *Interaksi dengan orang lain*, yaitu reaksi dari orang lain mempengaruhi reaksi balik yang akan muncul.

C. TINJAUAN KOGNISI

‘Tak kenal maka tak sayang’, begitu ungkapan lisan tradisional di realitas sosial masyarakat Indonesia. Demikian dengan determinan kognisi sebagai hasil penalaran akal berkait berbagai objek, subjek, situasi dan lain sebagainya yang diproses otak dari stimulus atau informasi yang dikirim persepsi. Kognisi mengacu pada proses mental yang terlibat dalam memperoleh pengetahuan dan pemahaman.

Kognisi merupakan suatu istilah yang digunakan psikologi untuk menggambarkan segala hal yang berhubungan dengan berpikir, penalaran, pembelajaran hingga memahami. Ketika anda mendengar orang berbicara tentang suatu ketrampilan, maka akan melibatkan suatu proses kognitif pada seseorang, mereka mengacu pada berbagai aspek tentang cara kerja otak, seperti proses belajar, mengingat informasi yang dipelajari, mempelajari hal-hal baru, memperhatikan, dan memproses semua informasi yang ditemui setiap hari dalam kehidupan (Cherry, 2020).

Diskursus kognisi sudah diwacanakan dan dikembangkan sejak abad ke-15, dimana kognisi diartikan dan dipahami sebagai "pemikiran dan kesadaran". Istilah kognisi acapkali digunakan para filsuf dalam mencari pemahaman bagaimana cara manusia berpikir dan menalar (Stenrberg, 2012). Plato dan Aristoteles telah memasukkan determinan kognisi dalam kajian filsafat. Hal ini karena salah satu tujuan filsafat adalah memahami segala gejala alam melalui pemahaman dari manusia itu sendiri.

Aristoteles berfokus pada determinan kognitif berkaitan dengan ulasan memori, persepsi, dan citra mental. Aristoteles dalam kajian didasarkan pada fakta empiris, yakni informasi ilmiah yang dikumpulkan dengan observasi dan eksperimen yang teliti (Matlin, 2013).

Pengertian Kognisi dan Asumsi dasar

Kognisi merupakan kemampuan manusia untuk memahami dan bereaksi, memproses dan memahami, menyimpan dan mengambil informasi, membuat keputusan dan menghasilkan respons yang tepat. Wacana 'kognisi' berasal dari bahasa Latin, 'cognoscere' yang berarti 'menenal' atau 'mengetahui'. Kognisi didefinisikan sebagai 'tindakan atau proses mental untuk memperoleh pengetahuan dan pemahaman melalui pikiran, pengalaman, dan indra.'

Dalam kehidupan sehari-hari, manfaat dan peran kognisi sangatlah penting bagi eksistensi manusia dan perkembangan kehidupan manusia, yakni mengola (mengatur) pikiran dan tindakan manusia. Manusia membutuhkan kognisi untuk membantu dirinya dalam mengenal dan memahami informasi dalam dunia sekitar dan berinteraksi dengan aman dengan lingkungannya, sebab informasi sensorik yang diterima manusia sangat luas dan rumit sehingga kognisi diperlukan untuk menyaring semua informasi ini hingga ke intinya.

Jadi, kognisi dapat dimengerti sebagai suatu kegiatan atau proses memperoleh pengetahuan (termasuk kesadaran, perasaan, dan sebagainya) atau usaha mengenali sesuatu melalui pengalaman sendiri, proses, pengenalan, dan penafsiran lingkungan oleh seseorang. Dalam bahasa lain, kognisi merupakan segala hal yang berkaitan dengan upaya mendapatkan makna, pemahaman, pengetahuan, kesadaran, dan pengolahan informasi yang berlangsung di dalam pikiran seseorang. Kognisi juga bermakna pemahaman terhadap suatu konteks realitas atau kemampuan untuk memperoleh pengetahuan (Cambridge Cognition, 2015).

Kognisi (daya pikir) adalah proses mental manusia tentang sesuatu yang didapatkan dari kegiatan berpikir tentang seseorang atau sesuatu hal (Cherry, 2020). Istilah 'kognisi' digunakan disiplin psikologi untuk merujuk pada pemrosesan informasi mengenai fungsi psikologis seseorang; rekayasa kognitif mengikutinya. Namun pendekatan yang diwujudkan untuk memahami kognisi juga telah diusulkan oleh penelitian psikologi di bidang ilmu kognitif. Berbeda dengan perspektif komputasional konvensional, kognisi yang diwujudkan menyoroti keterlibatan penting tubuh dalam pengembangan dan pembelajaran kapasitas kognitif.

Kognisi pada manusia lebih bersifat konseptual dan intuitif, konkret atau abstrak, sadar dan tidak sadar, dan intuitif (seperti pemahaman bahasa). Demikian halnya dengan ingatan (memori),

asosiasi, pengembangan konsep, pengenalan pola, bahasa, perhatian, persepsi, tindakan, pemecahan masalah, dan gambaran mental hanyalah beberapa fungsi yang dimilikinya. Meskipun emosi yang sebelumnya tidak dianggap sebagai proses kognitif, saat ini banyak penelitian yang dilakukan untuk mempelajari psikologi kognitif konektivitas pada emosi. Berekolusinya disiplin psikologi telah menghasilkan banyak penyesuaian terhadap ide-ide atau gagasan berkait kognisi.

Pemrosesan informasi adalah pemahaman paling awal para psikolog dan ilmuwan psikologi tentang realita kognisi yang mengatur setiap aktivitas manusia. Tahun 1950-an menjadi saksi munculnya gerakan kognitivisme, yang diambil dari nama gerakan behavioris, yang memandang kognisi sebagai salah satu jenis perilaku. Kognitivisme melihat kesadaran sebagai fungsi eksekutif dan pikiran sebagai mesin, memperlakukan kognisi sebagai jenis komputasi. Namun seiring dengan kemajuan penelitian kognitif dan gagasan yang menekankan perlunya tindakan kognitif sebagai proses yang diwujudkan, diperluas, dan dinamis dalam pikiran, pasca kognitivisme mulai terbentuk pada tahun 1990-an.

Sebagai hasil eksplorasi psikologi terhadap dinamika antara pikiran dan lingkungan serta asal-usulnya dalam banyak teori, psikologi kognitif muncul, menandai penyimpangan dari paradigma dualis sebelumnya yang menilai kognisi sebagai perhitungan metadis atau hanya sebagai aktivitas perilaku. Jadi, kognisi dapat dipahami sebagai proses mental manusia yang mencerminkan pendapat dan tidak dapat diamati secara langsung. Kognisi tidak dapat diukur secara langsung, namun melalui sikap dan perilaku yang ditampilkan orang baru dapat diamati (Hidayah, 2015).

Misalnya, kemampuan anak dalam mengingat apa kata guru di sekolahnya kemudian dicerita kembali pada orang tuanya. Atau anak mengingat angka dari 1-10, kemampuan untuk menyelesaikan

teka-teki, kemampuan menilai perilaku. Proses yang dilakukan adalah mengimput pengetahuan dan memanipulasi pengetahuan melalui aktivitas mengingat, menganalisis, memahami, menilai, bernalar, membayangkan dan berbahasa. Kemampuan kognisi biasanya diartikan sebagai kecerdasan. Bidang ilmu yang mempelajari kognisi, antara lain; ilmu filsafat, psikologi, komunikasi, ilmu saraf, dan saat ini kecerdasan buatan

Realitas Kognisi Sosial

Wacana “kognisi sosial” digunakan untuk mendeskripsikan sikap, atribusi, dan dinamika kelompok dalam bidang psikologi sosial. Kognisi sosial merupakan tema dalam psikologi yang berfokus pada bagaimana orang memproses, menyimpan, dan menerapkan informasi berkaitan dengan orang lain, objek, realitas situasi sosial dan sebagainya. Kognisi sosial berfokus pada peran yang dimainkan oleh proses kognitif dalam interaksi sosial. Kognisi sosial mengacu pada bagaimana orang berurusan dengan informasi sejenis (anggota spesies yang sama) atau bahkan lintas spesies (seperti hewan peliharaan), termasuk empat tahap: pengkodean, penyimpanan, pengambilan, dan pemrosesan.

Dalam psikologi sosial, kognisi sosial mengacu pada pendekatan khusus yang berorientasi pada metode psikologi kognitif dan teori pemrosesan informasi. Menurut analisis kedua determinan itu, maka kognisi sosial dapat dipahami tingkat analisis yang bertujuan untuk memahami fenomena psikologis sosial dengan menyelidiki proses kognitif yang mendasarinya. Perhatian utama dari pendekatan ini adalah proses yang terlibat dalam persepsi, penilaian, dan memori rangsangan sosial; efek faktor sosial dan afektif pada pemrosesan informasi; dan konsekuensi perilaku dan interpersonal dari proses kognitif. Tingkat analisis ini dapat diterapkan pada area konten apapun

dalam psikologi sosial, termasuk studi mengenai proses intrapersonal, interpersonal, intragroup, dan intergroup.

Kognisi sosial merupakan cara yang terjadi pada seorang individu untuk menganalisa, mengingat, serta menggunakan informasi yang didapatkan dari kejadian-kejadian sosial. Artinya, kognisi sosial merupakan cara kita berpikir tentang dunia sosial kita dan mencoba memahaminya serta bagaimana kita memahami diri kita sendiri di dalam dunia tersebut. Dengan begitu kompleksnya kognisi sosial, maka proses pembentukan kognisi sosial ini perlu kita ketahui. Namun, sebelumnya ada baiknya jika memahami terlebih dahulu jenis-jenis kognisi sosial yang ada.

Kognisi sosial memiliki komponen dasar yang disebut dengan istilah skema. Skema merupakan struktur mental yang membantu individu mengatur informasi sosial dan mengarahkan pada pemrosesannya. Skema ini terletak di dalam otak dan terwujud dalam bentuk skenario di dalam otak manusia. Skema ini berfungsi sebagai organizer kognitif, artinya memberi kemampuan dalam membuat persepsi tentang orang lain secara akurat dan membuat tafsiran atas perilaku mereka. Eksistensi skema bertugas untuk membuat gambaran tentang bagaimana informasi sosial dipersepsikan dan diorganisasikan secara selektif di dalam memori manusia.

Pada dasarnya, manusia akan lebih mudah dalam membuat kategori dan mengelompokkan informasi di sekitarnya, termasuk dalam mengenali orang lain dan menyimpulkan informasi disekitarnya. Pengelompokan ini bisa berdasarkan pada karakteristik dan sifat-sifat yang menonjol, seperti jenis kelamin, penampilan, ras, pekerjaan, dan lain sebagainya. Ada 4 jenis skema yang perlu diketahui, yaitu:

- *Self schema*, yaitu skema yang berisi karakteristik diri sendiri. Skema diri memiliki fungsi untuk mengorganisasikan ingatan abstrak dan konkrit tentang dirinya sendiri serta

mengendalikan pemrosesan informasi yang relevan dengan dirinya sendiri

- *Person schema*, yakni skema yang memuat informasi mengenai tipikal orang dan lebih berfungsi untuk mengkategorikan orang lain, termasuk prototype yang berkaitan dengan kelompok orang tertentu. Jenis skema ini sering disebut dengan teori kepribadian implisit karena pandangannya yang lebih membahas mengenai ciri-ciri kepribadian seseorang dan semacamnya.
- *Skema peran*, yaitu skema yang memuat konsep-konsep tentang norma dan perilaku yang sesuai bagi kelompok orang dari berbagai kategori sosial atau status tertentu. Skema peran ini menunjukkan cara kita yang mengharapkan perlakuan tertentu saat memerankan peranan tertentu.
- *Skema kejadian*, yaitu berisi pengetahuan tentang urutan kejadian sosial. Melalui skema ini kita akan lebih memahami dan mengingat kejadian untuk mengkaitkannya dengan kejadian yang sedang dialami.

Berdasarkan jenis skema tersebut, maka dalam pembentukan kognisi sosial akan terjadi sebuah proses yang berlangsung berurutan (bertahap). Dari proses inilah akan terbentuk kognisi sosial dimana individu akan menganalisa hingga memahami hal-hal di sekelilingnya. Berikut cuplikan proses yang terjadi pada pembentukan kognisi sosial, antara lain:

- *Attention* (perhatian)
Dalam proses ini seorang individu akan mulai melihat kejadian-kejadian atau gejala-gejala sosial di sekitarnya. Dalam hal ini skema berperan sebagai penyaring informasi, dimana individu memilih informasi mana yang baginya penting untuk masuk ke kesadarannya dan disimpan di dalam otak. Karenanya dalam proses perhatian ini, individu tidak sekedar melihat kejadian tersebut sambil lalu, melainkan dia mencurahkan perhatiannya

terhadap kejadian tersebut. Pemberian perhatian ini penting karena akan membuat individu tersebut melanjutkan proses kognisi sosial ke tahapan selanjutnya. Hal ini tentu berbeda dengan individu yang hanya melihat sekilas sebuah kejadian tanpa memperhatikannya, dimana jika ini yang terjadi maka proses kognisi sosial tidak akan terjadi.

- *Encoding* (pengkodean)

Pengkodean adalah proses penyimpanan informasi ke dalam otak. Informasi yang tersimpan ini merupakan fokus dari perhatian di proses sebelumnya dan memungkinkan untuk tersimpan di dalam otak dalam jangka panjang. Setelah seseorang memperhatikan sebuah kejadian atau peristiwa, dia akan menyimpan kejadian tersebut ke dalam memorinya. Dengan proses inilah kejadian sosial yang terjadi di sekitar individu tersebut akan tersimpan dan membuat ingatan khusus pada individu tersebut. Tidak hanya itu, ingatan akan kejadian tersebut bisa menimbulkan kesan khusus dan memiliki arti mendalam.

- *Retrieval* (mengingat kembali)

Selanjutnya, proses pembentukan kognisi sosial juga akan melibatkan tahapan retrieval yaitu mengingat kembali ingatan yang pernah disimpan. Di dalam proses ini terjadi pemilihan informasi tentang apa yang paling siap untuk diingat dan memanggil informasi tersebut untuk disesuaikan dengan hal-hal lain yang mereka alami. Ketika seorang individu mengalami sebuah kejadian, dia akan cenderung mengumpulkan informasi untuk melihat kesamaan-kesamaan gejala dari kejadian serupa yang pernah dialaminya. Dalam hal ini, dia akan mengeluarkan ingatannya kembali dan membandingkannya dengan kejadian yang baru dialaminya. Proses ini nantinya akan membuat orang tersebut mengetahui mengungkapkan sesuatu tentang peristiwa yang dialami atau mencoba menceritakannya kepada orang lain.

Bercermin pada proses pembentukan kognisi sosial di atas, maka bukanlah bebas dari gangguan (kesalahan). Ada beberapa faktor yang menyebabkan kesalahan dalam pemrosesan kognisi sosial, yaitu:

- *Bias negativitas*

Bias negativitas merupakan sebuah kecenderungan seseorang lebih memperhatikan hal-hal atau informasi yang sifatnya negatif. Dalam hal ini informasi negatif memiliki pengaruh yang lebih kuat dibandingkan informasi yang sifatnya positif. Contohnya, ketika kita diberi informasi bahwa kita akan bertemu klien yang pintar, profesional namun pernah berurusan dengan polisi terkait tindak penipuan, maka kita akan lebih fokus dengan informasi keterkaitan orang tersebut dengan kepolisian.

- *Bias optimistik*

Bias optimistik merupakan suatu perdisposisi yang membuat seorang individu selalu berharap apapun yang terjadi akan berakhir baik-baik saja sesuai harapannya. Dalam hal ini seseorang berpikir bahwa dirinya akan lebih berpeluang mendapatkan keuntungan dan keberhasilan dibandingkan dengan kegagalan seperti orang lain. Di sisi lain, ketika orang-orang mulai melihat bahwa hal-hal yang tidak berakhir sesuai harapan, maka mereka akan justru bersiap menghadapi hal yang buruk dan menunjukkan pola pesimistik.

- *Terlalu banyak berpikir*

Banyak di antara kita yang terlalu banyak berpikir sehingga bisa mempersulit diri sendiri dalam berpikir kognitif. Berpikir secara rasional dan sistematis akan lebih baik dan membantu menjaga fungsi kognisi sosial.

- *Pemikiran konterfaktual*

Merupakan pemikiran yang berlawanan dengan keadaan yang sedang dialami, misalnya pemikiran berandai-andai jika begini

atau jika tidak begitu. Pemikiran seperti ini akan memberi pengaruh yang kuat terhadap afeksi seorang individu.

- *Hallo Effect*

Hallo effect biasanya terjadi pada pertemuan pertama seseorang dengan orang lain. Misalnya, ketika seorang individu 'tertipu' dengan penampilan orang lain sehingga menciptakan kesan yang salah tentang orang lain tersebut. *Hallo effect* ini bisa terjadi akibat cara berpikir seorang individu yang cenderung mengelompokkan atau mengkategorisasi sifat-sifat manusia

D. LATIHAN & PENGAYAAN

1. Jelaskan pemahaman anda tentang persepsi dan kognisi?
2. Apakah persepsi dan kognisi memiliki tujuan yang searah dalam sistem otak manusia?
3. Silakan dianalisis sebuah contoh survey lapangan mengenai persepsi dan kognisi sosial?
4. Silakan diuraikan proses persepsi dan kognisi berbasis pengalaman anda di kehidupan sosial.
5. Apakah faktor-faktor yang mendasari persepsi sama dengan faktor yang memengaruhi kognisi? Jelaskan!



www.penerbitbukumurah.com

**Dilarang keras, mencetak naskah
hasil layout ini tanpa seijin Penerbit**

BAB 4

ATRIBUSI & KESALAHAN ATRIBUSI

■ PENGANTAR:

Setelah mempelajari materi bab ini mahasiswa diharapkan mampu:

1. Memahami dan menjelaskan asumsi dasar dan pengertian dari atribusi
2. Memahami dan menjelaskan dimensi-dimensi utama dari Atribusi
3. Memahami dan menjelaskan factor-faktor yang melatarbelakangi munculnya Atribusi
4. Memahami dan menjelaskan teori-teori atribusi dalam memaknai arti dari konteks kehidupan
5. Memahami dan menjelaskan kesalahan-kesalahan dari atribusi di kehidupan sosial

A. TINJAUAN ATRIBUSI

Pengertian Atribusi & Asumsi Dasar

Secara umum, atribusi dipahami sebagai cara manusia memandang perilaku diri sendiri dan orang lain untuk dibuat kesimpulan. Atribusi merupakan cara menggunakan informasi yang dikumpulkan melalui observasi untuk membantu individu memahami dan merasionalisasi penyebab perilaku sendiri dan juga orang lain. Menurut Baron (2004) atribusi berarti upaya manusia

untuk memahami penyebab di balik perilaku orang lain, dan dalam beberapa kasus, juga penyebab dibalik perilaku diri sendiri. Dayakisni (2006) menyebut atribusi sebagai suatu proses yang dilakukan orang untuk mencari sebuah jawaban atau pertanyaan mengapa atau apa sebabnya atas perilaku orang lain ataupun diri sendiri. Proses atribusi ini sangat berguna untuk membantu pemahaman kita akan penyebab perilaku dan merupakan mediator penting bagi reaksi kita terhadap realitas sosial kita.

Sarwono (2009) menyebut atribusi sebagai suatu analisis kausal, yakni penafsiran terhadap sebab-sebab dan mengapa sebuah fenomena menampilkan gejala-gejala tertentu. Penelitian psikologis mengenai atribusi dimulai dengan karya Fritz Heider pada tahun 1958, dan kemudian dikembangkan Harold Kelley dan Bernad Weiner pada awal abad ke-20. Pakar psikologi sosial telah mengidentifikasi berbagai bias terkait cara orang menghubungkan sebab akibat, terutama ketika berhadapan dengan orang lain.

Kesalahan atribusi mendasar menyoroti kecenderungan orang untuk mengaitkan penjelasan disposisional untuk perilaku, daripada mempertimbangkan faktor eksternal. Kita cenderung menganggap orang lain bertanggung jawab atas kemalangan mereka sendiri, dengan kata lain, sambil menyalahkan faktor eksternal untuk kita sendiri. Bias budaya adalah ketika seseorang membuat asumsi tentang perilaku seseorang berdasarkan praktik dan keyakinan budaya mereka sendiri. Salah satu bias yang sering terjadi orang dalam atribusi dinamakan kesalahan atribusi mendasar.

Kesalahan mendasar atribusi adalah kecenderungan orang untuk menghubungkan tindakan atau perilaku orang lain dengan sifat internal pada diri idividu dengan keadaan eksternal. Bagaimana hal ini dapat terjadi di realitas sosial seperti hasil persepsi seseorang tentang kemiskinan dapat dipengaruhi oleh status keuangannya: seseorang yang belum pernah mengalami

kemiskinan dapat melihatnya sebagai hal kurang layak. Dengan cara ini, kesalahan atribusi mendasar menjadi penghalang untuk berempati dengan orang lain, karena seseorang tidak mempertimbangkan semua keadaan yang terlibat dalam tindakan orang lain.

Atribusi juga bisa dipahami sebagai cara individu memandang penyebab pengalaman sehari-hari, baik dalam makna eksternal atau internal. Model untuk menjelaskan proses ini disebut teori atribusi. Teori atribusi telah dikritik sebagai mekanistik dan reduksionis karena menganggap orang adalah pemikir yang rasional, logis, dan sistematis. Dalam realitas atribusi yang dibangun seseorang terkadang juga gagal. Hal ini disebabkan bahwa orang itu dalam menganalisis faktor sosial, budaya, dan sejarah yang mendasari penyebab atribusi pada orang lain terabaikan.

Pada umumnya orang membuat atribusi untuk memahami dunia di sekitar mereka dalam rangka mencari alasan untuk memaknai perilaku tertentu dari individu, kelompok atau diri sendiri. Dalam teori atribusi dijelaskan bagaimana orang-orang menggunakan informasi tentang lingkungan sosial, sejarah, nilai budaya akan berkolerasi untuk memahami perilaku orang lain. Ketika orang membuat atribusi, mereka dapat membuat penilaian tentang apa yang menjadi penyebab atau landasan terjadinya perilaku tertentu.

Dimensi-dimensi dari Atribusi

Atribusi merupakan suatu proses penilaian tentang penyebab, yang dilakukan individu setiap hari terhadap berbagai peristiwa, dengan atau tanpa disadari. Karenanya atribusi oleh para peneliti diidentifikasi beberapa dimensi, diantaranya:

- *Lokasi penyebab*, masalah pokok yang umum terjadi dalam suatu persepsi adalah sebab akibat apakah suatu peristiwa atau

tindakan tertentu disebabkan oleh keadaan internal (hal ini disebut sebagai atribusi internal) atau kekuatan eksternal (atribusi eksternal);

- *Stabilitas*, dimensi sebab akibat yang kedua adalah berkaitan dengan pertanyaan apakah penyebab dari suatu peristiwa atau perilaku tertentu itu stabil atau tidak stabil. Dalam bahasa lain diskursus *stabilitas* mengandung makna seberapa permanen atau berubah-ubahnya suatu sebab;
- *Pengendalian*, dimensi ini berkaitan dengan pertanyaan apakah suatu penyebab dapat dikendalikan atau tidak dapat dikendalikan oleh seorang individu

Faktor-faktor yang mendasari terjadinya Atribusi

Sesuai dengan asumsi dasarnya, teori atribusi yang dikembangkan oleh Heider pada tahun 1958 ini mempelajari proses bagaimana seseorang menginterpretasikan sesuatu peristiwa, alasan, atau sebab perilakunya. Perilaku seseorang merupakan kombinasi antara kekuatan internal dan eksternal. Karenanya penjelasan bagaimana cara-cara manusia menilai orang secara berlainan, tergantung pada makna apa yang dihubungkan ke suatu perilaku tertentu. Pada hakikatnya realitas atribusi menyarankan agar jika seseorang mengamati perilaku orang lain, maka orang tersebut berusaha menentukan apakah perilaku itu disebabkan oleh faktor internal atau eksternal yang tergantung pada tiga faktor, yaitu:

- ***Kekhususan***

Kekhususan merupakan kondisi dimana seseorang akan menafsirkan perilaku individu lain secara berbeda dalam situasi yang berlainan. Apabila perilaku seseorang dianggap biasa, maka akan dinilai sebagai atribusi internal. Sebaliknya, apabila perilaku dianggap suatu hal yang luar biasa, maka individu lain yang bertindak sebagai pengamat akan memberikan atribusi eksternal

- ***Konsensus***

Konsensus memiliki arti apabila semua orang memiliki kesamaan pandangan dalam merespon perilaku seseorang dalam situasi yang sama. Jika konsensusnya tinggi, maka hal tersebut termasuk dalam atribusi internal. Demikian sebaliknya, apabila konsensusnya rendah, maka hal tersebut termasuk dalam atribusi eksternal

- ***Konsistensi***

Konsistensi yaitu jika seseorang menilai perilaku-perilaku orang lain dengan respon yang sama dari waktu ke waktu. Semakin konsisten perilaku itu, maka orang akan menghubungkan hal tersebut dengan sebab-sebab internal.

Sekilas teori-teori Atribusi

1. Pandangan Psikologi Naif

Salah satu kontribusi paling awal dan paling mendasar terhadap teori atribusi berasal dari psikolog Austria, Fritz Heider. Dalam karyanya pada tahun 1958, Heider mengusulkan bahwa manusia pada dasarnya adalah "psikolog naif" yang terus-menerus mencoba memahami dan memprediksi perilaku orang lain dan peristiwa di sekitar mereka. Heider yakin bahwa manusia memiliki teori intuitif tentang perilaku dirinya. Gagasan inti dari pemikiran Heider berkisar pada perbedaan antara kausalitas pribadi (internal) dan kausalitas lingkungan (eksternal).

Ketika kita mengamati tindakan seseorang, kita mencoba menentukan apakah perilaku tersebut disebabkan oleh sesuatu di dalam diri orang tersebut (watak, niat, atau kemampuan mereka) atau oleh faktor-faktor di luar diri orang tersebut (situasi, keberuntungan, atau orang lain). Bagaimana orang dapat mengatribusikan sebab akibat terjadinya perilaku, maka perlu diperhatikan beberapa hal;

- *Prinsip Inti*: bahwa manusia berupaya menemukan sifat-sifat yang stabil dan abadi dari dunia di sekitarnya, baik pada individu maupun situasi.
- *Fokus*: berupaya menemukan penyebab internal versus eksternal.
- *Signifikansi*: bahwa karya perintis Heider meletakkan landasan penting bagi semua teori atribusi selanjutnya, menyoroti kebutuhan manusia akan pemahaman kausal.

Fritz Heider dalam bukunya *The Psychology of Interpersonal Relations*, telah melakukan eksplorasi mengenai sifat hubungan interpersonal, dan menggunakan konsep yang disebut “akal sehat” atau “psikologi naif”. Berdasarkan teorinya, Heider percaya bahwa ketika seseorang melakukan pengamatan, analisis dan memberikan penjelasan mengenai perilaku orang lain dengan penjelasan ataupun eksplanasi tertentu. Meskipun seseorang mempunyai beragam penjelasan terkait perilaku tertentu dari orang lain, Heider berusaha mengklasifikasikan penjelasan tentang perilaku tersebut menjadi dua yaitu atribusi internal (pribadi) dan atribusi eksternal (situasional).

Pada saat pembuatan atribusi internal, penyebab perilaku individu dihubungkan dengan karakteristik individu seperti disposisi, sikap, usaha, suasana hati, kepribadian, dan kemampuan. Sedangkan, pada saat proses pembuatan atribusi eksternal, penyebab perilaku individu berhubungan dengan kondisi dimana perilaku tersebut dilihat seperti keberuntungan, orang lain dan tugas. Dua tipe tersebut menciptakan persepsi yang sangat berbeda mengenai seseorang yang terlibat dalam perilaku.

2. Teori inferensi korespondensi

Pandangan ini dikemukakan oleh Jones dan Davis (1965) yang menyebut bahwa jika orang memberikan perhatian khusus pada perilaku yang disengaja. Ini disebut peristiwa inferensi

korespondensi. Konteks ini memberi interpretasi bahwa seseorang akan memberikan bantuan untuk memahami proses terjadinya atribusi internal. Mereka mengatakan jika orang cenderung melakukan hal yang disengaja saat orang melihat korespondensi antara perilaku dan motif. Misalnya, ketika orang melihat interaksi dan komunikasi seseorang yang ramah maka akan kita menjadi ramah pula.

Atribusi disposisional memberikan informasi hingga individu bisa memprediksi perilaku seseorang dimasa depan. Teori inferensi koresponden melukiskan kondisi dimana seseorang membuat atribut internal untuk perilaku yang dianggap disengaja. Penggunaan prasa inferensi koresponden oleh Davis tersebut dilakukan untuk merujuk pada sebuah kejadian saat seorang pengamat mengambil kesimpulan bahwa perilaku individu sesuai dengan kepribadian yang mereka miliki.

Oleh karena itu Jones dan Davis (1967) mengidentifikasi lima sumber informasi untuk membuat inferensi korespondensi, diantaranya:

- ***Pilihan***
Apabila perilaku dipilih dengan bebas, maka penyebabnya dipercaya adalah faktor internal (disposisi).
- ***Perilaku Disengaja***
Konteks perilaku yang cenderung disengaja dihubungkan dengan kepribadian orang tersebut juga kondisi/penyebab eksternal.
- ***Keinginan Sosial***
Keinginan sosial yaitu kondisi dimana perilaku rendahnya hasrat bersosialisasi yang tak sesuai menghendaki kita untuk meinferensi disposisi lebih dari perilaku sosial yang tak dikehendaki.

- ***Relevansi Hedonistik***

Apabila perilaku seseorang nampak secara langsung ditujukan untuk memberikan manfaat atau berbahaya bagi kita.

- ***Personalisme***

Apabila perilaku orang lain terlihat ditujukan memberi dampak terhadap kita, kita memandang hal tersebut “personal” dan tidak hanya hal sampingan dari kondisi tempat kita berada.

3. Model Kovarisasi

Teori ini dikemukakan oleh Kelley (1967), teori ini merupakan pengembangan dari model logis yang digunakan untuk menilai suatu perilaku yang dilakukan seseorang dan dikaitkan dengan karakteristik orang yang bersangkutan dan ataupun lingkungannya.

Kovarisasi diartikan bahwa seseorang mempunyai informasi dari beragam pengamatan yang dilakukan di situasi dan waktu yang berbedaserta bisa merasakan kovarisasi efek yang diperhatikan dan penyebabnya.

Dalam teorinya, Kelley (1967) mengidentifikasi tiga hal yang perlu diperhatikan dalam menentukan apakah perilaku beratribusi disposisional (internal) atau situasional (eksternal), yaitu:

- *Konsensus*, yaitu perilaku yang cenderung dilakukan banyak orang dalam situasi/kondisi yang sama. Semakin banyak orang melakukan, maka konsesusnya semakin tinggi konsensus, dan sebaliknya.
- *Konsistensi*, yaitu pelaku yang berkaitan cenderung memiliki perilaku yang sama di situasi yang sama pula. Konsisten tinggi apabila pelaku berperilaku sama dan sebaliknya.
- *Distingsi atau kekhususan*, yaitu pelaku yang terkait cenderung memiliki perilaku sama dalam situasi yang berbeda. Apabila “ya” maka distingsi tinggi dan apabila “tidak” maka distingsi rendah.

4. Model Tiga Dimensi

Teori ini dikemukakan Bernard Weiner pada tahun 1974, ia menyatakan bahwa seseorang mempunyai respons afektif awal pada konsekuensi potensial dari motif intrinsik atau ekstrinsik aktor, yang nantinya memberikan pengaruh terhadap perilaku dimasa mendatang.

Teori model tiga dimensi dari Bernard Weiner sering disebut sebagai *Teori Atribusi Weiner* merupakan teori psikologi yang menjelaskan bagaimana individu menginter-pretasikan penyebab kesuksesan atau kegagalan mereka. Teori ini berfokus pada motivasi prestasi, yakni alasan yang diberikan seseorang atas hasil perilaku diri sendiri (atribusi) akan mempengaruhi emosi dan perilaku orang di masa depan. Weiner mengemukakan tiga dimensi kausal yang digunakan untuk menilai penyebab suatu peristiwa, yaitu:

- *Locus Kendali*

Dimensi ini berkaitan dengan apakah penyebab peristiwa tersebut berasal dari dalam diri (internal) atau luar diri (eksternal) individu. Internal: Penyebab berasal dari diri sendiri, seperti kemampuan atau usaha Eksternal: Penyebab berasal dari faktor luar, seperti tingkat kesulitan tugas atau nasib/ keberuntungan

- *Stabilitas*

Dimensi ini mengukur seberapa permanen penyebab tersebut, atau apakah penyebab itu akan berubah seiring waktu. *Stabil*: Faktor yang menetap dan tidak mudah berubah, seperti kemampuan bawaan atau kesulitan tugas. *Tidak Stabil*: Faktor yang fluktuatif atau berubah-ubah, seperti usaha (*effort*) yang berubah-ubah atau keberuntungan.

- *Kontrolabilitas*

Dimensi ini menunjukkan sejauh mana individu merasa dapat mengendalikan penyebab tersebut. *Terkontrol*: Faktor yang

dapat diubah atau dikendalikan oleh individu, seperti usaha yang dilakukan (belajar giat). *Tidak Terkontrol*: Faktor yang berada di luar kendali individu, seperti suasana hati (mood), bakat, atau tindakan orang lain.

B. KESALAHAN-KESALAHAN ATRIBUSI

Kesalahan Dasar Atribusi

Kesalahan dasar atribusi berarti kecenderungan kita untuk mengatribusi berarti kecenderungan kita untuk mengatribusikan perilaku orang lain karena faktor karakteristik individual daripada karena faktor situasi. Kesalahan dasar atribusi terjadi karena ketika melakukan atribusi, kita lebih fokus pada faktor-faktor yang menonjol dan menarik perhatian. Faktor yang menonjol dan menarik perhatian. faktor yang menarik perhatian tersebut adalah perilaku.

Kesalahan atribusi mendasar ini diakibatkan kecenderungan untuk selalu memberi internal dalam melihat perilaku seseorang. Misalnya di kantor akademik fakultas dakwah dan ilmu komunikasi, salah seorang petugasnya marah pada salah seorang mahasiswa yang ingin urusannya serba cepat, atau lebih dulu diselesaikan. Oleh karena itu mahasiswa tersebut tidak mematuhi aturan-aturan yang ada, petugas akademik tersebut marah.

Orang akan mengambil kesimpulan bahwa pegawai kelurahan merupakan orang yang pemarah, tidak sabar, dan sebagainya. Cara mengatribusi seperti di atas mungkin tidak tepat, karena ada kemungkinan bahwa orang tersebut marah karena memang didorong oleh factor situasi atau factor eksternal, jadi bukan semata-mata factor internalnya saja.

Actor- Observer Effect

Actor-Observer Effect merupakan kecenderungan untuk menjelaskan perilaku orang lain karena faktor individu, sedangkan perilaku diri sendiri karena faktor situasi. Proses persepsi dan atribusi sosial tidak hanya berlaku dalam hubungan antarpribadi, melainkan juga terjadi dalam hubungan antar kelompok, karena pada hakikatnya prinsip-prinsip yang terjadi ditingkat individu dapat digeneralisasikan ke tingkat antar kelompok.

Kesestatan disini adalah orang melihat perilaku orang lain hanya dari faktor dalam, sedangkan kalau perilakunya sendiri hanya dilihatnya dari luar. Misalnya A melihat si B jatuh, si A beranggapan si B jatuh karena tidak hati-hati. Sedangkan apabila si A sendiri yang jatuh, si A akan mengatakan dia jatuh karena jalannya licin, sepatunya rusak, dan sebagainya.

Self Serving bias

Self serving bias adalah kecenderungan kita untuk menilai kesuksesan orang lain karena faktor eksternal, sedangkan kesuksesan diri sendiri karena faktor internal, dan kecenderungan kita untuk menilai kegagalan orang lain karena faktor internal, sedangkan kegagalan diri sendiri karena faktor eksternal. Apa pun sebab musabab dari bias mengutamakan diri sendiri, bias tersebut berpeluang menjadi sumber antarindividu. Sering ditemukan kasus dimana seseorang yang bekerja dengan orang lain dalam suatu proyek bersama, menganggap dirinyalah, bukan rekan kerjanya, yang lebih besar kontribusinya dalam bekerja.

- ***False consensus effect***

False consensus effect yaitu kecenderungan kita untuk menggunakan penilaian pada diri sendiri sebagai dasar dalam melakukan penilaian terhadap orang lain.

- ***Self-centered Bias***

Self Centered Bias merupakan kecendrungan kita untuk merasa lebih berkontribusi terhadap suatu hasil yang dikerjakan bersama orang lain dari pada apa yang sungguh-sungguh dilakukannya. Pertengkaran antara suami istri misalnya, sering sekali dipengaruhi oleh kesalahan ini. Suami kadang mengklaim sebagai orang yang paling berjasa terhadap kehidupan rumah tangganya, sebaliknya istri pun demikian.

- ***Blaming The Victim***

Blaming the victim merupakan suatu kecendrungan kita untuk menyalahkan korban atas nasib yang menimpa dirinya. Kita mengatribusikan musibah yang dialami orang lain sebagai karena kesalahan dan tanggung jawab si korban. Menurut Fiske dan Taylor (1991), kesalahan atribusi ini terjadi terutama jika korbannya diketahui, ada keyakinan bahwa korban sebenarnya dapat mengendalikan situasi, persepsi bahwa tindakan oleh faktor situasi, dan persepsi bahwa korban memiliki kebebasan untuk memilih suatu tindakan.

www.penerbitbukumurah.com

C. LATIHAN & PENGAYAAN

1. Coba saudara jelaskan asumsi dasar dan pengertian atribusi dalam kehidupan sosial?
2. Apa saja dimensi-dimensi dari atribusi, jelaskan?
3. Jelaskan factor-faktor yang mendasari atribusi dalam kehidupan sosial?
4. Apa saja teori-teori atribusi yang mendasari pengetahuan orang dalam kehidupan?
5. Mengapa terjadi kesalahan-kesalahan dalam membuat atribusi di realitas kehidupan?

BAB 5

SIKAP & PENGUKURAN SIKAP

■ PENGANTAR

Setelah mempelajari materi ini mahasiswa diharapkan mampu:

1. Memahami dan menjelaskan batasan dan asumsi dasar sikap
2. Memahami dan menjelaskan proses pembentukan serta perubahan sikap dalam kehidupan manusia
3. Memahami dan menjelaskan domain sikap dan interaksi antar domain sikap
4. Memahami dan menjelaskan sekilas teori-teori sikap
5. Memahami dan menjelaskan cara pengukuran sikap

A. REALITA SIKAP MANUSIA

Pengertian dan Asumsi dasar Sikap

Secara umum sikap dipahami sebagai hasil evaluasi dari pengalaman, pembelajaran atau didikan yang diserap dan dipelajari manusia di kehidupannya. Sikap adalah sekelompok keyakinan dan perasaan yang melekat tentang objek tertentu dan kecenderungan untuk bertindak dengan cara tertentu (Calhoun & Acocella, 1995). G.W Allport (1935, Azwar, 2007) menyebut sikap sebagai keadaan mental dan saraf dari kesiapan, yang diatur melalui pengamatan yang memberikan pengaruh dinamika atau terarah terhadap respon individu pada semua objek dan situasi yang berkaitan dengannya.

Eagly & Chaiken (1993) mengartikan sikap sebagai kecenderungan mental yang diekspresikan manusia dengan mengevaluasi entitas tertentu dalam derajat; suka atau tidak suka. Para psikolog, seperti Rensis Likert, Louis Thurstone dan Charles Osgood memaknai sikap sebagai bentuk evaluasi atau reaksi perasaan (Azwar, 2007). Aronson, dkk (2010) mendefinisikan sikap sebagai evaluasi akan manusia, objek atau ide, dsb. Baron & Byrne (2005) mendefinisikan sikap sebagai penilaian subjektif seseorang terhadap suatu objek. Selanjutnya, Vaughan & Hogg (2005) mendefinisikan sikap adalah organisasi keyakinan, perasaan, dan kecenderungan perilaku yang relatif bertahan lama terhadap objek, kelompok, peristiwa atau simbol yang signifikan secara sosial.

Kajian tentang sikap mendapatkan tempat spesial dalam psikologi sosial, terkhusus setelah berkembang pada pertengahan abad ke-20 di Amerika. Menurut Taylor, dkk (2009), sikap diartikan sebagai disposisi respon, yang tahan lama; memuat komponen afektif, kognitif dan behavioral. Sikap bisa diarahkan atau selalu terarahkan pada orang, objek, maupun ide tertentu untuk mengevaluasinya (Branscombe & Baron, 2017). Karenanya perilaku seseorang dapat saja memiliki pengaruh kuat dan memengaruhi orang lain untuk bertindak dalam berbagai situasi. Sementara sikap biasanya tetap bertahan dalam waktu tertentu, dan juga bisa berubah sesuai dengan ransangan.

Jadi, elemen dasar (asumsi) suatu sikap adalah proses evaluasi; entah itu evaluasi yang positif maupun negatif, lemah maupun kuat (McVittie & McKinlay, 2017). Karena itu, sikap dipelajari dari beragam hal; objek, keadaan, perilaku kelompok dan sebagainya di realitas kehidupan, kemudian dievaluasi dengan cara (pendekatan) tertentu; pranata sosial, ideologi, sistem hukum, budaya, dan sebagainya. Penilaian semacam itu seringkali positif (mendukung) atau negative (menolak), tetapi kadang-kadang bisa juga tidak pasti.

Sikap seseorang terhadap suatu objek atau peristiwa adalah perasaan mendukung atau memihak (favorable) maupun perasaan tidak mendukung atau menolak (unfavorable) pada objek atau kondisi tersebut. Ketika anda dihadapkan pada beberapa pertanyaan yang menghasilkan sikap, misalnya:

- Bagaimana pendapat anda tentang lembaga KPK?
- Bagaimana pendapat anda tentang hukuman mati bagi koruptor?
- Kenapa narkoba tumbuh subur di NKRI?
- Apa kriteria partai politik yang bisa menjalankan negara tanpa tanpa kolusi, nepotisme dan korupsi?

Jawaban atas pertanyaan tersebut tentu beragam, bukan! Jadi sikap manusia itu mengacu pada serangkaian emosi, keyakinan, dan perilaku terhadap objek, orang, benda, atau peristiwa tertentu. Azwar (2007), mendeskripsikan sikap dalam tiga kerangka pemikiran, yaitu:

- Sikap merupakan suatu bentuk evaluasi atau reaksi perasaan. Berarti sikap seseorang terhadap suatu objek adalah perasaan mendukung atau memihak (favorable) maupun perasaan tidak mendukung atau tidak memihak (unfavorable) pada objek tersebut.
- Sikap juga sebagai format kesiapan individu untuk bereaksi terhadap suatu objek dengan cara-cara tertentu.
- Sikap juga merupakan skema triadik (triadic-schema), dimana suatu sikap adalah konstelasi aspek kognitif, afektif dan konatif yang saling berinteraksi dalam memahami, merasakan dan berperilaku pada suatu objek, keadaan atau peristiwa dalam lingkungan yang melingkupi individu.

Sejatinya determinan sikap secara intrinsik menarik bagi psikolog dan non-psikolog dikarenakan kita semua memiliki sikap dari beragam objek yang bersifat abstrak (misalnya, ideologi; demokrasi atau era modern, dsb.) dan yang konkret (misalnya,

orang, tempat, atau benda, dsb). Di sisi lain, secara intuitif hubungan sikap individu dan perilaku yang diperankan masuk akal. Karenanya, penelitian kontemporer tentang sikap telah secara empiris menginformasikan sikap berkorelasi signifikan dengan perilaku ketika kumpulan sikap dan kumpulan perilaku yang relevan dengan sikap; dan ketika satu sikap dikaitkan dengan satu perilaku yang relevan dengan sikap (Eagly & Chaiken, 1993).

Menurut Eagly & Chaiken, (1993) kajian tentang sikap telah memiliki sejarah panjang dan dominan dalam bidang psikologi sosial. Seiring dengan perkembangan psikologi sosial, penelitian tentang kebermaknaan sikap tersebar dalam berbagai topik, pengukuran sikap, struktur sikap dan keyakinan, dan teori pembentukan dan perubahan sikap, serta penelitian mengenai hubungan antara sikap dan perilaku secara konstanta menjadi salah satu topik paling menonjol sekaligus juga diperdebatkan dalam psikologi sosial

Domain-domain Sikap

Sikap sejatinya digerakkan oleh beberapa karakter kepribadian manusia. Misalnya ketika perasaan anda campur-aduk terkait seseorang atau masalah yang sedang anda hadapi. Bagaimana sikap anda? Tentu realitas itu mengajak anda mencari solusi agar eksistensi anda tidak ambruk. Ketika anda mereviu akar masalah dan pencarian solusi masalah secara subjektif (pikiran), dan ini bermakna anda dalam kesadaran. Selanjutnya dengan kesadaran itu anda berusaha menghayati, memaknai dan merasakan pahitnya masalah (objek, keadaan, atau orang), berarti anda telah melewati masa kritis.

Pada gilirannya, anda menemukan kesimpulan, dan kesimpulan itu mengajak anda untuk melakukan tindakan nyata sebagai problem solving, positif (berhasil) dan negative (gagal). Cuplikan ilustrasi ini berusaha mengidentifikasi sejumlah

komponen atau domain sikap, yakni: kognitif afektif, dan konatif (perilaku). Komponen kognitif berkaitan dengan pikiran, kesadaran atau keyakinan seseorang. Komponen afektif berhubungan dengan ranah perasaan atau emosi, yaitu bagaimana kita merasa dan menghayati suatu hal. Dan yang terakhir, komponen konatif (kecenderungan berperilaku), yakni berkait dengan tindakan nyata (realisasi perilaku) yang memunculkan sikap.

Berorientasi pada domain sikap ini, maka sikap kita dapat bersifat implisit dan eksplisit. Sikap implisit adalah tidak disadari individu, tetapi masih berpengaruh pada keyakinan dan perilaku individu. Sementara sikap eksplisit merupakan sikap yang secara sadar kita sadari dan yang secara jelas mempengaruhi perilaku dan keyakinan kita.

Pembentukan dan Perubahan Sikap

Realitas sikap tidak dibawa sejak lahir melainkan terbentuk dan dibentuk melalui berbagai proses alamiah; pengalaman, pengamatan, pembelajaran, dan realitas sosial budaya (<https://www-verywellmind-com>). Setiap individu memiliki track records berbeda satu sama lain dari perjalanan kehidupannya, dari keberagaman situasi dan nuansa hidup itulah terbentuk kesan dan pesan subjektif (pengalaman) masing-masing. Sikap terbentuk secara langsung sebagai hasil dari pengalaman pribadi dengan orang, situasi, objek, norma atau ideologi dalam lingkungan sosialnya. Misalnya, Anda mungkin mengalami interaksi sosial dengan cara yang baik dan membentuk sikap positif terhadap orang, keluarga, atau kelompok tersebut.

Di sisi lain, Anda mungkin mengalami pertemuan yang tidak menyenangkan yang memengaruhi sikap yang tidak baik. Selanjutnya, sikap terbentuk melalui proses pembelajaran, baik secara pengkondisian klasik, pengkondisian operan maupun

pengkondisian observasional. Bagaimana perusahaan pengiklan menggunakan model pengkondisian klasik untuk memengaruhi sikap manusia terhadap suatu produk tertentu. Dalam iklan televisi, kita melihat orang-orang muda yang cantik bersenang-senang di pantai tropis sambil menikmati minuman olahraga. Citra yang menarik dan memikat ini menyebabkan kita mengembangkan asosiasi positif dengan minuman khusus ini.

Kemudian, bagaimana penghargaan dan hukuman dapat memengaruhi sikap manusia (pengkondisian operan). Bayangkan seorang remaja yang baru saja mulai merokok. Setiap kali ia menyalakan sebatang rokok, orang-orang mengeluh, menegurnya, dan memintanya untuk meninggalkan tempat itu. Umpan balik negatif dari orang-orang di sekitarnya ini akhirnya menyebabkan ia mengembangkan opini yang tidak baik tentang merokok dan ia memutuskan untuk menghentikan kebiasaan tersebut.

Terakhir, seseorang mempelajari sikap dengan mengamati orang-orang di sekitar mereka (pengkondisian observasional). Ketika seseorang yang anda kagumi sangat menganut sikap tertentu, anda cenderung mengembangkan keyakinan yang sama. Misalnya, anak-anak menghabiskan banyak waktu mengamati sikap orang tua mereka dan biasanya mulai menunjukkan pandangan yang sama. Selain itu, media sosial memiliki pengaruh yang mendalam pada sikap individu karena orang terpapar pada berbagai influencer media sosial.

Dalam pada itu, sikap juga dapat berubah-ubah seiring usia dan perkembangan manusia. Perubahan sikap terjadi ketika penilaian inti seseorang bergeser dari satu nilai bermakna ke nilai bermakna lainnya, seperti ketika seseorang berubah dari mendukung kebiasaan merokok menjadi tidak mendukungnya. Banyak penelitian menunjukkan bahwa sikap dapat diubah dengan cara yang relatif bijaksana dan tidak bijaksana. (<https://www.sciencedirect.com>)

Perubahan sikap seseorang dapat menjadi sumber kebingungan dan frustrasi bagi orang-orang di sekitarnya. Ketika seseorang yang dikenal tiba-tiba berubah dari ramah dan hangat menjadi dingin dan menjauh, sering kali menimbulkan kebingungan dan pertanyaan mengenai apa yang salah. Namun, penting untuk diingat bahwa perubahan sikap ini sering kali dipengaruhi oleh berbagai faktor yang mungkin tidak selalu terlihat jelas. Dengan memahami alasan-alasan di balik perubahan ini, seseorang dapat lebih siap menghadapi situasi tersebut dan mungkin bahkan membantu individu tersebut melalui masa sulit yang mereka alami. Sikap yang berubah-ubah bisa disebabkan oleh berbagai faktor, mulai dari masalah pribadi hingga tekanan eksternal yang tidak diketahui.

Oleh karena itu, alih-alih langsung menilai atau menghakimi, lebih baik mencoba untuk memahami dan menunjukkan empati adalah langkah yang bijaksana. Dengan pendekatan yang lebih pengertian, tidak hanya hubungan yang dapat terjaga dengan baik, tetapi juga memberikan dukungan yang dibutuhkan oleh individu tersebut untuk menghadapi tantangan yang mereka hadapi

B. SEKILAS TENTANG TEORI SIKAP

Fishbein dan Ajzen (1975) menggolongkan teori sikap dalam dua kelompok, yaitu teori-teori belajar dan teori-teori konsistensi kognitif. Sedangkan Sears dkk (1999) mengelompokkan teori sikap dalam tiga kelompok berdasarkan pendekatan teorinya, yaitu: teori belajar, teori insentif, dan teori kognitif.

- **Teori Belajar**

Asumsi dasar teori ini adalah sikap ditentukan oleh apa yang telah dipelajari sebelumnya. Sikap dapat dipelajari, sehingga seseorang memperoleh informasi, fakta maupun nilai-nilai tertentu. Dalam teori ini terdapat tiga mekanisme, yaitu asosiasi, reinforcement dan imitasi. Pada mekanisme asosiasi,

pembentukan sikap dipengaruhi oleh sesuatu yang lain, baik yang menyenangkan atau tidak. Pada mekanisme reinforcement, seseorang menunjukkan sikap atau perilaku tertentu karena dengan bersikap seperti itu dia memperoleh sesuatu yang menyenangkan. Kemudian pada mekanisme imitasi, seseorang menunjukkan sikap dan perilaku tertentu karena meniru orang lain yang menjadi model.

- **Teori Insentif**

Dalam teori ini sikap dianggap sebagai suatu proses menimbang keuntungan dan kerugian atau baik buruknya berbagai kemungkinan posisi yang akan ditimbulkan yang diperoleh dari berbagai kemungkinan kondisi, dan selanjutnya individu akan mengambil alternatif yang dipandang paling baik. Seseorang akan mengambil sikap tertentu dengan pertimbangan memaksimalkan keuntungan dan meminimalkan kerugian. Sehingga dapat dikatakan bahwa kekuatan relatif dari insentif menentukan bagi sikap. Salah satu versi dari teori insentif adalah teori respons kognitif (cognitive response theory) (Ostrom & Brock, 1981, dalam Sears, dkk, 1999). Menurut teori ini, seseorang memberi respon terhadap suatu komunikasi dengan beberapa pemikiran positif atau negatif. Pikiran-pikiran ini sebaliknya menentukan apakah orang akan mengubah sikapnya sebagai akibat komunikasi atautakah tidak.

Versi lain dari teori insentif adalah teori nilai-ekspektasi (expectancy-value approach) (Edwards dalam Sears, dkk, 1999). Asumsi dari teori ini adalah orang berusaha memaksimalkan nilai berbagai hasil/akibat yang diharapkan dalam mengambil sikap. Oleh karena itu berdasarkan asumsi teori ini, orang mengambil posisi yang akan membawanya pada kemungkinan hasil yang terbaik, dan menghindari posisi yang mengakibatkan hasil yang buruk, atau pada hal yang tidak mungkin mengarahkan pada hasil yang baik.

- **Teori Konsistensi Kognitif**

Pendekatan ini menjelaskan tentang keberadaan manusia yang dianggap sebagai individu yang telah memahami makna serta hubungan dalam struktur kognitifnya. Seseorang, apabila menemukan suatu nilai yang tidak konsisten satu dengan yang lainnya, maka ia akan mengubahnya sehingga menjadikan keyakinannya atas nilai tersebut menjadi lebih konsisten. Adapun bila kognisinya telah konsisten, sedangkan dia dihadapkan pada kognisi baru yang menimbulkan ketidak-konsistenan, maka ia akan berusaha untuk meminimalkan ketidakkonsistenan tersebut.

Terdapat beberapa pandangan mengenai konsistensi sikap, yang pada umumnya berasumsi bahwa orang mencari konsistensi diantara kognisinya, yaitu:

- ***Teori Keseimbangan dari Heider.***

Asumsi dasar teori ini menyoroti pada adanya hubungan keseimbangan atau ketidakseimbangan antara unsur-unsur individu (I), orang lain (O), dan objek sikap (Ob). Keadaan seimbang terjadi jika hubungan antara (I), (O), dan (Ob) berjalan harmonis, sedangkan jika hubungan ketiganya tidak harmonis menyebabkan timbulnya keadaan tidak seimbang. Teori ini menegaskan bahwa persepsi orang terhadap bentuk hubungan antara unsur (I), (O), dan (Ob) memegang peranan penting dalam menentukan keseimbangan yang terjadi (Azwar, 2000). Dengan demikian menurut teori ini perubahan sikap dapat dilakukan dengan menciptakan kesamaan persepsi antara (I), dan (O) terhadap (Ob) sikap.

- ***Teori Dua Faktor dari Rosenberg.***

Teori ini berasumsi bahwa komponen afeksi senantiasa berhubungan dengan komponen kognisi dan hubungan tersebut dalam keadaan konsisten. Orang berusaha membuat kognisinya konsisten dengan afeksinya. Dengan kata lain,

keyakinan seseorang, pendirian seseorang, dan pengetahuan seseorang tentang suatu fakta sebagian ditentukan oleh pilihan afeksinya. Konsekuensinya jika terjadi perubahan dalam komponen afeksi akan menimbulkan perubahan pada komponen kognisi. Untuk itu dalam mengubah sikap, maka komponen afeksi diubah lebih dahulu kemudian akan mengubah komponen kognisi serta diakhiri dengan perubahan sikap.

- ***Teori Disonansi Kognitif dari Festinger.***

Asumsi dasar dari teori ini adalah sikap berubah demi mempertahankan konsistensinya dengan perilaku nyata. Seringkali manusia dihadapkan pada adanya konflik antara berbagai kognisi, sikap, bahkan antara sikap dengan perilaku. Keadaan ini disebut disonansi. Usaha mengurangi disonansi dapat dilakukan dengan mengubah salah satu atau kedua unsur kognisi, bahkan dapat juga dilakukan dengan menambah kognisi baru. Cara spesifik yang dilakukan, Menurut Azwar (2007) dengan mengubah perilaku, mengubah unsur kognisi dari lingkungan, dan menambah unsur kognisi yang baru.

- ***Teori Stimulus-Respon dan Penguatan.***

Asumsi dasar teori ini adalah bahwa perilaku manusia (sosial) dapat dimengerti melalui suatu analisis dari stimuli yang diberikan dan dapat mempengaruhi reaksi yang spesifik dan didukung oleh hukuman atau penghargaan sesuai dengan reaksi yang terjadi.

C. PENGUKURAN SIKAP MANUSIA

Ada yang bertanya bagaimana sikap di ukur? Bagaimana seseorang mengetahui apakah suatu ukuran sikap tertentu valid? Untuk menjawab pertanyaan ini, pertama-tama kita harus bertanya valid untuk apa? Pengukuran sikap merujuk pada berbagai teknik yang dikembangkan untuk menilai sikap individu dan kelompok,

yang umumnya menggunakan skala Likert dan skala diferensial semantik, yang menggabungkan respons terhadap beberapa item untuk menciptakan skor keseluruhan yang mencerminkan sikap seseorang terhadap target tertentu.

Suatu ukuran sikap dapat dikatakan valid jika memprediksi variabel lain yang dianggap perlu untuk diprediksi, seperti perilaku dan niat perilaku (yaitu, motivasi untuk melakukan perilaku. Selain itu untuk pertanyaan valid untuk apa? adalah bahwa pengukuran tersebut harus benar-benar mengukur sikap dan bukan hal lain. Ada kemungkinan bahwa pengukuran sikap tertentu dapat memprediksi perilaku, bukan karena mengukur sikap tetapi karena mengukur sesuatu yang lain yang berkorelasi dengan perilaku.

Tidak mengherankan, para dalam berbagai kajian peneliti telah menggunakan definisi yang berbeda, tergantung pada teori mereka gunakan. Dari perspektif ini, pengukuran sikap yang valid bergantung pada teori-teori di mana sikap memainkan peran penting. Bukti empiris yang mendukung teori tertentu juga mendukung validitas pengukuran sikap sebagaimana ditentukan oleh teori tersebut, sedangkan bukti empiris yang menentang teori tertentu cenderung menyangkal validitas pengukuran sikap sebagaimana ditentukan oleh teori tersebut. Ketika teori di mana konstruk sikap tertanam didukung secara empiris, pengukuran sikap yang merupakan bagian dari teori tersebut dikatakan memiliki validitas konstruk.

Karena sikap sangat penting, maka para peneliti telah mengembangkan berbagai alat untuk mengukurnya. Dua teknik yang paling umum digunakan adalah *skala Likert* dan *diferensial semantik*.

Skala Likert

Skala Likert adalah salah teknik penskalaan yang paling umum digunakan dalam penelitian untuk mengukur opini, sikap, atau persepsi seseorang. Skala ini dikembangkan oleh Rensis Likert pada tahun 1932. Sejak itu, menjadi metode dasar dalam survei, terutama dalam ilmu social seperti psikologi dan lainnya. Skala ini membantu peneliti memahami seberapa kuat seseorang setuju atau tidak setuju dengan suatu pernyataan, atau seberapa positif atau negatif perasaan mereka terhadap suatu topik.

Skala Likert yang umum meminta responden untuk menilai tingkat persetujuan mereka terhadap suatu pernyataan, seperti "Saya puas dengan pekerjaan saya". Jawaban biasanya disusun dalam skala berurutan, misalnya:

1. *Sangat tidak setuju*
2. *Tidak setuju*
3. *Netral*
4. *Setuju*
5. *Sangat setuju*

Ini disebut skala Likert 5 poin, tetapi ada juga versi 7 poin, 4 poin, Poin-poin tersebut menunjukkan seberapa intens opini atau perasaan seseorang. Skala 5 poin adalah yang paling populer karena memberikan pilihan yang cukup tanpa membuatnya terlalu rumit bagi responden. Skala Likert merupakan jenis skala ordinal, yang berarti respons memiliki urutan yang jelas (dari negatif ke positif), tetapi jarak antar setiap opsi tidak selalu sama.

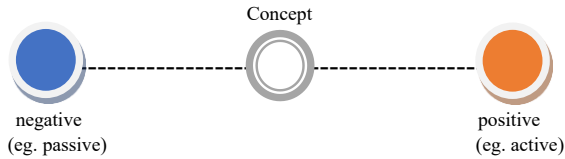
Namun, dalam praktiknya, banyak peneliti memper-lakukan data Likert sebagai data interval, dengan asumsi selisih antar setiap poin sama. Asumsi ini memungkinkan penggunaan metode statistik seperti menghitung rerata, deviasi standar, dan menjalankan uji parametrik seperti uji-t atau ANOVA. Skala Likert populer karena mudah dirancang, mudah dipahami, dan mudah dianalisis.

Responden dapat dengan cepat memilih tingkat persetujuan mereka, dan peneliti dapat dengan mudah meringkas data menggunakan distribusi frekuensi (misalnya). Selain itu, skala Likert menghasilkan data kuantitatif yang dapat dibandingkan antar kelompok atau dari waktu ke waktu. Namun begitu, skala Likert juga memiliki keterbatasan. Salah satu masalah umum adalah bias tendensi sentral, di mana responden menghindari memilih opsi ekstrem dan lebih suka berada di tengah (misalnya, memilih "netral"). Masalah lainnya adalah bias persetujuan, di mana responden cenderung menyetujui pernyataan terlepas dari pendapat mereka yang sebenarnya. Selain itu, karena jarak antar titik mungkin tidak benar-benar sama, memperlakukan data Likert sebagai interval terkadang tidak akurat secara statistik. Terlepas dari keterbatasan ini, skala Likert tetap menjadi salah satu alat yang paling efektif dan banyak digunakan dalam penelitian.

Skala Diferensial Semantik

Skala Diferensial Semantik adalah skala penilaian yang digunakan untuk mengukur sikap, persepsi dan opini responden berkaitan dengan suatu objek, orang, peristiwa, atau ide. Skala ini menggunakan serangkaian kata sifat bipolar, seperti "baik-buruk," "senang-sedih," "kuat-lemah," dan lain-lain, yang ditempatkan di ujung yang berlawanan dari suatu kontinum. Skala diferensial semantik juga bisa dikatakan sebagai jenis pertanyaan survei yang meminta responden untuk memilih peringkat tertentu dengan dua titik ujung dari setiap skala yang saling berlawanan.

Cara kerjanya mirip dengan skala Likert 1 sampai 5 atau 1 sampai 10, tetapi alih-alih "1" sebagai yang terendah dan "10" sebagai yang tertinggi, angka-angka tersebut diganti dengan kata-kata yang berlawanan. Skala diferensial semantik dikembangkan pada tahun 1950 oleh psikolog Charles. E. Osgood dan kawan-kawannya untuk menangkap makna konotatif konsep psikologis.



Skala ini meminta responden untuk menilai suatu konsep berdasarkan serangkaian kata sifat bipolar (pasangan berlawanan), seperti "baik-buruk", "senang sedih", atau "efektif-tidak efektif." Pasangan ini biasanya berlabuh di ujung skala 5 hingga 7 poin. Jarak antara hal-hal yang berlawanan ini memungkinkan responden untuk mengungkapkan intensitas perasaan atau persepsinya terhadap subjek yang dievaluasi. Peneliti dapat menggunakan penilaian untuk menciptakan ruang yang menunjukkan bagaimana perasaan orang terhadap suatu konsep. Ruang ini mempunyai dimensi emosional atau konotatif yang berbeda-beda.

D. LATIHAN & PENGAYAAN

1. Bagaimana realitas sikap manusia di kehidupan ini, jelaskan?
2. Apa pengertian sikap menurut anda, jelaskan?
3. Apa saja komponen-komponen dari sikap?
4. Bagaimana sikap manusia terbentuk dan juga berubah di kehidupan ini?
5. Apa yang anda ketahui tentang pengukuran sikap, jelaskan?
6. Bagaimana sikap manusia bisa di ukur sehingga evaluasi sikap jelas adanya?

BAB 6

PERILAKU MANUSIA

■ PENGANTAR

Setelah mempelajari topik ini, mahasiswa diharapkan mampu:

1. Memahami dan menjelaskan batasan dan asumsi dasar dari perilaku manusia
2. Memahami dan menjelaskan fenomena pembentukan dan perubahan perilaku manusia
3. Memahami dan menjelaskan bentuk dan jenis-jenis dari perilaku manusia
4. Memahami dan menjelaskan factor-faktor yang mendasari perilaku manusia
5. Memahami dan menjelaskan teori-teori mendasari perilaku

hasil layout ini tanpa seijin Penerbit

A. TINJAUAN UMUM

Pengertian dan Asumsi dasar Perilaku

Meskipun kita mengetahui dan sering mengucapkan di kehidupan sehari-hari kata perilaku atau perbuatan, namun tidak mudah mendefinisikan konteks 'perilaku' secara ilmiah. Perilaku manusia secara sederhana dipahami sebagai suatu tindakan, aktivitas, atau proses yang dapat diamati dan diukur. Secara luas, perilaku manusia merupakan segala potensi dan kapasitas yang diekspresikan dalam aktivitas fisik, mental, dan sosial sepanjang fase kehidupan manusia (Bornstein, et.al, 2020).

Manusia, memiliki perjalanan hidup yang khas yang terdiri dari fase-fase pertumbuhan (psikologi perkembangan) yang berurutan, yang masing-masing dicirikan oleh serangkaian ciri fisik, fisiologis, dan perilaku yang berbeda (Bornstein, et.al, 2020). Karenanya dalam menganalisis dan memahami perilaku manusia secara ilmiah memerlukan pendekatan yang beragam, lantaran perilaku manusia dibentuk oleh sejumlah faktor yang kompleks dan saling terkait. Jadi, untuk menavigasi soalan perilaku yang kompleksitas, para psikolog telah mengembangkan berbagai kerangka konsep, yang masing-masing menawarkan perspektif berbeda tentang mengapa manusia bertindak seperti yang ingin dilakukannya. (<https://imotions.com>)

Adapun kerangka konsep yang dimaksud; *behaviorisme*, *kognitivisme* dan *humanisme*. Kaum behaviorisme berusaha meneliti arti dan makna peran rangsangan lingkungan dalam membentuk perilaku manusia yang dapat diamati dan diukur. Para kognitifistik memfokuskan studinya pada pentingnya proses mental internal (aspek psikologis) dan bagaimana proses mental tersebut memengaruhi tindakan atau perbuatan manusia dalam realitas kehidupan. Selanjutnya, kaum humanistik yang menekankan kebermaknaan setiap pertumbuhan individu dan aktualisasi diri individu dalam realitas sebagai pendorong utama terjadinya perilaku manusia dalam kehidupannya.

Merujuk pada ketiga kerangka konsep ini akan membantu kita dalam memahami dan menjelaskan berbagai aspek perilaku dan konteks terjadinya perilaku pada manusia, mulai dari respons otomatis yang dikondisikan oleh lingkungan hingga kesadaran (tahu diri) yang digerakkan oleh proses kognitif dan aspirasi pertumbuhan pribadi (<https://imotions.com>). Pada awalnya pemahaman akan perilaku disampaikan J.B Watson di akhir abad ke-19 sebagai reaksi kritis atas teori introspeksi dan psikoanalisis yang mengandalkan pengamatan kondisi mental dan emosi untuk

memahami pengalaman sadar dari seseorang. Watson menyatakan perilaku manusia dapat dipelajari secara sistematis dan dapat diamati tanpa harus memperhatikan kondisi mental internal.

Kontribusi signifikan ini menyebabkan J.B Watson dianggap sebagai pendiri aliran *behaviorisme*. Menurut Watson psikologi harus lebih memperhatikan perilaku yang terlihat daripada psikologi internal dalam meletakkan dasar untuk pengembangan lebih lanjut ilmu perilaku (Pavlov, 1927 dalam <https://imotions.com>). Perspektif behaviorisme yang memandang perilaku sebagai satu-satunya fenomena objektif psikologi yang dapat memberi pemahaman pada proses psikologis.

Kaum behavioris juga melihat perilaku sebagai satu-satunya informasi yang handal dalam memprediksi perilaku masa depan. Para behavioristik menyebut perilaku diawali dengan reaksi eksternal organisme terhadap lingkungan-nya. Aspek psikologis seperti emosi, pikiran, dan proses mental internal lainnya, biasanya tidak masuk dalam kategori perilaku, tapi faktor penguat terjadinya perilaku. Perilaku dapat dimodifikasi sesuai dengan penguatan positif atau negatif dari lingkungan dimana organisme berada atau sesuai dengan niat dalam diri individu.

Jadi, kebermaknaan perilaku yang diperankan manusia sering didasarkan pada norma-norma sosial (realitas lingkungan). Seseorang mungkin dikucilkan dari suatu kelompok atau dimasukkan dalam kelompok berdasarkan perilakunya. Senyum dari satu orang ke orang lain dapat menunjukkan bahwa dia menyetujui apa yang orang lain lakukan atau katakan. Dengan cara ini, perilaku manusia diatur, dan norma-norma ditetapkan yang memberi tahu kita apa itu perilaku normal atau abnormal dan apa yang dapat diterima atau tidak dapat diterima.

Dalam pada itu, aliran kognitivisme berusaha mengeksplorasi seluk-beluk proses mental seperti berpikir, ingatan, persepsi, dan pemecahan masalah. Kerangka teoritis ini menekankan peran

proses mental internal dalam memahami bagaimana orang memperoleh, memproses, dan menyimpan informasi, yang secara langsung memengaruhi perilaku mereka. Para pegiat kognitivistis, mengawali kinerjanya dengan berasumsi bahwa proses mental dapat dipelajari secara ilmiah. Pendekatan ini sering diidentikkan dengan memperlakukan pikiran sebagai pemroses informasi, mirip dengan komputer, yang memasukkan, memproses, dan mengeluarkan informasi (<https://imotions.com>).

Perspektif ini menyoroti pergeseran signifikan dari pendekatan behavioris, yang sebagian besar mengabaikan proses mental di balik terjadinya perilaku pada manusia. Adapun tokoh penting dari aliran kognitivisme (proses mental) yang berpandangan dapat menggerakkan perilaku atau tindakan manusia adalah Ulric Neisser (1967), bahkan Neisser dianggap sebagai bapak psikologi kognitif. Melalui karya ilmiahnya, Neisser memberikan teori komprehensif tentang bagaimana proses kognitif terintegrasi dalam kehidupan sehari-hari, yang pada dasarnya membentuk pengalaman dan perilaku kita.

Kontributor utama lainnya, Jean Piaget (1952), memperkenalkan teori perkembangan kognitif, yang menjelaskan bagaimana anak-anak mengembangkan kematangan intelektual dan pemahaman melalui tahap-tahap perkembangan kognitif tertentu, yang masing-masing dicirikan oleh cara berpikir dan memahami dunia yang berbeda (<https://imotions.com>).

Psikologi kognitif menawarkan wawasan penting mengenai sifat kompleks proses mental manusia dan dampaknya terhadap perilaku. Dengan memahami bagaimana orang memandang, berpikir, dan mengingat, kita dapat menerapkan pengetahuan ini ke berbagai bidang, mulai dari pendidikan hingga kesehatan mental, yang dapat meningkatkan pembelajaran dan praktik terapi. Sejalan dengan terus berkembangnya psikologi kognitif, terutama

pesatnya kemajuan teknologi, maka kontribusinya untuk memahami perilaku manusia juga semakin meluas.

Terakhir, kerangka konsep yang memunculnya perilaku pada diri individu di realitas kehidupan adalah humanisme. Perspektif humanistik menekankan akan potensi individu, pertumbuhan pribadi, dan realitas aktualisasi diri. Bagi penganut humanistik, manusia dipandang sebagai makhluk yang pada hakikatnya baik dan mampu tumbuh secara mandiri, menawarkan padanan yang lebih optimis pemikiran-pemikiran yang berfokus pada disfungsi yang bersifat perilaku.

Kaum humanisme berkeyakinan bahwa individu memiliki dorongan bawaan untuk meningkatkan diri dan mencapai potensi penuh mereka. Teori humanisme menyatakan bahwa masalah psikologis muncul ketika pertumbuhan yang alamiah coba digagalkan oleh lingkungan yang tidak mendukung atau terjadi hambatan yang mereka buat sendiri. Inti dari teori ini adalah gagasan tentang aktualisasi diri, sebuah proses di mana individu menyadari kemampuan mereka sendiri dan menjadi diri mereka yang sebenarnya.

Abraham Maslow dan Carl Rogers adalah dua tokoh paling berpengaruh dalam pengembangan psikologi humanistik. Maslow terkenal dengan teori hierarki kebutuhannya, sebuah model yang menggambarkan tahap-tahap pertumbuhan pada manusia. Di puncak hierarki ini adalah aktualisasi diri, yang merupakan pemenuhan potensi seseorang dan mewakili bentuk tertinggi dari perkembangan psikologis (Maslow, 1943).

Sementara, Carl Rogers (1951) mengembangkan terapi yang berpusat pada individu, yang menekankan peran terapis dalam menyediakan lingkungan yang mendukung yang memungkinkan klien untuk memimpin perubahan mereka sendiri. Rogers percaya bahwa agar seseorang mencapai aktualisasi diri, mereka

membutuhkan lingkungan yang asli, penerimaan, dan empati (<https://imotions.com>)

Perspektif humanisme lebih menekankan pada pentingnya sifat dan perilaku manusia, dengan fokus pada pertumbuhan, aktualisasi diri, dan kesehatan psikologis. Dengan cara menghargai pengalaman pribadi dan potensi individu, perspektif ini menyediakan kerangka kerja yang komprehensif untuk memahami motivasi dan perilaku manusia, telah diterapkan dalam ranah yang luas; dalam terapi, pendidikan, dan pengembangan organisasi. Dalam lingkungan terapi, pendekatan ini mendorong refleksi diri dan kesadaran diri sebagai alat untuk perubahan.

Pendekatan ini telah mengembangkan teknik yang menekankan tanggung jawab pribadi dan penyembuhan diri, dan pendekatan ini sangat berpengaruh dalam praktik konseling yang berfokus pada upaya membantu klien mencapai wawasan pribadi dan meningkatkan harga diri. Dalam pendidikan, prinsip-prinsip humanistik telah mempengaruhi pengembangan metode pengajaran yang mengutamakan pembelajaran yang berpusat pada siswa. Guru yang mengadopsi pendekatan ini berfokus pada siswa secara keseluruhan dan bertujuan untuk memelihara motivasi dan potensi intrinsik mereka, bukan hanya sekedar mentransfer pengetahuan (Neill, 1960, <https://imotions.com>)

Faktor-faktor yang Mendasari Perilaku

Perilaku yang dimiliki setiap individu berbeda dan bersifat unik. Perilaku dapat terbentuk dengan kekhasan dan keunikannya dapat dipengaruhi oleh banyak faktor. Ada 3 faktor yang dikemukakan oleh Lawrence Green (1980) bahwa perilaku seseorang dipengaruhi oleh faktor predisposisi, faktor pendorong, dan faktor penguat.

- **Faktor Predisposisi**
Faktor predisposisi adalah faktor yang mempengaruhi terjadinya perilaku seseorang. Faktor-faktor yang termasuk dalam faktor predisposisi adalah pengetahuan, sikap, kepercayaan, keyakinan, nilai-nilai, dan faktor sosio-demografi.
- **Faktor Pendorong**
Faktor pendorong adalah faktor yang memungkinkan terjadinya perilaku. Seperti halnya faktor lingkungan fisik, sarana kesehatan atau sumber-sumber khusus yang mendukung, dan fasilitas kesehatan.
- **Faktor Penguat**
Faktor penguat atau reinforcing factor adalah faktor yang memperkuat perilaku termasuk sikap dan perilaku petugas, kelompok referensi, dan tokoh masyarakat.

Sementara WHO (1988, dalam Maulana, 2009) menyebutkan empat faktor yang mempengaruhi perilaku yaitu;

- *Pemikiran dan perasaan*, meliputi pengetahuan (sebagai hasil pengalaman), persepsi, kepercayaan, sikap, dan nilai.
- *Orang penting sebagai referensi*. Dalam hal ini perilaku seseorang dipengaruhi oleh orang yang dianggapnya penting, seperti orang tua, guru, dan lain-lain.
- *Sumber daya (resource)* yang mencakup fasilitas seperti uang, waktu, tenaga, pelayanan, dan keterampilan.
- *Kebudayaan*, yaitu berupa perilaku normal, kebiasaan, nilai-nilai, dan penggunaan sumber-sumber di dalam suatu masyarakat akan menghasilkan pola hidup tertentu.

Selanjutnya Sunaryo (2004) menyebut beberapa faktor yang dapat mempengaruhi perilaku manusia, antara lain:

Faktor genetik atau disebut faktor endogen

Adalah faktor keturunan yang jadi landasan atau modal dalam keberlanjutan akan perkembangan setiap perilaku makhluk hidup. Faktor genetik muncul dari dalam diri individu, seperti;

- Jenis ras, setiap makhluk hidup pastinya memiliki sifat atau perilaku yang khas dan berbeda-beda.
- Jenis kelamin, individu antara pria dan wanita pasti berbeda, dapat terlihat jelas dari bentuk fisik.
- Sifat fisik, lebih berfokus pada bentuk fisik seseorang karena jika orang yang gemuk dan kurus pasti memiliki sifat yang berbeda dengan orang yang memiliki badan yang atletis. d). Sifat kepribadian. Lebih berfokus pada pola pikir, perasaan yang mana digunakan untuk adaptasi terhadap hidupnya.
- Bakat bawaan adalah interaksi yang dihasilkan dari faktor genetik serta lingkungan sehingga bergantung pada bagaimana individu tersebut mengembangkannya.
- Intelektualitas merupakan kemampuan seseorang dalam membuat kombinasi, sehingga dapat bertindak tepat, cepat dan mudah tentunya

Faktor dari luar individu atau disebut eksogen

- Faktor lingkungan.
Realitas lingkungan sangat berpengaruh dalam merubah perilaku seseorang dengan cepat.
- Pendidikan.
Adalah bagian yang tak terpisahkan dari proses kehidupan karena dalam pendidikan pada dasarnya melibatkan banyak pihak yaitu secara kelompok atau sosial.
- Agama.
Tempat mencari makna hidup yang terakhir atau penghabisan. Karena berpengaruh terhadap kebiasaan, pola pikir dan tindakan dalam bertindak.
- Sosial ekonomi.
Realitas ini sangat bergandeng erat dengan perilaku sosial.

- Kebudayaan.

Merupakan ekspresi akan jiwa yang dapat terwujud mengenai bagaimana cara hidup dan berpikir serta pergaulan dalam hidup, seni kesusastraan, agama, rekreasi dan hiburan.

Faktor-faktor Lain, seperti; susunan saraf pusat yang merupakan sarana dalam menyebarkan setiap rangsangan ke setiap tubuh, persepsi sebagai suatu rangsangan dari panca indra yang mampu membuat kita sadar akan diri kita atau sekitarnya, emosi yang merupakan suatu gambaran sebuah perasaan yang dapat dikeluarkan melalui kata-kata atau tindakan dan berlangsung tidak lama.

Pembentukan dan Perubahan Perilaku

Analisis perilaku manusia di realitas sosial sejatinya mempertimbangkan tindakan yang diarahkan pada orang lain atau objek tertentu. Hal ini berkaitan dengan pengaruh yang cukup besar dari interaksi; sosial, budaya, norma sosial, politik, dan lain sebagainya. Demikian dengan terjadinya perilaku individu atau organisme dalam realitas tidak timbul dengan sendirinya, tetapi sebagai akibat dari beragam stimulus yang diterima; baik stimulus eksternal maupun stimulus internal.

Proses pembentukan perilaku dapat berlangsung cepat atau dalam waktu pendek dan dalam waktu yang lama atau lambat. Menurut Maslow (Maulana, 2009) didasarkan pada tingkat kebutuhan manusia. Manusia memiliki lima kebutuhan dasar, yaitu *physiological needs, safety needs, social needs or the belonging and love, the esteem needs, and self actualization needs*. Tingkat dan jenis kebutuhan tersebut merupakan satu kesatuan atau tidak dapat dipisah-pisahkan satu dengan lainnya. Karena itu agar sesuai dengan harapan, perilaku dapat dibentuk dengan berbagai cara (Maulana, 2009), seperti;

1. Conditioning (Pembiasaan)

Menurut pakar teori belajar *conditioning*, seperti Ivan Pavlov, Thorndike, dan Skinner untuk membentuk perilaku perlu dilakukan *conditioning* atau pembiasaan, dengan cara membiasakan diri untuk berperilaku sesuai harapan. Contohnya, kebiasaan bangun pagi, kebiasaan menggosok gigi sebelum tidur, dan sebagainya. Skinner (Maulana, 2009) menjelaskan sejumlah langkah dapat dilakukan individu dalam pembiasaan perilaku, diantaranya;

- Melakukan pengenalan terhadap sesuatu penguat, baik berupa hadiah atau reward.
- Melakukan analisis untuk mengidentifikasi bagian-bagian kecil pembentuk perilaku yang diinginkan, selanjutnya disusun dalam urutan yang tepat agar terbentuknya perilaku sesuai yang diharapkan.
- Menggunakan bagian-bagian kecil perilaku, yaitu bagian-bagian perilaku disusun secara berurut dan dipakai sebagai tujuan sementara. mengenal penguat atau hadiah untuk masing-masing bagian. Membentuk perilaku dengan bagian-bagian yang telah tersusun.

2. Insight (Pengertian)

Cara ini didasarkan pada teori Kognitif. Menurut Kohler dalam tokoh psikologi Gestalt, hal penting dalam belajar adalah Insight atau pengertian. Seperti contoh “Mahasiswa jangan sampai terlambat karena dapat mengganggu teman-teman yang lain”.

3. Model

Cara model ini didasarkan pada teori belajar social (*social learning theory*). Menurut Bandura (1997) pada dasarnya pembentukan perilaku dapat ditempuh dengan menggunakan contoh atau model. Contohnya, orang tua sebagai panutan anak-

anaknyanya. Hal ini berarti bahwa perilaku yang terbentuk dalam diri seseorang (anak, murid, masyarakat) identik dengan perilaku model (mencontoh).

Karena itu, perilaku individu dapat mempengaruhi individu itu sendiri, dan juga berpengaruh pada lingkungan sekitar. Merunut realitas ini, dapat dianalisa bahwa pembentukan perilaku individu didasari pada beberapa aspek, diantaranya:

- *Persepsi*, yang merupakan proses fisik, fisiologis dan psikologi yang membentuk pengertian dan pengalaman subjektif (kesadaran) pada individu. Hasil kesadaran akan membentuk perilaku, secara individual dan sosial di kehidupan.
- *Motivasi*, yang merupakan dorongan untuk berbuat atau bertindak mencapai suatu tujuan tertentu, hasil motivasi diwujudkan dalam bentuk perilaku.
- *Emosi*, yang merupakan proses psikologis yang dapat mempengaruhi perilaku individu dan sosial berhubungan erat dengan keadaan atau peristiwa tertentu dalam realitas kehidupan.
- *Belajar*, yang merupakan proses fisik dan mental yang berusaha menghasilkan pengetahuan, pemahaman dan perilaku individu berdasarkan hasil belajar (perilaku yang dipelajari)

Sementara perubahan perilaku merupakan suatu refleksi dari hasil kerja manusia direalitas. Apa yang dipelajari atau dilakukan manusia seiring dengan perjalanan waktu akan meresap pada diri manusia. Dan resapan itu akan membentuk perilaku, skill dan pola pikir manusia yang lebih focus sebagai bagian dari perkembangan kepribadian manusia.

Jadi dapat dikatakan bahwa perubahan perilaku merupakan suatu paradigma bahwa seseorang akan berubah sesuai dengan apa yang seseorang pelajari baik dari keluarga, teman, sahabat ataupun belajar dari diri sendiri, proses pembelajaran diri inilah yang dapat membentuk seseorang, sedangkan pembentukan sangat disesuaikan

kan dengan kondisi dan kebutuhan orang yang bersangkutan, baik dalam kesehariannya maupun dalam keadaan tertentu.

B. SEKILAS TEORI-TEORI PERILAKU

Perilaku merupakan suatu respon organisme atau seseorang terhadap rangsangan dari luar dirinya. Respon yang diperankan individu dalam dua bentuk; respon akti dan respon pasif. Yang bersiat pasif, yang terjadi dalam diri manusia dan tidak secara langsung dapat dilihat orang lain sedangkan reaksi aktif adalah jika perilaku itu dapat diobservasi secara langsung (Adventus, dkk, 2019).

Ada sejumlah teori yang berkaitan dengan perilaku yang dikemukakan oleh para ahli, diantaranya;

Teori behaviorisme

Teori ini merupakan teori pembelajaran yang didasarkan pada gagasan bahwa semua perilaku diperoleh melalui pengkondisian. Pendekatan ini sama sekali tidak mempertimbangkan proses mental internal. Sebaliknya, pendekatan ini berfokus pada bagaimana interaksi dengan lingkungan, termasuk asosiasi, penghargaan, dan hukuman, dapat digunakan untuk mengajarkan dan membentuk perilaku. Teori perilaku ini dikembangkan oleh psikolog terkenal seperti John B. Watson dan BF Skinner, teori perilaku mendominasi psikologi selama paruh pertama abad kedua puluh. Saat ini teori perilaku ini masih banyak dimanfaatkan oleh para terapis dalam membantu klien dalam mempelajari keterampilan dan perilaku baru.

Teori Kognitif

Teori kognitif dalam psikologi berfokus pada kondisi internal, seperti motivasi, pemecahan masalah, pengambilan keputusan, berpikir, dan perhatian. Teori-teori tersebut berupaya

menjelaskan berbagai proses mental, termasuk bagaimana pikiran memproses informasi dan bagaimana pikiran kita mengarah pada emosi dan perilaku tertentu. Menurut teori psikologi kognitif, pikiran kita penting dalam memahami dan menanggapi dunia di sekitar kita.

Beberapa teori menggunakan pendekatan pemrosesan informasi, yang menyatakan bahwa pikiran manusia bekerja seperti komputer dalam hal bagaimana informasi diproses, disimpan, diambil, dan digunakan. Teori lain menyatakan bahwa manusia membentuk kerangka mental, atau, untuk membantu mengatur dan menafsirkan informasi. Cara manusia menafsirkan informasi baru kemudian dipengaruhi oleh skema yang sudah ada. Teori ini saat ini masih banyak digunakan dalam terapi perilaku kognitif (CBT) yang merupakan jenis terapi penting yang berakar pada teori-teori psikologi kognitif ini. CBT berfokus dalam membantu orang mengubah pikiran mereka, yang dapat membantu meringankan masalah perilaku dan emosional dalam kehidupan.

Teori humanistic

Jika teori-teori sebelumnya acakali berfokus pada perilaku abnormal dan masalah psikologis, teori-teori humanistik terkait perilaku justru menekankan kebaikan dasar manusia. Teori-teori ini menekankan kehendak bebas dan dorongan bawaan yang dimiliki semua orang untuk tumbuh dan mencapai potensi penuh mereka. Teori ini cenderung mengambil pendekatan yang lebih holistik, memandang individu sebagai sesuatu yang lebih dari sekadar penjumlahan bagian-bagiannya. Teori humanistic yang meliputi hierarki kebutuhan manusia yang digambarkan Abraham Maslow, konsep penghargaan positif tanpa syarat dari Rogers, dan betapa pentingnya aktualisasi diri dalam kehidupan.

Teori Psikodinamika

Teori psikodinamika mengkaji konsep-konsep bawah sadar yang membentuk emosi, sikap, dan kepribadian kita. Pendekatan psikodinamika berupaya memahami akar penyebab perilaku bawah sadar. Alam bawah sadar mewakili semua pikiran, dorongan, emosi, dan ingatan yang berada di luar kesadaran manusia. Menurut teori psikodinamika, alam bawah sadar terus memengaruhi perilaku manusia meskipun manusia tidak menyadarinya. Teori ini dipelopori oleh Sigmund Freud dan para pengikutnya. Sebagai contoh, perilaku orang dewasa berakar dari pengalaman masa kanak-kanak dan kepribadian juga bergantung pada bagian; id, ego dan super-ego

Teori Biologis

Teori biologis dalam psikologi dikaitkan dengan emosi dan perilaku manusia sebagai penyebab biologis. Misalnya, dalam perdebatan *nature vs nurture* (faktor bawaan vs faktor lingkungan) mengenai perilaku manusia, dan perspektif biologis akan berpihak pada faktor bawaan. Teori biologis berakar pada gagasan Charles Darwin, yang dikenal lantaran berteori tentang peran evolusi dan genetika dalam psikologi. Seseorang yang meneliti masalah psikologis dari sudut pandang biologis mungkin akan menyelidiki apakah ada cedera fisik yang menyebabkan jenis perilaku tertentu atau apakah perilaku tersebut diwariskan.

Itulah beberapa teori yang dapat menghadirkan perilaku manusia dalam realitas kehidupan menurut kajian psikologi termasuk perilaku sosial. Pada dasarnya setiap individu akan menampilkan perilakunya masing-masing dan tentu akan berbeda jika kita melihat individu lain dalam berperilaku dimasyarakat. Perilaku yang dibawa oleh setiap individu akan saling mempengaruhi perilaku orang lain akibat dari respon yang mengenyainya. Perilaku ini akan muncul pada saat individu

berinteraksi dengan orang lain. Setiap individu ketika berinteraksi dengan orang lain atau masyarakat tentunya akan memunculkan suatu perilaku yang dapat dipahami, karena mempunyai makna dari perilaku secara sosial.

C. LATIHAN & PENGAYAAN

1. Apa yang saudara ketahui tentang perilaku dan bagaimana gejala perilaku muncul di kehidupan?
2. Bagaimana perilaku itu terbentuk dalam kehidupan manusia, jelaskan?
3. Faktor-faktor apa saja yang mendasari munculnya perilaku dalam kehidupan manusia?
4. Apakah perilaku pada manusia dapat berubah-ubah, jelaskan?
5. Apa yang saudara ketahui dengan teori-teori perilaku, jelaskan?
6. Apa yang saudara ketahui dengan perilaku sosial, jelaskan?

KBM
INDONESIA

www.penerbitbukumurah.com

**Dilarang keras, mencetak naskah
hasil layout ini tanpa seijin Penerbit**



www.penerbitbukumurah.com

**Dilarang keras, mencetak naskah
hasil layout ini tanpa seijin Penerbit**

BAB 7

DAYA TARIK ANTAR PRIBADI & HUBUNGAN ERAT

■ PENGANTAR

Setelah mempelajari topik ini, mahasiswa mampu:

1. Memahami dan menjelaskan pengertian dan asumsi dasar daya tarik-antar pribadi
2. Memahami dan menjelaskan faktor-faktor yang mendasari daya tarik antar pribadi
3. Memahami dan menjelaskan sekilas teori daya tarik antar pribadi?
4. Memahami dan menjelaskan batasan dan asumsi dasar hubungan erat
5. Memahami dan menjelaskan ciri-ciri hubungan erat dalam realitas kehidupan
6. Memahami dan menjelaskan sekilas teori-teori yang melatarbelakangi hubungan erat

A. ANALISIS DAYA TARIK ANTAR PRIBADI

Pengertian & Asumsi Dasar

Diskursus daya tarik antar-pribadi (*interpersonal attraction*) menjadi salah satu kajian dalam psikologi sosial. “Tak kenal maka tak sayang, sudah kenal maka hubungan menjadi berlanjut”. Mungkin esensi pepatah lama ini menjadi

anonim bisu dalam mengupas diskursus daya tarik antar-pribadi di realitas sosial kita. Ketertarikan secara interpersonal biasanya mengacu pada sikap positif terhadap orang lain dalam suatu interaksi dan komunikasi yang dibangun orang dengan orang lain di kehidupan sosial.

Dalam realitas, terkadang orang berkeinginan kuat untuk dapat masuk dalam suatu interaksi dengan orang lain lantaran menyukai atau mencintai seseorang (hubungan antar-pribadi). Jika upaya masuk sudah terbuka peluang, biasanya orang yang berkeinginan kuat membangun hubungan dengan orang yang diincarnya, siap memampirkan 'kebaikan' dirinya, berusaha mempertahankan menciptakan ikatan silaturahmi yang baik dalam waktu tertentu agar *sense of belonging* berjalan stabil.

Merunut realitas dan perkembangan kajian daya tarik antar-pribadi di masyarakat global, sejatinya ketertarikan antar-personal sudah dipelajari intensif oleh psikolog dan ilmuwan psikologi sosial sejak tahun 1960-an. Para peneliti psikologi sosial berfokus pada isu-isu yang mudah ditebak dan di analisis motif dan dorongan dari gejala ketertarikan, seperti: kesamaan sikap, penampilan fisik (daya tarik), skill komunikasi yang menarik perhatian orang atau bahkan orang memiliki selera humor yang tinggi, dan sebagainya.

Menurut Morry (2007), *model attraction-similarity* ada keyakinan umum bahwa orang-orang dengan kesamaan nyata menghasilkan ketertarikan awal. Newcomb pada tahun 1963 dari studinya menunjukkan kesamaan yang dirasakan seseorang untuk mendapatkan keseimbangan dalam suatu hubungan. Daya tarik kita pada orang lain secara umum dipahami sebagai keadaan psikologis (kognitif dan emosi) seseorang, dimana antar manusia berusaha mengembangkan hubungan yang platonis atau romantic (Ortony, et.al, 1989).

Baron & Byrne (2003) menganalisis daya tarik interpersonal dengan merujuk pada penilaian atau sikap seseorang terhadap orang lain, kemudian diekspresikan melalui aspek: sangat suka (*strong liking*) hingga sangat tidak suka (*strong dislike*). Kondisi ini akan berbeda dengan persepsi orang, seperti daya tarik fisik yang menawan dimana melibatkan pandangan orang mengenai orang lain, apa yang indah dan menarik atau yang dianggap tidak indah dan tidak menarik.

Karena itu, daya tarik antar pribadi didefinisikan psikologi sosial sebagai sikap atau evaluasi positif mengenai orang tertentu, termasuk aspek psikologis; kognisi, afeksi dan perilaku, yang secara konvensional dipahami sebagai bagian sikap (Aron & Lewandokwski, 2001). Daya tarik interpersonal merupakan sikap seseorang tentang orang lain di mana ketertarikan meliputi evaluasi sepanjang suatu dimensi yang berkisar dari sangat suka hingga sangat tidak suka (Mulyadi dkk, 2016)

Dalam proses interaksi sosial, seseorang memiliki ketertarikan kepada orang lain karena adanya pengalaman yang berharga dengan orang lain tersebut. Pengalaman ini menciptakan respon emosi yang positif sehingga menguatkan keinginan seseorang untuk selalu bersama orang lain tersebut (Clore & Byrne, 1974, dalam Suryanto, et. al., 2012).

Menurut pandangan klasik, orang tertarik dengan orang lain karena terdapat penghargaan (*rewards*) dalam hubungan yang terjalin di antara mereka (Byrne & Clore, 1970; Lott & Lott, 1974, dalam Maryam 2018). Penghargaan tersebut bisa secara langsung, seperti memberikan perhatian, dukungan, uang, status, informasi, dan lainnya yang secara tidak langsung (merasa lebih baik saat bersama orang yang cantik, cerdas, lucu, atau orang-orang yang kehadirannya bersama membuat kita enjoy).

Perspektif lainnya yaitu psikologi evolusi menyatakan bahwa manusia di dunia ini menunjukkan ketertarikan dan menyeleksi

pasangan yang disukai untuk mendukung proses konsepsi, kelahiran, dan bertahan hidup untuk keturunan mereka (Buss, 2004; Schaller et. al.,2006; Simpson & Kenrick, 1997 dalam Maryam, 2018).

Seberapa besar kita menyukai orang lain, atau tidak kita sukai serta membenci orang lain. Kasus seperti ini, bisa ditelusuri dan dianalisis pada perilaku sehari-hari manusia dalam kondisi tertentu; sahabat, teman bermain, kelompok belajar, kelompok kerja atau pada relasi atasan-bawahan, dsb. Ketertarikan kita pada orang lain sejatinya sama dengan rasa suka atau menyukai hingga jatuh cinta dinamakan sebagai 'kondisi platonis'. Bilamana sudah terjadi saling menyukai dua individu dikenal dengan keadaan 'romantis'.

Faktor-faktor yang mendasari daya tarik antar pribadi

Dalam sejumlah literatur, terdapat banyak faktor yang melatarbelakangi seseorang tertarik pada orang lain, dan semua faktor melibatkan penguatan sosial. Yang paling sering dikaji pada realitas sosial terkait konteks hubungan interpersonal adalah daya tarik fisik, kedekatan-keakraban, kesamaan, saling melengkapi, keinginan timbal balik, dan penguatan. Berikut penjelasannya;

- *Kondisi fisik*, merupakan objek paling awal seseorang tertarik pada orang lain (berbagai motif dan tujuan) utamanya membangun dan mengikat hubungan (fisik, emosional dan biologis). Daya tarik fisik menjadi seseorang terdorong untuk memilikinya dan/atau sebaliknya menjauh dari orang lain (boleh jadi beda kriteria atau selera, dsb).
- *Kedekatan*, sorotan pada suatu intensitas interaksi dan komunikasi yang tercipta dalam hubungan yang berlangsung antar individu (secara fisik atau emosional) yang direalisasikan dengan beragam perilaku; isengan (candaan), kebetulan, tugas

bersama, saling berbalas pantun (diskusi umum) di media sosial atau sebab lain; persepsi, perhatian, minat yang sama, dsb.

- *Keakraban*, menunjuk pada keterpaduan atau kesepahaman akan suatu hal; tujuan, keinginan, pandangan, serta mengurangi dan menghindari konflik psikologis, dsb
- *Kesamaan*, merupakan aplikasi sikap dan cara pandang yang kemudian terbentuk kesan subjektif positif. Pada gilirannya tumbuh rasa suka dan daya tarik serta akan melupakan sejumlah perbedaan.

Sekilas Teori Daya Tarik Antar-Pribadi

Terdapat sejumlah pandangan yang menerangkan kondisi daya tarik antar pribadi di realitas sosial, diantaranya:

- *Teori kognitif*
Pandangan kognitif menekankan proses berpikir sebagai dasar yang menentukan tingkah laku. Tingkah laku sosial dipandang sebagai suatu hasil atau akibat dari penalaran. Jika seseorang berpikir bahwa orang lain dapat memberikan keseimbangan pada apa yang dicari individu lain maka cenderung seseorang menaruh perhatian, memikirkan secara mendalam hingga menyukai atau mencintai orang lain.
- *Teori penguat*
Teori penguatan berusaha menemukan bagaimana ketertarikan datang untuk pertama kalinya. Dasar teori ini cukup sederhana, yaitu bahwa orang ditarik oleh hadiah dan ditolak oleh hukuman. Semua ketertarikan antar pribadi diterangkan dalam hal belajar di mana untuk berhubungan secara positif dengan hadiah, dan untuk berhubungan secara negatif dengan perangsang hukuman. Kita kemudian akan lebih suka menjadi tertarik kepada orang-orang yang menghadahi atau menghargai kita daripada orang-orang yang menghukum kita dengan kritikan atau menghina kita.

- *Teori interaksionis*

Pemikiran berkait tentang 'diri dan pesan' ini yang menciptakan arti pada beragam aksesoris lakon kehidupan sosial dikembangkan Herbert George Mead pada tahun 1942. Interaksi dan komunikasi yang intens setiap individu mengenali dan menemukan dirinya; memberi arti dan makna hingga produk perilaku yang tampil. Pandangan interaksionis ini lebih menitik beratkan prasa kesukaan pada ketertarikan antar pribadi sebagai suatu konsep (*mindset*) tertentu.

B. TINJAUAN HUBUNGAN ERAT (KEINTIMAN)

Pengertian dan Asumsi dasar

Secara umum, hubungan erat dimengerti sebagai hubungan interpersonal yang signifikan, dimana terjadi ketertarikan, kedekatan, atau pertukaran yang dianggap menguntungkan dan menyenangkan bagi kedua pihak yang terlibat didalamnya. Realitas hubungan erat berkonotasi pada hubungan yang intim dimana akan melibatkan berbagai aspek; fisik, biologis dan emosional sebagai pola kedekatan, keakraban dan kesamaan. Contoh; hubungan erat antara anak dan ayah memiliki karakteristik yang berbeda dengan hubungan erat antara suami dan istri atau hubungan erat antara orang yang sedang pacaran.

Berawal dari realitas ini maka kedekatan seseorang dengan orang lain disebut *intimate* yang bermakna hubungan erat. Murray, dkk (Dayakisni & Hudaniah, 2006) menyebut dua motif sosial yang mendorong seseorang melakukan hubungan dengan orang lain digerakkan oleh kebutuhan untuk berafiliasi (hasrat membentuk dan mempertahankan relasi untuk memperoleh keuntungan), dan berhubungan erat (hasrat memperoleh kehangatan, kedekatan dan komunikatif). Kebutuhan afiliasi yang tinggi mendorong perilaku

sosial yang aktif dan terkendali dengan penekanan pada keleluasaan dan kuantitas hubungan.

Sementara kebutuhan untuk melakukan hubungan erat yang mendorong perilaku sosial yang lebih pasif dan kurang terkendali dengan penekanan pada kedalaman dan kualitas hubungan yang terjalin atau diciptakan. Karena itu, penjelasan mengenai hubungan erat harus diartikan secara utuh, bukan sekadar hubungan percintaan (seksual) atau hubungan dalam arti fisik-biologis.

Secara spesifik hubungan yang erat perlu dipertegas paradigma pemahamannya sebagai suatu hubungan yang memberi makna dan reward bagi individu atau kelompok dalam rangka pemberdayaan dan perbaikan diri menjadi lebih kompetabel dalam realitas kehidupan sosial. Selanjutnya, hubungan erat harus diuraikan sebagai hubungan harmonis, selaras dengan proses berpikir dan bertujuan untuk kemakmuran manusia dalam kehidupan yang lebih baik dan bermartabat sesuai konteks masing-masing masyarakat global. Misalnya hubungan pertemanan dua orang atau lebih, relasi keluarga, relasi kelompok atau komunitas yang memberi suasana kondusif dan ketentraman bagi manusia, baik dalam arti fisik maupun psikologis.

Realitas ini baru akan dapat membedakan hubungan erat yang dibangun manusia dengan yang dijalani hewan atau spesies lainnya. Hubungan erat yang dibangun manusia sering disebut sebagai hubungan *interpersonal* (antar-pribadi) yang melibatkan kedekatan emosional atau fisik antara orang-orang dan mungkin juga termasuk keintiman seksual dan perasaan romantis atau cinta (Wong, dkk., 2014).

Hubungan erat yang dijalani biasanya saling ketergantungan diantara anggota-anggotanya, dan para anggota juga saling melakukan hubungan (kontak) dan saling mempengaruhi satu sama lain (Rusbult, dkk., 2003). Jadi, semua ulasan tentang hubungan pribadi yang akrab (*intimate*), biasanya lebih dominan

terapannya pada relasi fisik dan perasaan dibanding pengetahuan. Misalnya, rasa suka, kasih sayang, merasa cocok atau saling memiliki hingga terjadi hubungan seksual.

Kedekatan antar-individu, biasanya melibatkan energi fisik (saling bertemu dan berdiskusi) dan energi emosional (saling menyukai atau merasa memiliki). Sementara kedekatan emosional biasanya akan memunculkan sense of belonging (rasa berbagi, saling memiliki atau saling menyukai) dalam arti normal (bersifat semua aktivitas, bukan sekedar mengarah pada seksualitas). Keterikatan emosional adalah bagian hubungan interpersonal yang intensitasnya bervariasi dari satu hubungan ke hubungan lainnya dan juga bervariasi dari satu waktu ke waktu lainnya, seperti halnya keintiman fisik. Keadaan ini dalam psikologi sosial dianggap sebagai hubungan erat dengan orang lain sebagai hasil ikatan perilaku melalui pengetahuan dan pengalaman masing-masing orang (stimulus-respon).

Ciri-ciri dari Hubungan Erat

Secara garis besar determinan hubungan erat memiliki karakteristik yang bervariasi dan melekat di dalamnya. Misalnya, hubungan erat antara anak dan ayah memiliki karakteristik yang berbeda dengan hubungan erat suami dan istri atau hubungan erat orang yang sedang pacaran. Secara umum ada beberapa karakteristik yang bisa dijadikan acuan untuk menilai apakah suatu hubungan itu berkembang ke arah lebih erat ataupun sebaliknya.

Menurut Kelley (Taylor., dkk, 2009) realitas hubungan erat memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

- Terdapat interdependensi yang kuat.
- Terdapat frekuensi interaksi yang kerap untuk waktu yang relatif panjang.
- Melibatkan berbagai macam bentuk kegiatan dan peristiwa.

- Saling mempengaruhi.
Jika ditelusuri dari segi komponen pembentuk hubungan erat, maka hubungan erat memiliki ciri-ciri, antara lain; Mampu mcerasakan kelekatan, afeksi (perasaan kasih sayang), dan cinta.
- Pemenuhan kebutuhan psikologis.
Ketergantungan di antara partner, masing-masing saling mempengaruhi. (Kassin, dkk., 2008)

Jenis Hubungan Erat

Berdasarkan teori-teori mengenai hubungan erat di atas kita dapat mengenali bahwa terdapat jenis hubungan erat yang berbeda dari satu dan lainnya. Secara umum letak perbedaan tersebut dapat digeneralisir menjadi dua jenis utama yakni hubungan pertukaran dan hubungan kelekatan. Hubungan pertukaran focus pada hadiah. Menurut Margaret Clark dkk (Maryam, 2018) orang-orang beroperasi dengan model berbasis hadiah saat mereka berada dalam hubungan pertukaran (*exchange relationships*), yang dicirikan oleh adanya pembayaran dengan segera atas manfaat yang diberikan.

Orang-orang menginginkan agar biaya (costs) yang telah dikeluarkan segera diberikan kompensasi, jadi saldonya nol. Namun tidak semua hubungan dibentuk seperti ini. Clark mengemukakan bahwa dalam hubungan komunal (*communal relationships*), partner merespon kebutuhan satu sama lain dan berbahagia dari waktu ke waktu, tanpa memperhatikan apakah orang-orang telah memberi atau menerima manfaat atau keuntungan.

Sementara hubungan kelekatan disampaikan oleh Philip Shaver, Cindy Hasan, dan koleganya, dengan teorinya yang menyatakan bahwa bayi menampilkan gaya kelekatan yang berbeda pada orang tuanya, maka orang dewasa memerankan

model kelekatan yang spesifik dalam hubungan romantis mereka (Cassidy & Shaver, 1999; Rholes & Simpson, 2004, dalam Kassin dkk, 2008). Contohnya, bayi dengan kelekatan aman (*secure attachment*) menangis karena ditinggalkan ibunya dan berubah menjadi gembira saat ibunya datang kembali.

Bayi dengan kelekatan tidak aman (*insecure attachment*) menunjukkan satu dari dua pola. Beberapa bayi menunjukkan kecemasan, mendekat dan menangis saat ibunya meninggalkan dia, namun menyambut ibunya dengan kemarahan atau apatis saat ibunya kembali. Bayi yang lain secara umum lebih memisahkan diri dan menghindar (*avoidant*), tidak bereaksi secara berlebihan pada kesempatan lain (Ainsworth dkk, 1978, dalam Kassin dkk, 2008

Teori-teori Hubungan Erat

Secara teoritis hubungan erat dapat terjadi karena adanya kebutuhan, dorongan, motivasi dan tujuan yang hendak disalurkan seseorang. Karenanya, para ahli mencoba menelusuri berbagai pandangan dan pemikiran interaktif sesuai fenomena yang mendasari munculnya hubungan erat dalam realitas sosial, dan diantara pandangan dimaksud, antara lain:

1. Teori Pertukaran Sosial

Teori ini berakar pada kebutuhan ekonomis, dimana tindakan individu digerakkan oleh keinginan untuk memaksimalkan keuntungan dan meminimalkan kerugian dalam hubungan sosial mereka seperti layaknya mereka sedang berbisnis (Homans, 1961; Thibaut & Kelley, 1959, dalam Maryam, 2018).

Adapun premis dasar teori pertukaran sosial ini adalah suatu hubungan yang dapat memberikan lebih banyak ganjaran (keuntungan) dan lebih sedikit biaya (kerugian) akan lebih memuaskan dan bisa bertahan lebih lama. Ganjaran dapat berupa; persahabatan, cinta, hiburan saat stress. Sedangkan biaya yang bisa

ditimbulkan meliputi usaha yang dibutuhkan untuk menjaga hubungan, konflik, kompromi, dan pengorbanan. Rasa suka kita kepada orang lain didasarkan pada penilaian keuntungan dan kerugian yang diberikan oleh seseorang pada kita. Demikian juga dengan perilaku orang lain pada kita.

Dalam teori pertukaran sosial, terdapat dua tipe hubungan pertukaran, yaitu: pertama, relasi pertukaran mengharapkan adanya timbal balik secara ketat di antara individu yang berinteraksi; dan kedua, hubungan komunal yaitu hubungan interpersonal di mana antar individu mengharapkan respons timbal balik dalam menyikapi kebutuhan-kebutuhan satu sama lain, namun biaya dan ganjaran tidak secara teliti dikontrol, seperti dalam hubungan persahabatan dan kencan (cinta).

2. Teori Keadilan

Teori keadilan berpandangan bahwa individu paling dipuaskan oleh suatu hubungan ketika rasio antara keuntungan (*benefit*) yang mereka peroleh dan kontribusi yang mereka lakukan sama untuk kedua belah pihak. Keuntungan yang diperoleh seseorang sama dengan keuntungan yang diperoleh partnernya, dan kontribusi yang dikeluarkan sama dengan kontribusi partnernya. Jika hal ini terjadi, maka hubungan erat pun akan menanti.

Merujuk pada teori keadilan (*equity theory*), maka keseimbanganlah yang diperhitungkan. Jika manfaat (*benefits*) yang diperoleh partner melebihi hubungan yang dilakukan dan juga memberi kontribusi yang lebih besar, maka situasinya menjadi adil (*equitable*). Jadi dalam hubungan interpersonal akan melibatkan proses tukar-menukar, dan agar pertukaran tersebut bisa memunculkan keharmonisan dan perasaan senang atau puas, maka harus dilandasi dengan prinsip keadilan (Dayakisni & Hudaniah, 2006)

3. Teori Penguatan Afek

Teori ini menjelaskan bahwa kita cenderung menyukai orang-orang yang memberikan penguatan atau pengukuh positif (*rewards*) kepada kita dan tidak menyukai orang-orang yang memberikan pengukuhan negatif (*punishment*) kepada kita (Dayakisni & Hudaniah, 2006). Dalam bahasa lain, jika seseorang ingin memiliki hubungan erat dengan seseorang yang dikenalnya, maka orang yang bersangkutan telah memiliki pengetahuan tentang orang yang dikenalnya sehingga potensi pada dirinya dapat dikembangkan.

C. LATIHAN & PENGAYAAN

1. Apa yang saudara ketahui tentang daya tarik antar pribadi, jelaskan?
2. Apa saja faktor-faktor yang melatarbelakangi orang tertarik pada orang lain, jelaskan?
3. Apa yang saudara ketahui mengenai realitas hubungan erat, jelaskan?
4. Mengapa orang melakukan hubungan erat satu sama lain dalam kehidupan?
5. Apa ciri-ciri hubungan erat dan apakah realisasi hubungan erat berpatokan ciri-ciri tersebut?
6. Jelaskan teori-teori yang mendasari hubungan erat dalam kehidupan sosial?

DAFTAR PUSTAKA

- Adventus, M., Jaya, I. M. M., & Mahendra, D. (2019). *Buku Ajar Promosi Kesehatan*. In Pusdik SDM Kesehatan
- Aronson, E., Wilson, T.D. & Akert, R.M. (2010) *Social Psychology*. 7th Edition, Pearson Prentice Hall, Upper Saddle River
- Aron, A., & Lewandowski, G. (2001). *Interpersonal Attraction, Psychology of. International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences*, 7860–7862. <https://doi.org/10.1016/b0-08-043076-7/01787-3>
- Azwar, S. (2000). *Reliabilitas dan Validitas*. Pustaka Pelajar. Yogyakarta
- _____ (2007). *Sikap Manusia: Teori dan Pengukurannya*, Pustaka Pelajar, Yogyakarta
- Bandura, A. (1971) *Social Learning Theory*. General Learning Press, New York. www.penerbitbukumurah.com
- _____ (1997). *Self-efficacy - The Exercise of Control*, New York: W.H.. Freeman and Company. anpa.seijin.com Penerbit
- Baron, R. A. & Byrne, D. (2005). *Psikologi Sosial*, terj, Jakarta: Erlangga.
- Branscombe, N.R. & Baron, R.A. (2017). *Social psychology* (14th ed., global ed.). Essex: Pearson.
- Brehm, S.S & Kassir, S.M. (1993). *Social Psychology*, Third Edition. London: Prentice-Hall
- Brigham, J.C (1991). *Social Psychology*, 2nd ed. USA: Harper Collins Publishers
- Borstein, M.H., Lerner, R.M., & Kagan, J (2020). *Human Behavior*. <https://www.britannica.com/>

- Cambridge Cognition (2015). *What Is Cognition & Cognitive Behaviour*-Cambridge Cognition.
- Cherry, Kendra (2020). "The Importance of Cognition in Determining Who We Are", <https://www.verywellmind.com/what-is-cognition-2794982>
- Creswell, J.W. (2013). *Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches*. 4th Edition, SAGE Publications, Inc., London
- Dayakisni, Tri & Hudaniah (2006). *Psikologi Sosial*, Malang: UMM Press
- Dryer, D. C., & Horowitz, L. M. (1997). When do opposites attract? Interpersonal complementarity versus similarity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72(3), 592–603. <https://doi.org/10.1037/00223514.72.3.592>
- Eagly, A.H and Chaiken, S (1993). *The Psychology of Attitudes*, Harcourt Brace Jovanovich, Fort Worth
- Feldman, R, S. (2002). *Understanding Psychology* (6).McGraw-Hill Companies, Inc.
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). *Belief, Attitude, Intention, and Behavior: An Introduction to Theory and Research*. Reading, MA: Addison-Wesley
- Harimurti, A (2021). *Teori, Metode dan Penerapan Psikologi Sosial*. <https://nalarasa.com/2021/03/03/teori-metode-dan-penerapan-psikologi-sosial/>
- Heider, F. (2013). *The psychology of interpersonal relations*. Psychology Press.
- Fiske, S. T., Gilbert, D. T., & Lindzey, G. (Eds.). (2010). *Handbook of Social Psychology*, Volume 2 (Vol. 2). John Wiley & Sons.
- Kassin, S., Fein, S., dan Markus, H.R., (2008). *Social Psychology*. 7th Edition. Houghton Mifflin Company, New York.
- Katz, D., Johnson, B.T., Nichols, D.R., (1998). Portraits of pioneers in Psychology Volume III, First Edition, *American Psychological Association*, Washington DC, 121-142

- Kerlinger (2006). *Asas–Asas Penelitian Behaviour*. Edisi 3, Cetakan 7. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Kruglanski, A., & Stroebe, W. (2011). *Handbook of the history of Social Psychology*. Philadelphia, PA: Psychology Press.
- King, Laura. A (2012), *Psikologi Umum Sebuah Pandangan Apresiatif* (terj), Jakarta, Selemba Humanika
- Maulana, H. D. J., (2009). *Promosi Kesehatan*. Jakarta: Penerbit Buku Kedokteran EGC.
- Maryam, E.W. (2018). *Psikologi Sosial*. Sidoarjo: UMSIDA Press.
- Matlin, Margaret W. (2013). *Cognition* (edisi ke-8th). Hoboken, NJ: John Wiley & Sons.
- McVittie, C. & McKinlay, A. (2017). Attitudes and attributions. Dalam B. Gough (ed.), *The Palgrave handbook of critical social psychology*. Leeds: Palgrave.
- Morris, C.W (1976). *Mind, Self and Society*, The University of Chicago Press
- Mulyadi, S., Rahardjo, W., Asmarany, A.I, Pranandari, K. (2016). *Psikologi sosial*. Jakarta: Penerbit Gunadarma.
- Mustafa, H. (2012). Perilaku Manusia dalam Perspektif Psikologi Sosial. *Jurnal Administrasi Bisnis*, Vol 7 (2), 143-156
- Myers, D.G & Spencer, S.J (2006). *Social Psychology* (3 eds), McGraw-Hill Ryerson, Limited.
- Ortony, A., Clore, L.G., Collins, A (1989). *The Cognitive Structure of Emotion*. Cambridge University Press
- Rakhmat, J (2015). *Psikologi Komunikasi*, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya Offset
- Robbins, Stephen P & Judge. Timoty A (2008). *Perilaku Organisasi* (terj), Jakarta: Salemba Empat
- Rusbult, Caryl E. (2003), Fletcher, Garth J. O.; Clark, Margaret S.(eds.), "Interdependence in Close Relationships", *Blackwell Handbook of Social Psychology: Interpersonal Processes* (1ed), Wiley

- Sam, N., MS, (2013). *Behavior*, Psychology Dictionary.org, <https://psychologydictionary.org/behavior/>
- Sarwono, S.W (1997). *Psikologi Sosial: Individu dan Teori-teori Psikologi Sosial*. Jakarta: Balai Pustaka.
- Sarwono, S.W & Eko, A.M (2018). *Psikologi Sosial*, Salemba, Humanika, Jakarta.
- Shaw, M.E & Costanzo, P.R (1982). *Theories of Social Psychology*. Second edition. Tokyo: Mc. Graw Hill.
- Sobur, A (2003). *Psikologi Umum*. Bandung: Pustaka Setia.
- Stephan, C. W., & Stephan, W. G. (1985). *Two social psychologies: An integrative approach*. Dorsey Press.
- Sternberg, Robert J., Sternberg, Karin. (2017). *Cognitive Psychology, 7th ed (7)*. Canada: CENGAGE Learning
- Sunaryo, (2004). *Psikologi untuk Keperawatan*, Jakarta: EGC.
- Suparwi, S. (2020). *Pengantar Psikologi Kognitif*. Salatiga: LP2M IAIN Salatiga
- Suryanto, dkk (2012). *Pengantar Psikologi Sosial*, Unair Press: Surabaya
- Toha, Miftah (2014). *Perilaku Organisasi Konsep Dasar dan Aplikasinya*. Jakarta: Grafindo Persada
- Triplett, N., (1898). The dynamogenic factors in pacemaking and competition. *The American Journal of Psychology*, 9(4),507–533. <https://doi.org/10.2307/1412188>
- Vaughan, G. M., & Hogg, M. A. (2013). *Social Psychology*. Seven Edition. Pearson Higher Education AU.
- Walgito, Bimo (2010). *Pengantar Psikologi Umum*. Yogyakarta: Andi Offset
- Wong, D. W.; Hall, K. R.; Justice, C.A.; Wong, L. (2014). *Counseling Individuals Through the Life Span*. SAGE Publications.
- Wiggins, James A., Wiggins, Beverly B & Zanden, James Vander (1994). *Social Psychology*, Fifth Edition. McGraw-Hill, Inc.

PROFIL PENULIS



Safuwan Amin, Lahir di Gampong Paloh Baro Ujong Rimba, Kec. Mutiara Timur, Pidie, pada 17 Oktober 1971. Pendidikan S1, jurusan Akidah & Filsafat, IAIN Ar-Raniry Banda Aceh lulus tahun 1995, Pendidikan S2 pada Magister Sains Psikologi Sosial di Universitas Indonesia, lulus tahun 2000. Sejak tahun 2002–2005 bekerja sebagai dosen pada STKIP Al-Washliyah Banda Aceh. Pada tahun 2006 hijrah ke Universitas Malikussaleh hingga saat ini menjadi Dosen Tetap pada Program Studi Psikologi, Fak. Kedokteran Universitas Malikussaleh. Bidang keahlian yang ditekuni adalah Psikologi Sosial, Psikologi Lintas Budaya dan Psikologi Positif dengan fokus kajian dan penelitian yang dikembangkan berkaitan determinan Well-being pada ranah individual, komunitas, aktivitas sosial, keagamaan dan budaya. Buku yang telah diterbitkan; *Pengantar Psikologi Pendidikan* (Cet, ke-3, 2013), *Pengantar Psikologi Umum* (Cet, ke-3, 2016), *Pengantar Bimbingan dan Konseling* (Cet, ke-4, 2017), dan *Social Well-being: Efikasi diri & Vaksinasi Covid-19* (2023).