

# **TEORI KOMUNIKASI**

**Sanksi pelanggaran Pasal 113**  
**Undang-Undang No.28 Th. 2014, Tentang Hak Cipta**

- (1) Setiap Orang yang dengan tanpa hak melakukan pelanggaran hak ekonomi sebagaimana dimaksudkan dalam Pasal 9 Ayat (1) huruf l Penggunaan Secara Komersial dipidana penjara paling lama 1(satu) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp. 100.000.000,00 (*Seratus Juta rupiah*).
- (2) Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Penciptaan atau Pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta sebagaimana dimaksudkan 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 Penciptaan atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta sebagaimana dimaksudkan 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 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*).

# **TEORI KOMUNIKASI**

## **KONTEKSTUAL**

### **ILMU KOMUNIKASI 5**

Diampu Oleh Tine Agustin Wulandari S.I.Kom., M.I.Kom.

TEORI KOMUNIKASI

ILMU KOMUNIKASI

FAKULTAS ILMU SOSISAL DAN ILMU POLITIK

UNIVERSITAS KOMPUTER INDONESIA

*(Logo Penerbit)*

TEORI KOMUNIKASI KONTEKTUAL  
@2023 Ilmu komunikasi 5, UNIKOM

Diterbitkan oleh  
Penerbit PT.lorem  
lorem  
lorem  
lorem

Cetakan I : Agustus, 2023

Editor : lorem  
Sampul :lorem  
Tata Isi :

Hak cipta dilindungi oleh undang-undang.  
Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini  
Tanpa izin tertulis dan Penerbit.

penerbit

ISBN : 000000

Dicetak oleh Percetakan (Percetakan)

# PENGANTAR

Buku ini mulai dengan hal-hal yang besar tidak beraturan dan membutuhkan bantuan lebih banyak tangan untuk memahatnya sehingga mudah untuk dipahami.

Pertama-tama, terima kasih kepada ibu Tine Agustin Wulandari, S.I.Kom. ,M.I.Kom yang telah memberikan kami banyak arahan untuk membuat buku ini dan telah membimbing serta mengajarkan kami.

Terima kasih juga kepada teman-teman mahasiswa/I kelas ilmu Komunikasi 5 angkatan 2022, yang telah berhasil berkolaborasi dalam menciptakan sebuah karya buku yang sangat bermanfaat untuk banyak orang, terlebih untuk kita sebagai orang komunikasi.

Terima kasih untuk tim editor, designer dan bendahara yang telah bersedia menyusun dan mengelola pembuatan buku ini, sehingga buku ini bisa selesai dan layak untuk dibaca.

Dan tidak lupa kami ucapkan terimakasih pada semua pihak yang telah mendukung dalam pembuatan buku ini.

Saran dan kritik yang membangun untuk kesempurnaan buku ini sangat dinantikan. Mohon maaf untuk kekhilafan dan kesalahan kami dalam penulisan dan pengutipan buku ini.

IK5

# DAFTAR ISI

<b>PENGANTAR .....</b>	<b>i</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>iii</b>
<b>BAB 1 : INTERPERSONAL COMMUNICATION THEORIES.....</b>	<b>1</b>
<i>Attribution Theory.....</i>	<i>3</i>
<i>Cognitive Dissonance theory.....</i>	<i>7</i>
<i>Inoculation Theory .....</i>	<i>13</i>
<i>Problematic-Integration Theory.....</i>	<i>21</i>
<i>Symbolic Interactionism Theory.....</i>	<i>27</i>
<i>Elaboration Likelihood Theory .....</i>	<i>37</i>
<i>Coordinated Management of Meaning .....</i>	<i>41</i>
<i>Expectacy Violations Theory .....</i>	<i>49</i>
<i>Social Penetration Theory.....</i>	<i>55</i>
<i>Action Assembly Theory.....</i>	<i>69</i>
<b>BAB 2 : INTRAPERSONAL COMMUNICATION THEORIES.....</b>	<b>79</b>
<i>Relational Dialectics Theory.....</i>	<i>81</i>
<i>Communication Privacy Management Theory.....</i>	<i>87</i>
<i>Social Information Processing Theory.....</i>	<i>101</i>
<i>Uncertainty Reduction Theory .....</i>	<i>107</i>
<i>Social Judgment Theory .....</i>	<i>117</i>
<i>Interpersonal Deception Theory.....</i>	<i>121</i>
<i>Social Exchange Theory.....</i>	<i>129</i>
<i>Planning Theory .....</i>	<i>137</i>

<b>BAB 3 : GROUP&amp;ORGANIZATION COMMUNICATION THEORIES .....</b>	<b>141</b>
<i>Organizational Culture Theory.....</i>	<i>143</i>
<i>Organizational Information Theory .....</i>	<i>147</i>
<i>Organizational Control Theory.....</i>	<i>153</i>
<i>Critical Theory of Communication in Organizations .....</i>	<i>157</i>
<i>Structuration Theory.....</i>	<i>167</i>
<b>BAB 4 : PUBLIC COMMUNICATION.....</b>	<b>181</b>
<i>Dramatism Theory .....</i>	<i>183</i>
<i>The Narrative Paradigm.....</i>	<i>189</i>
<i>Speech Act Theory.....</i>	<i>195</i>
<b>BAB 5 : MASS COMMUNICATION.....</b>	<b>199</b>
<i>Media Ecology Theory.....</i>	<i>201</i>
<i>Uses and Gratification Theory .....</i>	<i>205</i>
<i>Cultivation Theory.....</i>	<i>215</i>
<i>Agenda-Setting Theory .....</i>	<i>221</i>
<i>Spiral of Silence Theory .....</i>	<i>229</i>
<i>CulturalL Studies Theory .....</i>	<i>239</i>
<b>BAB 6 : CULTURE AND COMMUNICATION THEORIES.....</b>	<b>250</b>
<i>Communication Accommodation Theory.....</i>	<i>252</i>
<i>Muted Group Theory.....</i>	<i>258</i>
<i>Face Negatiation Theory.....</i>	<i>266</i>
<i>Feminist Standpoint Theory .....</i>	<i>271</i>
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>281</b>
<b>Indeks .....</b>	<b>287</b>
<b>Tentang Penulis .....</b>	<b>288</b>



## BAB 1

# ***INTRAPERSONAL COMMUNICATION THEORIES***

**K**omunikasi intrapersonal merupakan bentuk komunikasi paling dasar yang terjadi saat seseorang berkomunikasi dengan dirinya sendiri. Jenis komunikasi ini memungkinkan seseorang berperan sebagai komunikator dan komunikan sekaligus. Artinya proses pengiriman dan penerimaan pesan dapat terjadi di saat yang bersamaan.

Komunikasi intrapersonal adalah proses komunikasi yang terjadi di dalam diri setiap individu, atau proses berkomunikasi dengan diri sendiri (Hafied Cangara. 2016. Pengantar Ilmu Komunikasi).

Komunikasi intrapersonal (intrapersonal communication) merupakan dialog internal tiap diri individu. Komunikasi intrapersonal dapat terjadi saat bersama orang lain. Contohnya dalam proses pengambilan keputusan, individu sangat sering berkomunikasi dengan diri sendiri, khususnya untuk mencari tahu apa kerugian atau keuntungan dari pengambilan keputusan tersebut. Dibanding bentuk komunikasi lainnya, komunikasi intrapersonal lebih sering terjadi dan sifatnya berulang (Richard West dan Lynn H. Turner. 2007. *Introducing Communication Theory: Analysis and Application*)

Kemunculan teori-teori dalam konteks interpersonal pun banyak bermunculan seiring dengan perkembangan zaman. Teori-teori interpersonal dikugunakan ntuk mengamati proses komunikasi dalam diri seseorang.

Menurut Bonaraja Purba, dkk dalam buku Ilmu Komunikasi: Suatu Pengantar (2020), komunikasi interpersonal merupakan action oriented, yakni tindakan yang berorientasi pada tujuan tertentu.

Artinya komunikasi antarpribadi dilakukan untuk mencapai tujuan tertentu, seperti membangun dan memelihara relasi yang harmonis, untuk memengaruhi sikap serta tingkah laku orang lain, mencari kesenangan, dan lain sebagainya.

Sebagaimana dikutip dari jurnal Proses Komunikasi Interpersonal antara Guru dengan Murid Penyandang Autis di Kursus Piano Sforzando Surabaya (2013) karya Imanuel Budianto, menurut Joseph A. Devito ada lima tujuan yang ingin dicapai dalam komunikasi interpersonal, yakni:

**Untuk belajar** (*to learn*) Komunikasi interpersonal memungkinkan orang yang terlibat di dalamnya mempelajari diri sendiri dan orang lain. Bentuk komunikasi ini juga termasuk proses perbandingan sosial yang membuat individu mampu mengevaluasi diri sendiri dan membandingkannya dengan orang lain.

**Untuk berhubungan** (*to relate*) Tujuan lain dari komunikasi interpersonal adalah menjaga hubungan atau relasi dengan orang lain. Misalnya dengan berkomunikasi, kita ingin dicintai dan disukai oleh orang-orang di sekitar kita.

**Untuk meyakinkan** (*to influence*) Hampir setiap komunikasi yang dilakukan manusia mengandung makna persuasif atau bertujuan untuk meyakinkan orang lain.

**Untuk bermain** (*to play*) Komunikasi interpersonal juga bertujuan untuk menghibur diri dan bermain bersama orang lain. Misalnya membuat lelucon, menonton film komedi, mendengarkan musik, dan lain sebagainya. Walau begitu, tujuan tersebut juga punya tujuan akhir, yaitu menarik perhatian orang supaya apa yang diinginkan dapat tercapai.

**Untuk menolong** (*to help*) Artinya komunikasi interpersonal bertujuan untuk membantu orang lain. Contohnya memberi kritik atau saran, mengungkapkan rasa empati, bekerja dalam suatu kelompok untuk membantu penyelesaian masalah, atau memberi dukungan kepada orang lain.

# ***Attribution Theory*** **(Teori Atribusi)**

**Fritz Heider**

**Sessil Anindhia Adhisti | 41822185**

**F**ritz Heider lahir pada tanggal 19 Februari 1896-2 January 1988. Ia adalah seorang gestalt dan psikolog sosial Austria-Amerika. Pada tahun 1958 ia menerbitkan *The Psychology of Interpersonal Relations*, yang memperluas kreasi teori keseimbangan dan teori atribusi. Teori Atribusi pertama kali dikemukakan oleh Fritz Heider pada tahun **1958**. **Teori Atribusi** memberikan gambaran yang menarik mengenai tingkah laku manusia. Teori ini memberikan perhatian pada bagaimana seseorang sesungguhnya bertingkah laku. Teori atribusi menjelaskan bagaimana orang menyimpulkan penyebab tingkah laku yang dilakukan diri sendiri (internal) atau orang lain (eksternal). Teori ini menjelaskan proses yang terjadi dalam diri kita sehingga kita memahami tingkah laku kita dan orang lain. Fritz Heider, pendiri teori atribusi, mengemukakan beberapa penyebab yang mendorong orang memiliki tingkah laku tertentu yaitu:

- Situasional (dipengaruhi oleh lingkungan)
- Pengaruh pribadi (mempengaruhi secara pribadi)
- Kemampuan (dapat melakukan sesuatu)
- Usaha (mencoba melakukan sesuatu)
- Hasrat (keinginan untuk melakukannya)
- Perasaan (merasa menyukainya)
- Keterlibatan (setuju dengan sesuatu)
- Kewajiban (merasa harus)
- Perizinan (telah diizinkan).

Salah satu temuan paling gigih dalam penelitian atribusi adalah kesalahan atribusi fundamental. Ini adalah kecenderungan untuk terlalu menekankan kualitas pribadi atau internal ketika mempertimbangkan hal-hal buruk yang terjadi pada orang lain dan untuk mengaitkan faktor eksternal atau situasional, seperti keberuntungan, untuk hal-hal baik yang terjadi. Dengan kata lain, kami umumnya percaya dan bertindak seolah-olah orang secara pribadi bertanggung jawab atas hal-hal buruk yang terjadi pada mereka tetapi tidak untuk hal-hal positif. Sebaliknya, kita membalikkan dimensi ini ketika mempertimbangkan perilaku kita sendiri: kita menyalahkan faktor situasional atas hal-hal buruk yang terjadi pada kita dan mengaitkan kesuksesan kita dengan kualitas dan kemampuan internal kita sendiri. Jika teman sekamar Anda gagal dalam ujian, Anda cenderung

mengklaim bahwa dia tidak belajar cukup keras, tetapi jika Anda gagal dalam ujian, Anda mungkin akan mengatakan bahwa ujian itu terlalu sulit.

### **ASUMSI DASAR**

Dalam bentuknya yang paling dasar, teori atribusi mengasumsikan proses tiga langkah:

- 1) pengamatan tindakan atau perilaku;
- 2) penilaian niat; dan
- 3) atribusi tentang sumber motivasi internal atau eksternal.

Katakanlah Anda adalah pemilik perusahaan kecil. Saat Anda berjalan melewati gedung suatu hari, Anda memperhatikan (langkah pertama) bahwa salah satu karyawan tampaknya sangat rajin, dan Anda ingin mencari tahu alasannya. Anda mungkin bertanya-tanya apakah beban kerja di daerahnya telah meningkat karena suatu alasan atau apakah dia benar-benar menyukai apa yang dia lakukan dan ingin melakukan yang terbaik. Anda menggunakan konteks untuk membantu Anda menilai niat (langkah kedua). Misalnya, apa yang telah dia lakukan di masa lalu, atau jenis tenggat waktu apa yang menjulang? Akhirnya, pada langkah ketiga, Anda mengaitkan motivasi dengan karakteristik internal dia hanya ingin melakukan yang terbaik atau faktor eksternal tim proyeknya memiliki tenggat waktu yang akan datang.

Ada juga sebuah asumsi yang kuat dalam teori atribusi bahwa semua orang adalah logis dan sistematis. Beberapa peneliti telah mengadopsi situasi di mana semua orang dapat mengolah informasi baik dengan cara yang logis maupun tidak logis, bergantung pada keadaan seperti halnya motivasi. Jika motivasi untuk mempromosikan diri tinggi, seperti ketika kita ingin menyelamatkan muka dari rasa malu, maka mungkin saja ada sebuah kecenderungan menjadi samar dalam hal pelayanan diri, hubungan situasional. Jika anda terlambat berkencan sebagai contohnya, maka Anda mungkin membuat sebuah permintaan maaf. Sebaliknya ketika seseorang terdorong untuk mengendalikan situasi, mungkin ada kesamaran pada atribusi tanggung jawab pribadi. Jadi, jika atasan anda memberikan pujian tentang pekerjaan Anda mungkin Anda mengira bahwa secara pribadi Anda telah melakukan tanggung jawab dengan baik

## KONSEP

Ada tiga konsep dari atribusi ini yaitu konsep internal, konsep eksternal dan konsep kausalitas.

- Konsep atribusi internal terjadi ketika seseorang mengaitkan penyebab suatu perilaku atau peristiwa dengan faktor-faktor internal atau kepribadian individu, seperti kemampuan, sikap, atau sifat pribadi.
- Konsep atribusi eksternal terjadi ketika seseorang menghubungkan penyebab suatu perilaku atau peristiwa dengan faktor-faktor eksternal atau situasional di luar kontrol individu.
- Atribusi sendiri menggunakan konsep kausalitas (*casual coherences*). Karena pada umumnya manusia itu harus selalu mengetahui penjelasan dari sebab akibat orang itu bertingkah laku. Dan kita akan selalu mencari apa saja alasan yang terjadi dalam kehidupan sehari-hari, baik itu diri sendiri maupun orang lain.

## STUDI KASUS

Contoh kasus teori atribusi dalam masa perkuliahan :

Ada seorang mahasiswa bernama Kamilia yang dimana ia mendapatkan nilai C dalam ujian tengah semester (UTS) pada mata kuliah ilmu politik. Setelah menerima hasil ujian, Kamilia merenungkan mengapa ia mendapat nilai rendah dan beberapa teman sekelasnya juga membahas hal itu. Dari pemikiran **atribusi internal**, Anggi yaitu teman sekelasnya Kamilia bahwa Kamilia mendapat nilai C karena Kamilia kurang memperhatikan materi selama kuliah jadi ia tidak tahu cara menjawab soal dengan benar. Ada juga pemikiran atribusi eksternal yang dimana Bunga yaitu teman sekelasnya Kamilia yang berpikir bahwa nilai rendahnya di UTS menunjukkan bahwa ia tidak cocok dengan mata kuliah ini.

## INTEGRASI

Teori atribusi terdiri dari dua tradisi komunikasi, yaitu **intrapersonal** dan **interpersonal**. Tradisi komunikasi intrapersonal mencakup atribusi yang terkait dengan diri sendiri, yaitu cara individu menjelaskan perilaku mereka sendiri. Di sisi lain, tradisi komunikasi interpersonal mencakup atribusi yang terkait dengan orang lain, yaitu bagaimana individu menjelaskan perilaku orang lain. Secara lebih spesifik, teori atribusi intrapersonal berfokus pada cara individu mencari dan memberikan penjelasan terhadap perilaku diri mereka sendiri. Ketika sesuatu terjadi, orang cenderung mencari alasan atau penyebab di balik perilaku mereka. Atribusi intrapersonal berusaha untuk menjawab pertanyaan seperti "Mengapa saya melakukan ini?" atau "Apa yang mendorong saya untuk bertindak seperti itu?".

## EVALUASI

### 1. *Scope*

Teori atribusi mencakup cara manusia memberikan penjelasan atas perilaku orang lain dan diri sendiri. Ini mencakup berbagai jenis atribusi, konteks sosial, kelompok sosial, peristiwa luar biasa, dan berlaku secara universal dalam waktu dan ruang.

### 2. *Logical Consistency*

Teori atribusi dalam bentuk *logical consistency* menunjukkan bahwa elemen-elemen dalam teori tersebut saling konsisten dan logis. Artinya, tidak ada kontradiksi atau pernyataan yang bertentangan antara bagian-bagian teori atribusi. Setiap asumsi, klaim, dan pernyataan harus sesuai dan mengikuti alur logika yang jelas.

### 3. *Parsimony*

Teori atribusi mengikuti prinsip *parsimony* berusaha untuk memberikan penjelasan yang paling sederhana dan efisien untuk proses atribusi, menghindari asumsi yang berlebihan atau kompleksitas yang tidak perlu. Teori atribusi dapat menjadi lebih mudah dipahami, diterapkan, dan diuji. Pendekatan yang sederhana dan minimalis ini membantu menghindari kemungkinan asumsi yang tidak diperlukan dan dapat meningkatkan daya jelaskan dan validitas teori.

### 4. *Utility*

Teori atribusi menunjukkan kegunaannya dalam memberikan wawasan dan panduan praktis dalam dunia nyata. Teori atribusi yang memiliki *utility* yang tinggi dapat memberikan pemahaman yang berharga tentang bagaimana individu memberikan penilaian dan mengatasi situasi tertentu.

### 5. *Test of time*

Teori atribusi telah mampu bertahan dan relevan selama periode yang panjang dalam pemahaman perilaku manusia. Artinya, teori ini telah diuji, diterima, dan diterapkan secara luas dalam bidang psikologi sosial dan komunikasi selama bertahun-tahun.

---

Morissan (2013), Teori komunikasi Individu Hingga Massa

Teori Komunikasi: *Theories of Communication*, Stephen W. Littlejohn, Karen A. Foss, edisi 9

Stephen W. Littlejohn, Karen A. Foss, John G. Oetzel. *Theories of Human Communication Eleventh Edition*

# ***Cognitive Dissonance theory*** **(Teori Disonansi Kognitif)**

Leon Festinger

Febrio Rama Attala | 41822165

Ditemukan oleh Leon Festinger pada tahun 1957 yang menamakan perasaan tidak seimbang ini sebagai disonansi kognitif (*cognitive dissonance*); hal ini merupakan perasaan yang dimiliki orang amerika mereka menemukan diri mereka sendiri melakukan sesuatu yang tidak sesuai dengan pendapat lain yang mereka pegang. Dasar teori ini mengikuti sebuah prinsip yang cukup sederhana: “keadaan disonansi kognitif dikatakan sebagai keadaan ketidaknyamanan psikologis atau ketegangan yang memotivasi usaha-usaha untuk mencapai konsonansi. *Disonansi* adalah sebutan untuk ketidakseimbangan dan *konsonansi* adalah sebutan untuk keseimbangan

## **ASUMSI DASAR**

Asumsi dari teori disonansi kognitif memiliki sejumlah anggapan atau asumsi dasar diantaranya adalah

- **Manusia memiliki hasrat akan adanya konsistensi pada keyakinan, sikap, dan perilakunya**  
Teori ini menekankan sebuah model mengenai sifat dasar dari manusia yang mementingkan adanya stabilitas dan konsistensi.
- **Disonansi diciptakan oleh inkonsistensi biologis**  
Teori ini merujuk pada fakta-fakta harus tidak konsisten secara psikologis satu dengan lainnya untuk menimbulkan disonansi kognitif.
- **Disonansi adalah perasaan tidak suka yang mendorong orang untuk melakukan suatu tindakan dengan dampak-dampak yang tidak dapat diukur**  
Teori ini menekankan seseorang yang berada dalam disonansi memberikan keadaan yang tidak nyaman, sehingga ia akan melakukan tindakan untuk keluar dari ketidaknyamanan tersebut.
- **Disonansi akan mendorong usaha untuk memperoleh konsonansi dan usaha untuk mengurangi disonansi**  
Teori ini beranggapan bahwa rangsangan disonansi yang diberikan akan memotivasi seseorang untuk keluar dari inkonsistensi tersebut dan mengembalikannya pada konsistensi.

## KONSEP

Teoritikus mengakui adanya konsep tingkat disonansi. Tingkat disonansi (*magnitude of dissonance*) merujuk kepada jumlah **kuantitatif** disonansi yang dialami seseorang. **Tingkat disonansi** akan menentukan tindakan yang akan diambil seseorang danognisi yang mungkin ia gunakan untuk mengurangi disonansi. Teori CDT membedakan antara situasi yang menghasilkan lebih banyak disonansi dan situasi yang menghasilkan lebih sedikit disonansi.

### Tingkat Disonansi

Tiga faktor dapat mempengaruhi tingkat disonansi yang dirasakan seseorang (Zimbardo, Ebbesen, & Maslach, 1977). **Pertama**, tingkat kepentingan (*importance*), atau seberapa signifikan suatu masalah, berpengaruh terhadap tingkat disonansi yang dirasakan. Jika, contohnya, Juan mempunyai banyak teman dan aktivitas di luar hubungannya dan pasangannya tidak terlalu penting bagi dirinya, maka jumlah disonansi akan lebih sedikit dibandingkan apabila ia melihat bahwa identitas diri dan interaksi sosialnya ia dapatkan melalui hubungannya dengan pasangannya. Hal yang sama juga berlaku bagi Ali Torres. Apabila ia sering menjadi sukarelawan Hubungan konsonan ada antara dua elemen ketiga dua elemen tersebut pada posisi seimbang satu sama lain. Jika Anda yakin, misalnya, bahwa kesehatan dan kebugaran adalah tujuan yang penting dan anda berolahraga sebanyak tiga sampai lima jam seminggu, maka keyakinan anda mengenai kesehatan dan perilaku anda sendiri akan memiliki hubungan konsonan antara satu sama lain

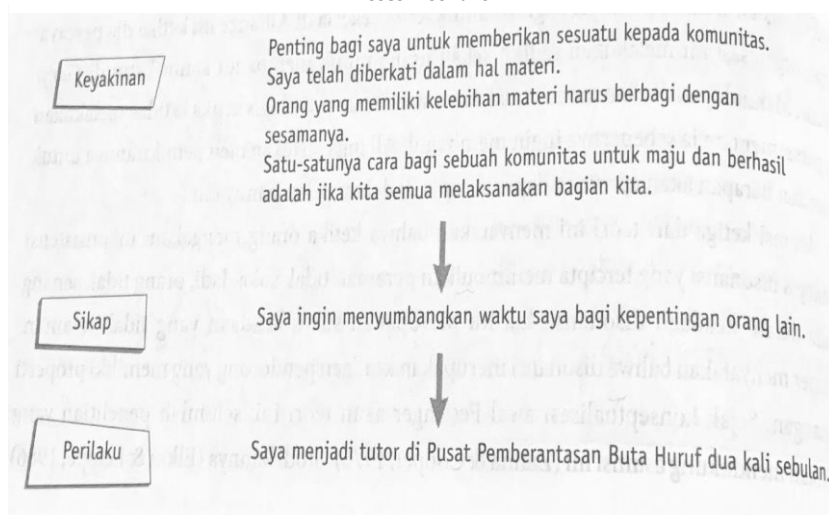
**Kedua**, jumlah disonansi dipengaruhi oleh rasio disonansi (*dissonance ratio*), atau jumlah kognisi disonan berbanding dengan jumlah kognisi yang konsonan. Kecenderungan Juan untuk berdebat dengan mitranya menunjukkan ia kemungkinan mempunyai banyak kognisi yang relevan dengan perilakunya. Beberapa dari kognisi ini konsonan dengan perilakunya; contohnya, "Sangat baik untuk menyatakan perasaan secara terbuka." "Merupakan hal yang sangat positif jika Anda dapat merasakan bahwa Anda dapat benar-benar menjadi diri Anda sendiri ketika bersama pasangan Anda." "Terkadang berada argumen memungkinkan Anda berdua untuk melihat masalah dengan cara yang lebih kreatif." Betapa pun demikian, beberapa kognisinya disonan dengan perilaku konflik;

Hubungan disonan berarti bahwa elemen elemennya tidak seimbang satu dengan lainnya. Contoh dari hubungan disonan antara elemen adalah seorang penganut agama Katolik yang mendukung hak perempuan untuk memiliki aborsi. Dalam kasus ini, keyakinan keagamaan orang itu berkonflik dengan keyakinan politiknya mengenai aborsi



**Akhirnya**, tingkat disonansi dipengaruhi oleh rasionalitas (*rationale*) yang digunakan individu untuk menjustifikasi inkonsistensi. Rasionalitas merujuk kepada alasan yang dikemukakan untuk menjelaskan mengapa sebuah inkonsistensi muncul. Makin banyak alasan yang dimiliki seseorang untuk mengatasi kesenjangan yang ada, maka makin sedikit disonansi yang seseorang rasakan. Contohnya, jika Juan dan pasangannya baru saja pindah, berganti atau kehilangan pekerjaan, membeli sebuah rumah, atau mengalami tekanan lainnya, Juan mungkin mampu untuk menjustifikasi konflik yang ada sebagai hasil dari tingkat stres yang ia rasakan dan kemungkinan merupakan kondisi yang sementara. Dalam kasus ini, sangat mungkin bahwa disonansi yang ia rasakan akan lebih sedikit dibandingkan jika dia tidak mampu untuk memiliki penjelasan yang rasional mengenai perilakunya (Marz & Wood,

**Gambar 1**  
**Proses Disonansi**



Richard West, Lynn H. Turner. 2013. *Pengantar Teori Komunikasi: Analisis dan Aplikasi*.

2005).

## STUDI KASUS

Pekerjaan sebagai tenaga kesehatan menuntut perawat untuk bisa menjadi role model gaya hidup sehat, terutama dalam upaya menolak konsumsi rokok. Perawat yang mengkonsumsi rokok dapat mengalami disonansi kognitif karena perilaku merokok bertentangan dengan pengetahuan dan tupoksi tenaga kesehatan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui gambaran pengalaman dan disonansi kognitif perawat yang merokok. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Teknik pengambilan sampel pada penelitian ini menggunakan purposive sampling dan dianalisis menggunakan analisis tematik Creswell. Responden dalam penelitian ini berjumlah 4 perawat

aktif di rumah sakit yang ada di Makassar. Implikasi dari penelitian ini adalah memberikan gambaran tentang proses disonansi kognitif yang terjadi pada perawat yang merokok. Hasil dalam penelitian ini menunjukkan bahwa keempat responden perawat mengalami disonansi kognitif meski dengan bentuk yang berbeda-beda di setiap responden. Dari keempat responden, ditemukan 2 jenis sumber disonansi yang sama yaitu mengakui bahwa perawat idealnya harus menjadi contoh atau role model gaya hidup sehat bagi pasien atau masyarakat. Keempat perawat juga mengakui dampak kesehatan dari rokok akan tetapi tetap melanjutkan aktivitas mengonsumsi rokok. Profesi perawat dan pengetahuan tentang dampak kesehatan akibat rokok yang dijalani keempat responden menciptakan ketidakselarasan antara kognitif dengan elemen perilaku sehingga menyebabkan disonansi kognitif.

## INTEGRASI

Teori ini masuk dalam tradisi **psikologi sosial** karena fokus pada perilaku individu. konteks komunikasi termasuk dalam **interpersonal** dan menggunakan pendekatan penelitian **kualitatif**.

## EVALUASI

### 1. Kegunaan

CDT (*Cognitive Dissonance Theory*) dikritik karena tidak mempunyai kegunaan. Para kritikus berpendapat bahwa teori ini tidak menyediakan penjelasan menyeluruh untuk bagaimana dan kapan orang mencoba mengurangi disonansi.

### 2. Kemungkinan pengujian

kemungkinan pengujian merujuk pada kemungkinan bahwa teori itu dapat dibuktikan salah. teori teori yang memiliki pernyataan pernyataan yang bisa menghindar menjadi falsifikasi adalah tidak sekuat teori yang tidak memilikinya.

### 3. Kesederhanaan

Peneliti lainnya (Cooper & Fazio, 1984) berargumen Bahwa teori disonansi kognitif yang asli berisi banyak konsep yang membingungkan. Beberapa peneliti mencatat bahwa konsep disonansi dibingungkan oleh konsep diri atau manajemen Impresi Impresi merujuk pada aktivitas orang untuk terlihat baik bagi orang lain dan diri mereka sendiri. Meskipun teori disonansi kognitif memiliki keterbatasan, teori ini menyatakan pandangan baru dalam hubungan antara sikap, kognisi, emosi, dan perilaku, dan teori ini menekankan suatu metode untuk mengubah sikap dan Persuasi

Richard West, Lynn H. Turner. 2013. Pengantar Teori Komunikasi: Analisis dan Aplikasi.

Muhammad Iqbal Ravsanjani. 2023. Jurnal Universitas Pahlawan: Disonansi kognitif pada perawat yang merokok.



# *Inoculation Theory* (Teori Inokulasi)

William McGuire

Kianna Putri Haiqa | 41822270

Gagasan atau ide mengenai Inokulasi berasal dari temuan penelitian kelompok Yale yang dilakukan selama tahun **1950an** mengenai pesan persuasi yang mempelajari sisi pesan persuasif menghadirkan dua sisi argumen ketika menyangkal sisi yang berlawanan. William McGuire dan teman nya mencoba untuk menjelaskan fenomena tersebut dengan mulai menggali berbagai macam cara dimana pesan-pesan persuasif mungkin menginokulasi penerima pesan untuk melawan serangan terhadap keyakinan penerima pesan. Teori Inokulasi Komunikasi awalnya dikembangkan oleh psikolog Amerika yang bernama **William McGuire**. Pada tahun **1964**, McGuire mengenalkan *Inoculation Theory* (Teori Inokulasi) yang menyatakan bahwa penerima pesan persuasif menjadi resisten terhadap serangan sikap dengan cara yang sama seperti tubuh yang diimunitasi dari serangan virus. Demikian pula, tantangan terhadap sikap, kepercayaan, dan perilaku membuat mereka lebih resisten terhadap perubahan jika paparan terhadap taksiran yang diberikan dalam bentuk lemah dan kecil.

## ASUMSI DASAR

Teori Inokulasi adalah salah satu pendekatan dan model dalam persuasif yang bertujuan agar orang-orang resisten terhadap argumen persuasif yang dilakukan oleh orang lain dengan cara melawan keyakinan mereka dan memberikan mereka argumen untuk menangkal serangan juga melindungi sikap agar tidak terjadi perubahan atau pengaruh sikap yang berupa serangan langsung atau tekanan yang berkelanjutan. McGuire mengambil analogi dari peristiwa medis. Teori ini dicontohkan seperti orang yang secara fisik tidak siap untuk menahan penyakit infeksi seperti cacar dan polio, memerlukan Inokulasi (Suntikan) vaksin untuk merangsang mekanisme daya tahan tubuhnya supaya dapat melawan penyakit tersebut. Sama halnya dengan orang yang tidak memiliki informasi mengenai suatu hal atau tidak menyadari posisi mengenai hal tersebut, maka ia akan lebih mudah untuk dibujuk. Suatu cara agar membuatnya tidak mudah terkena pengaruh adalah menyuntiknya dengan argumentasi balasan. Dalam Teori Inokulasi seseorang memberikan argumen untuk menyerang argumen lawan dengan tujuan agar dapat saling mempengaruhi lawan bicara yang disebut juga sebagai Komunikasi Persuasif. Istilah “Persuasif” berasal dari perkataan Latin “*Persuasion*” yang berarti mengajak, membujuk, atau merayu. Ruang lingkup

Persuasif yaitu mencakup Sumber, Pesan, Media, Penerima, Efek, Umpan balik, dan Konteks situasional.

**A. Persuasif terbagi menjadi dua cara:**

1. **Emosional:** Biasanya menyentuh aspek afeksi, yaitu hal yang berkaitan dengan kehidupan seseorang. Melalui cara emosional, aspek simpati dan empati seseorang dapat digugah.
2. **Rasional:** Komponen kognitif pada diri seseorang dapat dipengaruhi. Aspek yang dipengaruhi berupa ide ataupun konsep.

**B. Ada dua komponen dalam persuasif yang dapat menimbulkan perubahan, yaitu:**

1. dilakukan secara sadar atau tidak sadar.
2. dilakukan secara verbal atau non verbal.

**C. Faktor-faktor yang dipertimbangkan dalam komunikasi persuasif yaitu:**

1. Kejelasan tujuan
2. Memikirkan lawan secara cermat
3. Memilih strategi yang tepat.

**D. Tiga fungsi utama komunikasi persuasif:**

1. *Control Function.*
2. *Consumer Protection Function.*
3. *Knowledge Function.*

## KONSEP

Teori ini mengatakan bahwa penerima pesan persuasif menjadi kebal terhadap serangan sikap dengan cara yang sama seperti tubuh menjadi kebal dari serangan virus. Demikian pula, tantangan terhadap sikap, keyakinan, dan perilaku membuat mereka lebih tahan terhadap perubahan jika paparan terhadap pandangan balik diberikan dalam dosis kecil yang lemah. Argumen tandingan dosis lemah akan menyebabkan keyakinan menjadi lebih resisten. Dalam eksperimen pertamanya, McGuire memilih kebenaran budaya, atau keyakinan yang jarang ditentang, seperti menyikat gigi. Saat mempertimbangkan untuk memperluas batasan Teori Inokulasi, dia beralasan orang cenderung menghindari argumen yang bertentangan dengan pandangan mereka tentang isu kontroversial, hampir semua keyakinan dilindungi dari serangan balik. John B. Pryor dan Thomas M. Steinfatt menawarkan pandangan yang berlawanan untuk memperluas batasan Inokulasi di luar disangkal budaya dalam mengamati bahwa hampir tidak ada kepercayaan yang sepenuhnya dilindungi. McGuire menemukan bahwa penerimaan pesan secara pasif memiliki efek yang lebih besar dalam membuat sikap menolak persuasif daripada penerimaan aktif.

Penelitian selanjutnya menunjukkan bahwa kondisi sanggahan aktif, pasif, dan campuran dapat efektif dalam Inokulasi, tetapi efeknya tidak harus sama dan bergantung pada variabel lain. Mengekspos seseorang pada bentuk argumen yang melemahkan dan merangsang pertahanan tampaknya lebih efektif dalam Inokulasi daripada memaparkan seseorang pada argumen yang mendukung

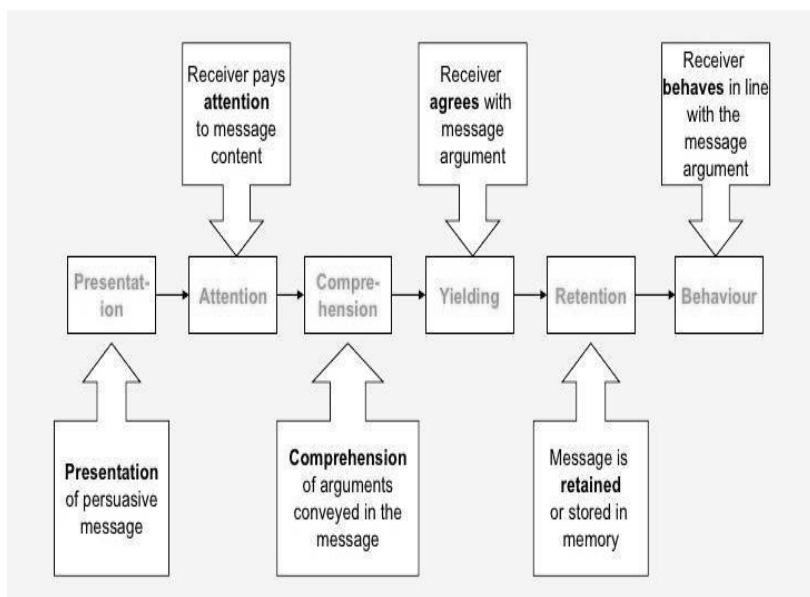
keyakinan individu tersebut. Ini terjadi karena ancaman memberikan peringatan eksplisit tentang tantangan, memungkinkan penerima untuk menyiapkan argumen balasan. Komunikator dengan tujuan untuk membuat sikap, keyakinan, dan perilaku yang resisten terhadap perubahan harus terlebih dahulu memperingatkan audiens tentang argumen tandingan yang lazim terhadap sikap tersebut. Peringatan tersebut berfungsi untuk mengaktifkan komponen pertahanan. Ketika keyakinan individu terancam, mereka segera mulai menghasilkan pertahanan. Tanpa ini, resistensi optimal tidak akan tercapai. Langkah selanjutnya adalah melakukan serangan lemah. Komunikator harus ingat bahwa dosis yang terlalu kuat akan membuat sistem kekebalan seseorang kewalahan. Langkah terakhir dalam proses Inokulasi adalah mendorong pertahanan pasif dengan menghasilkan respons defensif. Keyakinan penerima menjadi kuat hanya dengan melakukan pekerjaan defensif. Secara teori, ketika penerima pesan mendengarkan serangan yang lemah, dia akan memikirkan sanggahan untuk serangan itu. Seperti antibodi terhadap suatu penyakit, sanggahan membentuk dasar untuk menyerang argumen yang lebih kuat di masa depan. Joshua A. Compton dan Michael W. Pfau telah menunjukkan bahwa Penelitian Inokulasi menjamur di abad ke-21. Peran ancaman, argumen tandingan bersama dengan konsep teoretis lainnya, keterlibatan, dan peran waktu dalam perlawanan sedang dieksplorasi. Temuan penelitian mengarah pada kesadaran yang lebih tajam tentang bagaimana Inokulasi beroperasi dan penggunaan praktis dalam hubungan masyarakat, pemasaran, dan bidang lainnya. Teori Inokulasi juga dikenal sebagai Teori Resistensi Kognitif yang pengertiannya adalah sebuah teori dalam psikologi sosial yang berkaitan dengan cara-cara untuk meningkatkan ketahanan individu terhadap persuasif yang bertujuan merubah sikap atau keyakinan mereka.

#### **A. Konsep kunci dalam teori inokulasi meliputi:**

1. **Inokulasi:** Konsep Inokulasi mengacu pada memberikan "vaksin" kecil terhadap argumen atau serangan persuasif yang bertujuan untuk merubah sikap atau keyakinan seseorang yang berfungsi untuk mempersiapkan individu dan memberikan kekebalan terhadap upaya-upaya persuasif yang mungkin mereka hadapi di masa depan.
2. **Ancaman:** Ancaman mengacu pada argumen atau serangan persuasif yang bertujuan untuk merubah sikap atau keyakinan individu bisa berupa informasi atau argumen yang bertentangan dengan pandangan atau keyakinan individu.
3. **Pertahanan Pra-produksi:** Pertahanan Pra-produksi adalah langkah-langkah yang diambil untuk mempersiapkan individu dalam menghadapi argumen atau serangan persuasif.

4. **Pertahanan Pasca-produksi:** Pertahanan Pasca-produksi melibatkan respons individu terhadap argumen atau serangan persuasif setelah mereka terjadi.
5. **Ke-efektifan Inokulasi:** Ke-efektifan Inokulasi ditentukan oleh sejauh mana Inokulasi berhasil meningkatkan ketahanan individu terhadap upaya persuasif. Dalam konteks ini, ke-efektifan diukur dengan melihat seberapa baik individu mampu mempertahankan sikap atau keyakinan mereka dalam menghadapi argumen yang mengancam.

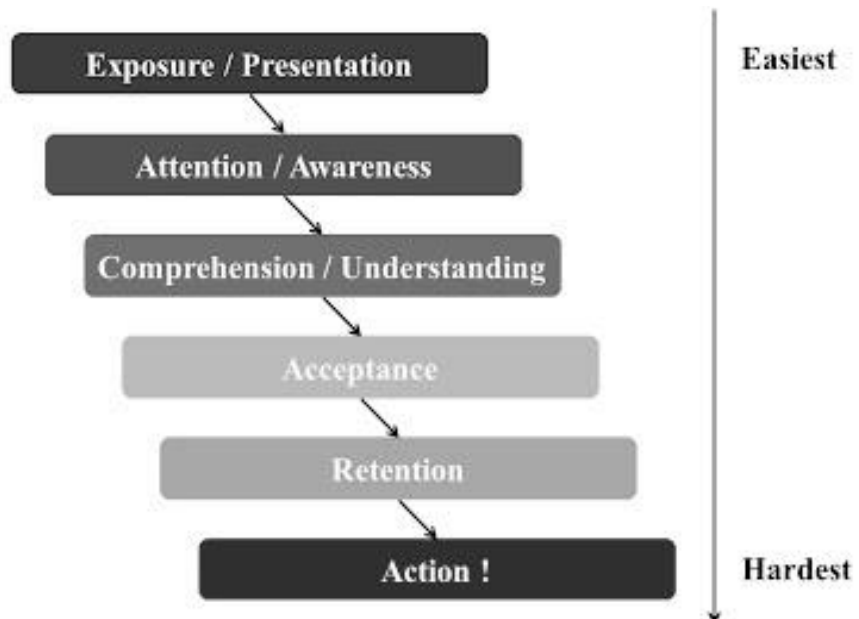
**Gambar 2**  
**McGuire's Model of Persuasion**



Sumber: Dahl, Stepan. (2007)



Gambar 3  
William McGuire's Model of Persuasion (6 Steps)



Sumber: Altman 1975; Lyman & Scot, 1990 dalam West & Turner, 2008

## STUDI KASUS

Dalam era informasi yang begitu cepat dan luas (*digital*) seperti sekarang ini, penyebaran informasi *hoax* sering sekali terjadi dan menjadi masalah yang serius. Contohnya, ketika ada seorang pengguna sosial media bernama Lia yang gemar membaca berita di *platform* media sosial. Kemudian suatu ketika Lia membaca satu berita *hoax* tentang tips menjaga kesehatan dan ia mencurigai berita itu adalah berita *hoax*, dia tidak akan langsung mempercayainya melainkan memeriksa kembali berita yang ia baca. Dengan menerapkan Teori Inokulasi, Lia dapat mempersiapkan dirinya dengan membangun kekebalan terhadap informasi *hoax* dan belajar untuk memeriksa kebenaran informasi sebelum mempercayainya serta mengidentifikasi apakah ada tanda-tanda *hoax* di dalam nya.

Sumber: Kabir Al Fadly Habibullah, "Dakwah Media Daring akun Instagram dalam melawan informasi hoaks dalam perspektif Teori Inokulasi", dalam repository.uinjkt.ac.id, 2019.

## INTEGRASI

Teori Inokulasi masuk ke dalam Tradisi Komunikasi Robert Craig. Pada tahun 1999, Robert T Craig mengidentifikasi berbagai Teori Komunikasi dan mengelompokannya menjadi 7 Tradisi Komunikasi berdasarkan berbagai kesamaan dan perbedaannya. Teori Inokulasi termasuk ke dalam Tradisi Retorika, yang fokus pada penggunaan bahasa dan simbol untuk mempengaruhi audiens. William McGuire menggunakan Metode Penelitian Eksperimen untuk meneliti Teori Inokulasi. Metode Penelitian Eksperimen ini membantu McGuire untuk membuktikan keberhasilan Teori Inokulasi dan mengembangkan elemen-elemen penting dalam pesan Inokulasi seperti ancaman dan *refutational pre-emption*. Pendekatan yang digunakan dalam komunikasi persuasif adalah pendekatan psikologis.

## EVALUASI

1. **Scope** (Jangkauan)  
Teori Inokulasi William McGuire memiliki jangkauan yang luas dalam bidang komunikasi dan telah menjadi dasar untuk penelitian dan aplikasi dalam berbagai konteks komunikasi sehari-hari.
2. **Logical Consistency** (Konsistensi Logis)  
Teori Inokulasi telah menjadi topik penelitian yang signifikan dan telah diterapkan dalam berbagai Konteks Komunikasi, termasuk dalam penyebaran informasi *hoax*, literasi media televisi, komunikasi interpersonal, dan penyebaran informasi. Oleh karena itu, Teori Inokulasi William McGuire dianggap sebagai teori yang logis dan relevan dalam bidang komunikasi.
3. **Parsimony** (Kesederhanaan)  
Teori Inokulasi merupakan teori yang kompleks atau kurang sederhana karena melibatkan konsep-konsep yang cukup kompleks seperti pesan persuasif, pesan Inokulasi, ancaman, dan *refutational pre-emption*.
4. **Utility** (Kegunaan)  
Teori inokulasi William McGuire memiliki beberapa kegunaan dalam bidang komunikasi, antara lain:
  - a. Membangun kekebalan terhadap serangan persuasif.
  - b. Membangun kekebalan terhadap serangan persuasif.
  - c. Meningkatkan literasi media televisi.
  - d. Meningkatkan kemampuan komunikasi Interpersonal.
5. **Testability** (Testabilitas)  
Teori Inokulasi William McGuire telah diuji coba melalui metode penelitian eksperimen dan telah terbukti berhasil dalam membangun kekebalan terhadap serangan persuasif.
6. **Heurism** (Heurisme)  
Teori Inokulasi telah menjadi banyak topik penelitian yang signifikan dan telah terbukti berhasil dalam membangun kekebalan terhadap serangan persuasif.
7. **Test of Time** (Ujian Waktu)

Teori Inokulasi William McGuire masih relevan hingga sekarang karena empat faktor berikut ini, yaitu:

- a. Maraknya penyebaran informasi *hoax*.
- b. Literasi media televisi.
- c. Komunikasi Interpersonal.
- d. Penyebaran informasi yang bertujuan mempengaruhi.

- 
- Habibullah, K. A. 2019. Dakwah Media Daring Akun Instagram Dalam Melawan Penyebaran Informasi Hoax: Persoektif Inokulasi Komunikasi. *repository.uinjkt.ac.id*, 35-59.
- Littlejohn, S. W., & Foss, K. A. 2009. *Encyclopedia of Communication Theory*. America: SAGE Publications, Inc.
- Rohim, S. (2009). *Teori Komunikasi Perspektif, Ragam, & Aplikasi*. Jakarta: Rineka Cipta.
- SR, R. (2010). Teori Riset Media\_Teori Inokulasi. *Academia.edu*, 1-2.



# ***Problematic-Integration Theory*** **(Teori Integrasi Bermasalah)**

**Austin Babrow**

**Doni Saputra | 41822189**

Austin Babrow pertama kali memperkenalkan teori *Problematic Integration* pada tahun **1992**. Babrow menyatukan literatur yang beragam dan *interdisipliner* (dari bidang komunikasi dan disiplin terkait, seperti psikologi, sosiologi, dan filsafat) untuk berfungsi sebagai blok bangunan bagi teori barunya. Di antara landasan teoretis yang mendukung *Problematic Integration* adalah: teori pengurangan ketidakpastian teori kepercayaan pada dunia yang adil analisis pengambilan keputusan teori dan motivasi dan harga diri dan disonansi kognitif. Namun, meskipun mengintegrasikan unsur-unsur dari teori-teori ini, *Problematic Integration* memiliki perbedaan yang mencolok misalnya, tidak seperti *Uncertainty Reduction Theory*. *Problematic Integration* tidak berasumsi bahwa ketidakpastian adalah situasi yang tidak diinginkan, juga tidak menunjukkan bahwa penyelesaian ketidakpastian selalu diperlukan atau diinginkan. Dikutip dari buku Teori Komunikasi (Morrison, 2013), Teori Integrasi Bermasalah adalah teori komunikasi yang membahas proses dan dinamika bagaimana orang menerima, mengevaluasi, dan menanggapi informasi dan pengalaman. Premis Teori integrasi bermasalah didasarkan pada pandangan bahwa pemrosesan pesan, khususnya pengembangan orientasi probabilistik dan evaluatif (persepsi kita tentang kemungkinan terjadinya sesuatu dan nilainya, masing-masing), adalah konstruksi sosial dan budaya. Dalam situasi di mana ada kesepakatan antara orientasi probabilistik (keyakinan yang dibangun seseorang tentang kemungkinan suatu objek, yaitu, seberapa besar kemungkinan sesuatu akan terjadi) dan orientasi evaluatif (keyakinan yang dibangun seseorang tentang nilai suatu objek), integrasi adalah dalam harmoni, yaitu, tidak bermasalah. Namun, ketika ada ketidaksepakatan antara orientasi tentang suatu objek (yaitu, peristiwa, benda, orang, ide, hasil, dll.), maka integrasi menjadi bermasalah. Ketidakharmonisan ini mengarah pada konflik dan ketidaknyamanan, yang dapat memanifestasikan dirinya sebagai kognitif, komunikatif, afektif, dan/atau Motivational. *Problematic-Integration Theory* termasuk dalam tradisi komunikasi sosio-psikologis dan sosio-kultural.

## ASUMSI DASAR

Babrow mengidentifikasi empat manifestasi yang berbeda, atau bentuk, integrasi bermasalah:

- 1) **Divergensi**, terjadi ketika ada perbedaan antara kenyataan dan hasil yang kita inginkan, dan mengacu pada situasi di mana hasilnya tidak pasti atau tidak diketahui.
- 2) **Ambiguitas**, terjadi ketika tidak jelas atau sangat tidak pasti apa probabilitas atau nilai suatu objek tidak pasti. Austin Babrow menyatakan bahwa dalam situasi seperti itu, hasilnya tidak diketahui, dan kemungkinan hasilnya dibatasi.
- 3) **Ambivalensi**, terjadi ketika seorang individu harus memilih antara dua alternatif yang bernilai sama atau saling eksklusif.
- 4) **Ketidak mungkinan**, memiliki hasil yang tegas. Respon penolakan dapat terjadi, dan ini dapat menyebabkan konflik.

Yang pertama dari kesulitan integratif ini, divergensi muncul ketika ada ketidaksesuaian antara apa yang kita yakini benar atau kemungkinan besar akan terjadi dan apa yang kita inginkan untuk menjadi benar (hasil yang diinginkan). Ambiguitas muncul ketika probabilitas atau nilai suatu objek (yaitu situasi, hasil, benda, dll.) tidak jelas atau sangat tidak pasti. Babrow menjelaskan, bahwa “dalam situasi yang ambigu, baik hasil maupun probabilitas dari hasil tersebut tidak diketahui, meskipun yang terakhir memiliki batasan” (Babrow, 1992, hal. 112).

Ketidakpastian terjadi ketika faktor yang tidak diketahui mengaburkan atau memperumit perkembangan orientasi seseorang (probabilitas dan evaluasi) terhadap suatu hasil. Ambiguitas juga digambarkan sebagai ketidakpastian tentang apa yang tidak diketahui. Ambivalensi lahir dari salah satu dari dua kondisi yaitu:

- 1) Seorang individu dipaksa untuk memilih diantara dua alternatif yang memiliki nilai serupa atau
- 2) Seorang individu dipaksa untuk memilih antara alternatif yang saling eksklusif.

Bentuk terakhir dari *Problematic Integration*, ketidakmungkinan terjadi atas kesadaran atau keyakinan bahwa suatu hasil tidak akan terjadi. Ketidakmungkinan diakui berbeda dari bentuk divergensi, karena hanya tidak mungkin yang menunjukkan rasa kepastian. Tanggapan terhadap ketidakmungkinan dapat berkisar dari rasa kesia-siaan, hingga peningkatan motivasi untuk menolak ketidak mungkinan. Semua situasi ini menimbulkan konflik.

## KONSEP

Integrasi Bermasalah adalah jenis teori komunikasi pemrosesan pesan yang berhubungan dengan teori pengambilan keputusan dan persuasi. *Problematic Integration Theory* (PI) mengusulkan bahwa:

- 1) Orang mengorientasikan diri mereka sendiri ke dunia dengan membentuk orientasi probabilistik dan evaluative.
- 2) Bahwa probabilitas dan evaluasi tidak independen satu sama lain.
- 3) Bahwa probabilitas dan evaluasi didasarkan secara sosial dan dibangun secara sosial, dan bahwa probabilitas dan evaluasi merupakan bagian integral dari pengalaman kita sehari-hari dan
- 4) Bahwa integrasi dari orientasi-orientasi ini dapat menimbulkan masalah.

Orientasi probabilistik adalah penilaian kemungkinan suatu peristiwa atau hasil. Orientasi evaluatif adalah penilaian tentang kesukaan suatu hasil. Seringkali, penilaian probabilitas dan nilai kooperatif dan mudah diintegrasikan. Namun, seperti yang tersirat dalam judul teori tersebut, ada kalanya integrasi menjadi bermasalah. PI mengusulkan bahwa integrasi menjadi lebih sulit karena:

- 1) kejelasan probabilitas objek menurun konflik nilai objek meningkat atau, ada peningkatan perbedaan antara harapan dan keinginan objek.
- 2) Konflik Nilai objek meningkat
- 3) Ada peningkatan perbedaan antara harapan dan keinginan objek.

Pada dasarnya, integrasi bermasalah adalah apa yang kita alami ketika orientasi probabilistik dan evaluatif kita saling bertentangan, menyebabkan ketidakstabilan dan ketidakharmonisan. Konflik yang timbul dari integrasi yang bermasalah mungkin signifikan atau tidak signifikan. Semakin penting suatu nilai dan semakin sentral suatu isu (atau objek, untuk menggunakan terminologi) terhadap keyakinan atau nilai budaya seseorang, semakin besar kemungkinan bahwa integrasi bermasalah akan menyebabkan ketidaknyamanan yang lebih besar. Teori ini bersandar pada tiga ide dasar yaitu :

**Pertama**, manusia memiliki kecenderungan alami untuk mendukung harapannya (apa yang Anda pikirkan akan terjadi) dan juga evaluasinya (apa yang Anda inginkan untuk terjadi). Ide pertama menjelaskan bahwa orang akan mengalami tekanan untuk mendukung harapannya dengan nilai-nilainya. Dengan kata lain, sebagai suatu aturan, orang akan merasa lebih nyaman jika ia menyukai sesuatu yang menurutnya dapat dimiliki, dan orang cenderung mengharapkan sesuatu yang disukainya itu. Misalnya, Anda merasa tidak mungkin tertarik dan menjalin hubungan asmara dengan seorang bintang film terkenal yang wajahnya selalu Anda lihat melalui layar lebar atau televisi. Hal yang lebih mungkin adalah Anda akan lebih tertarik kepada orang-orang yang ada di sekitar Anda karena hal itu lebih memungkinkan bagi Anda untuk menjalin hubungan asmara.

**Kedua**, upaya mengintegrasikan harapan dan evaluasi tersebut tidaklah mudah dan dapat menimbulkan masalah. Masalah integrasi dapat terjadi dalam empat kondisi yaitu:

- 1) Adanya perbedaan antara harapan dan evaluasi. Di sini evaluasi dan harapan Anda tidak bertemu. Hal ini dapat terjadi misalnya: Anda

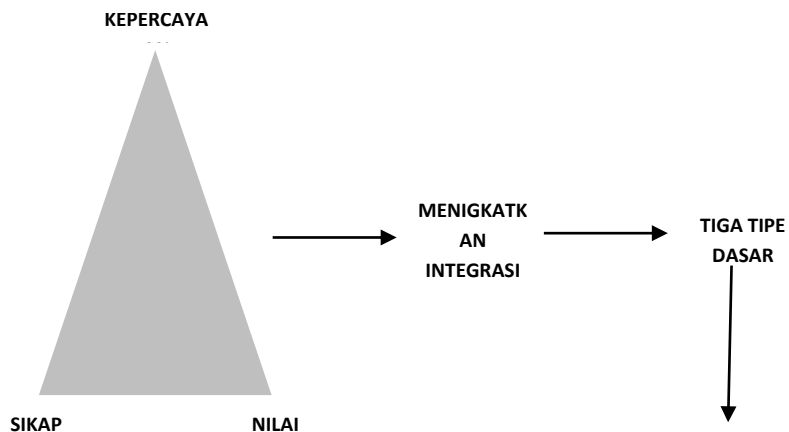
mendapatkan nilai yang bagus untuk mata kuliah yang Anda sangat tidak sukai

- 2) Adanya ambiguitas yaitu tidak ada atau kurangnya kejelasan mengenai apa yang diharapkan. Misalnya: Anda merasa sangat tertarik dengan olahraga tenis lapangan, namun tidak jelas bagi Anda apakah Anda akan berhasil jika Anda menekuni olahraga tersebut..
- 3) Adanya ambivalen atau evaluasi bertentangan. Misalnya Anda mendapat kenalan baru yang terus-menerus mengajak Anda untuk berpatungan dalam suatu usaha atau bisnis, Anda me nyukai gagasan itu, namun Anda tidak yakin apakah Anda akan menyukai orang itu atau tidak.
- 4) Jika kesempatan bagi sesuatu hal untuk terjadi tidak mungkin bisa terwujud. Integrasi bermasalah keempat ini merupakan hal yang menarik karena memberikan nilai pada sesuatu yang kita tahu hal itu tidak akan bisa terwujud. Hal ini dapat menjadi sumber keheranan dan misteri. Pada dasarnya suatu integrasi bermasalah (PI) merupakan sesuatu yang tidak terlalu penting (minor) bagi kehidupan manusia. Namun PI dapat menjadi problem jika terdapat evaluasi bermasalah dan juga harapan bermasalah yang terikat dengan kuat pada jaringan kepercayaan, nilai dan perasaan yang kukuh di dalam sistem kognitif seseorang. Semakin sentral posisi evalu- asi dan harapan pada sistem kognitif maka semakin besarlah integrasi bermasalah yang muncul.

**Ketiga**, integrasi bermasalah mencakup juga komunikasi. Hal ini sebagian benar karena orang mengalami integrasi bermasalah melalui komunikasi. Misalnya, jika Anda belum menikah maka adalah wajar jika Anda tertarik dengan lawan jenis Anda dan mengharapkan hubungan romantis dengannya. Namun jika Anda diberitahu bahwa teman yang Anda sukai itu ternyata su- dah bertunangan dengan orang lain dan akan segera menikah, maka Anda akan mengalami integrasi bermasalah.



**Gambar 4**  
**Model Komunikasi Teori Integrasi bermasalah**



1. Manusia memiliki kecenderungan alami untuk mendukung harapannya dan juga evaluasinya sebagai suatu aturan, seseorang akan merasa nyaman jika ia menyukai sesuatu yang dimiliki orang tersebut.
2. Upaya mengintegrasikan harapan dan evaluasi.
3. Setelah komunikasi, masalah muncul.

## STUDI KASUS

Seorang siswa A memaparkan argumen nya dalam sebuah diskusi terbuka, dalam pemaparannya banyak siswa lain yang setuju dengan argumen siswa A, namun ada juga kelompok yang tidak setuju contohnya siswa B dia **menyangkal** argumen siswa A dikarenakan perbedaan sikap siswa A sehingga mempengaruhi **kepercayaan** siswa B. Dalam hal ini kasus tersebut bisa menimbulkan **konflik kognitif** antara siswa A dan siswa B.

## INTEGRASI

*Problematic Integration Theory* termasuk dalam tradisi **komunikasi sosio-psikologis dan sosio-kultural**. *Problematic Integration Theory* dimulai dengan fokus pada konteks **intra dan antar pribadi**, tetapi telah diterapkan dalam banyak konteks, termasuk **antarpribadi, kelompok kecil, dan organisasi**; dengan demikian, ia memiliki cakupan aplikasi yang luas. *Problematic Integration Theory* dianggap sebagai pendekatan teori **interpretatif/hermeneutik** daripada positivistik/empiris atau kritis, teori inipun cenderung menggunakan metode penelitian **Kalitatif**.

## EVALUASI

### 1. **Scope/keterjangkauan**

Teori ini integrasi masalah ini adalah kategori yang luas yang mencakup teori yang agak beragam mulai dari Teori pengurangan ketidakpastian, teori kepercayaan pada dunia yang adil dan teori motivasi dan harga diri.

### 2. **Logical Consistency/konsistensi pemikiran**

Kompleksitas Problematic integration dan banyaknya manifestasi membuatnya sulit untuk dioperasionalkan, diukur, dan diterapkan. Namun, luasnya ruang lingkup ini juga menunjukkan bahwa itu mungkin memiliki aplikasi dan peluang yang sangat luas untuk penelitian. Karena konsep dalam Problematic Integration didasarkan pada definisi budaya, Problematic Integartion dipandang terlalu responsif terhadap pengaruh konseptual eksternal; dengan demikian, membuatnya berpotensi difalsifikasi.

### 3. **Test of Time/relevansi**

Teori intergrasi bermasalah yang di cetuskan oleh Austin babrow pada tahun (1992). Para ahli merivisi dan merepormasi teori ini yang berkaitan dengan analisis atau penerimaan pesan, sehingga teori ini masih bertahan hingga saat ini.

---

Morrison. 2013. Teori Komunikasi: Individu hingga Massa. Jakarta: PRENADAMEDIA GRUP.

# ***Symbolic Interactionism Theory*** **(Teori Interaksi Simbolik)**

**George Herbert Mead, Herbert George Blumer, dan Manford Kuhn**

**Atiyatuzzahro Nabilah | 41822178**

**T**eori Interaksi Simbolik berinduk pada perspektif Fenomenologi. Pada tahun 1950an dan 1960an perspektif Fenomenologi mengalami kemunduran. Kemudian muncullah Teori Interaksi Simbolik yang mengalami perkembangan pesat hingga saat ini. Interaksi Simbolik berasal dari ilmu sosiologi yang menekankan pentingnya pengamat peserta (*participant observation*) dalam studi komunikasi sebagai cara untuk mengeksplor berbagai hubungan sosial. Sejarah Teori Interaksi Simbolik tidak bisa dilepaskan dari pemikiran George Herbert Mead (1863-1931) yang dikenal sebagai seseorang yang memiliki pemikiran yang *original* dan membuat catatan kontribusi kepada Ilmu Sosial dengan meluncurkan "*The Theoretical Perspective*" yang akan berkembang menjadi "*Symbolic Interactionsim Theory*".

Mead membangun perspektif dari Mahzab Chicago yang memfokuskan untuk memahami suatu interaksi perilaku sosial, maka aspek internal juga perlu dikaji (West dan Turner, 2007: 97). Mead tertarik pada interaksi, dimana isyarat non verbal dan makna dari suatu pesan verbal akan mempengaruhi pikiran orang yang sedang berinteraksi. Mead juga tertarik mengkaji interaksi sosial, di mana dua atau lebih individu berpotensi mengeluarkan simbol yang bermakna. Melalui simbol, kita dapat mengutarakan perasaan, pikiran, maksud, dan sebaliknya dengan cara membaca simbol yang ditampilkan oleh orang lain. Selain Mead, telah banyak ilmuwan yang menggunakan pendekatan Teori Interaksi Simbolik, di antaranya yaitu John Dewey, Robert E. Park, William James, Charles Horton Cooley, Ernest Burgess, James Mark Baldwin, Max Weber, Kimball Young, Ritzer (Rogers, 1994: 168).

Perkembangan Interaksi Simbolik terbagi menjadi dua Mahzab yang berbeda metodologi, yaitu Mahzab Chicago School yang dipelopori oleh Herbert George Blumer dan Mahzab Iowa School yang dipelopori oleh Manford Kuhn dan Kimball Young (Rogers, 1994: 171). Blumer adalah seorang tokoh Interaksi Simbolik yang terkemuka melalui buku karyanya "Interaksi Simbolik". Blumer percaya bahwa individu menciptakan realitas sosial mereka sendiri melalui tindakan kolektif dan individual. George Herbert Mead (1863-1931) dan Charles Horton Cooley (1845-1929) memusatkan perhatiannya terhadap interaksi antara individu dan kelompok. Mereka menemukan bahwa orang-orang berinteraksi terutama

dengan menggunakan simbol-simbol, kata-kata yang tertulis dan lisan (Horton dan Hunt, 1984: 17). Blumer menjabarkan Interaksi Simbolik dengan tiga pokok pikiran yaitu; *act, thing, and meaning*. Manusia bertindak (*act*) terhadap sesuatu (*thing*) atas dasar makna (*meaning*) yang berasal dari Interaksi Sosial antara seseorang dengan sesamanya. Menurut Blumer (1969: 5) makna dibentuk sebagai produk sosial dan merupakan ciptaan atau bentukan dari aktivitas interaksi yang terjadi. Makna tidak begitu saja diterima tetapi difafsirkan terlebih dahulu (Sunarto, 1993: 44).

Menurut Manford Kuhn, rasa diri seseorang (*Sense of Self*) adalah jantung komunikasi, karena merupakan hal yang sangat penting dalam interaksi. Orang dapat memahami dan berhubungan dengan berbagai hal atau objek melalui Interaksi Sosial. Syarat menjadi objek adalah dengan cara memberikannya nama dan menunjukkannya secara simbolik agar objek tersebut memiliki nilai sosial dan merupakan objek sosial. Penamaan objek berguna untuk menyampaikan makna suatu objek. Objeknya dapat berupa suatu aspek tertentu dan realitas individu seperti suatu benda, kualitas, peristiwa, situasi, atau keadaan. Realitas adalah totalitas dari objek sosial dari seorang individu.

## ASUMSI DASAR

Teori Interaksi Simbolik memiliki pengaruh yang sangat penting dalam Tradisi Sosiokultural karena Teori ini berangkat dari ide bahwa struktur sosial dan makna diciptakan dan dipelihara dalam Interaksi Sosial. Interaksi Simbolik adalah suatu cara berpikir mengenai pikiran diri dan masyarakat yang telah memberikan banyak kontribusi kepada Tradisi Sosiokultural dalam membangun Teori Komunikasi yang menggunakan Sosiologi sebagai fondasi. Teori Interaksi Simbolik memfokuskan perhatiannya pada cara-cara yang digunakan manusia untuk bersatu (Konvergensi) dalam membentuk dan menentukan makna juga struktur masyarakat melalui percakapan. Teori Interaksi Simbolik dipengaruhi oleh struktur sosial yang membentuk atau menyebabkan perilaku tertentu yang kemudian membentuk simbolisasi dalam Interaksi Sosial masyarakat. Teori Interaksi Simbolik menekankan dua hal. Pertama yaitu manusia dalam masyarakat tidak pernah lepas dari Interaksi Sosial. Kedua ialah bahwa interaksi dalam masyarakat mewujudkan dalam simbol-simbol tertentu yang sifatnya cenderung dinamis.

Barbara Ballis mendasarkan gagasan Interaksi Simbolik atas enam hal berikut ini:

1. Manusia membuat keputusan dan bertindak pada situasi yang dihadapinya sesuai dengan pengertian subjektifnya.
2. Kehidupan sosial merupakan proses interaksi, kehidupan sosial bukanlah struktur atau bersifat struktural dan karena itu akan terus berubah.
3. Manusia memahami pengalamannya melalui makna dan simbol yang digunakan di lingkungan terdekatnya dan bahasa merupakan bagian yang sangat penting dalam kehidupan sosial.

4. Dunia terdiri atas objek sosial yang memiliki nama dan makna yang ditentukan secara sosial.
5. Manusia mendasarkan tindakannya atas Interpretasi mereka, dengan mempertimbangkan dan mendefinisikan objek-objek dan tindakan yang relevan pada situasi saat itu.
6. Diri seseorang adalah objek signifikan dan sebagaimana objek sosial lainnya diri didefinisikan melalui Interaksi Sosial dengan orang lain.

Jerome Manis dan Bernard Meltzer (Littlejohn dan Foss, 2009: 159-160) mengatakan ada tujuh dasar teori dan preposisi dalam Interaksi Simbolik, yaitu:

1. Manusia memahami sesuatu dengan menandai makna pada pengalaman mereka.
2. Pemaknaan adalah belajar dari proses interaksi antar manusia.
3. Semua struktur dan institusi sosial dihasilkan oleh interaksi manusia dengan lainnya.
4. Perilaku individu tidak ditentukan dengan kejadian-kejadian yang telah terjadi, melainkan dengan kerelaan.
5. Pikiran terdiri dari ucapan yang tersembunyi, merefleksikan interaksi satu sama lain.
6. Perilaku diciptakan atau dihasilkan dari interaksi kelompok sosial.
7. Seseorang tidak dapat memahami pengalaman manusia dengan mengamati perilaku yang tersembunyi.

## KONSEP

Teori Interaksi Simbolik memiliki beberapa Pandangan dan juga Konsep. Berikut ini adalah Pandangan juga Konsep dari Teori Interaksi Simbolik:

### a. *The term of looking glass self*

Istilah "*looking glass self*" adalah sebuah konsep yang mengacu pada gagasan bahwa konsep diri seseorang dibentuk oleh persepsi mereka tentang bagaimana orang lain memandang mereka. Konsep ini pertama kali diperkenalkan oleh Charles Horton Cooley (1902) yang menunjukkan bahwa orang mengembangkan *Sense of Self* mereka dengan membayangkan bagaimana mereka terlihat oleh orang lain dan bagaimana orang lain menilai mereka. Konsep ini dekat dengan konsep diri yang telah terbentuk dan dimiliki oleh setiap individu. Konsep ini mendeskripsikan melalui suatu istilah mengenai diri individu yang sedang menatap kaca. Interaksi Sosial dengan orang lain dan pembentukan konsep diri disebut bayangan cermin diri, dan konsep diri individu yang melekat pada diri sendiri dengan menentukan apa yang individu pikirkan tentang orang lain yang ada dalam dirinya sendiri. Hal ini bersifat reflektif dan spontan melalui orang lain, lebih umum daripada diri individu. Cooley berargumen bahwa konsep diri individu secara signifikan ditentukan apa yang ia pikirkan tentang pikiran orang lain mengenai dirinya. Artinya, individu memerlukan

respons orang lain yang ditafsirkan subjektif sebagai data dirinya (Mulyana, 2006).

Cooley menjelaskan bahwa *Sense of Self* bersifat sosial karena maknanya diciptakan melalui bahasa dan budaya bersama dari interpretasi subjektif individu, atas orang-orang yang mereka anggap penting yang punya hubungan dekat (*Significant Others*) serta pengambilan peran dan sikap orang lain secara umum (*Generalized Others*). Secara keseluruhan, konsep *Looking Glass Self* menyoroti pentingnya konteks sosial dan persepsi orang lain dalam membentuk konsep diri seseorang. Ini menunjukkan bahwa orang mengembangkan *Sense of Self* mereka dengan membayangkan bagaimana mereka terlihat oleh orang lain dan bagaimana orang lain menilai mereka.

Berikut adalah beberapa *point* penting terkait dengan konsep ini:

### 1. Konsep Diri

*The looking glass self* menunjukkan bahwa konsep diri seseorang tidak hanya didasarkan pada pikiran dan perasaan mereka sendiri, tetapi juga pada persepsi mereka tentang bagaimana orang lain memandang mereka.

### 2. Persepsi Sosial

Konsep ini menunjukkan bahwa orang membayangkan bagaimana mereka terlihat oleh orang lain dan bagaimana orang lain menilai mereka, dan persepsi ini membentuk konsep diri mereka.

### 3. Konteks Sosial

*The looking glass self* menekankan pentingnya konteks sosial dalam membentuk konsep diri seseorang. Orang mengembangkan rasa diri (*Sense of Self*) mereka dengan berinteraksi dengan orang lain dan menerima umpan balik dari mereka.

### 4. Dinamika Kekuasaan

Konsep ini menunjukkan bahwa dinamika kekuasaan dan tradisi dalam konteks sosial tertentu dapat mempengaruhi konsep diri seseorang.

### b. Menurut George Herbert Mead dan Herbert Blumer

Terdapat tiga konsep penting dalam teori yang dikemukakan Mead ini, yaitu masyarakat, diri, dan pikiran yang aspeknya berbeda namun berasal dari proses umum yang sama, yang disebut dengan tindakan sosial. Max Weber mendefinisikan tindakan sosial sebagai sebuah perilaku manusia pada saat *person* memberikan suatu makna subjektif terhadap perilaku yang ada. Inti dari konsep ini terangkum dalam buku George Herbert Mead yang berjudul *Mind, Self, and Society* (1934) yaitu cara manusia mengartikan dunia (*Mind*) dan diri sendiri (*Self*) yang berhubungan erat dengan masyarakatnya (*Society*). Menurut Ritzer (2008: 280-288) inti dari Teori Interaksi Simbolik terletak pada *Mind, Self and Society*.

### 1. Masyarakat

Masyarakat (*Society*) adalah proses sosial tanpa henti yang mendahului pikiran dan diri. Masyarakat atau kehidupan kelompok terdiri atas perilaku yang saling bekerja sama di antara para anggota masyarakat. Masyarakat terdiri atas jaringan Interaksi Sosial di mana anggota masyarakat memberikan makna terhadap tindakan mereka sendiri dan tindakan orang lain dengan menggunakan simbol. Makna adalah hasil interaksi kita dengan orang lain. Kita menggunakan makna untuk menginterpretasikan peristiwa di sekitar kita. Interpretasi merupakan proses internal di dalam diri kita. Mead menyebut isyarat tubuh yang memiliki makna bersama demikian dengan sebutan “Simbol Signifikan”. Manusia memiliki simbol signifikan yang memungkinkan mereka menamakan objek. Bagi Blumer, objek dapat dibagi ke dalam tiga jenis, yaitu objek Fisik (benda-benda), Sosial (manusia), dan Abstrak (ide atau gagasan).

### 2. Konsep Diri

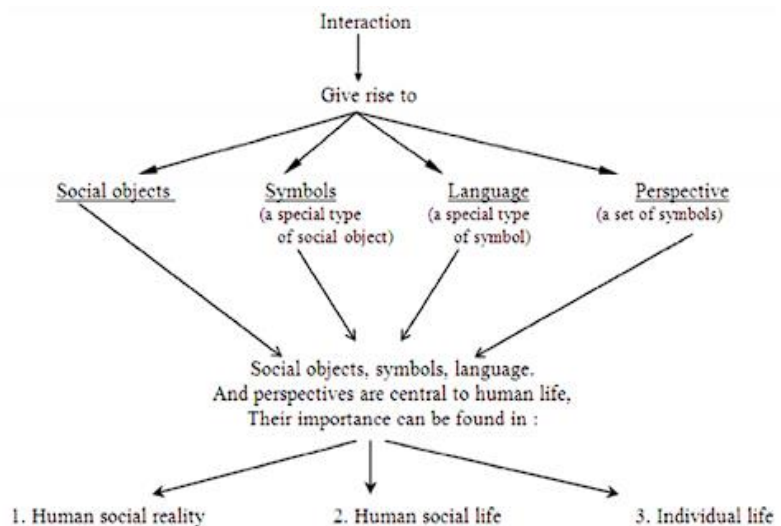
Konsep diri adalah keseluruhan persepsi kita mengenai cara orang lain melihat kita. Orang-orang terdekat kita sangat berpengaruh dalam membentuk konsep diri kita. Menurut Mead, diri memiliki dua sisi, yaitu diri yang mewakili saya sebagai subjek dan saya sebagai objek. Saya sebagai subjek adalah bagian dari diri saya yang *Impulsive*, tidak teratur, tidak langsung, dan tidak dapat diperkirakan. Saya sebagai objek adalah konsep diri yang terbentuk dari pola yang teratur dan konsisten yang diri dan orang lain ketahui bersama. Saya subjek adalah tenaga pendorong untuk melakukan tindakan, sedangkan saya objek memberikan arah dan panduannya.

### 3. Pikiran

Pikiran adalah suatu proses yang tidak lebih dari kegiatan interaksi dengan diri sendiri yang melibatkan keraguan ketika diri menginterpretasikan situasi. Pikiran (*Mind*) adalah proses percakapan seseorang dengan dirinya sendiri dan merupakan fenomena sosial. Suatu tindakan sosial melibatkan hubungan tiga pihak, yaitu adanya isyarat awal dari gerak atau isyarat tubuh seseorang, adanya tanggapan terhadap isyarat itu oleh orang lain, dan adanya hasil. Hasil adalah makna tindakan bagi komunikator (Littlejohn dan Foss, 1996: 155). Blumer dan pengikutnya menghindari kuantitatif dan pendekatan ilmiah. Ia menekankan riwayat hidup, autobiografi, studi kasus, buku

harian, surat, dan *nondirective interviews*. Ia juga menekankan pentingnya pengamatan peserta dalam studi komunikasi.

**Gambar 5**  
**Proses Interaksi dalam Masyarakat**



Sumber: Charon, 1979: 61

**c. Konsep Manford Kuhn dan Carl Dikan tentang Interaksi Simbolik**

Empat elemen konsep Manford Kuhn tentang Interaksi Simbolik, yaitu:

**1. Konsep diri**

Individu-individu mengembangkan konsep diri melalui interaksi dengan orang lain yang menjelaskan bahwa kita membangun *Sense of Self* tidak selamanya melalui kontak dengan orang lain. Konsep diri memberikan motif yang penting untuk perilaku yang menjelaskan bahwa aspek terpenting dalam Interaksi Simbolik adalah pemikiran tentang keyakinan, nilai, perasaan, penilaian mengenai diri yang mempengaruhi perilaku.

**2. Metode kuantitatif sebagai pendekatan**

Manford Kuhn dan Thomas Mcpartland adalah orang yang merancang "*The Twenty Statements Self Attitudes Test (TST)*" yang digunakan untuk mengukur berbagai aspek pribadi dan konsep diri dengan tujuan untuk menemukan cara yang standar untuk mengukur Asumsi-asumsi dan *Self Attitudes*. Teknik Pengukuran bisa dikonkretkan.

**3. Plan of action**

Rencana tindakan (*A Plan of Action*) adalah sebuah pola perilaku total terhadap objek tertentu. Semua objek simbolik menyoroti suatu Rencana Tindakan (*A Plan of Action*) dan alasan untuk

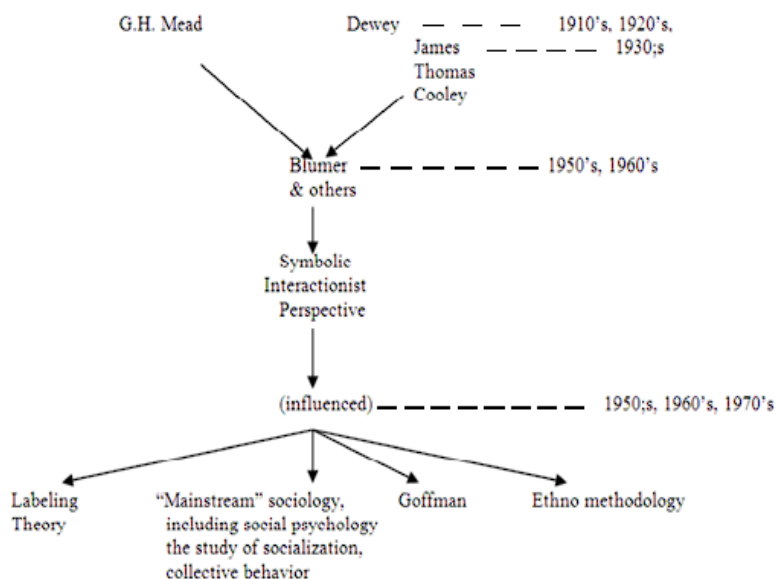


berperilaku dengan suatu cara tertentu terhadap suatu objek antara lain diisyaratkan oleh objek tersebut.

#### 4. ***Orientational other***

Orang lain yang berorientasi adalah orang-orang yang telah berpengaruh dalam kehidupan individu yang memiliki empat kualitas. Pertama, mereka adalah tempat individu mengikatkan emosional dan psikologis diri. Kedua, mereka melengkapi individu tersebut perbendaharaan kata umum, konsep sentral, dan kategori. Ketiga, mereka memberikan pemisahan antara pribadi dengan

**Gambar 6**  
**Perkembangan Interaksi Simbolik**



Sumber: Basrowi dan Sukidin, 2002: 111

orang lain. Keempat, komunikasi mereka berlangsung secara terus-menerus mempertahankan konsep diri individu tersebut.

#### d. **Perbedaan Konsep Teori Interaksi Simbolik**

Pada intinya, premis-premis teoretis Kuhn sama dengan Mead dan Blumer yaitu tentang bagaimana manusia mempunyai pemaknaan penting untuk Melihat objek sebagai makna interaksi, Nama benda penting agar terkomunikasikan, dan Percakapan diri merupakan bagian dari tindakan bahasa yang sangat penting dalam berpikir dan berkomunikasi.

**Gambar 3**  
**Perbedaan konsep teori interaksi simbolik**

<b>Universitas Chicago-Blumer</b>	<b>Universitas IOWA-Kuhn</b>
<b>Pendekatan kualitatif: Catatan harian, Studi kasus, Autobiografi, Naskah, dan Sejarah</b>	<b>Pendekatan kuantitatif: <i>The twenty statements self-attitudes test (TST)</i></b>
<b>Manusia adalah makhluk: Kreatif, Inovatif, dan Bebas mendefinisikan lingkungan</b>	<b>Konsep-Konsep dalam Teori Interaksi Simbolik dipersonalisasi</b>
<b>Konsep penting: <i>Mind, Self, Society, &amp; Generalized Other</i></b>	<b>Konsep Penting: <i>Plan of Action &amp; Orientational Other</i></b>

Sumber: Ali Nurdin, 2019: 36

## STUDI KASUS

### A. Contoh Kasus Teori

#### 1. Fenomena merokok:

Di kalangan remaja, merokok adalah sebagai bentuk Interaksi Sosial yang menggunakan Teori Interaksi Simbolik George Herbert Mead yang didapatkan melalui pemaknaan *Self, Mind, and Society*. Dimana remaja tersebut bertindak terhadap sesuatu berdasarkan pemahaman arti yang diperoleh melalui Interpretasi. Pemaknaan aktivitas merokok remaja tersebut antara lain adalah sebagai Bentuk rasa kecewa terhadap perpisahan orang tua, Faktor penurunan berat badan, Sumber inspirasi, Penghilang stress, dan Faktor gaya hidup.

#### 2. Proses sosialisasi gender:

Pengaruh warna mainan dan peran sosial tertentu yang dikaitkan dengan "Feminitas" dan "Maskulinitas" dalam masyarakat. Contohnya, Jake adalah seorang anak laki-laki yang berusia 8 tahun, dia memiliki banyak mainan mobil yang berwarna hitam. Dia memilih mobil yang berwarna hitam dibandingkan warna yang lainnya ketika membeli mobil tersebut yaitu karena dia berpikir bahwa warna hitam adalah warna yang sangat cocok untuk gender laki-laki sepertinya karena terlihat lebih keren, kuat, dan macho. Dalam kasus ini, individu belajar tentang peran perilaku yang sesuai dengan jenis kelamin melalui Interaksi Sosial dan Simbol-simbol yang diberikan makna bersama.

### B. Contoh Kasus Rencana Tindakan

Misalnya, Doan ingin melanjutkan kuliah S2, maka Doan harus membuat rencana tindakan terlebih dahulu dengan seperangkat nilai positif dan negatif terhadap kuliah. Jika nilai yang positif lebih banyak, maka ia akan lanjut kuliah, namun Jika nilai yang negatif lebih banyak maka Doan tidak akan melanjutkan kuliahnya.

## INTEGRASI

Robert Craig (1999) membagi dunia teori komunikasi ke dalam tujuh Tradisi Pemikiran salah satunya yaitu adalah Tradisi Sosiokultural. Teori Interaksi Simbolik termasuk ke dalam Tradisi Komunikasi Sosiokultural. Pendekatan Sosiokultural dalam Teori Komunikasi membahas berbagai pengertian, makna, norma, dan aturan yang ada, bekerja dan saling berinteraksi dalam proses komunikasi. Teori-teori Sosiokultural menekankan gagasan bahwa realitas dibangun melalui suatu proses interaksi yang terjadi dalam kelompok, masyarakat, dan budaya yang ada. Metode yang digunakan untuk meneliti Teori Interaksi Simbolik adalah Metode Sosial.

## EVALUASI

Evaluasi dari Teori Interaksi Simbolik adalah sebagai berikut:

1. **Scope** (Jangkauan): Teori ini memiliki Jangkauan yang luas, mencakup diri sendiri hingga ke masyarakat. Evaluasi Teori Interaksi Simbolik yang paling unggul adalah *Scope*, karena jangkauannya yang luas mulai dari diri sendiri hingga ke masyarakat.
2. **Logical Consistency** (Konsistensi Logis): Teori ini memiliki landasan logis dan memberikan kerangka pemahaman yang penting dalam mempelajari Interaksi Sosial dan konstruksi makna dalam masyarakat.
3. **Parsimony** (Kesederhanaan): Teori Interaksi Simbolik merupakan teori yang sederhana karena teorinya hanya berfokus pada suatu mikrointeraksi.
4. **Utility** (Kegunaan): Teori ini berguna untuk membantu seseorang membuat suatu rencana tindakan.
5. **Testability** (Testabilitas): Teori ini dapat diuji melalui metode penelitian kuantitatif seperti wawancara mendalam, pengamatan partisipatif, analisis naratif, survei serta studi korelasional.
6. **Heurism** (Heurisme): Teori ini telah menginspirasi banyak penelitian dan studi yang mendalam tentang Interaksi Sosial, makna simbolik serta banyak penelitian yang membangun Teori Interaksi Simbolik.
7. **Test of Time** (Ujian Waktu): Teori ini kurang relevan seiring berkembangnya zaman. Beberapa kritikus berpendapat bahwa teori ini memiliki keterbatasan dalam hal perkembangan teori yang lebih lanjut.

- Ahmadi, D. (2005). Interaksi Simbolik: Suatu Pengantar. *Terakreditasi Dirjen Dikti SK No. 56/DIKTI/Kep/2005*, 307-308.
- Morissan, & Wardhani, A. C. (2013). *Teori Komunikasi*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Nurdin, A. (2019). *Teori Komunikasi Interpersonal*. Surabaya: Kencana Prenadamedia Group.
- Rohim, S. (2009). *Teori Komunikasi Perspektif, Ragam, dan Aplikasi*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Shafira, M., Komariah, S., & Wulandari, P. (2022). Analisis Teori Looking-Glass-Self Cooley: Fenomena . *The Indonesia Journal of Social Studies, Volume 6 (2)* , 18.

# ***Elaboration Likelihood Theory*** **(Teori Kemungkinan Elaborasi)**

**Richard Petty dan John Cacioppo**

**Daffa Fauzi Sejahtera | 41822164**

**T**eorinya dikembangkan oleh para ahli dari Ohio State University, Amerika Serikat yaitu Richard Petty dan John Cacioppo pada tahun 1980. Keduanya adalah pakar komunikasi persuasif. Teori Kemungkinan Elaborasi mencoba memahami bagaimana dan kapan seseorang bisa terbujuk (persuasif) atau tidak terbujuk oleh suatu pesan yang diterimanya (Littlejohn dan Karen, 2008).

## **ASUMSI DASAR**

Richard Petty dan John Cacioppo mendefinisikan elaborasi sebagai sejauh mana seseorang dapat berpikir secara seksama tentang relevansi argumen yang terkandung dalam suatu topik komunikasi. Pada suatu situasi kita menilai sebuah pesan secara mendalam, hati-hati dan dengan pemikiran yang kritis, namun pada situasi lain kita menilai sebuah pesan sambil lalu saja tanpa mempertimbangkan argumen yang mendasari isi pesan tersebut (Griffin, 2006, h.6).

*Elaboration Likelihood Model* (ELM) merupakan teori persuasi yang mencoba untuk memprediksi kapan serta bagaimana individu akan terbujuk atau tidak oleh sebuah pesan (Littlejohn & Foss, 2012, h.108). Teori ini menyatakan bahwa setiap orang memiliki caranya sendiri dalam memproses sebuah pesan persuasif. Ada orang yang menilai sebuah pesan tanpa pertimbangan argumen yang mendasarinya dan ada juga orang yang memahami sebuah pesan secara detail dan kritis (Griffin, 2012).

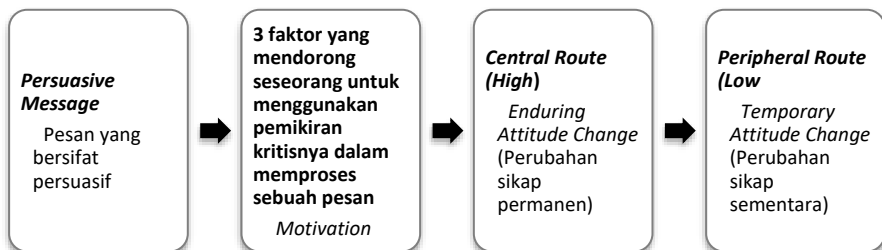
Dalam teori ini, terdapat dua cara yang digunakan seseorang untuk memproses suatu pesan/informasi. Cara pertama yaitu dengan membawa pesan melalui jalur pusat (*Central Route*), sedangkan cara kedua adalah dengan membawa pesan tersebut melalui jalur pinggiran (*Peripheral Route*).

## **KONSEP**

Teori Petty dan Cacioppo yang terdapat dalam Xu dan Warkentin (2020) menjelaskan bahwa individu yang memilih jalur pusat atau *Central Route* biasanya orang yang berpendidikan tinggi dan merupakan pemuka pendapat dalam pengelolaan pesan. Individu menimbang isi pesan dengan membandingkannya dengan pengetahuan yang dimilikinya. Selanjutnya, dilakukan analisis secara rinci terhadap isi pesan tersebut sehingga muncullah sikap positif atau negatif yang kuat. Adapun orang-orang yang memilih jalur *Peripheral* lebih menggunakan

komponen dari luar isi pesan tersebut dalam mempengaruhi sikap mereka. Misalnya, daya tarik penyampaian pesan, cara pengemasannya, jumlah argumen dan lain-lainnya. Mereka tidak memikirkan isi pesan dengan mendalam dan teliti. Mereka tidak banyak mengevaluasi informasi tersebut karena memiliki motivasi yang rendah. Hal ini disebabkan anggapan mereka bahwa dampak yang dirasakan akan kecil bagi diri sendiri saat memahami informasi tersebut.

**Tabel 1**  
**Skema Elaboration Likelihood Theory**



Sumber: Little John, Foss, & Oetzel (2017, p. 60).

Untuk menentukan jalur mana yang dipilih seseorang dalam teori kemungkinan elaborasi ini, terdapat dua faktor pendorong yang menentukan seseorang untuk dapat mengevaluasi suatu informasi, yakni motivasi dan kemampuan.

### 1) Motivasi

Motivasi mengarahkan seseorang kepada pengolahan informasi pada jalur *Central*. Setidaknya, motivasi terdiri dari keterlibatan personal dengan topik, perbedaan pendapat, dan kecenderungan pribadi terhadap cara berpikir kritis. Semakin penting topik atau isu tersebut dirasakan bagi seseorang, maka seseorang cenderung akan semakin berpikir kritis terhadap isu atau topik tersebut. Kemudian, perbedaan pendapat dari berbagai sumber yang diperoleh akan mempengaruhi bagaimana seseorang memberikan penilaian, semakin banyak sumber dan perbedaan pendapat yang dimiliki, maka akan semakin tidak mudah dalam membuat penilaian dan membuat pengolahan suatu informasi dengan cenderung menggunakan jalur *Central*. Jika selanjutnya, kecenderungan pribadi dalam mempertimbangkan segala pendapat dengan pemikiran yang kritis maka jalur pusat atau *Central* lebih akan dipilih.

### 2) Kemampuan

Kemampuan seseorang dalam berpikir kritis akan menentukan jalur mana yang akan dipilih dalam pengolahan informasi. Apabila seseorang tidak memiliki kemampuan dalam berpikir kritis maka jalur *Periferal* yang akan cenderung dipilih. Dengan demikian, semakin tinggi motivasi dan kemampuan seseorang dalam berpikir kritis, maka jalur pengolahan informasi yang dipilih akan mengarah kepada jalur *Central*.

## STUDI KASUS

Dalam kasus pandemi *COVID-19* yang terjadi pada tahun 2019 dapat dikaitkan dengan Teori Kemungkinan Elaborasi. Dengan Jalur *Central* orang akan berpikir kritis dan mempelajari sebanyak mungkin tentang Covid-19 ini, mempelajari gejala yang terjadi apabila terkena virus covid, bagaimana cara mengidentifikasi bila terjangkit virus covid, membaca buku panduan dari pemerintah serta *WHO*, mendengar pendapat para ahli, mempelajari cara mencegah dan juga semua yang berkaitan dengan virus covid ini. Berbeda dengan seseorang yang menggunakan jalur *Peripheral*, orang dapat menerima informasi selama sumbernya berasal dari orang yang dipercaya tanpa mencerna lebih dalam apakah informasi itu benar atau salah. Pelajaran yang dapat kita petik dari kasus ini yaitu kita harus selalu melatih diri kita untuk sering-sering menggunakan pemikiran kritis dalam memberikan penilaian pada setiap informasi dan pesan yang diterima tanpa melihat siapapun yang menyampaikannya.

## INTEGRASI

*Elaboration Likelihood Theory* (ELT) termasuk dalam Tradisi Komunikasi **Sosio-Psikologis** yang mengkaji *receiver* memproses pesan persuasi pada konteks Komunikasi **Intrapersonal**. Jika dilihat berdasarkan pendekatan penilaiannya, *Elaboration Likelihood Theory* ini menggunakan pendekatan **Positivistik** dimana kebenaran ditemukan melalui penyelidikan.

## EVALUASI

Dalam mempelajari teori ELM atau *Elaboration Likelihood Theory* ini dapat dievaluasi dengan:

### 1. *Heurism* (Heurisme)

*Heurism* mengacu pada jumlah riset dan pemikiran baru yang distimulasi oleh teori. Teori dianggap baik jika menghasilkan *insight* dan penelitian baru. Walaupun tidak semua teori menghasilkan banyak riset, sebuah teori yang efektif akan mendorong beberapa aktivitas riset. *Heurism* merujuk kepada jumlah penelitian dan pemikiran baru yang disimulasikan oleh teori.

Teori Kemungkinan Elaborasi ini masih banyak digunakan dalam penelitian dan aplikasi praktis seperti informasi, kampanye sosial dan iklan dengan cara mempelajari bagaimana seseorang memproses informasi dan membuat keputusan terkait dengan pesan yang diterimanya.

### 2. *Utility* (Kegunaan)

Teori yang baik memiliki kegunaan karena memberi tahu kita banyak hal tentang komunikasi dan perilaku manusia yang dimana itu memungkinkan kita untuk memahami beberapa unsur komunikasi yang sebelumnya tidak jelas. Itu menjalin potongan-potongan informasi sedemikian rupa sehingga kita dapat melihat pola yang sebelumnya tidak jelas. Dengan begitu, teori dapat membentuk dan mengubah perilaku kita.

Praktisi dan akademisi berpendapat bahwa mempelajari pesan persuasi khususnya dalam ranah pemasaran sangat penting, termasuk penggunaan ELM/ELT. Setiap perusahaan menggunakan pesan persuasi untuk mempromosikan produk/jasa. Pesan diberikan melalui pelayanan sebaik mungkin. Kualitas yang dirasakan pengunjung dapat diartikan sebagai sebuah pesan dimana bertujuan menarik wisatawan untuk datang kembali.

Selain itu, teori *Elaboration Likelihood Model* juga dapat menjelaskan bagaimana pengolahan pesan EWOM(*Electronic Word Of Mouth*) yang dilakukan oleh seorang individu. Seperti yang sudah dijelaskan pada bagian sebelumnya, bahwa teori *Elaboration Likelihood Model* menjelaskan proses pengolahan pesan persuasif melalui dua jalur, yakni *central route* dan *peripheral route*.

---

Morissan, 2013, *Teori Komunikasi Individu hingga Massa*.

Qhori Anandraa, Uljanatunnisab, Intan Putri Cahyani 2020, Jurnal Komunika: *Analisis Elaboration Likelihood Theory Pada Kampanye "Go Green, No Plastic"* Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta.

Fitria, Fitria. 2021. *Pengaruh Kredibilitas Pesan E-WOM terkait Ulasan Produk Somethinc pada Platform BeautyHaul terhadap Keputusan Pembelian Konsumen*. Bachelor Thesis thesis, Universitas Multimedia Nusantara.

Sita, Ken Ratri Semara. 2018. *Pengaruh Online consumer review Terhadap Minat Pembelian Pada Website Bukalapak.com di Indonesia - Studi Eksplanatif Pada Penggunaan Aplikasi dan Website Bukalapak dengan Pendekatan Elaboration Likelihood Model*. Sarjana thesis, Universitas Brawijaya.

Faruq Alhasbi. 2020. *KEMUNGKINAN ELABORASI: KUALITAS SEBAGAI PESAN DALAM MEMPENGARUHI KEPUASAN DAN MINAT BERKUNJUNG KEMBALI*.



# ***Coordinated Management of Meaning*** **(Teori Manajemen Makna** **Terkoordinasi)**

**W. Barnett Pearce dan Vernon Cronen**

**Davin Nalendra Rahmandito | 41822156**

Latar belakang dari teori Manajemen Makna Terkoordinasi (*Coordinated Management of Meaning/CMM*) berawal dari karya W. Barnett Pearce dan Vernon Cronen pada pertengahan tahun **1970**-an. Mereka adalah dua sarjana komunikasi yang tertarik untuk memahami bagaimana makna dibentuk dalam interaksi sosial dan bagaimana komunikasi mempengaruhi hubungan antar manusia.

Pada saat itu, masyarakat Amerika Serikat tengah mengalami gejolak sosial dan politik, termasuk perang di Vietnam dan gerakan hak-hak sipil. Hal ini mempengaruhi budaya komunikasi dan menyebabkan pertanyaan tentang bagaimana manusia berkomunikasi dan membangun makna dalam situasi yang penuh konflik. Pearce dan Cronen tertarik untuk menjelaskan bagaimana komunikasi dapat menciptakan realitas sosial dan mempengaruhi interaksi manusia. Mereka berpikir bahwa manusia hidup dalam komunikasi dan setiap interaksi memiliki potensi untuk menjadi unik karena individu-individu menciptakan realitas percakapan mereka.

Dari pemikiran ini, Pearce dan Cronen mengembangkan teori Manajemen Makna Terkoordinasi (CMM) yang mengajukan bahwa dalam setiap interaksi, individu berpartisipasi dalam proses saling menciptakan makna. Mereka menyatakan bahwa komunikasi merupakan cara manusia mengatur dan mengkoordinasikan makna dalam interaksi. Teori CMM menekankan peran bahasa, tanda, dan simbol dalam membentuk makna dalam percakapan. Dalam teori ini, makna tidak terletak pada kata atau tanda itu sendiri, tetapi dibentuk melalui proses interaksi dan negosiasi antara individu yang terlibat.

Seiring dengan perkembangan teori CMM, Pearce dan Cronen mengidentifikasi sejumlah tradisi komunikasi yang berperan dalam pembentukan makna, termasuk tradisi konstitutif, analisis diskursus, tradisi linguistik, dan analisis interaksi simbolis.

Teori CMM menjadi landasan untuk penelitian dan pemahaman tentang komunikasi interpersonal, konflik, kolaborasi, dan bagaimana manusia berinteraksi dalam berbagai konteks sosial. Seiring berjalannya waktu, teori ini

telah menjadi salah satu teori komunikasi yang signifikan dan relevan dalam studi komunikasi modern.

## ASUMSI DASAR

**CMM** (*Coordinated Management of Meaning*) berfokus pada bagaimana individu memberi makna pada pesan dan hubungannya dengan orang lain. Dalam konteks teater, CMM dapat dibandingkan dengan para aktor yang berimprovisasi dengan pengalaman akting pribadi mereka, namun tetap merujuk pada naskah drama yang dimainkan.

Beberapa asumsi CMM adalah sebagai berikut:

1. **Manusia hidup dalam komunikasi:** Komunikasi dianggap sangat penting bagi manusia dan menjadi elemen sentral dalam kehidupan. CMM menolak model komunikasi tradisional yang linear, karena setiap interaksi dipengaruhi oleh konteksnya dan memiliki potensi untuk menjadi unik.
2. **Manusia saling menciptakan realitas sosial:** Konstruksionisme sosial adalah keyakinan bahwa individu menciptakan realitas sosial melalui percakapan. Pandangan seseorang tentang makna dan tindakan didasarkan pada interaksi interpersonalnya. Dua orang yang berkomunikasi membawa pengalaman pribadi dan menciptakan realitas baru melalui percakapan mereka.
3. **Transaksi informasi tergantung pada makna pribadi dan interpersonal:** Proses transaksi informasi dipengaruhi oleh makna pribadi (*personal meaning*) dan makna interpersonal (*interpersonal meaning*). Makna pribadi dicapai melalui interaksi dengan orang lain dan membantu dalam penemuan tentang diri sendiri dan orang lain. Makna interpersonal terjadi ketika dua orang mencapai kesepakatan tentang interpretasi satu sama lain dalam percakapan.

Dengan demikian, CMM menekankan pentingnya komunikasi dalam menciptakan realitas sosial dan bagaimana individu memberi makna pada pesan dan hubungannya dengan orang lain.

## KONSEP

Dalam teori Manajemen Koordinasi Makna, terdapat tiga konsep dasar yang sangat penting, yaitu manajemen, koordinasi, dan makna. Setiap konsep ini berperan dalam menjelaskan bagaimana realitas sosial tercipta melalui percakapan.

1. **Manajemen:** Manajemen mengacu pada jenis interaksi sosial yang dipandu atau dibatasi oleh aturan-aturan tertentu. Ketika berinteraksi dengan orang lain, kita harus memahami realitas sosial dan menerapkan peraturan dalam situasi tertentu. Dengan menggunakan aturan ini, setiap individu mengatur dan mengkoordinasikan makna dalam percakapan. Teori Manajemen Koordinasi Makna melihat percakapan sebagai

rangkaian peristiwa yang terhubung, di mana setiap individu mempengaruhi dan dipengaruhi oleh orang lain.

2. **Koordinasi:** Koordinasi mengacu pada tingkat di mana setiap orang menyadari bahwa tindakan mereka telah disesuaikan menjadi urutan atau pola tindakan yang dapat dimengerti oleh orang lain. Jika dalam interaksi setiap orang dapat menyadari apa yang dikatakan oleh mitra mereka, maka dapat dikatakan bahwa percakapan tersebut telah mencapai koordinasi. Keinginan untuk melakukan koordinasi tumbuh dari makna subyektif yang berbeda-beda pada setiap individu. Orang berusaha bekerja sama untuk berbagi makna agar pesan yang sama tidak memiliki interpretasi yang berbeda. *Sense-making* atau proses pemahaman menjadi dasar bagi terjadinya koordinasi. Melalui proses ini, orang membentuk pemahaman umum dan membangun koordinasi antar manusia.
3. **Makna:** Makna terbentuk melalui proses interaksi sosial. Dalam teori Manajemen Koordinasi Makna, makna diatur secara hierarkis. Artinya, terdapat hierarki makna yang mendefinisikan konteks di mana aturan konstitutif dan aturan regulatif dipahami. Konteks tersebut diatur dalam tingkatan keabstrakan. Penting untuk menyadari bahwa setiap individu dapat memiliki interpretasi dan pemahaman yang berbeda terhadap pesan yang sama. Oleh karena itu, komunikasi efektif melibatkan upaya untuk saling berbagi makna agar tercapai koordinasi yang lebih baik dalam percakapan.

Jadi, dalam teori Manajemen Koordinasi Makna, manajemen, koordinasi, dan makna saling terkait dan berperan penting dalam menciptakan realitas sosial melalui percakapan.

## STUDI KASUS

### Kronologi kasus Olga Syahputra

Kronologi kasus Olga Syahputra yang dilaporkan oleh Dokter Febby Karina adalah saat itu Dokter Febby Karina janji bertemu Kartika (salah seorang aktris pemain Pesbukers ANTV untuk melakukan perawatan suntik vitamin). Biasanya dilakukan di rumah tetapi karena bersamaan dengan acara *live* siaran langsung maka Dokter Febi Kirana diminta datang ke studio.

Ketika acara tengah berlangsung tiba-tiba Kartika menarik Dokter Karin masuk. Setelah masuk area syuting maka seperti biasa akan dikerjain para pemain Pesbukers Saat Olga mengatakan bahwa Yudi (salah seorang pegawai di ANTV yang punya jabatan tinggi di program Pesbukers) sebenarnya pulang jam 8 malam tetapi sampai rumah jam 11 karena makan dulu dengan Dr. Febby ini, tentu saja Olga dan kru lain bercanda.

Di bagian lain Olga menelpon Mbak Herty istri Yudi dan mengatakan Yudi sedang selingkuh tentu saja ini juga bercanda, tetapi karena tidak terbiasa Dr. Febby merasa ini sudah kelewatan sampai sempat menangis di acara tersebut. Sebenarnya acara ini berlangsung pada tanggal 23 Mei, tetapi mungkin karena

tidak bisa lupa dengan kesedihan akibat acara tersebut dan merasa dilecehkan maka akhirnya pada akhir Juni Dr. Febby Karina melaporkan Olga Syahputra ke kepolisian, dan sampai sekarang kasusnya masih bergulir. (*Sumber: <https://www.slideshare.net/mankoma2012/coordinate-management-of-meaning-theory>*).

Dalam kasus ini, teori Manajemen Makna Terkoordinasi (*Coordinated Management of Meaning/CMM*) dapat memberikan beberapa **analisis** terhadap interaksi yang terjadi antara Dokter Febby Karina, Olga Syahputra, dan para pemain Pesbukers:

1. **Level Makna Pribadi dan Interpersonal:** Peristiwa tersebut menunjukkan bagaimana makna pribadi dan interpersonal dapat berbeda di antara para peserta interaksi.
2. **Tradisi Konstitutif:** Tradisi ini menekankan bahwa komunikasi menciptakan realitas sosial. Dalam kasus ini, percakapan dan bercanda antara Olga dan para pemain Pesbukers membentuk realitas sosial mereka yang penuh dengan humor dan candaan.
3. **Analisis Diskursus:** Analisis ini mencakup cara bahasa dan diskursus membentuk makna dan interpretasi. Dalam acara Pesbukers, bercanda dan humor adalah bagian dari bahasa dan diskursus yang digunakan untuk menciptakan hiburan dan interaksi yang menghibur.
4. **Tradisi Linguistik:** Tradisi ini fokus pada peran bahasa dalam komunikasi. Bahasa yang digunakan dalam bercanda dan percakapan antara Olga dan para pemain Pesbukers membantu membentuk pemahaman bersama tentang humor dan candaan.
5. **Analisis Interaksi Simbolis:** Interaksi simbolis mempertimbangkan peran simbol dan tanda dalam komunikasi. Bercanda dan candaan dalam acara Pesbukers adalah bentuk simbolik dari komunikasi yang terjadi.

Analisis dari teori Manajemen Makna Terkoordinasi (CMM) menunjukkan bagaimana perbedaan makna, realitas sosial, dan interpretasi dapat mempengaruhi interaksi sosial dan komunikasi antara individu. Dalam kasus ini, perbedaan dalam pemahaman dan interpretasi humor dan bercanda antara Dokter Febby Karina dan para pemain Pesbukers mengarah pada konflik dan akhirnya laporan ke kepolisian.

## INTEGRASI

### Tradisi Komunikasi

Terdapat beberapa tradisi komunikasi yang penting untuk dipahami. Tradisi-tradisi ini membantu menjelaskan bagaimana manusia menciptakan dan memahami makna dalam percakapan dan interaksi sosial.

1. **Tradisi Interpretatif:** Tradisi ini menekankan pentingnya memahami pesan dan makna yang tersembunyi di balik kata-kata dan tindakan. Para penganut tradisi ini percaya bahwa komunikasi menciptakan realitas sosial, dan oleh karena itu, perlu untuk menggali lebih dalam untuk memahami cara orang-orang memberi makna pada pengalaman mereka.
2. **Tradisi Konstitutif:** Tradisi ini menganggap bahwa komunikasi bukan hanya merefleksikan realitas, tetapi juga menciptakan realitas itu sendiri. Artinya, dalam setiap percakapan, peserta berkontribusi dalam menciptakan arti dan makna melalui interaksi mereka. Realitas sosial dihasilkan dari proses interaksi ini.
3. **Tradisi Linguistik:** Tradisi ini fokus pada peran bahasa dalam komunikasi dan bagaimana bahasa mempengaruhi cara kita memahami dan memberi makna pada dunia. Bahasa tidak hanya sebagai alat untuk menyampaikan informasi, tetapi juga membentuk pemahaman kita tentang realitas.
4. **Tradisi Fenomenologis:** Tradisi ini menekankan pengalaman subjektif dan perspektif individu dalam komunikasi. Bagaimana seseorang memaknai dan menginterpretasi pesan sangat dipengaruhi oleh pengalaman dan pandangan pribadinya.

Tradisi-tradisi komunikasi ini berinteraksi dan saling melengkapi dalam membentuk pemahaman kita tentang realitas sosial. Komunikasi dianggap sebagai proses yang kompleks, di mana setiap individu memberi kontribusi dalam menciptakan dan memahami makna. Integrasi dari berbagai tradisi komunikasi ini membantu kita memahami bagaimana manusia mengelola dan mengkoordinasikan makna dalam percakapan dan interaksi mereka.

### Metode Penelitian

Ada beberapa metode penelitian yang digunakan untuk memahami dan menganalisis komunikasi antar individu dan proses pembentukan makna dalam interaksi sosial. Beberapa metode penelitian yang relevan dalam CMM antara lain:

1. **Analisis Kualitatif:** Metode ini sering digunakan dalam penelitian CMM karena fokus pada pemahaman mendalam tentang pesan dan makna dalam percakapan. Peneliti menggunakan pendekatan kualitatif untuk menganalisis data verbal dan nonverbal dari interaksi sosial, seperti wawancara, observasi, atau rekaman percakapan.
2. **Analisis Naratif:** CMM memperhatikan peran naratif dalam membentuk makna dan realitas sosial. Oleh karena itu, analisis naratif menjadi metode yang relevan untuk memahami bagaimana cerita dan narasi individu berkontribusi dalam proses pembentukan makna.

3. **Analisis Diskursus:** Metode ini berfokus pada analisis bahasa dan cara-cara komunikasi yang membentuk realitas sosial. Peneliti mengidentifikasi pola bahasa, *framing*, dan konstruksi diskursus yang digunakan dalam percakapan untuk memahami bagaimana makna diciptakan dan dipertahankan.
4. **Analisis Interaksi Simbolis:** CMM menekankan pada pentingnya simbol dan tanda dalam komunikasi. Analisis interaksi simbolis memeriksa bagaimana pesan dan tanda-tanda dalam percakapan memberikan makna dan membentuk interpretasi.
5. **Analisis Konten:** Metode ini digunakan untuk mengidentifikasi dan mengkategorikan pola komunikasi tertentu dalam data percakapan. Peneliti mencatat berbagai aspek pesan, seperti tema, emosi, dan tujuan komunikasi, untuk memahami pola komunikasi yang muncul.
6. **Analisis Transkrip:** Metode ini melibatkan transkripsi dan penulisan kembali percakapan dari rekaman audio atau video. Peneliti kemudian menganalisis transkrip untuk mengidentifikasi pola komunikasi dan makna yang muncul dalam interaksi tersebut.
7. **Studi Kasus:** Pendekatan studi kasus digunakan dalam penelitian CMM untuk memahami secara mendalam interaksi sosial dan proses pembentukan makna dalam konteks tertentu. Studi kasus memungkinkan peneliti untuk mengeksplorasi aspek-aspek tertentu dari komunikasi dan pemahaman dalam detail.

Metode-metode penelitian ini membantu para peneliti dalam teori Manajemen Makna Terkoordinasi untuk memahami kompleksitas komunikasi manusia dan bagaimana proses interaksi sosial membentuk realitas dan makna yang berbeda bagi individu.

## EVALUASI

Evaluasi teori Manajemen Makna Terkoordinasi (CMM) berdasarkan kriteria yang disebutkan:

1. **Scope** (Ruang Lingkup): CMM memiliki ruang lingkup yang luas dalam memahami komunikasi manusia dan pembentukan makna dalam interaksi sosial. Teori ini tidak hanya fokus pada komunikasi verbal, tetapi juga mempertimbangkan aspek nonverbal, konteks sosial, dan budaya dalam membentuk makna. CMM juga dapat diterapkan dalam berbagai konteks, baik dalam komunikasi antarpribadi maupun antarkelompok.
2. **Logical Consistency** (Konsistensi Logis): Teori CMM memiliki dasar yang konsisten dan berlandaskan pada asumsi yang logis tentang komunikasi dan proses pembentukan makna. Setiap konsep yang ada dalam teori ini dijelaskan secara kohesif dan saling mendukung satu sama lain.
3. **Parsimony** (Kesederhanaan): CMM dapat dianggap relatif kompleks dalam beberapa aspeknya, terutama ketika mencakup berbagai tradisi komunikasi. Namun, dalam esensinya, teori ini dapat dijelaskan dengan

cukup sederhana dalam konsep dasarnya tentang bagaimana manusia berkomunikasi dan membentuk makna.

4. **Utility** (Kegunaan): CMM memiliki kegunaan yang signifikan dalam memahami komunikasi dan interaksi sosial. Teori ini memberikan wawasan mendalam tentang bagaimana makna dibentuk dan bagaimana proses komunikasi mempengaruhi hubungan manusia. Hal ini dapat digunakan dalam berbagai konteks, termasuk dalam memahami konflik, negosiasi, dan kolaborasi antar individu dan kelompok.
5. **Testability** (Testabilitas): CMM merupakan teori yang *testable* karena mengusulkan hipotesis dan prediksi yang dapat diuji dalam konteks penelitian. Metode-metode penelitian kualitatif dan kuantitatif dapat digunakan untuk menguji asumsi dan konsep dalam CMM dalam situasi empiris.
6. **Heurism** (Heurisme): CMM memberikan kerangka berpikir yang menginspirasi penelitian lebih lanjut tentang komunikasi dan makna dalam berbagai konteks sosial. Teori ini mendorong pengembangan penelitian baru dan dapat membantu mengungkapkan berbagai aspek dalam interaksi manusia.
7. **Test of Time** (Ujian Waktu): CMM telah melewati ujian waktu dengan baik. Teori ini pertama kali dikembangkan pada tahun 1970-an dan masih relevan hingga saat ini. CMM terus menjadi landasan untuk penelitian komunikasi modern dan diterapkan dalam berbagai bidang, menunjukkan daya tahan teorinya.

Secara keseluruhan, teori Manajemen Makna Terkoordinasi (CMM) dapat dianggap sebagai kerangka teoritis yang kaya dan relevan dalam memahami komunikasi dan pembentukan makna dalam interaksi sosial. Meskipun beberapa aspeknya mungkin kompleks, teori ini memberikan wawasan yang penting dan memiliki kegunaan yang signifikan dalam konteks komunikasi manusia.

---

Pearce, W. B., & Rossiter, C. M. 1975. *Communicating Personally: A Theory of Interpersonal Communication and Human Relationships*. Mahwah: Lawrence Erlbaum Associates.

West, Richard., & Turner, Lynn H. 2008. *Pengantar Teori dan Komunikasi: Analisis dan Aplikasi* (Edisi 3). Jakarta: Salemba Humanika.

Stephen W. Littlejohn & Karen A. Foss. 2009. *Teori Komunikasi = theories of human communications* (Edisi 9). Jakart : Yayasan Mitra Netra & Salemba Humanika.

Budi, Hartono. 2003. *Teologi, Pendidikan, dan Pembebasan*. Yogyakarta: Kanisius





# ***Expectancy Violations Theory*** **(Teori Pelanggaran Harapan)**

Judee K. Burgoon

Iryan Sofhiyan | 41822186

Pemikir Teori ini adalah Judee K. Burgoon, lahir dengan nama Judee Kathelene Stringer pada tanggal 5 februari 1948 di Ames, IOWA. Burgoon diambil dari nama suaminya yaitu Michael Burgoon. Burgoon telah menerbitkan lebih dari 240 artikel dan 7 buku tentang komunikasi. Salah satu teori yang menjadi pusat kajiannya adalah *Expectancy Violations Theory* yang dibuat pada tahun **1978**. Teori Pelanggaran Harapan dikembangkan oleh Judee K. Burgoon yang terinspirasi dari pemikiran Michael Burgoon (suaminya), yang menjelaskan teori harapan berbasis bahasa, dan juga Robert Rosenthal yang menjelaskan tentang harapan dalam pemberian isyarat kerja yang bersumber dari teori efek pelanggaran kedekatan interpersonal dan kemudian mengembangkan bentuk-bentuk pelanggaran komunikasi nonverbal dan verbal (Littlejohn dan Foss, 2009: 367).

## **ASUMSI DASAR**

*Expectancy Violations Theory* (EVT) atau Teori Pelanggaran Harapan memiliki 3 asumsi yaitu; harapan yang mendorong terjadinya interaksi antar manusia, harapan terhadap perilaku manusia dipelajari, dan orang membuat prediksi mengenai perilaku nonverbal (West and Turner, 2007: 152-154).

### **1. Asumsi Pertama**

Harapan mendorong terjadinya interaksi di antara manusia. *Expectancy* adalah pemikiran dan perilaku yang diantisipasi serta disetujui dalam percakapan dengan orang lain yang mencakup verbal dan nonverbal seseorang. Harapan terdiri dari 2 komponen yaitu sosial dan idiosinkratik. Komponen sosial mencakup peran, aturan, norma, dan praktik sedangkan komponen idiosinkratik mencakup pengetahuan orang yang berkaitan dengan praktik-praktik komunikasi. Menurut Burgoon, ada dua jenis harapan yaitu harapan pra-interaksional dan harapan interaksional. *Pre-interactional Expectation* mencakup jenis pengetahuan dan keahlian interaksional komunikator sebelum memasuki sebuah interaksi sementara *Interactional Expectation* mengacu pada kemampuan seseorang untuk menjalankan interaksi. Harapan berasal dari tiga variabel (Littlejohn and Foss, 2009: 368)

- a. **Aktor:** Aktor mengacu pada karakteristik yang berhubungan dengan individu.
- b. **Hubungan:** Hubungan mengacu pada karakteristik yang didefinisikan bersama oleh dua atau lebih individu.
- c. **Konteks:** Konteks mengacu pada situasi dan jenis interaksi dimana komunikasi terjadi

## 2. Asumsi Kedua

Harapan terhadap perilaku manusia dipelajari. Asumsi ini menjelaskan bahwa setiap perilaku individu juga budaya yang telah ada dan menghasilkan sebuah pengetahuan yang dapat dijadikan untuk membuat harapan-harapan dalam praktik komunikasi.

## 3. Asumsi Ketiga

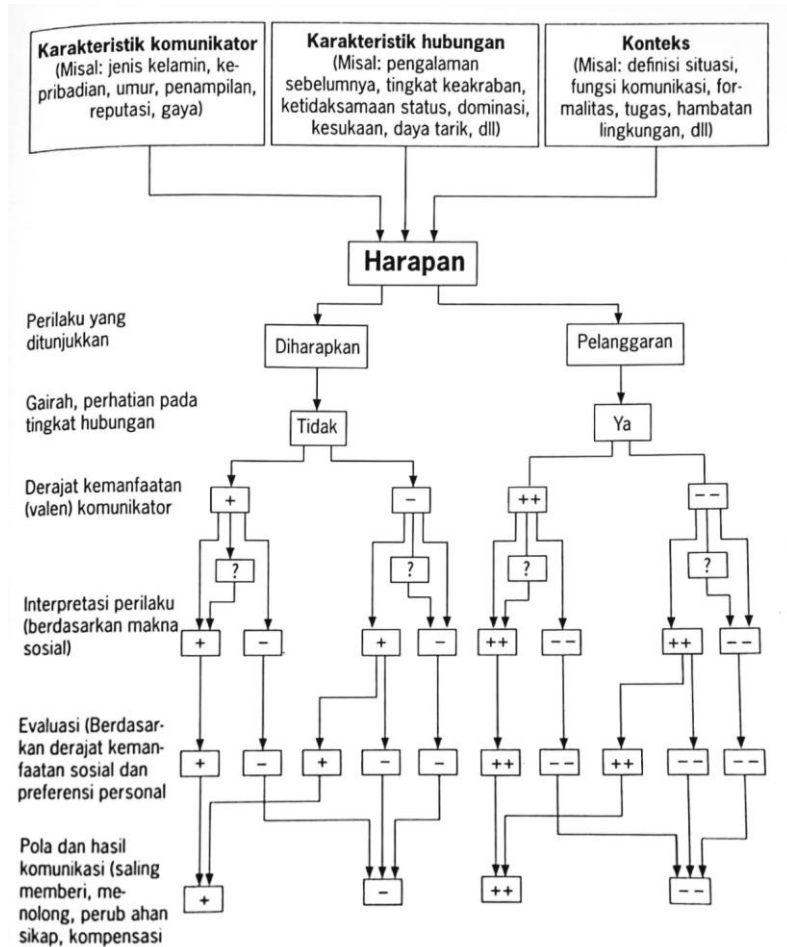
Orang yang membuat prediksi mengenai perilaku nonverbal. Perilaku nonverbal memengaruhi percakapan dan perilaku ini mendorong orang lain untuk membuat prediksi.

Kombinasi dari ketiga variabel dan asumsi ini menghasilkan harapan yang baik dalam praktik komunikasi normal.

## KONSEP

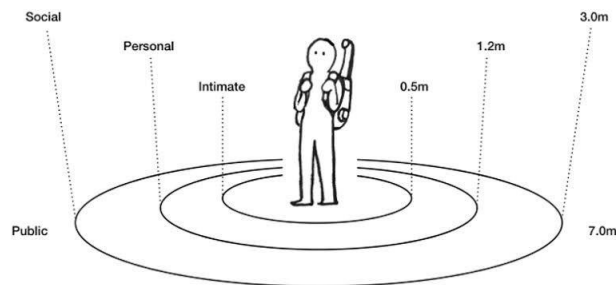
Pelanggaran harapan terjadi ketika perilaku orang lain berada di luar standar normatif dan cukup menyimpang dalam praktik komunikasi yang terjadi baik secara sadar maupun tidak sadar pelanggaran harapan dapat disimpulkan jika terjadi perubahan perilaku orang lain dalam praktik komunikasi. Pelanggaran harapan diberikan Valensi Penghargaan Komunikator (*Communicator Reward Valence*). Yang menjelaskan bahwa setiap orang memiliki potensi untuk memberikan penghargaan maupun hukuman dalam sebuah percakapan. Konsep penghargaan mencakup beberapa karakteristik yang menyebabkan seseorang untuk dipandang dengan positif atau negatif. Penghargaan yang positif dapat berupa senyuman, anggukan kepala, sikap yang santun, ramah, dan sebagainya. Sementara penghargaan yang negatif dapat terjadi sebaliknya dari yang positif. Pelanggaran harapan memiliki konsekuensi yang disebut sebagai nilai rangsangan (*arousal*) ketika harapan seseorang dilanggar, minat atau perhatian seseorang tersebut akan dirangsang. Ketika rangsangan terjadi, minat atau perhatian seseorang terhadap pelanggaran akan meningkat dan perhatian pada pesan akan berkurang, sementara perhatian pada sumber rangsangan akan meningkat yang akan membuat ancaman melalui batasan jarak pada perilaku komunikasi yaitu jarak di mana orang yang berinteraksi mengalami ketidaknyamanan fisik dan fisiologis dengan kehadiran lawan bicara. Pelanggaran dapat membangkitkan aktivitas fisik, psikologis, dan fisiologis serta mengalihkan perhatian dari isi pesan ke sumber pelanggaran yang terjadi.

**Gambar 7**  
**Model Pelanggaran Harapan Nonverbal**



**Sumber:** Judee K. Burgoon dan Jerold L. Hale, "Nonverbal Expectancy Violations: Model Elaboration and Application", *Communication Monograph* 55 (1988), dalam Stephen W. Littlejohn dan Karen A. Foss, *Theories of Human Communication*, 9<sup>th</sup> Edition, Thomson Wadsworth, Belmont, 2008. (diadaptasi dengan perubahan)

**Gambar 8**  
**Kewilayahan dalam Interaksi Komunikasi**



Sumber: Altman 1975; Lyman & Scot, 1990 dalam West & Turner, 2008

## STUDI KASUS

Misalnya, seseorang yang menurut kita menarik mulai menjalin *eye contact* (kontak mata) dengan kita. Awalnya kita merasa aneh, tetapi kemudian setelahnya kita merasa nyaman. Atas tindakan nonverbal tersebut (kontak mata), kita mulai membuat prediksi mengenai orang tersebut. Kita memprediksi orang tersebut tertarik juga dengan kita.

Sumber: Vanya Karunia, "Teori Pelanggaran Harapan", dalam Kompas.com, 2022.

## INTEGRASI

Teori Pelanggaran Harapan termasuk dalam tradisi Sosiopsikologi (*Sociopsychological*) yang mencakup teori-teori yang menekankan hubungan antara komunikasi dan perilaku manusia serta bagaimana individu mempengaruhi dan dipengaruhi oleh lingkungannya dalam proses komunikasi. Sosiopsikologi mencakup berbagai teori yang membahas aspek-aspek psikologis, sosial, dan perilaku dalam konteks komunikasi antarpribadi dan kelompok. Teori Pelanggaran Harapan adalah salah satu teori yang termasuk dalam tradisi ini karena berfokus pada pengaruh pelanggaran harapan dalam interaksi sosial dan bagaimana pelanggaran tersebut mempengaruhi interaksi dan persepsi orang lain terhadap komunikator. Teori ini menggunakan Pendekatan Metode Sosial dalam penelitiannya.

## EVALUASI

1. **Scope** (Jangkauan): Jangkauan dari Teori Pelanggaran Harapan cukup luas dan dapat diterapkan dalam berbagai konteks juga bidang.
2. **Logical Consistency** (Konsistensi Logis): Teori pelanggaran harapan termasuk teori yang logis dalam konteks psikologi interpersonal dan komunikasi karena beberapa factor, yaitu:
  - a. Teori ini didasarkan pada pengalaman manusia
  - b. Teori ini menyediakan pendekatan yang terukur dan sistematis

- c. *Teori ini konsisten dengan Teori psikologi sosial lainnya*
  - d. *Teori ini relevan dalam konteks komunikasi antarbudaya*
  - e. *Teori ini berpengaruh dalam penelitian komunikasi*
3. **Parsimony** (Kesederhanaan): Teori Pelanggaran Harapan dianggap sebagai teori yang relatif sederhana dalam strukturnya karena hanya menjelaskan bagaimana orang merespons ketika harapan mereka tentang interaksi sosial dilanggar.
  4. **Utility** (Kegunaan): Teori Pelanggaran Harapan sangat berguna dalam berbagai konteks dan bidang, salah satu contohnya yaitu dapat memahami reaksi emosional.
  5. **Testability** (Testabilitas): Sebagai Teori Ilmiah, Teori Pelanggaran Harapan dapat diuji dan divalidasi dengan menggunakan metode penelitian yang tepat seperti metode Empiris.
  6. **Heurism** (Heurisme): Banyak penelitian dalam bidang Komunikasi Interpersonal, Psikologi Sosial, Ilmu Politik, Pendidikan, dan Pemasaran yang telah menggunakan Teori Pelanggaran Harapan.
  7. **Test of Time** (Ujian Waktu): Teori Pelanggaran Harapan masih relevan hingga saat ini dalam konteks Komunikasi dan Ilmu Sosial karena teori ini dapat diterapkan dalam berbagai konteks, teori ini juga tetap menjadi dasar bagi banyak Penelitian serta Studi Ilmiah.

- 
- Morissan. 2013. *Teori Komunikasi*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Nurdin, A. 2020. *Teori Komunikasi Interpersonal Disertai Contoh Fenomena Praktis Edisi Pertama*. Jakarta: Kencana Prenadamedia Group.
- Putri, V. K. 2022. *Teori Pelanggaran Harapan, Harapan akan Perilaku Nonverbal Orang Lain*. Jakarta: Kompas.com.
- Rohim, S. 2009. *Teori Komunikasi Perspektif, Ragam, dan Aplikasi*. Jakarta: Rineka Cipta.



# ***Social Penetration Theory*** **(Teori Penetrasi Sosial)**

**Irwin Altman dan Dalmás Taylor**

**Tine Agustin Wulandari, S.I.Kom., M.I.Kom.**

Diskusi awal mengenai Teori Penetrasi Sosial (*Social Penetration Theory* – SPT) dimulai pada tahun 1960-an dan 1970-an, era dimana membuka diri dan berbicara terus terang dianggap sebagai strategi hubungan yang berarti. SPT merupakan salah satu karya penting dalam perjalanan panjang penelitian di bidang perkembangan hubungan.

Untuk memahami kedekatan hubungan antara dua orang, Altman & Taylor mengkonseptualisasikan SPT pada tahun 1973. Keduanya melakukan studi yang ekstensif dalam suatu area mengenai ikatan sosial pada berbagai macam tipe pasangan.

Teori ini berakar pada sebuah generasi dimana berbicara secara bebas adalah sebuah hal yang dianggap penting. Walaupun demikian, banyak bagian dari teori ini yang masih relevan dengan masa kini karena kita hidup di dalam masyarakat dimana keterbukaan tetap merupakan karakteristik yang dianggap penting dari seseorang.

Pada tahap awal penelitian penetrasi sosial, perhatian para peneliti dicurahkan sebagian besar pada perilaku dan motivasi individu berdasarkan tradisi sosiopsikologis yang sangat kental. Dewasa ini, kita menyadari bahwa perkembangan hubungan diatur oleh seperangkat kekuatan yang kompleks yang harus dikelola secara terus menerus oleh para pihak yang terlibat. Cara pandang yang lebih maju terhadap teori ini sebagian besar muncul dari tradisi sosiokultural dan fenomenologi (Morissan, 2010: 181).

Teori dari Irwin Altman & Dalmás Taylor ini disusun berdasarkan Teori Pertukaran Sosial (*Social Exchange Theory*) dari Thibaut & Kelley yang menyatakan bahwa pertukaran sosial “melibatkan bantuan-bantuan yang menciptakan kewajiban di masa datang dan oleh karenanya membawa sebuah pengaruh mendasar dalam sebuah hubungan sosial” (Blau dalam West & Turner, 2011: 203).

Altman & Taylor mendasarkan beberapa dari karya mereka pada proses-proses pertukaran sosial, yaitu pertukaran sumber daya antara individu-individu dalam sebuah hubungan (West & Turner, 2011: 203). Jadi, ide pertukaran sosial adalah bahwa manusia membuat keputusan berdasarkan prinsip ‘biaya’ (*cost*) dan ‘imbalan’ (*reward*). Dengan kata lain, jika untuk mencapai atau meraih sesuatu membutuhkan biaya besar maka orang akan berpikir dua kali sebelum melakukannya. Sedangkan jika hasil yang akan diperoleh dari sesuatu yang akan

diraih itu memberikan imbalan yang besar maka orang akan melakukannya walaupun biayanya juga besar. Setiap keputusan adalah keseimbangan antara biaya dan imbalan. Apabila kita menerapkan prinsip ini pada interaksi manusia, maka kita melihat suatu proses yang disebut ‘pertukaran sosial’.

Dalam teori pertukaran sosial, interaksi manusia seperti transaksi ekonomi; orang berupaya untuk memaksimalkan imbalan dan meminimalisir biaya. Jika pertukaran sosial ini diterapkan pada penetrasi sosial maka orang akan mengungkapkan informasi mengenai dirinya ketika rasio biaya-imbalan diterima. Berangkat dari konsep tersebut, Taylor & Altman (1987) berpendapat bahwa hubungan dapat dikonseptualisasikan dalam bentuk penghargaan dan pengorbanan. **Penghargaan** adalah segala bentuk peristiwa hubungan atau perilaku-perilaku yang mendorong kepuasan, kesenangan, kebahagiaan dalam pasangan, sedangkan **pengorbanan** adalah segala bentuk peristiwa hubungan atau perilaku yang mendorong munculnya perasaan negatif.

Secara sederhana, jika sebuah hubungan menyediakan lebih banyak penghargaan daripada pengorbanan, maka individu cenderung bertahan dalam hubungan mereka. Sebaliknya, jika seorang individu percaya bahwa terdapat lebih banyak pengorbanan ketika menjalani sebuah hubungan, maka disolusi sebuah hubungan sangat mungkin terjadi.

Untuk memahami hal tersebut dengan lebih baik, pertimbangkan dua kesimpulan berikut yang diamati oleh Taylor & Altman dalam West & Turner (2011, 203):

**1. Penghargaan dan pengorbanan memiliki pengaruh yang besar pada awal sebuah hubungan daripada setelah hubungan berjalan lama**

Terdapat relatif lebih sedikit pengalaman interpersonal dalam hubungan tahap awal sehingga individu lebih terfokus pada keuntungan atau kerugian saja. Pada hubungan tahap awal, individu tidak memiliki banyak pengalaman terhadap perilaku masing-masing dan karenanya perhatian lebih ditujukan pada hal-hal yang dapat langsung dinilai berdasarkan pengorbanan dan penghargaan.

**2. Hubungan dengan sumber pengalaman penghargaan/pengorbanan yang positif lebih mampu untuk mengatasi konflik secara efektif**

Taylor & Altman menyatakan bahwa sebagian hubungan terbukti lebih mampu mengelola konflik dibandingkan lainnya. Hubungan awal yang berkembang ke hubungan yang lebih lanjut acap kali ditandai dengan perbedaan pendapat. Semakin lama suatu hubungan, semakin baik pemahaman satu sama lain, maka masing-masing individu akan semakin terbiasa dalam menangani berbagai perbedaan pendapat dan konflik yang muncul.

Hal ini memungkinkan mereka untuk lebih dapat bekerja sama dalam menghadapi berbagai macam isu yang muncul dalam hubungan mereka di masa depan. Individu akan memiliki kepercayaan yang lebih besar satu sama lainnya ketika mereka mencoba mengatasi konflik yang terjadi. Hubungan juga tidak akan mudah terancam dengan adanya satu konflik yang muncul karena



masing-masing memiliki banyak cadangan pengalaman yang dapat mereka gunakan dalam mengatasi konflik.

Singkatnya, suatu hubungan sering kali ditentukan oleh penilaian masing-masing pihak dalam menentukan pengorbanan dan penghargaan yang mereka peroleh. Jika salah satu pihak merasa mendapatkan lebih banyak manfaat atau penghargaan (positif) maka terdapat kemungkinan besar hubungan itu akan berlanjut. Jika dirasakan lebih banyak pengorbanan (negatif) yang muncul maka besar kemungkinan hubungan itu akan berakhir. Namun demikian, harap diingat, masing-masing pihak tidak selalu sama dalam memandang suatu isu. Penghargaan bagi satu pihak bisa jadi merupakan pengorbanan bagi pihak lainnya.

## DEFINISI

Teori ini menggambarkan suatu pola pengembangan hubungan, sebuah proses yang mereka identifikasikan sebagai penetrasi sosial.

*“Interpersonal closeness proceeds in a gradual and orderly fashion from superficial to intimate level of exchange, motivated by current and projected future outcomes. Lasting intimacy requires continual and mutual vulnerability through breadth and depth of self-disclosure* (Kedekatan interpersonal merujuk pada sebuah proses ikatan hubungan dimana individu-individu bergerak dari komunikasi superfisial menuju ke komunikasi yang lebih intim. Keintiman yang bertahan lama membutuhkan ketidakberdayaan yang berkesinambungan dan bermutu melalui self-disclosure yang luas dan dalam)” (Griffin, 2006: 125).

Menurut Altman & Taylor, keintiman disini lebih dari sekedar keintiman secara fisik; dimensi lain dari keintiman termasuk intelektual dan emosional, dan hingga pada batasan di mana pasangan melakukan aktivitas bersama (West & Turner, 2006).

Proses penetrasi sosial, karenanya, termasuk didalamnya perilaku verbal (kata-kata yang kita gunakan), perilaku nonverbal (postur tubuh kita, sejauh mana kita tersenyum, dan sebagainya), dan perilaku yang berorientasi pada lingkungan (ruang antara komunikator, objek fisik yang ada di dalam lingkungan dan sebagainya).

## ASUMSI DASAR

SPT sudah diterima secara luas melalui oleh sejumlah ilmuwan dalam disiplin ilmu komunikasi. Sebagian alasan dari daya tarik teori ini adalah pendekatannya yang langsung pada perkembangan hubungan.

West & Turner menyebutkan bahwa SPT dibangun di atas sejumlah asumsi berikut:

### 1. Hubungan-hubungan mengalami kemajuan dari tidak intim menjadi intim

Hubungan komunikasi antara orang dimulai pada tahapan superfisial dan bergerak pada sebuah kontinum menuju tahapan yang lebih intim. Walaupun tidak semua hubungan terletak pada titik ekstrem, tidak intim maupun intim. Bahkan banyak dari hubungan kini terletak pada suatu titik diantara dua kutub tersebut. Seringkali, kita mungkin menginginkan kedekatan hubungan yang moderat. Contohnya, kita mungkin ingin agar hubungan dengan rekan kerja kita cukup jauh sehingga kita tidak perlu mengetahui apa yang terjadi di rumahnya setiap malam atau berapa banyak uang yang ia miliki di bank. Akan tetapi, kita perlu untuk mengetahui cukup informasi personal untuk menilai apakah ia mampu menyelesaikan tanggung jawabnya dalam sebuah proyek tim.

### 2. Secara umum, perkembangan hubungan sistematis dan dapat diprediksi

Secara khusus para teoretikus penetrasi sosial berpendapat bahwa hubungan-hubungan berkembang secara sistematis dan dapat diprediksi. Beberapa orang mungkin memiliki kesulitan untuk menerima klaim ini. Hubungan – seperti proses komunikasi – bersifat dinamis dan terus berubah, tetapi bahkan sebuah hubungan yang dinamis mengikuti standar dan pola perkembangan yang dapat diterima. Meskipun kita mungkin tidak mengetahui secara pasti mengenai arah dari sebuah hubungan atau dapat menduga secara pasti masa depannya, proses penetrasi sosial cukup teratur dan dapat diduga. Tentu saja, sejumlah peristiwa dan variabel lain (waktu, kepribadian dan sebagainya) memengaruhi cara perkembangan hubungan dan apa yang kita prediksi dalam proses tersebut. Sebagaimana disimpulkan oleh Altman & Taylor, “orang tampaknya memiliki mekanisme penyesuaian yang sensitif yang membuat mereka mampu memprogram secara hati-hati hubungan interpersonal mereka”.

### 3. Perkembangan hubungan mencakup depenetrasi (penarikan diri) dan disolusi

Mulanya, kedua hal ini mungkin terdengar aneh. Sejauh ini kita telah membahas titik temu dari sebuah hubungan. Akan tetapi hubungan dapat menjadi berantakan, atau menarik diri (*depenetrate*) dan kemunduran ini dapat menyebabkan terjadinya disolusi hubungan.

Berbicara mengenai penarikan diri dan disolusi, Altman & Taylor menyatakan kemiripan proses ini dengan sebuah film yang diputar mundur. Sebagaimana komunikasi memungkinkan sebuah hubungan untuk bergerak maju menuju tahap keintiman, komunikasi dapat menggerakkan hubungan untuk mundur

menuju tahap ketidakintiman. Jika komunikasi penuh dengan konflik, contohnya, dan konflik ini terus berlanjut menjadi destruktif dan tidak bisa diselesaikan, hubungan itu mungkin akan mengambil langkah mundur dan menjadilebih jauh. Para teoretikus penetrasi sosial berpikir bahwa penarikan diri – seperti halnya proses penetrasi – seringkali sistematis.

Jika sebuah hubungan mengalami depenetrasi, hal initalah berarti bahwa hubungan tersebut akan secara otomatis hilang atau berakhir. Sering kali, suatu hubungan akan mengalami transgresi (*transgression*), atau pelanggaran aturan, pelaksanaan, dan harapan dalam berhubungan. Transgresi ini mungkin tampak tidak dapat terselesaikan dan sering kali memang demikian. Tara Emmers-Sommers menyatakan bahwa berbagai transgresi hubungan dapat membantu dalam kegagalan suatu hubungan.

#### 4. **Self-disclosure** adalah inti dari perkembangan hubungan.

*Self-disclosure* secara umum didefinisikan sebagai proses pembukaan informasi mengenai diri sendiri kepada orang lain yang memiliki tujuan. Biasanya, informasi yang ada di dalam *self-disclosure* adalah informasi yang signifikan.

Menurut Altman & Taylor, hubungan yang tidak intim bergerak menuju hubungan yang intim karena adanya keterbukaan diri. Proses ini memungkinkan orang untuk saling mengenal dalam sebuah hubungan. *Self-disclosure* membantu membentuk hubungan masa kini dan masa depan antara dua orang, dan “membuat diri terbuka terhadap orang lain memberikan kepuasan yang intrinsik”.

### TAHAPAN PROSES PENETRASI SOSIAL

Tahapan-tahapan dari proses penetrasi adalah sebagai berikut:

#### 1. **Orientasi: Membuka Sedikit Demi Sedikit**

Tahap paling awal dari interaksi, disebut sebagai tahap orientasi (*orientation stage*), yang terjadi pada tingkat publik; hanya sedikit mengenai diri kita yang terbuka untuk orang lain. Komunikasi yang terjadi bersifat tidak pribadi (*impersonal*). Para individu yang terlibat hanya menyampaikan informasi yang bersifat sangat umum saja.

Pada tahap ini, hanya sebagian kecil dari diri kita yang terungkap kepada orang lain. Ucapan atau komentar yang disampaikan orang biasanya bersifat basa-basi yang hanya menunjukkan informasi permukaan atau apa saja yang tampak secara kasat mata pada diri individu. Pada tahap ini juga, orang biasanya bertindak menurut cara-cara yang diterima secara sosial dan bersikap hati-hati agar tidak mengganggu harapan masyarakat. Singkatnya, orang berusaha untuk tersenyum dan bertingkah laku sopan pada tahap ini.

Menurut Taylor & Altman dalam Morissan (2010), orang memiliki kecenderungan untuk enggan memberikan evaluasi atau memberikan kritik selama tahap orientasi karena akan dinilai sebagai tidak pantas dan akan mengganggu hubungan di masa depan. Walaupun ada evaluasi atau kritik maka

hal itu akan dilakukan dengan cara halus. Kedua belah pihak secara aktif berusaha menghindarkan diri untuk tidak terlibat dalam konflik sehingga mereka mendapat peluang untuk saling menjajagi pada waktu yang akan datang. Jika pada tahap ini mereka yang terlibat merasa cukup mendapatkan imbalan dari interaksi awal mereka akan melanjutkan ke tahap berikutnya.

## **2. Pertukaran Penjajakan Afektif: Munculnya Diri**

Tahap pertukaran penjajakan afektif (*exploratory affective exchange stage*) merupakan perluasan area publik dari diri dan terjadi ketika aspek-aspek kepribadian seorang individu mulai muncul. Apa yang tadinya pribadi mulai menjadi publik. Jika pada tahap orientasi, orang bersikap hati-hati dalam menyampaikan informasi mengenai diri mereka maka pada tahap ini orang melakukan ekspansi/perluasan terhadap wilayah publik diri mereka. Tahap ini terjadi ketika orang mulai memunculkan kepribadian mereka kepada orang lain. Apa yang sebelumnya merupakan wilayah pribadi, sekarang menjadi wilayah publik. Orang mulai menggunakan pilihan kata-kata atau ungkapan yang bersifat lebih personal. Komunikasi juga berlangsung sedikit lebih spontan karena individu merasa lebih santai dengan lawan bicaranya, mereka juga tidak terlalu berhati-hati dalam mengungkapkan sesuatu yang akan mereka sesali kemudian. Perilaku berupa sentuhan dan ekspresi emosi (misalnya perubahan raut wajah) juga meningkat pada tahap ini. Tahap ini merupakan tahap yang menentukan apakah suatu hubungan akan berlanjut ataukah tidak. Dalam hal ini, Taylor dan Altman (dalam Morissan, 2010) mengatakan bahwa banyak hubungan yang tidak berlanjut setelah tahapan ini.

## **3. Pertukaran Afektif: Komitmen dan Kenyamanan**

Tahap pertukaran afektif (*affective exchange stage*) termasuk interaksi yang lebih “tanpa beban dan santai” di mana komunikasi sering kali berjalan spontan dan individu membuat keputusan yang cepat, sering kali dengan sedikit memberikan perhatian untuk hubungan secara keseluruhan. Tahap ini ditandai dengan munculnya hubungan persahabatan yang dekat atau hubungan antara individu yang lebih intim. Pada tahap ini juga muncul perasaan kritis dan evaluatif pada level yang lebih dalam. Tahap ketiga ini tidak akan dimasuki, kecuali para pihak pada tahap sebelumnya telah menerima imbalan yang cukup berarti dibandingkan dengan biaya yang dikeluarkan. Sehingga komitmen yang lebih besar dan perasaan yang lebih nyaman terhadap pihak lainnya juga menjadi ciri tahap ini. Selain itu, pesan nonverbal yang disampaikan akan lebih mudah dipahami. Misalnya, senyuman memiliki arti “saya mengerti”, anggukan kepala diartikan “saya setuju” dan seterusnya. Kata-kata, ungkapan atau perilaku yang bersifat lebih personal bahkan unik akan lebih banyak digunakan dalam hubungan antar individu pada tahap ini. Namun, tahap ini juga ditandai dengan adanya perilaku saling kritik, perbedaan pendapat dan bahkan permusuhan antar individu, tetapi semua itu menurut Altman & Taylor, belum berpotensi mengancam kelangsungan

hubungan yang sudah terbina. Pada tahap ini, tidak ada hambatan untuk saling mendekatkan diri, namun demikian, banyak orang masih berupaya untuk melindungi diri mereka agar tidak merasa terlalu lemah atau rapuh dengan tidak mengungkapkan informasi diri yang terlalu sensitif.

#### 4. Pertukaran Stabil: Kejujuran Total dan Keintiman

Tahap pertukaran stabil (*stable exchange stage*) berhubungan dengan pengungkapan pemikiran, perasaan dan perilaku secara terbuka yang mengakibatkan munculnya spontanitas dan keunikan hubungan yang tinggi. Tidak banyak hubungan antarindividu yang mencapai tahapan ini. Individu menunjukkan perilaku yang sangat intim sekaligus sinkron yang berarti perilaku masing-masing individu sering kali berulang, dan perilaku yang berulang itu dapat diantisipasi atau diperkirakan oleh pihak lain secara cukup akurat. Para pendukung SPT percaya kesalahan interpretasi makna komunikasi jarang terjadi pada tahap ini. Hal ini disebabkan masing-masing pihak telah cukup berpengalaman dalam melakukan klarifikasi satu sama lain terhadap berbagai keraguan pada makna yang disampaikan. Pada tahap ini individu telah membangun sistem komunikasi personal mereka yang menurut Altman & Taylor akan menghasilkan komunikasi yang efisien. Dengan kata lain, pada tahap ini, makna dapat ditafsirkan secara jelas tanpa keraguan.

SPT berperan penting dalam memusatkan perhatian kita pada perkembangan hubungan. Namun demikian, teori ini tidak dapat memberikan penjelasan yang memuaskan terhadap praktik hubungan yang sebenarnya dalam kehidupan aktual sehari-hari. Gagasan yang menyatakan bahwa interaksi bergerak meningkat mulai dari tahap permukaan hingga tahap intim dalam suatu garis lurus (*linear fashion*) saat ini sudah menjadi terlalu sederhana. Kita tahu dari pengalaman bahwa hubungan berkembang dalam berbagai cara, seringkali hubungan bergerak secara timbal balik dari terbuka kepada tertutup dan sebaliknya.

Dalam tulisan mereka selanjutnya, Altman & Taylor mengakui keterbatasan ini dan melakukan revisi terhadap SPT awal dengan memberikan gagasan yang lebih kompleks terhadap perkembangan hubungan. Perkembangan terbaru SPT menunjukkan sifat yang lebih konsisten dan sesuai dengan pengalaman aktual sehari-hari yang menunjukkan proses dialektis dan *cyclical* (bergerak secara melingkar, membentuk siklus). Teori ini bersifat dialektis karena melibatkan pengelolaan ketegangan tanpa akhir antara informasi umum dan pribadi, dan bersifat siklus karena bergerak maju-mundur dalam pola melingkar.

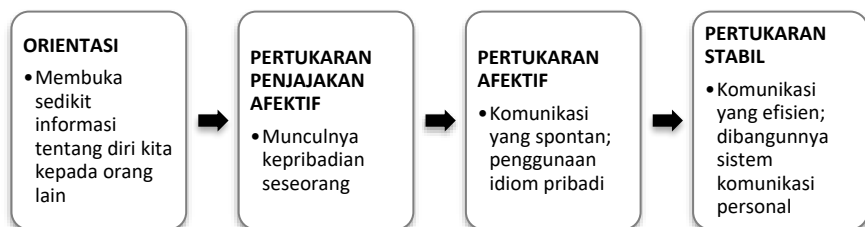
SPT tidak lagi sekedar menggambarkan perkembangan linear, dari informasi umum kepada informasi pribadi, perkembangan hubungan kini dipandang sebagai suatu siklus antara siklus stabilitas dan siklus perubahan. Pasangan individu perlu mengelola kedua siklus yang saling bertentangan ini untuk dapat membuat perkiraan (*predictability*) dan juga untuk kebutuhan fleksibilitas dalam hubungan.

Sikap seseorang untuk terbuka atau tertutup merupakan suatu siklus, dan siklus keterbukaan dan ketertutupan suatu pasangan memiliki pola perubahan reguler,

atau perubahan yang dapat diperkirakan. Pada hubungan yang sudah sangat berkembang, siklus berlangsung dalam periode waktu yang lebih panjang dari pada hubungan tahap awal (kurang berkembang), alasannya adalah karena hubungan yang lebih berkembang rata-rata memiliki keterbukaan lebih besar dari pada hubungan yang kurang berkembang (ini sesuai atau konsisten dengan ide dasar SPT awal).

Sebagai tambahan, ketika hubungan berkembang, para pihak dalam pasangan menjadi lebih mampu mengelola atau melakukan koordinasi terhadap siklus keterbukaan. Masalah waktu dan seberapa jauh keterbukaan, semakin lebih dapat diatur. Dengan kata lain, pasangan dapat mengatur kapan harus terbuka dan seberapa jauh keterbukaan dapat dilakukan, yang merupakan kebutuhan fleksibilitas dalam hubungan.

**Gambar 1.**  
**Tahapan Penetrasi Sosial**



Sumber: West & Turner, 2011: 205.

## KONSEP

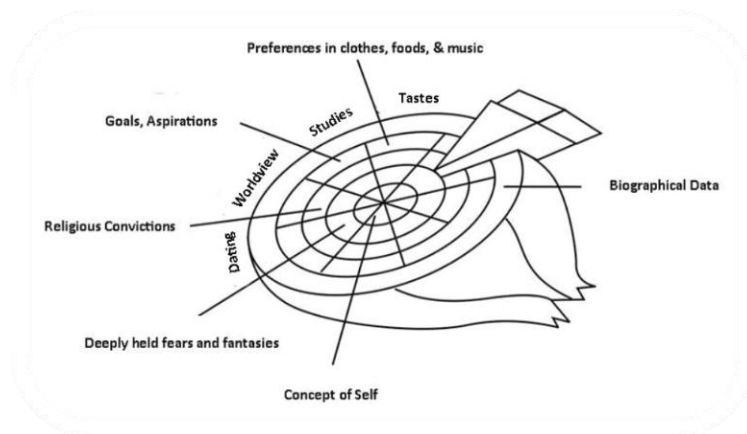
Altman & Taylor (1973) percaya bahwa hubungan orang sangat bervariasi dalam penetrasi sosial mereka. Dari suami-istri, supervisor-karyawan, pasangan main golf, dokter-pasien, hingga para teoritikus menyimpulkan bahwa hubungan “melibatkan tingkatan berbeda dari perubahan keintiman atau tingkat penetrasi sosial”.

Mereka juga menyatakan bahwa hubungan mengikuti suatu trayek (*trajectory*), atau jalan setapak menuju kedekatan. Selanjutnya, mereka mengatakan bahwa hubungan bersifat teratur dan dapat diduga dalam perkembangannya. Karena hubungan adalah sesuatu yang penting dan “sudah ada di dalam hati kemanusiaan kita” (Rogers dan Escudero), para teoritikus SPT berusaha untuk menguraikan kompleksitas dan prediktabilitas yang terus menerus dari suatu hubungan.

Altman & Taylor menggunakan **analogi bawang** untuk menjelaskan proses SPT. Pada hakikatnya manusia memiliki beberapa *layer* atau lapisan kepribadian. Jika kita mengupas lapisan terluar dari sebuah bawang, maka kita akan menemukan lapisan yang lainnya. Begitu pula kepribadian manusia. Pada analogi bawang ini, menurut West & Turner (2011: 200) terdapat pembagian tingkat penetrasi sosial berdasarkan lapisan-lapisan yang ada di bawang tersebut.

Contoh analogi bawang dapat dilihat pada gambar berikut ini:

**Gambar 2.**  
**Contoh Analogi Bawang**



Sumber: Griffin, 2006: 120.

- **Citra Publik (*Public Image*)**  
Lapisan terluar adalah **citra publik** (*public image*) seseorang, atau yang dapat dilihat secara langsung. Seperti, data biografi (*biographical data*).
- **Resiprositas (*Reciprocity*)**  
Lapisan kedua adalah **resiprositas** (*reciprocity*), proses dimana keterbukaan orang lain akan mengarahkan seseorang untuk terbuka, yang merupakan komponen utama dalam SPT. Contoh topik yang menimbulkan resiprositas: selera (*tastes*), terdiri dari pilihan busana, makanan, dan musik (*preferences in clothes, foods, and music*), tujuan serta aspirasi (*goal and aspirations*) seperti pelajaran (*studies*).
- **Keluasan (*Breadth*)**  
Kemudian ada **keluasan** (*breadth*) yang merujuk kepada berbagai topik yang didiskusikan dalam suatu hubungan. Misalnya, keyakinan agama (*religious convictions*) termasuk cara pandang (*worldview*). **Waktu keluasan** (*breadth time*) berhubungan dengan jumlah waktu yang dihabiskan oleh pasangan dalam berkomunikasi satu sama lainnya mengenai berbagai macam topik tersebut.

- **Kedalaman (*Depth*)**

Selanjutnya ada lapisan **kedalaman** (*depth*) merujuk pada tingkat keintiman yang mengarahkan diskusi mengenai suatu topik, diantaranya ketakutan dan fantasi terdalam (*deeply held fears and fantasies*) yaitu kencan (*dating*) serta konsep diri (*concept of self*). Pada tahap awal, hubungan dapat dikatakan mempunyai keluasan yang sempit dan kedalaman yang dangkal. Begitu hubungan bergerak menuju keintiman, kita dapat mengharapkan lebih luasnya topik yang didiskusikan dan beberapa topik juga mulai lebih mendalam.

Terkait dengan masalah keluasan (*breadth*) dan kedalaman (*depth*), menurut Morissan (2010, 187-188) terdapat beberapa hal penting yang perlu diperhatikan:

1. Pergantian atau perubahan yang terjadi pada lapisan dalam memberikan efek lebih besar dibandingkan perubahan yang terjadi pada lapisan luar. Karena gambaran publik terhadap diri individu, atau lapisan luar, menunjukkan hal-hal yang dapat dilihat orang lain secara langsung (*superficial*) maka jika terjadi perubahan pada lapisan luar, kita dapat mengharapkan konsekuensi atau efek yang dihasilkannya akan minimal.
2. Semakin dalam hubungan yang terjadi maka akan semakin besar peluang seseorang untuk merasa tidak berdaya dan lemah (*vulnerable*).

Harap diingat bahwa individu harus bersikap cermat dan menggunakan akal sehat ketika membuka dirinya. Walaupun keterbukaan diri pada umumnya akan membuat hubungan antar individu semakin dekat, namun jika orang terlalu berlebihan mengungkapkan dirinya pada tahap awal hubungannya dengan seseorang maka hubungan tersebut akan berakhir dengan lebih cepat. Hal ini disebabkan pihak lainnya merasa belum siap untuk menerima keterbukaan yang demikian besar. Dengan kata lain, klaim yang mengatakan bahwa keterbukaan akan menghasilkan efek positif terhadap hubungan tidaklah selalu benar. Selain itu, faktor kepercayaan memainkan peran penting dalam mendorong proses keterbukaan dari resiprositas.

Menurut Mark Knapp dan Anita Vangelisti dalam Morissan (2010: 188), keterbukaan untuk mengungkapkan informasi yang bersifat intim harus didasarkan atas kepercayaan. Menurut mereka, jika kita menginginkan resiprositas dalam hal keterbukaan maka kita harus mencoba untuk memperoleh kepercayaan dari orang lain dan sebaliknya kita juga harus percaya dengan orang lain.

## STUDI KASUS

Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa orang ODHA di Rumah Cemara Bandung. Sebuah LSM yang bergerak di bidang rehabilitasi ketergantungan narkoba serta '*support and care*' bagi pengidap HIV/AIDS melalui komunitas *Bandung Plus Support* (BPS). Dapat diketahui "Tingkat Penetrasi Sosial yang dilakukan oleh ODHA (Orang Dengan HIV/AIDS)".

Berikut ini tingkat penetrasi sosial atau gambaran analogi bawang pada ODHA bernisial AD:



### 1. Citra Publik (*Public Image*)

Dilihat sekilas, AD tampak seperti manusia 'normal', tidak ada tanda-tanda menonjol yang menunjukkan bahwa ia adalah seorang ODHA yang sudah berstatus AIDS bukan lagi sekedar HIV Positif. Ia juga sempat kuliah sebelum akhirnya memutuskan untuk berhenti.

### 2. Reprositas (*Reprocity*)

AD bergabung dengan Rumah Cemara bukan hanya sebagai anggota *Bandung Plus Support* (BPS) tetapi juga mengabdikan dirinya sebagai salah satu staf BPS. Menurutnya, banyak ODHA yang memutuskan untuk bergabung menjadi anggota BPS bahkan kemudian bersedia mengabdikan dirinya sebagai salah satu staf karena mereka memiliki perasaan 'senasib sepenanggungan'. BPS 'memfasilitasi' anggotanya untuk bertemu tanpa merasa takut dicela atau ditolak. Ketika AD bertemu dengan anggota BPS yang lain, seperti Bogim, tentu saja terjadi keterbukaan di antara mereka. Dimana keterbukaan Bogim mengarahkan AD untuk terbuka (reprocity).

### 3. Keluasan (*Breadth*)

AD bisa membahas topik apa saja dengan Bogim, dari mulai topik yang bertujuan untuk berbagi dan saling mendukung hingga topik-topik lainnya, seperti olah raga. Hal ini terkait dengan *breadth time* yang telah mereka habiskan bersama. Bahkan Rumah Cemara, termasuk di dalamnya BPS, memiliki kegiatan olah raga futsal yang rutin dilakukan. Hal ini membuktikan, banyak topik lain yang dapat dibahas selain HIV/AIDS.

### 4. Kedalaman (*Depth*)

Menurut AD, berbicara dengan Bogim dan anggota BPS bagaikan zona nyaman. Karena ia bisa membicarakan ketakutan terbesar yang sedang dihadapinya, yaitu mengenai statusnya yang bukan lagi HIV Positif melainkan sudah AIDS. pada tahap tersebut, cepat atau lambat, ia harus mulai mengikuti Terapi ARV (Anti Retroviral). Terutama jika CD4 (zat kekebalan tubuh)-nya menurun drastis. Dan ketika kadar CD4 di dalam tubuh menurun, kemungkinan terserang berbagai penyakit pun sangat besar. Topik tersebut sudah pasti tidak dapat ia bicarakan dengan siapa saja.

## INTEGRASI

SPT termasuk dalam **tradisi komunikasi sosio-psikologis** pada konteks **komunikasi antarpribadi**. Jika dilihat berdasarkan pendekatan penelitiannya, SPT menggunakan pendekatan **empiris (positivistik)**.

## EVALUASI

SPT mendirikan dan memperkenalkan penjelasan tentang bagaimana kedekatan dikembangkan dalam persahabatan dan hubungan percintaan. Gambaran Altman & Taylor tentang lapisan penetrasi secara mendalam yang dianalogikan sebagai bawang yang berlapis-lapis telah terbukti dapat membantu sebagai contoh dari berkembangnya sebuah keintiman. Tetapi masuk akal jika kita memikirkan

kembali asumsi dasar dari teori mereka. Oleh karena itu, SPT menuai banyak kritik. Salah satunya adalah Sandra Petronio melalui teori manajemen komunikasi pribadi. Selain itu, Paul Wright, seorang psikolog dari Universitas Dakota Utara mengatakan, ketika pertemanan telah memiliki hal yang Wright sebut sebagai "secara intrinsik, akhir-yang-berkualitas bagi diri mereka sendiri" orang-orang beranggapan hal baik yang terjadi pada teman mereka merupakan hadiah bagi diri mereka. Teori Altman & Taylor tidak berbicara tentang transisi dari aku menjadi kita, yang hanya terjadi pada proses selanjutnya dari penetrasi sosial. Sandra Petronio, seorang teoritis komunikasi dari Universitas Indiana menyatakan bahwa kedekatan sebuah hubungan jauh lebih rumit dari perkiraan awal Altman & Taylor. Didasari oleh studi empiris yang luas, **Teori Manajemen Komunikasi Pribadi (*Communication Privacy Management*)** dari Petronio memetakan seluk beluk tentang bagaimana orang menangani hasrat berlawanan mereka antara hal-hal yang bersifat pribadi dan keterbukaan. Petronio menyatakan bahwa semua orang memiliki peraturan tentang batasan personal yang mengatur kapan seseorang akan mengungkapkan informasi pribadi kepada orang lain.

Tetapi bagaimanapun, SPT merupakan teori yang menarik sejak awal perkembangannya (lebih dari 50 tahun yang lalu). Altman & Taylor telah mengusulkan model yang menarik untuk melihat perkembangan hubungan. Teori ini berawal pada masa keterbukaan dalam masyarakat. Dalam mempelajari teori ini, pertimbangkan kriteria berikut:

### 1. **Scope (Ruang Lingkup)**

Dapat dikatakan bahwa ruang lingkup SPT terbatas. Faktanya, menurut Mongeau & Henningsen, ruang lingkup SPT "membuatnya sulit untuk mengujinya secara keseluruhan". Beberapa ahli berpendapat, pengungkapan diri secara khusus dapat ditafsirkan terlalu sempit. Misalnya, Valerian Derlega, Sandra Metts, Sandra Petronio, dan Stephen Margulis percaya bahwa pengungkapan diri bergantung pada sejumlah faktor, bukan sekadar kebutuhan untuk mengungkapkan diri kepada orang lain dari waktu ke waktu. Karena orang terus berubah, mereka berpendapat bahwa apa yang dianggap pengungkapan diri seringkali bergantung pada sikap mitra relasional.

Selanjutnya, Derlega dan rekannya menunjukkan bahwa pengungkapan diri tidak selalu merupakan peristiwa linier, seperti yang disarankan oleh SPT. Derlega dan rekannya menyimpulkan bahwa "pengungkapan diri dan hubungan dekat tidak harus berkembang dari waktu ke waktu secara paralel, inkremental, dan terus menerus".

Mark Knapp dan Anita Vangelisti menolak anggapan bahwa perkembangan hubungan sangat linier. Mereka percaya hubungan tertanam dalam hubungan lain, dan pada gilirannya, hubungan ini mempengaruhi komunikasi antara mitra. Oleh karena itu, orang lain dapat mempengaruhi arah hubungan. Leslie Baxter dan Erin Sahlstein menegaskan bahwa konsep keterbukaan dan ketertutupan informasi tidak dapat dipahami secara terpisah; ada lebih banyak hal yang terjadi dalam suatu hubungan daripada pengungkapan diri

yang sederhana. Baxter lebih lanjut menemukan bahwa beberapa elemen ada dalam putusnya hubungan, meremehkan linearitas pelepasan hubungan. Agar adil, Altman kemudian meninjau kembali proses penetrasi sosial dan mengubah pemikiran aslinya dengan Taylor. Altman menjelaskan bahwa bersikap terbuka harus dilihat bersamaan dengan sikap tertutup dan menarik diri (Altman, Vinsel, & Brown; Taylor & Altman). Sedikit banyak, Altman mengusulkan apa yang diartikulasikan oleh Baxter dan Montgomery dalam teori mereka tentang Dialektika Relasional. Arthur VanLear menggarisbawahi pemikiran ini dengan menyimpulkan bahwa ada dua siklus keterbukaan dan ketertutupan yang bersaing dalam persahabatan dan hubungan romantis.

## 2. **Heurism (Heurisme)**

Tidak diragukan lagi bahwa Teori Penetrasi Sosial dan konsep pengungkapan diri telah menghasilkan ratusan studi. Oleh karena itu, SPT adalah teori yang sangat heuristik. Para peneliti telah mempelajari dan menulis tentang efek pengungkapan diri, misalnya, pada berbagai jenis hubungan dan di berbagai populasi. Keluarga (Turner & West), guru (Mottet, Beebe, Raffeld, & Medlock; Russ, Simonds, & Hart,), pernikahan (Caughlin & Petronio), dan hubungan dokter-pasien (Duggan & Parrott). Selain itu, pengaruh budaya pada proses penetrasi juga telah diteliti. Para ahli di bidang pengembangan hubungan dan bidang pendukungnya, termasuk kontrol relasional (Rogers & Escudero), persahabatan (Johnson et al. ), dan pemeliharaan relasional (Dindia) sebagian besar berutang pemikiran mereka pada tulisan penetrasi sosial. Terakhir, status HIV (Moskowitz & Roloff) dan kencan internet (Gibbs, Ellison, & Heino) dan hubungannya dengan pengungkapan diri juga telah dipelajari.

Terlepas dari kritiknya, Teori Penetrasi Sosial tetap merupakan teori integral yang berkaitan dengan pengembangan hubungan dan telah menghasilkan minat ilmiah. Secara khusus, teori ini beresonansi dengan sarjana komunikasi interpersonal. Pengembangan hubungan kadang-kadang bisa menjadi tantangan, dan SPT membantu orang memahami tantangan tersebut.

---

DeVito, Joseph A. 2011. *Komunikasi Antarmanusia*. Tangerang Selatan: Kharisma Publishing Group.

Griffin, EM. 2006. *A First Look of Communication Theories*. New York: McGraw Hill.

Littlejohn, Stephen W. dan Foss, Karen A. 2011. *Teori Komunikasi*. Jakarta: Salemba Humanika.

Morrissan, MA. 2010. *Psikologi Komunikasi*. Bogor: Ghalia Indonesia.

Rakhmat, Jalaluddin. 2011. *Psikologi Komunikasi*. Bandung: Remaja Rosdakarya.

Tubbs, Stewart L. dan Sylvia Moss. 2001. *Human Communication: Konteks-konteks Komunikasi Buku Kedua*. Bandung: Remaja Rosdakarya.

West, Richard dan Turner, Lynn H. 2011. *Pengantar Teori Komunikasi Analisis dan Aplikasi*. Jakarta: Salemba Humanika.



# ***Action Assembly Theory*** **(Teori Penyusunan Tindakan)**

Jhon Greene

Hedi Mohammad Iqbalsyah | 41822176

Komunikasi merupakan aspek sentral dalam interaksi manusia, di mana orang menghasilkan pesan verbal dan nonverbal untuk berkomunikasi dengan orang lain. Untuk memahami proses kompleks di balik produksi pesan komunikasi ini, berbagai teori telah dikembangkan. Salah satu teori yang menonjol adalah *Action Assembly Theory* (AAT).

*Action Assembly Theory* (AAT) adalah sebuah pendekatan dalam bidang komunikasi yang bertujuan untuk menjelaskan bagaimana manusia menghasilkan pesan verbal dan nonverbal dalam berbagai situasi komunikasi. Teori ini berurusan dengan isu-isu yang mencakup sifat kesadaran dalam mengomunikasikan pesan, proses kreativitas dalam merumuskan apa yang akan dikatakan atau dilakukan, hubungan antara pikiran dan tindakan yang tampak, serta bagaimana orang merencanakan dan mengedit pesan yang akan disampaikan.

Pencetus atau pendiri *Action Assembly Theory* (AAT) adalah John Greene, seorang profesor di Departemen Komunikasi di *University of Illinois Urbana-Champaign*. Ia merupakan tokoh utama dalam mengembangkan dan memperkenalkan teori ini dalam bidang komunikasi. John Greene bersama dengan rekan-rekan dan murid-muridnya telah melakukan penelitian dan kajian yang mendalam untuk mengembangkan AAT sebagai pendekatan yang dapat menjelaskan proses kompleks di balik produksi pesan verbal dan nonverbal dalam berbagai situasi komunikasi. Karya-karya dan kontribusi mereka telah berkontribusi secara signifikan dalam memahami komunikasi manusia dan penerapan AAT dalam berbagai bidang penelitian komunikasi.

Teori ini mencerminkan komitmen ilmu pengetahuan sebagai cara untuk mengetahui, dengan penekanan pada pendekatan empiris, intersubjektivitas, dan kekakuan. Selain itu, AAT juga mengadopsi pandangan kognitif dalam menjelaskan perilaku manusia, terutama dalam produksi pesan verbal dan nonverbal. Teori ini mencoba untuk menggabungkan aspek sosial, psikologis, dan fisik dari manusia, dan mengakui bahwa teori perilaku manusia perlu mempertimbangkan ketiga elemen ini.

Sejak pertama kali munculnya ilmu kognitif pada pertengahan 1950-an, teori komunikasi semakin mengadopsi pendekatan kognitif dalam memahami proses komunikasi manusia. Pada tahun **1984**, muncul artikel pertama tentang AAT, yang

kemudian diakui dengan Penghargaan *Woolbert dari National Communication Association* untuk kontribusinya yang signifikan dalam penelitian komunikasi. Perkembangan dan penelitian konseptual dalam kerangka AAT berlanjut hingga saat ini, dengan penerbitan "*A Second Generation Action Assembly Theory*" (AAT2) pada tahun **1997**.

## ASUMSI DASAR

*Action Assembly Theory* merupakan teori kognitif umum yang menjelaskan bagaimana manusia menghasilkan tindakan komunikatif dalam berkomunikasi. Dikembangkan oleh John Greene, AAT meneliti bagaimana pengetahuan diatur di dalam pikiran dan membentuk pesan. Teori ini berfokus pada peran pengetahuan prosedural dalam menyusun tindakan komunikasi dan menggambarkan bagaimana pengetahuan konten dan prosedural digunakan untuk mencapai tujuan komunikasi.

Berikut adalah landasan berpikir dari *Action Assembly Theory* :

1. **Peran Pengetahuan Konten dan Pengetahuan Prosedural:** AAT membedakan dua jenis pengetahuan yang relevan dalam membentuk pesan, yaitu pengetahuan konten dan pengetahuan prosedural. Pengetahuan konten mencakup informasi tentang fakta, konsep, dan pemahaman tentang dunia, sementara pengetahuan prosedural berkaitan dengan pengetahuan tentang bagaimana melakukan sesuatu atau prosedur untuk mencapai tujuan tertentu.
2. **Fokus pada Pengetahuan Prosedural:** Dalam *Action Assembly Theory*, pengetahuan prosedural menjadi inti dalam membentuk pesan komunikatif. Pengetahuan ini melibatkan jaringan aksi dalam pikiran, yang terdiri dari simpul-simpul terkait yang berkaitan dengan perilaku, konsekuensi, dan situasi tertentu.
3. **Catatan Prosedural:** Konsep penting dalam AAT adalah catatan prosedural, yaitu kumpulan simpul-simpul yang terkait membentuk unit tindakan tertentu. Misalnya, catatan prosedural dapat mencakup serangkaian tindakan yang terkait dengan menyapa seseorang, tersenyum, bertanya tentang kesehatan, dan sebagainya.
4. **Jaringan Node Terkait:** Pengetahuan prosedural disimpan dalam memori sebagai jaringan node terkait. Setiap node adalah simpul yang terhubung dengan simpul-simpul lainnya, mirip dengan situs web yang terhubung di Internet. Node-node ini membentuk catatan prosedural yang membentuk struktur pikiran individu.
5. **Rutinitas Terkondisi:** AAT juga mengidentifikasi rutinitas terkondisi atau *unitized assembly*, yaitu serangkaian tindakan yang sering dilakukan bersama-sama. Rutinitas ini menghasilkan tindakan yang berlangsung secara otomatis dan membutuhkan sedikit usaha mental karena tindakan-tindakan tersebut sudah saling terhubung erat dalam memori. Contohnya adalah rutinitas sapaan senyum.

6. **Representasi Keluaran:** Saat berkomunikasi, individu menyusun prosedur yang diperlukan untuk mencapai tujuan tertentu. Hasil dari penyusunan tindakan ini adalah representasi mental yang disebut sebagai representasi keluaran. Representasi keluaran berfungsi sebagai "rencana" atau panduan tentang apa yang akan dilakukan dalam situasi komunikasi tertentu.
7. **Kompleksitas Perakitan Tindakan:** Proses penyusunan tindakan komunikatif dapat menjadi sangat kompleks tergantung pada tugas dan situasi komunikasi yang dihadapi. Semakin kompleks tugas perakitan, semakin banyak waktu dan tenaga yang diperlukan untuk menyusun tindakan yang tepat.
8. **Kesulitan dalam Penyusunan Tindakan:** Kesulitan dalam menyusun tindakan komunikatif dapat terjadi jika individu kurang berlatih atau tidak terampil dalam mengintegrasikan pengetahuan prosedural dan memformulasikan tindakan yang tepat. Masalah juga bisa muncul jika seseorang terlalu mengandalkan rutinitas terkondisi dan kurang fleksibel dalam menyusun tindakan sesuai dengan situasi yang berbeda.
9. **Teori Makrokognitif:** AAT termasuk dalam kategori teori makrokognitif, yang berfokus pada operasi kognitif yang spesifik dalam produksi pesan. Ini berbeda dari teori makrokognitif lain yang lebih menyoroti cara manusia menyatukan pesan pada tingkat yang lebih tinggi dalam konteks sosial dan psikologis yang lebih luas.
10. **Model Pilihan Strategi dan Model Desain Pesan:** AAT juga menyoroti dua pendekatan dalam teori makrokognitif, yaitu model pilihan strategi dan model desain pesan. Model pilihan strategi menganalisis bagaimana komunikator memilih dari berbagai strategi pesan untuk mencapai tujuan komunikasi, sementara model desain pesan berkonsentrasi pada bagaimana komunikator benar-benar membangun pesan dengan bijaksana untuk memenuhi tujuan komunikasi mereka.

Dengan demikian, *Action Assembly Theory* memberikan pemahaman yang mendalam tentang bagaimana manusia **mengatur** pengetahuan di dalam pikiran mereka dan bagaimana pengetahuan tersebut digunakan untuk menyusun tindakan komunikatif yang tepat dalam berbagai situasi sosial dan interaksi dengan orang lain. Teori ini menggambarkan kompleksitas dan dinamika proses mental di balik tindakan komunikasi manusia dan memberikan landasan berpikir yang penting dalam bidang komunikasi dan psikologi kognitif. Secara singkat, inti dari asumsi dasar ini adalah anda tahu tentang sesuatu, dan anda tahu bagaimana melakukan sesuatu itu atau *you know about things, and you know how to do things*.

## KONSEP

Dalam buku *ENCYCLOPEDIA OF COMMUNICATION THEORY* terdapat beberapa konsep dari *Action Assembly Theory*, sebagai berikut :

### 1. Pola dan Kreativitas

Bentuk dan substansi khusus dari AAT dibentuk oleh tradisi intelektual dan asumsi yang dijelaskan dalam pendahuluan di atas, tetapi satu-satunya ide terpenting yang menjadi asal mula teori ini adalah pengamatan yang sangat sederhana yang telah ada jauh sebelum AAT dikembangkan. Gagasan mendasar ini adalah bahwa semua perilaku manusia terpola dan kreatif. Dengan kata lain, perilaku seseorang menunjukkan caranya yang khas dalam melakukan sesuatu topik yang dibicarakan orang itu, apa yang dia katakan tentangnya, kosakata yang digunakan untuk mengatakan hal itu, cara mengucapkan kata-kata itu, ekspresi wajah dan gerak tubuh yang menyertai ucapannya, dan seterusnya. Pada saat yang sama, ucapan dan perilaku nonverbal mencerminkan cara berpola setiap orang dalam melakukan sesuatu, mereka juga selalu baru atau kreatif. Ternyata kita tidak pernah benar-benar mengulangi diri kita sendiri, dan yang lebih penting lagi, kita dapat menggunakan cara berpikir, berbicara, dan bergerak yang berpola untuk menciptakan ide, ucapan, dan tindakan yang belum pernah kita hasilkan sebelumnya. Dalam pengamatan sederhana itu terletak benih dari mana AAT tumbuh. Jika perilaku itu terpola dan kreatif, lalu bagaimana kita bisa memahami dari mana asal aspek berpola dari tindakan, dan bagaimana kita bisa memahami bagaimana pola memunculkan kebaruan.

### 2. Struktur dan Proses Mental

Seperti disebutkan di atas, sesuai dengan perspektif fungsionalis kognitif, AAT mencoba menjelaskan perilaku dengan menentukan sifat struktur mental dan proses yang memunculkan perilaku tersebut. Dalam kasus AAT, pertanyaan mendasarnya, sekali lagi, adalah bagaimana memahami properti perilaku manusia yang berpola dan kreatif. Menurut teori tersebut, aspek tindakan yang berpola muncul dari struktur dalam ingatan jangka panjang yang telah diperoleh selama masa hidup seseorang. Struktur memori ini, disebut catatan prosedural, seperti paket kecil informasi tentang apa yang harus dilakukan (yaitu, fitur tindakan) dalam situasi tertentu untuk mencapai tujuan tertentu. Jadi, seseorang mungkin telah belajar, misalnya, mengatakan "Saya minta maaf" dalam upaya memperbaiki kerusakan dalam situasi di mana dia menyakiti perasaan orang lain.

Tiga hal tentang catatan prosedural penting untuk diperhatikan. **Pertama**, kode memori yang direpresentasikannya mencerminkan hierarki level abstraksi. Beberapa kode, seperti contoh mengatakan "Maafkan saya," bersifat abstrak (konseptual, mirip bahasa). Tetapi catatan prosedural lainnya diekspresikan dalam kode yang jauh lebih mendasar dari itu.



Beberapa rekaman, misalnya, terdiri dari memori kode motorik yang diperoleh seseorang untuk berjalan, meraih dan menggenggam, melafalkan satuan bunyi bahasa asalnya, dan mengayunkan tongkat golf. Perpanjangan dari poin pertama, yang kedua adalah bahwa catatan prosedural tunggal tidak mewakili semua informasi yang digunakan untuk menghasilkan suatu perilaku. Orang tidak memiliki satu catatan yang menyimpan semua informasi yang mereka gunakan untuk menyalakan saklar lampu atau mengangkat segelas air ke bibir mereka sebaliknya, bahkan gerakan sederhana seperti ini mencerminkan kombinasi dari beberapa fitur aksi. Dan dengan cara yang sama, seseorang mungkin memiliki catatan abstrak yang menunjukkan perlunya mengatakan "Maafkan saya," tetapi untuk benar-benar menghasilkan ucapan itu, orang tersebut harus bergantung pada catatan tingkat rendah untuk mengucapkan kata-kata itu. Poin ketiga adalah bahwa orang memiliki catatan prosedural dalam jumlah yang sangat besar. Perkiraan konservatif mungkin bahwa orang dewasa mungkin memiliki puluhan hingga ratusan ribu dari mereka.

Maka, dalam istilah yang paling sederhana, AAT berpendapat bahwa sifat-sifat berpola dari perilaku mencerminkan isinya catatan prosedural disimpan dalam memori jangka Panjang. Perilaku kita cenderung mencerminkan repertoar kita sendiri tentang cara melakukan sesuatu. Karakter kreatif perilaku muncul sebagai hasil dari dua proses dimana isi catatan prosedural benar-benar digunakan dalam menghasilkan tindakan. Yang pertama, aktivasi, pada dasarnya adalah proses seleksi yang berfungsi untuk mengambil kembali catatan-catatan yang relevan dengan tujuan dan situasi seseorang, dan yang **kedua**, perakitan, kemudian mengintegrasikan atau mengkombinasikan fitur tindakan yang diaktifkan untuk menghasilkan perilaku yang terungkap. Intinya, kami memikirkan dan melakukan hal-hal baru saat kami menyusun konfigurasi fitur tindakan yang baru. Sama seperti seorang anak mungkin membangun berbagai macam benteng, menara, dan dinding dari sekumpulan kecil blok bangunan yang sama, komunikator terus-menerus menyusun pemikiran, ucapan, dan perilaku nonverbal baru dengan menggabungkan konfigurasi fitur tindakan baru.

Kunci utama AAT adalah sifat dari proses perakitan, yang digambarkan sebagai fitur aksi penggabungan formasi koalisi yang "cocok" bersama, seperti misalnya, ketika fitur tingkat tinggi seperti gagasan abstrak untuk berbelok ke kiri menyatu dengan fitur tingkat motor untuk memutar roda kemudi dan menekan pedal rem. Fitur tindakan aktif yang tidak menemukan jalannya ke dalam koalisi dengan cepat membusuk dan tidak terwujud dalam perilaku terbuka. Sebaliknya, ciri-ciri yang menyatu dengan orang lain

- tetap aktif lebih lama,

- lebih mungkin untuk benar-benar muncul dalam apa yang dikatakan dan dilakukan seseorang
- lebih mungkin memasuki kesadaran.

Sifat kesadaran, pada gilirannya, menghasilkan proses pengaturan diri seperti latihan, perencanaan, pemecahan masalah, dan penyuntingan.

### 3. Sifat Perilaku Pesan

Dari perspektif *Action Assembly Theory*, perilaku manusia adalah konstelasi fitur tindakan yang kompleks dan dinamis yang mencerminkan berbagai kode representasional yang disusun secara hierarkis. Setiap saat, hanya beberapa koalisi yang akan merekrut fitur tingkat motor yang memungkinkan mereka untuk diwujudkan dalam tindakan terbuka. Akibatnya, perilaku verbal dan *non-verbal* mengungkapkan kurang dari "maksud" seseorang (yaitu, kumpulan koalisi sesaatnya). Sebaliknya, karena hanya sebagian dari koalisi yang tersedia untuk kesadaran setiap saat, perilaku pesan yang sama itu akan mengungkapkan lebih banyak daripada yang "diketahui" orang tersebut (yaitu, isi kesadaran fenomenal). Berbeda dengan model tujuan-rencana-tindakan standar dari perilaku pesan, AAT menyajikan gambaran sistem yang jauh lebih cepat, kacau, dan terputus-putus yang mendasari produksi pesan. AAT juga dibedakan dari model keterampilan sosial yang menyatakan bahwa perilaku terampil adalah produk dari motivasi dan kemampuan. AAT berpendapat bahwa orang mungkin termotivasi untuk berperilaku dengan cara yang sesuai dan efektif secara sosial, dan juga memiliki pengetahuan yang diperlukan untuk melakukannya, namun gagal untuk bertindak secara optimal karena sifat dari proses aktivasi dan perakitan.

### 4. Kesulitan dan Kegagalan Perakitan

Titik kunci penekanan dalam berbagai aplikasi empiris dan teoretis AAT adalah pada situasi di mana orang mengalami kesulitan dalam menyusun fitur tindakan. Seperti yang diharapkan, salah satu efek dari masalah perakitan adalah memperlambat produksi pesan. Akibatnya, studi tentang waktu perilaku pesan telah menjadi bagian penting dari program penelitian AAT. Misalnya, beberapa eksperimen berfokus pada produksi pesan yang dirancang untuk mencapai berbagai tujuan sosial. Temuan umum dari studi ini adalah bahwa ketika tujuan sosial seseorang tidak sesuai (misalnya, menyampaikan penilaian kinerja negatif sambil menunjukkan dukungan untuk yang lain), kelancaran bicara berkurang. Program penelitian lain, yang berfokus pada perolehan keterampilan, telah memeriksa pola peningkatan kefasihan berbicara sebagai hasil dari latihan. Sebuah program penelitian yang sedang berlangsung meneliti fasilitas kreatif-perbedaan individu dalam kemampuan orang untuk menghasilkan pesan-pesan baru-dalam upaya untuk memahami mengapa beberapa tampaknya lebih baik daripada yang lain dalam "berpikir sendiri".

## STUDI KASUS

Hedi adalah seorang Mahasiswa jurusan Ilmu Komunikasi, pada suatu waktu dalam perkuliahannya Hedi mendapat tugas untuk menganalisis pengaruh perkembangan zaman pada pola komunikasi, dengan pengetahuan yang ia miliki dan ia dapatkan, Hedi pun menyusun strategi untuk mempresentasikan hasil analisisnya pada pertemuan selanjutnya. Hedi menyiapkan sebuah Power Point untuk membantunya dalam penyampaian materi yang ia miliki.

Dalam kasus ini Hedi menerapkan *Action Assembly Theory*, hal ini dapat dilihat dari bagaimana cara Hedi **mengolah informasi** tentang pengaruh perkembangan zaman pada pola komunikasi yang ia miliki menjadi sebuah **pesan** yang akan ia **sampaikan**.

## INTEGRASI

*Action Assembly Theory* termasuk pada ***Socio-Pshycological Tradition*** karena berfokus pada bagaimana seorang individu berpikir, merasakan, berhasrat dan bertindak dalam situasi sosial. Sebagai kajian ilmiah, psikologi sosial mempelajari perilaku yang bervariasi dalam lingkungan yang berbeda. Objek penelitiannya adalah pikiran, perasaan, dan tindakan seseorang dalam masyarakat. Sebuah teori yang memiliki tradisi pemikiran yang bersumber pada ilmu psikologi sosial ini berupaya mengamati berbagai pilihan dan strategi individu untuk mencapai tujuan pesan yang tertanam secara internal di dalam diri individu. Adapun beberapa pendekatan dalam *Action Assembly Theory*, sebagai berikut :

1. ***Content Knowledge***, Dalam konteks *Action Assembly Theory* (AAT), "*content knowledge*" merujuk pada pengetahuan atau informasi yang relevan dengan tugas atau aktivitas yang sedang dilakukan. *Content knowledge* adalah komponen penting dalam AAT karena pengambilan keputusan dan eksekusi tindakan dilakukan berdasarkan pengetahuan yang dimiliki oleh individu atau kelompok yang terlibat dalam suatu tugas atau proses.
2. ***Procedural Knowledge***, pengetahuan tentang prosedur atau langkah-langkah yang harus diikuti untuk menyelesaikan tugas atau mencapai hasil yang diinginkan. Ini berkaitan dengan pemahaman tentang bagaimana melakukan sesuatu secara efisien dan efektif. *Procedural knowledge* membantu individu atau kelompok dalam merencanakan dan melaksanakan langkah-langkah yang tepat dalam rangka mencapai tujuan.
3. ***Procedural Records***, *Procedural records* adalah istilah yang digunakan untuk mengacu pada dokumen atau catatan tertulis yang mencatat langkah-langkah prosedural atau tahapan dalam suatu proses atau aktivitas. *Procedural records* digunakan untuk mendokumentasikan

prosedur atau protokol yang harus diikuti dalam pelaksanaan tugas atau kegiatan tertentu.

4. **Action sequence**, urutan tindakan adalah serangkaian langkah-langkah atau aktivitas yang dijalankan secara berurutan untuk mencapai suatu tujuan atau hasil tertentu. Dalam konteks *Action Assembly Theory* (AAT), action sequence merujuk pada serangkaian action elements yang harus diikuti secara berurutan dalam suatu proses atau tugas untuk mencapai hasil yang diinginkan.
5. **Output Representation**, dalam konteks *Action Assembly Theory* (AAT) merujuk pada cara informasi atau hasil dari action elements atau langkah-langkah yang dijalankan dalam suatu proses atau tugas direpresentasikan dan disajikan kepada individu atau kelompok yang terlibat dalam aktivitas tersebut. Representasi output berfungsi sebagai bentuk output atau hasil akhir yang dapat dimengerti dan diinterpretasikan oleh penerima informasi.

## EVALUASI

Ditinjau secara mendalam mengenai penerapan *Action Assembly Theory* (AAT) dengan tujuan mengevaluasi kinerja dan efektivitasnya dalam meningkatkan proses dan hasil dalam berbagai situasi komunikasi, adapun beberapa evaluasi dari *Action Assembly Theory* sebagai berikut :

1. **Scope** : jangkauan dari *Action Assembly Theory* ini cukup luas, teori ini mencakup berbagai aspek dalam analisis dan pemahaman tentang proses, aktivitas, dan tindakan manusia dalam berbagai konteks. *Action Assembly Theory* juga memberikan pandangan yang luas dan holistik tentang bagaimana tindakan manusia diatur dan diimplementasikan dalam berbagai konteks komunikasi. Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa jangkauan dari *Action Assembly Theory* cukup luas dan berlaku dalam berbagai situasi dan lingkungan.
2. **Logical Consistency**, *Action Assembly Theory* (AAT) memiliki konsistensi logis yang kuat karena pendekatan ini didasarkan pada analisis dan pemahaman yang sistematis tentang bagaimana individu atau kelompok mengorganisir dan melaksanakan langkah-langkah aksi untuk mencapai tujuan atau hasil tertentu. Konsistensi logis dalam evaluasi AAT membantu memastikan bahwa analisis dan pemahaman tentang tindakan manusia konsisten dengan prinsip-prinsip teoritis yang terbukti. Evaluasi yang konsisten ini menjadi dasar yang kuat untuk mengidentifikasi area perbaikan, menyusun strategi perubahan, dan meningkatkan efisiensi serta efektivitas dalam berbagai proses dan aktivitas komunikasi.
3. **Testability**, *Action Assembly Theory* (AAT) memiliki testabilitas yang baik karena fokusnya pada pengaruh content knowledge dan procedural knowledge dalam tugas atau aktivitas. Teori ini dapat diuji dengan menggunakan pengukuran variabel yang jelas, operasionalisasi konsep yang tepat, dan menghasilkan prediksi yang dapat diuji melalui pengamatan atau

eksperimen. Pengujian empiris dapat membantu memahami sejauh mana AAT berlaku dan relevan dalam berbagai situasi .

4. **Test Of Time, Action Assembly Theory** menunjukkan bahwa teori ini memiliki keberlanjutan dan relevansi dalam konteks manajemen. Walaupun belum ada sejak lama seperti beberapa teori klasik, AAT telah memberikan kontribusi dalam memahami pelaksanaan tugas dan aktivitas serta relevan dengan tantangan manajemen modern. Potensi untuk pengembangan lebih lanjut juga menandakan bahwa AAT tetap menjadi subjek penelitian dan penerapan di masa mendatang.

---

Littlejohn, S. & Foss, K. *THEORIES OF HUMAN COMMUNICATION*.

Littlejohn, S. & Foss, K. *ENCYCLOPEDIA OF COMMUNICATION THEORY*.



## BAB 2

# ***INTERPERSONAL COMMUNICATION THEORIES***

**A**da beberapa pengertian komunikasi interpersonal yang dikemukakan oleh para ahli komunikasi, diantaranya DeVito menyatakan: *“interpersonal communication is defined as communication that takes place between two persons who have a clearly established relationship; the people are in some way connected.”* (DeVito, 1992:11). **Komunikasi interpersonal secara umum adalah komunikasi antara orang-orang secara tatap muka, masing-masing orang yang terlibat dalam komunikasi tersebut saling mempengaruhi persepsi lawan komunikasinya. Bentuk khusus komunikasi interpersonal ini adalah komunikasi diadik.** DeVito berpendapat bahwa komunikasi interpersonal adalah komunikasi yang terjadi diantara dua orang yang telah memiliki hubungan yang jelas, yang terhubung dengan beberapa cara. Jadi komunikasi interpersonal misalnya komunikasi yang terjadi antara ibu dengan anak, dokter dengan pasien, dua orang dalam suatu wawancara, dsb.

Deddy Mulyana dalam buku “Ilmu Komunikasi: suatu pengantar” sebagai berikut: Mulyana (2000: 73) menjelaskan komunikasi interpersonal adalah komunikasi antara orang-orang yang bertatap muka, memungkinkan setiap pesertanya menangkap reaksi orang lain secara langsung, baik secara verbal atau non verbal. Komunikasi Interpersonal ini adalah komunikasi yang melibatkan hanya dua orang, seperti suami-istri, dua sejawat, dua sahabat dekat, guru-murid dan sebagainya. Selain komunikasi Interpersonal merupakan model komunikasi yang paling efektif, komunikasi interpersonal adalah komunikasi manusia yang diungkapkan *tubbs* dan *moss*. Peristiwa komunikasi masi dua orang mencakup hampir semua komunikasi informal dan basa-basi, percakapan sehari-hari yang kita lakukan sejak saat kita bangun pagi sampai sampai kembali ke tempat tidur. Komunikasi didik juga merupakan komunikasi yang mencakup hubungan antar manusia yang paling erat, misalnya komunikasi antara dua orang yang saling menyayangi.

Untuk mengamati komunikasi, tercipta teori-teori berkaitan dengan interaksi antar manusia, yang ditemukan oleh banyak ahli dan dalam kurun waktu yang panjang. Kemunculan teori-teori ini menyesuaikan dengan perkembangan zaman dan adaptasi di dalam interaksi antar manusia.



# ***Relational Dialectics Theory*** **(Teori Dialektika Relasional)**

**Mikhailovich Bakhtin**

**Rhizoma Lazuardy AL Hafiz | 41822190**

**T**eori dialektika relasional menggambarkan hidup hubungan sebagai kemajuan dan pergerakan yang konstan. Orang-orang yang terlibat di dalam hubungan terus merasakan dorongan dan tarikan dari keinginan-keinginan yang bertolak belakang di dalam sebuah bagian hidup berhubungan. Pada dasarnya, orang menginginkan baik atau maupun (*both or and*) dan bukannya (*either atau or*) ketika membicarakan dua tujuan yang berlawanan. Ketika orang berkomunikasi di dalam hubungan mereka, mereka berusaha untuk mendamaikan keinginan-keinginan yang saling bertolak belakang ini, tetapi mereka tidak pernah menghapuskan kebutuhan mereka akan kedua bagian yang saling bertolak belakang ini.

Mikhailovich Bakhtin (17 November 1895, Oryol - 7 Maret 1975) adalah orang Rusia. dia adalah seorang filsuf, kritikus sastra, ahli semiotika dan sarjana yang bekerja pada teori sastra, etika, dan filsafat bahasa. Tulisan-tulisannya, yang meliputi berbagai mata pelajaran, dia terinspirasi cendekiawan yang bekerja di sejumlah tradisi yang berbeda (Marxisme, Semiotika, Strukturalisme, Kritik agama) dan dalam disiplin yang sangat berbeda seperti kritik sastra, sejarah, filsafat, antropologi dan psikologi

Baxter & Montgomery (Leslie Baxter dan Barbara Montgomery) adalah figur utama di dalam perkumpulan sarjana komunikasi. Baxter melihat tidak terdapat hukum yang dapat memprediksi ketertarikan interpersonal. dan tidak terdapat koefisien dari percekocokan atau perselisihan yang dapat menjelaskan konflik antar manusia tersebut. Baxter and Montgomery masing-masing menganalisa ketegangan yang melekat di dalam hubungan romantika dan mulai menganalisa kontradiksi atau pertentangan yang dihadapi oleh pasangan. Kedua sarjana itu mengatakan bahwa hubungan romantika ini juga terjadi di antara teman dekat dan antar anggota keluarga.

Teori dialektika relasional merupakan sebuah teori komunikasi yang menyatakan bahwa hubungan dicirikan ketegangan atau konflik antar individu. Konflik tersebut terjadi ketika seseorang mencoba memaksakan keinginannya satu terhadap yang lain

## ASUMSI DASAR

Teori dialektika relasional didasarkan pada empat asumsi pokok yang merefleksikan argumennya mengenai hidup berhubungan:

### 1. Hubungan tidak bersifat linier

Asumsi ini menyatakan bahwa sebuah hubungan terdiri atas keinginan-keinginan yang sifatnya bertentangan sehingga sangat sulit untuk dapat mengatakan bahwa sebuah hubungan bersifat linear

### 2. Hidup berhubungan ditandai dengan adanya perubahan

Berdasarkan asumsi tersebut sebuah hubungan selalu bergerak baik itu mengalami kemunduran maupun kemajuan.

### 3. Kontradiksi merupakan fakta fundamental dalam berhubungan

Pada asumsi ini menekankan bahwa kontradiksi, ketegangan akan selalu ada dan tidak akan pernah menghilang dalam hubungan dan akan selalu menimbulkan ketegangan di dalam hubungan antara keduanya. Oleh sebab itu, komunikasi dibutuhkan dalam menangani ketegangan untuk sebuah hubungan yang lebih baik.

### 4. Komunikasi untuk mengelola dan menegosiasikan kontradiksi dalam suatu hubungan

Pada asumsi ini, kunci dalam mengatur dan merundingkan kontradiksi dalam sebuah hubungan adalah Komunikasi. Pada dasarnya, kontradiksi dan ketegangan dalam hubungan tidak selalu bernilai negatif, hal tersebut perlu dijalani bersama dengan berlangsungnya komunikasi yang baik agar dapat mengelola kontradiksi dan ketegangan tersebut menjadi positif bagi hubungan.

## KONSEP

**Gambar 9**  
*Konsep Teori Dialektika Relasional*



## STUDI KASUS

### Strategi Dialektika Relasional Pasangan Suami Istri di Masa Pandemi Covid-19

Profesi Pasangan Menentukan Intensitas Tegangan dan Strategi Dialektika Relasional Pada kasus kali ini pasangan RA-HP memiliki pekerjaan yang sama sebagai seorang dosen. Sebaliknya pasangan VJ-MC memiliki pekerjaan yang berbeda. VJ di bidang informatika sedangkan MC di bidang desain interior. RA mengakui melalui pekerjaan yang sama membuat mereka lebih mengerti satu sama lain. Ketika membahas sesuatu juga lebih nyambung bahkan memahami

kesibukan satu sama lain. Seperti kapan perlu sendiri dan kapan perlu bersama serta mengingatkan kegiatan satu sama lain. Keduanya juga menggunakan aplikasi google calendar melalui akun yang sama sehingga dapat mengetahui jadwal satu sama lain tanpa perlu banyak berkomunikasi. HP bahkan menjadi peran penting dalam mengurus bagian administrasi dosen milik RA melihat suaminya tidak terlalu mengurus hal tersebut. Karena itu, HP yang menganggapnya penting membantu mengerjakannya. RA sendiri menyatakan bahwa ia mengobrol dengan HP di luar membahas keluarga adalah mengenai pekerjaan alias gosip.

Sebaliknya berbeda bagi VJ dan MC yang memiliki perbedaan karier. VJ dulunya sangat kesulitan untuk bercerita tentang pekerjaan-nya. Ia merasa bahwa dunianya jauh berbeda sehingga bila ia ceritakan pun akan percuma. Hal tersebut membuat VJ merasa tidak ada esensi untuk bercerita bila pada akhirnya MC tidak mengerti. Uniknyanya bila MC menceritakan mengenai pekerjaannya di bidang Desain Interior VJ masih dapat mengerti. Bahkan ketika kuliah VJ yang membantu MC mengerjakan maketnya dan berbagai tugas yang lain. Hal tersebut membuat timbulnya jarak hingga terkadang ketika lelah VJ merasa berjuang sendiri sedangkan ia telah mengusahakan banyak bagi isterinya. Tetapi VJ menyadari bahwa pemikirannya juga tidak sepenuhnya benar dan kembali melihat bahwa MC mensupport dengan cara yang ia dapat lakukan. Terlebih lagi MC yang menginginkan dia cerita agar tidak terjadi kesalahpahaman agar MC dapat memahami kondisi VJ. Bila tidak bercerita maka mudah bagi MC untuk ikut menjadi sensitif atau emosi karena tidak mengerti apa yang sedang dialami sang suami. Akhirnya, VJ selalu berusaha untuk terbuka masalah pekerjaannya terutama setelah ia mengetahui alasan MC memintanya cerita masalah pekerjaan.

Sebaliknya bila MC terlalu takut membahas hal-hal yang dapat menimbulkan gesekan atau konflik maka ia akan memberanikan diri melalui chat terlebih dahulu. Baru ketika malam hari setelah JY dan JS tidur maka keduanya melakukan konfirmasi dan konsolidasi. Berlanjut pada sudut pandang MC ia menceritakan bahwa VJ yang dulunya paling tidak suka membahas masalah kantor karena itu akan membuatnya semakin emosi. Tetapi ketika tidak bercerita alias melepaskan emosinya maka VJ justru membuat suasana rumah menjadi suram. Terlebih lagi bagi MC sang suami akan menjadi lebih sensitif mudah dan sering mengomel. Karena itu, agar tidak menimbulkan konflik yang tidak perlu MC memintanya belajar untuk bercerita dan VJ sendiri bersedia melakukan hal tersebut. Akhirnya sekarang VJ sudah lebih terbiasa untuk bercerita seperti yang diungkapkan oleh MC.

Mengenai pasutri yang memiliki kesamaan pekerjaan berhubungan dengan kepuasan pernikahan dalam penelitian yang dilakukan oleh Gaunt (2006). Ia menyimpulkan bahwa semakin besar kesamaan atau kemiripan antara pasutri maka semakin tinggi kepuasan pernikahan serta semakin rendah level dari efek negatif. Khususnya kemiripan dari gender personality dan values domains sangat berhubungan kuat dengan kepuasan (Gaunt, 2006). Kemudian hal yang membuat

kedua pasangan tetap harmonis adalah melalui kesepakatan yang menjadi solusi bersama. Sama seperti penelitian yang dijelaskan Agustin dan Hendrati (2013) dengan penjelasan dalam setiap kasus. Pada keluarga dengan isteri bekerja maka isteri harus dapat manajemen waktu dengan baik dalam melakukan pekerjaan maupun mengurus rumah (Agustin & Hendrati, 2013). Selain itu tidak lupa meminta bantuan suami bila tidak mampu dan suami sendiri harus dapat menerima dan membantu. RA-HP selalu berinisiatif dalam membantu sama lain dan terbuka bila merasa lelah atau kesulitan. Keduanya tidak melupakan baik kewajiban di rumah maupun tanggung jawab pada pekerjaan masing-masing.

Dari ketegangan tersebut terlihat strategi yang mereka gunakan. Pertama, pasangan RA-HP menggunakan strategi integrasi khususnya *disqualifying*. Mereka bersepakat untuk selalu terbuka satu sama lain kecuali dalam hal-hal yang mereka kerjakan sendiri keduanya merasa tidak perlu menceritakan kepada satu sama lain. Kedua, pasangan VJ-MC melakukan strategi *selection* yaitu untuk selalu terbuka dan menceritakan kepada satu sama lain. Meskipun VJ bukan tipe yang banyak terbuka dan sering kali tidak terpikir untuk bercerita. Tetapi, ia berusaha untuk memenuhi keinginan MC serta menyadari kebutuhannya untuk curhat terutama ketika terdapat masalah pada pekerjaan.

Sumber : Agustin, M., & Hendrati, F. (2013). Hubungan kemandirian istri dengan keharmonisan perkawinan pada tahap awal perkawinan di kelurahan pagentan kecamatan singosari kabupaten malang. *Psikologi Tabularasa*, 8(2), 691–697.

## INTEGRASI

Teori Dialektika Relasional adalah sebuah konsep dalam teori komunikasi. Konsep ini bisa ditafsirkan sebagai “simpul kontradiksi dalam hubungan pribadi atau interaksi terus-menerus antara kebalikan atau kecenderungan untuk menentang.

## EVALUASI

Teori dialektika relasional ini juga pasti memiliki kelebihan dan kekurangannya sendiri.

**Kelebihan** dari teori ini adalah *Heurism* (aturan sederhana dan efisien yang umum digunakan manusia untuk membentuk penilaian terhadap suatu hal dan bisa juga digunakan untuk membuat keputusan), teori ini memberikan pandangan yang luas terhadap hubungan dan telah menjadi bahan lintas bidang ilmu. Sedangkan **kekurangannya** sendiri terletak pada kemungkinan pengujiannya dalam mengatasi berbagai hubungan dan sifatnya yang terlalu *parsimony* (pemikiran yang berlandaskan bahwa fenomena harus dijelaskan dalam cara yang seekonomis mungkin).

- Griffin, Emory. 2011. 153–67. "Chapter 12: Relational Dialectics." *First Look at Communication Theory*. [S.l.]: McGraw Hill Higher Education.
- Baxter, L. A. 1988. A dialectical perspective of communication strategies in relationship development. In S. Duck. (Ed.) *Handbook of personal relationships* (pp. 257–273). New York: Wiley.
- Rawlins, William K. 1992. *Friendship Matters: Communication, Dialectics, and the Life Course*. Hawthorne, NY: Aldine de Gruyter.



# ***Communication Privacy Management Theory***

## **(Teori Manajemen Privasi Komunikasi)**

**Professor Sandra Petronio**

**Alya Rachel | 41822157**

**C**ommunication privacy management (CPM), awalnya dikenal dengan **"komunikasi batas manajemen"** yaitu **cara orang membuat keputusan tentang mengungkapkan dan menyembunyikan informasi pribadi**. CPM menunjukkan cara individu mempertahankan privasi dan mengkoordinasikan batasan privasi (batas-batas dari apa yang mereka bersedia untuk berbagi).

CPM Pertama kali dikembangkan oleh Sandra Petronio pada tahun **1991**. Teori CPM Petronio dibangun berdasarkan konsepsi dialektika Altman tentang privasi sebagai proses membuka dan menutup batas kepada orang lain. Teori penetrasi sosial Altman dan Taylor berfokus pada pengungkapan diri sebagai cara utama untuk mengembangkan hubungan dekat. Namun, keterbukaan hanyalah sebagian dari cerita. Manusia juga memiliki privasi dan tidak semua privasi atau informasi pribadi perlu atau dapat diungkapkan. Ketika Petronio pertama kali mengembangkan teori CPM pada tahun 1991, teori CPM disebut manajemen batas komunikasi. Pada tahun 2002, dia menamainya menjadi manajemen privasi komunikasi, menggaris bawahi pengungkapan pribadi sebagai dorongan utama teori. Dia percaya mengungkapkan informasi pribadi akan memperkuat hubungan dengan orang-orang di sekitar. Melalui negosiasi batasan Privasi, manusia dapat lebih memahami aturan pengungkapan dalam hubungan.

CPM adalah basis teori komunikasi yang dirancang untuk mengembangkan pemahaman berbasis bukti tentang cara orang mengungkapkan dan menyembunyikan informasi pribadinya. Petronio (2002) berpendapat bahwa "CPM menjadikan informasi pribadi, sebagai isi dari apa yang diungkapkan dan titik fokus utama". Menurut Petronio, individu yang terlibat dalam suatu hubungan dengan individu lainnya akan terus-menerus mengelola garis batas atau perbatasan (*boundary*) dalam dirinya, yaitu antara wilayah publik dan wilayah privat, antara perasaan dan pikiran yang ingin mereka bagi dengan orang lain dan antara perasaan dan pikiran yang tidak ingin mereka bagi dengan orang lain.

Teori manajemen privasi komunikasi menjelaskan tentang dinamika pengembangan relasi antar individu dalam kehidupan bermasyarakat. Petronio berusaha mendeskripsikan bagaimana seseorang berusaha untuk terbuka dan

juga berusaha untuk menutupi rahasia pribadinya dalam kehidupan sehari-hari. Menurutnya, individu dalam mengembangkan relasi komunikasi berusaha mengatur batasan-batasan apa yang memungkinkan dapat terbuka untuk umum dan apa yang harus dirahasiakan dalam hubungan antar pribadi. Batasan keterbukaan dan kerahasiaan informasi seseorang dapat bersifat relatif dan tentatif. Pada saat tertentu, seseorang dapat membuka informasi tentang dirinya atau yang lain, tetapi pada saat yang sama seseorang dapat menutup informasi tentang dirinya atau yang lain pada orang yang sama atau orang lain.

Seseorang dalam memberikan informasi dapat terjadi dalam keadaan tekanan. Tekanan dalam diri seseorang mengharuskan dirinya harus terbuka. Begitu juga sebaliknya, seseorang dapat merahasiakan informasi karena dalam tekanan. Seseorang dalam mengembangkan relasi antar individu memerlukan pengambilan keputusan yang tepat ketika dalam tekanan. Petronio melihat proses pengambilan keputusan seseorang ketika dalam tekanan ini merupakan sebuah dialektis antara tekanan untuk terbuka (mengungkapkan) dan menyembunyikannya. Hal ini merupakan proses negosiasi dalam diri seseorang sehingga melahirkan keputusan untuk mengungkapkan atau menyembunyikan. Teori ini berpendapat bahwa ketika orang-orang mengungkapkan informasi pribadi, mereka bergantung pada aturan untuk mengontrol tingkat aksesibilitas privasi. Privasi setiap individu secara tidak langsung mengatur batas pengungkapan privasi. Setelah pengungkapan dibuat, negosiasi aturan privasi antara kedua belah pihak diperlukan. Turbulensi dapat timbul ketika adanya gangguan dalam negosiasi atau pengungkapan privasi.

CPM telah terbukti menjadi alat teoretis yang berguna bagi para interpretivis dan *post-positivis*. Metode penelitian seorang interpretivis menangkap tindakan manusia yang bertujuan dan tertanam secara sosial untuk menentukan makna yang diberikan oleh orang lain yang berinteraksi dari dalam jaringan makna yang sama (Baxter & Babbie, 2004). Dengan demikian, CPM dapat digunakan dalam kerangka metodologi interpretivis sejauh tindakan manusia, seperti pengungkapan informasi pribadi, bertujuan, digerakkan oleh aturan, dan ditafsirkan oleh mereka yang berpartisipasi dalam peristiwa pengungkapan.

Di sisi lain, CPM juga berhasil digunakan untuk memandu penelitian *post-positivis*. Menurut Baxter dan Babbie (2004), penelitian *post-positivis* mencoba menjelaskan, memprediksi, dan mengendalikan perilaku manusia. Misalnya, Caughlin dan rekan-rekannya telah secara efektif menggunakan CPM untuk memandu penelitian *post-positivis* tentang korelasi antara penghindaran topik dan ketidakpuasan relasional (misalnya, Caughlin & Afifi, 2004). Teori ini memberikan keserbagunaan metodologi karena tidak dikembangkan dengan tujuan metodologis sebagai pedomannya.



## ASUMSI DASAR

Dalam teori CPM ini, Sandra petronio menjabarkan tiga *assumption maxims* atau prinsip asumsi. Prinsip asumsi ini menjadi dasar dalam teori CPM.

1. **Public-Private Dialectical Assumptions:** *Dialectical Nature of Revealing and Concealing* (Asumsi Dialektis Publik-Privat: Sifat Dialektis dalam Mengungkapkan dan Menyembunyikan)

Asumsi ini dikenal sebagai dialektika keterbukaan-ketertutupan. CPM memandang proses pengungkapan sebagai inheren dialektis, artinya ketika orang mengungkapkan, mereka mengelola gesekan (dorongan dan tarikan) keinginan untuk mengungkapkan dan menyembunyikan informasi pribadi. Teori ini menegaskan bahwa orang merasa berkonflik tentang pengungkapan informasi.

Teori tersebut menegaskan bahwa orang merasa berkonflik tentang pengungkapan informasi. Mereka mengalami mekanisme *push-and-pull* dalam artian mereka ingin berbagi tetapi juga ingin bersembunyi. Ia juga dikenal sebagai dialektika keterbukaan-ketertutupan.

Misalnya, Katy sedang mengalami perjuangan melawan depresi. Dia ingin mengomunikasikan perjuangan ini dengan teman-temannya tetapi pada saat yang sama, dia merasa harus menyembunyikan informasi ini karena stigma seputar kesehatan mental.

Dilemanya adalah orang ingin berbagi tetapi juga menyembunyikan informasi tentang diri mereka sendiri. Mereka ingin bersembunyi karena kelemahan terkait berbagi informasi pribadi. Jika mereka berbagi, mereka berpotensi menghadapi rasa malu, canggung, atau diejek. Ketakutan itu mungkin membuat mereka tidak mengungkapkan pengalaman pribadi. Pada saat yang sama, individu ingin berbagi untuk membentuk koneksi, membebaskan diri dan merasa lebih ringan, dan mendapatkan bantuan atau dukungan. Sifat simultan ingin memberi tahu dan juga ingin menyembunyikan membuat peta teoretis CPM diperlukan untuk memahami bagaimana orang menavigasi privasi.

Dilema ini dapat dikelola dengan membangun kepercayaan pada orang. Individu dapat berbagi dengan orang dekat yang mereka percayai sepenuhnya dan melihat bagaimana rasanya, menjaga batasan dengan orang ini dan memastikan kesepakatan tentang batasan ini dengan orang lain. Seseorang bahkan dapat memulai dengan mengungkapkan *detail* yang lebih kecil sebelum membicarakan masalah yang lebih besar.

2. **Privacy Management Assumption** (Asumsi Manajemen Privasi)

Proses negosiasi dalam diri seseorang tentu bersandar pada batasan aturan-aturan yang berlaku. Sebuah aturan yang membatasi seseorang untuk mengungkapkan atau menyembunyikan informasi. Aturan ini dapat bersifat pribadi (*privacy*), nilai-nilai, etika, moral, dan sistem sosial yang berlaku dalam suatu masyarakat. Seseorang dalam mengungkapkan atau menyembunyikan informasi juga berdasarkan pertimbangan risiko atau

manfaat yang dia dapat. Risiko dan manfaat dijadikan sebagai pertimbangan seseorang untuk mengkalkulasi risiko dan manfaat pengungkapan informasi dan juga ketika menyembunyikannya. Batasan aturan dalam mengungkapkan atau menyembunyikan informasi bersifat ambigu dan tidak jelas kriterianya. Disinilah perlu proses mengembangkan relasi. Proses inilah yang dinamakan dengan manajemen privasi komunikasi.

Ada lima asumsi dalam teori manajemen privasi komunikasi (Griffin, 2006: 244-247) yaitu:

**a. Keterbukaan dan kerahasiaan informasi bersifat pribadi.**

Seseorang dalam melakukan komunikasi tentunya melalui sebuah pembukaan, yaitu aspek yang pertama kali terjadi pada diri seseorang. Pembukaan dalam komunikasi antarpribadi meliputi aspek kedekatan dan keterjauhan dengan lawan bicara. Jika lawan bicara adalah orang yang sudah dikenal dan memiliki hubungan yang cukup dekat, maka aspek keterbukaan informasi pribadinya dapat diungkapkan dengan jelas. Sebaliknya, jika lawan bicara adalah orang yang belum dikenal lebih jauh, maka informasi pribadinya akan disembunyikan.

**b. Keterbukaan dan kerahasiaan informasi memiliki batasan pribadi.**

Komunikasi antar pribadi memerlukan batasan yang bersifat pribadi. Batasan pribadi ini bersifat relatif dan tentatif. Ada dua batasan dalam keterbukaan informasi yang bersifat pribadi, yaitu batasan kolektif dan batasan personal. Batasan kolektif adalah seseorang yang mengungkapkan informasi yang bersifat pribadi pada orang terdekatnya atau sekelilingnya yang menjadi relasi sosial mereka. Informasi yang dibagikan bersifat terbatas pada orang-orang tertentu yang dipandang dapat menjaga kerahasiaannya. Batasan personal adalah seseorang yang tetap berusaha menyembunyikan atau menyimpan informasi pribadinya kepada siapapun.

**c. Keterbukaan dan kerahasiaan informasi memiliki sistem kontrol dan kepemilikan.**

Seseorang memiliki pandangan bahwa informasi yang dimiliki hanya dia yang mengetahui. Dia melakukan kontrol terhadap informasi apa yang dimiliki. Sistem Kontrol yang dimiliki individu bersifat rahasia dan tertutup. Hanya dia-lah yang dapat mengontrol arus penyebaran informasi, kepada siapa informasi tersebut dibagikan.

**d. Keterbukaan dan kerahasiaan informasi memiliki sistem manajemen berdasarkan aturan.**

Dalam mengembangkan komunikasi antarpribadi dapat melalui proses-proses dalam sistem manajemen berdasarkan aturan.

Aturan ini berdiri dari karakteristik aturan privasi, koordinasi batasan, dan turbulensi batasan.

**e. Keterbukaan dan kerahasiaan informasi memiliki dialektikal manajemen.**

Bentuk ketegangan-ketegangan pengambilan keputusan dalam diri seseorang, yaitu antara keinginan untuk mengungkapkan informasi pribadi atau menutupinya. Ketika ketegangan dalam pengambilan keputusan terjadi dalam diri seseorang, sesungguhnya telah terjadi pengelolaan dialektikal dalam diri individu.

CPM mengajukan tiga asumsi yang divalidasi tentang manajemen privasi, yaitu:

- a. Orang percaya bahwa mereka berhak memiliki informasi pribadi mereka, bahkan ketika mereka mungkin memberitahukan informasi mereka kepada seseorang.
- b. Karena informasi didefinisikan sebagai pribadi, dengan potensi kerentanan, orang percaya bahwa mereka memiliki hak untuk mengontrol arus informasi kepada orang lain. CPM berpendapat bahwa cara terbaik untuk memahami kepemilikan dan kendali manajemen adalah melalui "aturan privasi". Aturan privasi harus fleksibel agar efektif. Jika seseorang putus dengan pasangannya, seseorang tersebut tidak lagi ingin curhat padanya seperti yang Anda lakukan saat mereka masih bersama, sehingga orang tersebut mengubah aturan privasinya. Seseorang dapat mengembangkan aturan dan bersedia membuka atau memberitahukan informasi pribadi mereka berdasarkan pertimbangan budaya, gender, motivasi, kontekstual dan rasio risiko-keuntungan.
- c. Karena kita tidak hidup di dunia yang sempurna, pengelolaan informasi pribadi dapat rusak akibat pengelolaan informasi pribadi yang tidak berhasil. Maka itulah wajar saja terjadi adanya turbulensi, konflik dalam diri seseorang ketika harapan untuk mengungkapkan informasi pribadinya tidak sesuai yang diharapkan.

**3. *Boundary Metaphor Assumptions* (Asumsi Metafora Batas)**

CPM menggunakan metafora batas untuk menandai batas kepemilikan seputar informasi pribadi. Petronio menggunakan metafora batas untuk menjelaskan proses manajemen privasi. Batas privasi menarik pembagian antara informasi pribadi dan informasi publik. Batas privasi individu mengatur pengungkapan dirinya. Setelah pengungkapan dibuat, diperlukan negosiasi aturan privasi antara kedua pihak. Batasannya bisa "tebal" ketika kita cenderung tidak mengungkapkan informasi, batasnya bisa "tipis" dengan kemungkinan pengungkapan informasi yang lebih tinggi, dan bisa ada fluktuasi di mana pengungkapan atau menyembunyikan dilakukan secara bertahap, atau bergeser bolak-balik dari keterbukaan ke

penyangkalan. Petronio (2002, 2013) berpendapat bahwa batas-batas harus dikoordinasikan melalui negosiasi aturan privasi untuk mendapatkan manajemen yang sinkron dan efektif. Koordinasi batas privasi menggunakan tiga operasi: hubungan batas privasi, hak kepemilikan bersama informasi pribadi, dan permeabilitas batas privasi. Batas-batas tersebut mewakili garis simbolis yang menunjukkan informasi dengan potensi kerentanan yang dianggap pribadi (Petronio, 2002).

## KONSEP

CPM lahir dari perspektif komunikasi dan sepenuhnya merupakan teori komunikasi. Dasar-dasar teori dan pengujian prinsip-prinsip tersebut didasarkan pada pencarian pemahaman tentang fenomena komunikasi dan dengan demikian, CPM adalah salah satu teori komunikasi yang diposisikan secara kokoh. Tidak seperti perspektif pengungkapan sebelumnya, CPM menjadikan proses komunikatif sebagai fitur utama dengan mempertimbangkan penerima dan pengungkap (Petronio & Reiersen, 2009). Berikut tiga maksim aksiomatik yang mendefinisikan teori CPM:

1. ***Conceptualizing Private Information Ownership*** (Konseptualisasi Kontrol Kepemilikan Informasi Pribadi)

Informasi pribadi didefinisikan oleh CPM sebagai informasi yang diyakini dimiliki dan dikendalikan individu karena jika diketahui oleh orang selain pemilik aslinya, akan ada potensi kerentanan informasi pribadi. Orang percaya bahwa mereka memiliki informasi pribadi mereka. Kepemilikan ini ditandai dengan garis, batas metaforis antara publik dan private. Oleh karena itu, informasi pribadi adalah sesuatu yang diyakini orang sebagai hak mereka untuk dilindungi atau diungkapkan. Orang yang dipilih untuk mengetahui dianggap "berwenang" untuk menjadi pemilik bersama informasi tersebut. Ini bertentangan dengan "tidak berwenang", di mana informasi pribadi diambil tanpa izin pemilik, misalnya informasi pribadi dijual/disebarkan tanpa izin pemilik. Ketika orang membuka batas privasi, memungkinkan orang lain mengakses informasi pribadi, mereka memberikan kepemilikan bersama atas informasi itu kepada orang lain (Petronio, 2013).

2. ***Conceptualizing Private Information Control*** (Konseptualisasi Kontrol Informasi Pribadi)

Karena individu percaya bahwa mereka memiliki hak terhadap informasi pribadi mereka dan berasumsi memiliki hak untuk mengontrol pihak ketiga yang mengetahui informasi pribadi mereka, mereka membutuhkan sarana untuk mengatur kontrol atas arus informasi pribadi. Ketika seseorang memberi tahu informasi pribadi lain, mereka berharap untuk tetap memegang kendali penuh atas informasi pribadi mereka. Oleh karena itu, ketika individu lain memperoleh akses informasi pribadi, mereka menganggap kepemilikan bersama informasi, dan dengan demikian,

tanggung jawab untuk mengontrol informasi tersebut. Untuk mengelola risiko informasi pribadi, orang menggunakan aturan untuk mengatur aliran informasi pribadi (Petronio, 2013). CPM menggunakan konsep "aturan privasi" untuk mewakili bagaimana orang membuat pilihan tentang mempertahankan kontrol atau mengizinkan akses ke orang lain.

Aturan privasi dikembangkan dan diterapkan menggunakan dua jenis kriteria, yaitu inti (*core*) dan katalis (*catalyst*) (Petronio, 2013).

#### 1. Kriteria Inti

Kriteria inti lebih tahan lama dan mencakup kriteria seperti budaya, jenis kelamin, dan orientasi privasi. Kriteria budaya penting karena privasi dapat didefinisikan sebagai nilai sosial atau kelompok. Jika suatu budaya menghargai keterbukaan sebagai hal yang penting untuk berfungsinya masyarakat, orang-orang dari budaya itu cenderung menerima keterbukaan daripada kerahasiaan. Pria dan wanita berbeda dalam jenis aturan privasi yang mereka gunakan, yang mengarah pada persyaratan yang berbeda untuk mengungkapkan atau menyembunyikan. Wanita perlu merasa percaya diri dengan penerima yang mereka pilih, sedangkan pria seringkali berfokus pada apakah situasinya sesuai (Petronio, 2002).

#### 2. Kriteria Katalis

Kriteria katalis memperhitungkan ketika aturan privasi responsif terhadap perubahan yang diperlukan. Perubahan aturan terjadi ketika rasio risiko-manfaat berfluktuasi, ketika motivasi untuk mengatakan atau menyembunyikan berubah, atau ketika terjadi situasi yang membutuhkan aturan privasi yang berbeda, seperti perceraian atau gangguan hubungan. Baik kriteria inti maupun katalis berfungsi untuk memandu pengembangan dan penerapan aturan privasi yang digunakan orang untuk mengelola batasan mereka.

#### 3. **Conceptualizing Private Information Turbulency** (Konseptualisasi Turbulensi Informasi Pribadi)

Ada banyak cara manajemen privasi mengalami gangguan dan kita juga tahu bahwa ada tingkat turbulensi dari yang paling ringan hingga berat seperti pengintaian atau pencurian informasi identitas dengan sengaja. Ketika aturan privasi tidak berfungsi, orang biasanya perlu mengkalibrasi ulang agar sesuai dengan kebutuhan mereka. Jika seseorang mengungkapkan informasi pribadi kepada seseorang secara rahasia tetap orang itu bergosip atau membocorkan informasi pribadi tersebut tanpa izin, mungkin pemilik informasi pribadi tersebut tidak akan mengungkapkan informasi pribadi kepada orang itu lagi. Setelah pelanggaran ditemukan, kepercayaan dilanggar dan aturan akses cenderung berubah.

Tiga maksim interaksi mewakili bagaimana CPM, pada intinya, sebuah teori komunikasi, lahir dan dibesarkan. Ini termasuk

### **1. Batas Privasi Bersama**

Salah satu fitur teori CPM yang paling inovatif dan menarik adalah argumen tentang cara berpikir yang berbeda tentang akibat dari pengungkapan informasi pribadi. Seperti yang ditunjukkan oleh Petronio (2002, 2013), begitu seseorang mengungkapkan informasi pribadi, tindakan ini secara drastis mengubah sifat informasi tersebut. Informasi tersebut tidak lagi hanya dimiliki oleh pengungkap atau pemilik asli. Dengan demikian, ketika anda memberi tahu seseorang informasi pribadi, anda secara tidak langsung menjadikan orang itu sebagai pemilik bersama informasi tersebut.

### **2. Mengkoordinasikan Batas Privasi Bersama**

Operasi atau cara yang digunakan untuk mengkoordinasikan batasan privasi bersama mengacu pada bagaimana individu memiliki dan mengelola informasi pribadi bersama. Seperti yang disebutkan, CPM tidak memandang pengungkapan sebagai proses komunikasi satu arah atau satu dimensi. Sebaliknya, informasi pribadi yang diungkapkan mempengaruhi pihak yang mengungkapkan dan yang menerima pengungkapan. Setelah orang mengungkapkan informasi pribadi, semua penerima informasi dianggap bertanggung jawab untuk mengelola informasi. Hak kepemilikan bersama informasi pribadi mengacu pada hak istimewa dan jumlah tanggung jawab yang diharapkan untuk pemilik bersama informasi pribadi. Petronio (2002, 2013) berpendapat bahwa batas privasi harus dikoordinasikan melalui negosiasi aturan privasi supaya manajemen privasi sinkron dan efektif.

Koordinasi batas privasi menggunakan tiga operasi: hubungan batas privasi, hak kepemilikan bersama informasi pribadi, dan permeabilitas batas privasi. Pengungkap dapat menargetkan penerima tertentu untuk mengungkapkan informasi pribadi dengan sengaja, informasi tersebut dapat diminta, seperti selama kunjungan dokter, atau pemilik asli dapat memberikan akses, misalnya, ke catatan medis mereka. Terkadang, penerima yang tidak diinginkan dapat menerima informasi pribadi secara tidak sengaja. Meskipun peran penerima informasi mungkin positif ataupun baik dalam hidup seseorang, hal itu juga dapat menyebabkan orang yang dipercaya mengalami konflik, terutama jika dia tidak mampu mengatasi informasi yang diungkapkan.

Petronio (2002) berpendapat bahwa jika parameter untuk menangani informasi pribadi sudah jelas di antara kedua belah pihak, maka pemilik informasi dapat bersama mengatur akses ke informasi pribadi dengan cara yang sama. Namun, ketika parameter ini tidak jelas, kemungkinan besar salah satu pemilik informasi pribadi akan melanggar aturan tentang bagaimana informasi harus dikelola bersama. Ketika pihak-pihak yang terlibat dalam penyebaran informasi secara sengaja diistimewakan,

maka pengaturan informasi yang disebarluaskan dapat lebih efisien dan efektif dengan komplikasi yang lebih sedikit ketika menegosiasikan peraturan.

Permeabilitas batas privasi mengacu pada jumlah akses atau keterbukaan dalam batas privasi. Ketika akses ke informasi pribadi meningkat, batasan menjadi lebih mudah ditembus. Karena permeabilitas batas menandakan tingkat akses, dinding yang lebih tipis merepresentasikan lebih banyak keterbukaan sehingga informasi pribadi mengalir dengan lebih mudah. Berlawanan dengan ini, dinding batas yang lebih tebal menunjukkan lebih sedikit akses atau tidak ada akses, seperti halnya rahasia (Petronio, 2002).

Ketika batas-batas dikoordinasikan bersama, CPM menjelaskan tiga cara pengelolaannya. Pertama, batasan kolektif dapat dikelola dengan cara yang "tidak proporsional": satu orang di dalam batasan mengungkapkan lebih banyak informasi pribadi daripada penerima lainnya. Misalnya, ketika orang membutuhkan perawatan kesehatan, mereka bersedia mengungkapkan banyak informasi pribadi, namun informasi biasanya tidak dibalas oleh petugas kesehatan (Petronio & Kovach, 1997). Kedua, batasan kolektif dapat dikelola dengan cara yang "berpotongan": Setiap anggota berbagi dan memiliki informasi dengan cara yang adil. Ketiga, batas-batas kolektif dapat dikelola dengan cara yang "bersatu": Setiap orang bertanggung jawab atas informasi yang dipegang bersama. Batasan yang bersatu paling sering ditemukan dalam keluarga, di mana informasi pribadi mempengaruhi kelompok serta anggota keluarga individu (Petronio, 2002).

### 3. Ramifikasi Turbulensi Batas Privasi

Seperti disebutkan sebelumnya, manajemen privasi yang lancar ketika informasi pribadi dimiliki bersama membutuhkan tindakan yang terkoordinasi. Seringkali, karena harapan yang tidak sesuai, kesalahpahaman parameter privasi, atau aturan akses informasi pribadi yang bertentangan, terjadilah turbulensi. Konsekuensi seperti mengkalibrasi ulang aturan privasi dapat terjadi jika terjadi pelanggaran privasi, dilema, dan kesalahpahaman. Orang-orang mengubah aturan privasi untuk mengatasi gangguan tersebut, menyelaraskan kembali sistem manajemen privasi mereka.

Pemahaman Petronio tentang privasi, dan bagaimana hal itu berkontribusi pada teori CPM, jelas tersebar di seluruh literatur teori ini. Lima elemen teori inti adalah informasi pribadi, batas pribadi, kontrol dan kepemilikan, manajemen berbasis aturan, dan manajemen privasi. Semua elemen ini berfokus pada upaya sadar yang dilakukan oleh orang-orang untuk melindungi privasi dan kepentingan mereka sendiri. Elemen-elemen yang tercantum memberikan pemahaman tentang bagaimana kita dapat lebih memahami komunikasi antara orang-orang tentang informasi mereka sendiri.

1. Orang-orang percaya bahwa mereka memiliki dan berhak mengendalikan informasi pribadi mereka.
2. Orang-orang mengendalikan informasi pribadi mereka melalui penggunaan aturan privasi pribadi.
3. Ketika orang lain diberitahu atau diberi akses ke informasi pribadi seseorang, mereka menjadi pemilik bersama informasi itu.
4. Pemilik bersama informasi pribadi perlu menegosiasikan aturan privasi yang disepakati bersama tentang memberi tahu orang lain.
5. Ketika pemilik bersama informasi pribadi tidak secara efektif bernegosiasi dan mengikuti aturan privasi yang dipegang bersama, batasan turbulensi adalah hal yang mungkin terjadi. Orang-orang percaya bahwa mereka memiliki dan berhak mengendalikan informasi.

## STUDI KASUS

Teori CPM dapat dengan mudah ditemukan di sekeliling kita. Karena CPM berkaitan dengan informasi pribadi seseorang, maka permasalahannya biasanya tidak jauh dari bocornya informasi pribadi seseorang.

Misalnya, Rifani memiliki rasa ketidaksukaan dengan Acel. Rifani merasa bimbang apakah rasa ketidaksukaannya tersebut perlu disebar atau tidak. Jika Rifani memilih untuk bungkam, maka informasi pribadi mengenai ketidaksukaan Rifani terhadap Acel kecil kemungkinannya untuk tersebar. Namun, Rifani harus menanggung rasa ketidaksukaannya sendiri. Jika Rifani memilih untuk berbagi rasa ketidaksukaannya, maka ia pun tidak bisa sembarangan menyebarkan hal tersebut ke sembarang orang. Ia pasti secara alami memilih orang yang dapat ia percaya. Rasa kepercayaan tersebut timbul karena hubungan yang dimiliki. Rifani pasti akan memilih menyebarkan hal tersebut ke orang yang ia percayai dan orang yang dirasa aman, seperti sahabat atau teman dekatnya. Ketika Rifani menyebarkan informasi tersebut kepada Jasmine (sahabatnya) maka kepemilikan informasi tentang ketidaksukaan Rifani terhadap Acel berubah. Yang mengetahui informasi tersebut berubah dari Rifani menjadi Rifani dan Jasmine.

Rifani dan Jasmine memiliki kontrol penuh dalam arus informasi pribadi yang dimiliki. Jika negosiasi berlangsung baik, maka kemungkinan bocornya informasi pribadi ini akan kecil persentasenya. Apalagi, biasanya jika ada unsur *“special”* atau *“istimewa”* dalam negosiasi dan penyebaran informasi, maka partner kepemilikan informasi memiliki kemungkinan lebih besar akan menyimpan informasi rahasia tersebut. Seperti, *“karena kamu teman baikku, aku beritahu hal ini karena kamu adalah orang yang kupercaya”*.

Namun tidak dipungkiri juga kadang seseorang juga dapat merasa terbebani dengan informasi rahasia yang diberikan seseorang. Keadaannya dapat berubah jika Jasmine ternyata tidak pandai dalam mengontrol arus informasi. Hal ini dapat terjadi dengan berbagai cara seperti misalnya Jasmine tidak sengaja mengatakan bahwa Rifani tidak menyukai Acel kepada teman-teman Jasmine ataupun tidak sengaja mengatakan hal tersebut langsung kepada Acel, sehingga dapat timbul



konflik seperti gosip dan perkelahian. Bisa saja setelah informasi tersebut tersebar kepada teman-teman Jasmine, teman-temannya akan bergosip meneruskan informasi tersebut. Kepemilikan informasinya akan terus bertambah jika gosipnya semakin dibicarakan kepada orang baru. Informasinya juga dapat berubah ketika informasi yang disebarkan ternyata tidak sesuai dengan informasi yang asli, sehingga dapat menimbulkan fitnah dan perkelahian. Inilah yang dinamakan turbulensi.

Turbulensi yang terjadi dapat terjadi karena berbagai faktor, seperti ketidaksengajaan Jasmine dalam memberitahu informasi yang dimiliki bersama dengan Rifani. Namun, bisa saja Jasmine memang berniat memberitahukan informasi pribadi Rifani untuk kepuasan pribadi Jasmine, sehingga timbul konflik diantara Rifani dan Acel. Turbulensi ini menyebabkan rasa percaya Rifani berkurang kepada Jasmine sehingga Rifani mengkalibrasi ulang aturan dan batasan privasinya kepada Jasmine. Rifani pada akhirnya tidak pernah lagi menceritakan masalah pribadinya kepada Jasmine karena turbulensi yang terjadi. Bisa saja Rifani tetap mempercayai Jasmine dengan memaafkan perbuatan Jasmine, namun tetap saja tingkat kepercayaannya akan turun sehingga ia tetap akan berpikir dua kali dalam memberikan informasi pribadinya.

Turbulensi juga memiliki tingkatan, seperti yang sudah dipaparkan di bagian asumsi dan konsep. Turbulensi yang diterima Rifani dapat diklasifikasikan masuk ke dalam kategori turbulensi ringan. Diduga membocorkan rahasia penting Irjen Ferdy Sambo, Brigadir Yosua menjadi target mantan Kadiv Propam itu. Fakta menunjukkan bahwa Yosua beberapa kali mendapat ancaman. Tragisnya anggota polisi asal Jambi ini harus meregang nyawa di rumah atasnya di Duren Tiga. Kabar yang beredar di kalangan terbatas menyebutkan Ferdy Sambo marah besar ke Yosua karena telah mengusik rahasia. Tersiar kabar bahwa Ferdy Sambo memiliki "gebetan" dan Yosua dianggap "ember bocor" sehingga Fredy marah besar.

Hal ini menunjukkan bahwa Brigadir Yosua menciptakan turbulensi dalam menjaga informasi pribadi Ferdy Sambo. Ferdy Sambo melakukan turbulensi berat, yaitu Brigadir Yosua dibunuh oleh Ferdy Sambo karena membocorkan informasi pribadi Ferdy Sambo.

## INTEGRASI

CPM termasuk dalam **tradisi sosiokultural**. Tradisi sosiokultural berfokus pada pola-pola interaksi antarmanusia. Interaksi adalah proses dan tempat dimana berbagai makna, peran, aturan, dan nilai budaya saling bekerja. Tradisi ini lebih tertarik untuk mempelajari pada cara bagaimana masyarakat secara bersama-sama menciptakan realitas dari kelompok sosial, organisasi, dan budaya mereka. Pemikiran tradisi sosiokultural sangat jelas menunjukkan ketertarikannya pada proses komunikasi yang terjadi pada situasi sebenarnya. Hal-hal tersebut berkaitan dengan CPM, dimana CPM mempelajari bagaimana manusia menyembunyikan dan mengungkapkan rahasianya. CPM menunjukkan bagaimana proses komunikasi manajemen privasi bekerja. Teori ini didasari oleh

Teori Penetrasi Sosial, yang merupakan salah satu teori dalam tradisi sosiopsikologi tentang keterbukaan dan privasi.

Teori CPM tergolong ke dalam *macro-theory* (teori makro), karena tidak hanya dapat diaplikasikan dalam **konteks interpersonal**, namun juga level kelompok dan organisasional. Karena CPM tidak hanya melibatkan satu atau dua orang saja, namun dapat melibatkan lebih dari dua orang.

Dilihat dari karakteristik teori CPM, CPM lebih condong menggunakan metode atau pendekatan **penelitian kualitatif**. Pendekatan kualitatif informasi atau data yang disajikan berupa pernyataan. Metode kualitatif lebih mengutamakan pengamatan fenomena dan lebih meneliti ke substansi makna dari fenomena tersebut. Analisis dan ketajaman penelitian kualitatif sangat berpengaruh pada kekuatan kata dan kalimat yang digunakan.

## EVALUASI

CPM adalah salah satu teori di dunia Ilmu Komunikasi dan telah mendapatkan perhatian lebih dari para peneliti, terbukti pada tahun 2013 dalam *“journal of family communication”* dibahas tentang perkembangan dari teori ini. Namun ada beberapa evaluasi dalam teori ini, yaitu:

### 1. *Clarity*

Petronio menunjukkan bahwa orang yang memiliki informasi pribadi harus menegosiasikan aturan privasi bersama, namun pada versi lainnya, Petronio menentang prinsip ini. Dalam tulisannya, dia menulis bahwa sebagai *co-owner* penerima pesan memiliki tanggung jawab untuk menjaga informasi seperti yang diinginkan oleh pemilik informasi yang asli. Point tersebut merupakan contoh persetujuan dan bukan negosiasi.

### 2. *Negotiation*

Melanjutkan point sebelumnya, aturan ataupun pembahasan mengenai negosiasi antara pemilik pesan dengan *co-owner* tidak dibahas lebih lanjut

### 3. *Pelanggaran privasi & batasannya*

Pelanggaran privasi yang dimaksud adalah ketika informasi tersebar oleh *co-owner*, maka kepercayaan pemilik pesan terhadap *co-owner* akan hilang. Mengenai kecepatan hilangnya kepercayaan dan juga pemecahan masalah ketika informasi telah tersebar juga tidak dijelaskan dalam teori ini.

### 4. *Logical Consistency*

Baxter dan Montgomery berpendapat bahwa teori CPM mengambil pendekatan *dualistic*.

### 5. *Utility*

Teori CPM memiliki banyak kegunaan dan memberikan penjelasan mengenai proses pengungkapan (*disclosure*) yang rumit dari hubungan seseorang dengan yang lainnya. Lebih jauh lagi, CPM dapat memberikan pengetahuan yang lebih kompleks antara interaksi manusia.

### 6. *Heurism*

Teori CPM bersifat *heuristic* dan berguna untuk kerangka kerja pada kasus – kasus yang cukup krusial, seperti pengungkapan pelecehan seksual anak, pengungkapan status HIV atau AIDS, kesalahan medis, dll. Ketika dibutuhkan pemahaman mengenai informasi pribadi orang lain, teori ini akan menjadi kerangka teoritis pertanyaan komunikasi.

## 7. Emosi

Dalam video wawancaranya dengan Glenn Sparks pada 2014 lalu, Petronio memaparkan hal yang menurutnya kurang dalam teori ini, yakni emosi. Emosi berperan penting dalam situasi pemberitahuan informasi pribadi. Bukan hanya reaksi orang yang sejak mula memiliki informasi pribadi dan memilih membagikannya dengan orang lain, namun juga bagaimana informasi tersebut diberikan dalam cara yang tak mereka duga sebelumnya.

- 
- Ali Nurdin, 1971. Teori komunikasi interpersonal: disertasi contoh fenomena praktis/penulis. Jakarta: Kencana,.
- Baxter, L. A., & Braithwaite, D. O. 2008. *Engaging Theories in Interpersonal Communication: Multiple Perspectives*. SAGE Publications, Inc.
- Metzger, M. J. 2007. *Communication Privacy Management in Electronic Commerce*. *Journal of Computer-Mediated Communication*.
- Morissan. 2013. Teori komunikasi: individu hingga massa. Jakarta: Prenada,.
- PETRONIO, S., ELLEMERS, N., GILES, H., & GALLOIS, C. 1998. *Communicating Across Boundaries*. *Communication Research*.
- Tatang Suherman. 2022. Brigadir Yosua Diduga Bocorkan Rahasia Fredy Sambo, Mulai Dari Ancaman Berakhir Pembunuhan. POSKOTA.



# ***Social Information Processing Theory*** **(Teori Pemrosesan Informasi Sosial)**

Joseph B. Walther

Balqis Amaliah Putri | 41822163

Pemikir Teori ini adalah Joseph B. Walther, lahir pada tahun 1958 di Santa Monica, California. Ia terkenal karena telah menemukan **Teori Pemrosesan Informasi Sosial** (*Social Information Processing Theory*) yang ditemukan pada tahun **1992** dan *Hypersocial Model* pada tahun 1996. Teori ini dibangun dari hasil obrolan ringan Joseph Walther dengan teman-temannya ketika berkunjung ke rumahnya pada tahun 1992 yang berawal dari kajian Walther tentang hubungan melalui *Computer Mediated Communication* (CMC) pada tahun 1990an. Walther mengembangkan *Hypersocial Model* pada tahun 1996 yang menjelaskan bahwa dalam keadaan tertentu, komunikasi melalui jaringan internet justru melampaui komunikasi tatap muka dalam hal emosi seseorang. Model ini juga menawarkan pandangan tentang kontribusi pengirim, penerima, saluran, dan *feedback* (umpan balik) dalam interaksi yang dibangun melalui jaringan internet (*computer*). Menurut Teori Kehadiran Sosial (*Social Presence Theory*), pesan berbasis teks dapat menghilangkan perasaan pengguna *Computer Mediated Communication* (CMC) dalam berinteraksi. Teori Kekayaan media (*Media Richness Theory*) mengklasifikasi media komunikasi berdasarkan kompleksitas pesan yang dapat dikelola secara efisien. Kritik atas teori diatas memberikan asumsi bahwa pada tahun 1990an, sebelum perkembangan teknologi maju pesat, sebagian besar komunikasi melalui internet (*online*) hanya melalui teks dan tanpa pendengaran dan penglihatan telah membatasi ruang dalam mengembangkan hubungan Interpersonal.

Pada tahun 1992, professor Joseph Walther dari Michigan State University mempublikasikan teori yang mengubah cara berpikir konvensional tentang pengembangan relasi melalui teks di dunia internet. Teori *Social Information Processing* (SIP) adalah kerangka teoritis yang digunakan untuk memahami bagaimana individu memproses informasi sosial saat berinteraksi dengan orang lain melalui media komunikasi, terutama media yang tidak langsung seperti pesan teks, email, atau jejaring sosial *online*. Teori SIP dikembangkan oleh Joseph Walther pada tahun 1992 untuk menjelaskan perbedaan antara interaksi sosial di dunia nyata dan interaksi melalui media komunikasi. Menurut teori ini, ketika kita berinteraksi secara langsung dengan orang lain, kita memiliki akses langsung terhadap informasi nonverbal seperti ekspresi wajah, bahasa tubuh, dan intonasi suara. Namun, dalam interaksi melalui media komunikasi, informasi nonverbal ini

tidak tersedia secara langsung. Oleh karena itu, individu harus mengandalkan informasi verbal yang dikirimkan melalui media tersebut.

## ASUMSI DASAR

*Social Information Processing* (SIP) menurut Joseph Walther adalah bahwa individu menggunakan strategi komunikasi *online* yang sama seperti dalam interaksi sosial *offline* untuk mengelola dan memproses informasi sosial dalam lingkungan *virtual*. Teori Pemrosesan Informasi Sosial menjelaskan bahwa pengembangan relasi melalui media internet tergantung pada waktu, memiliki pertukaran pesan yang memadai, dan menggunakan tanda komunikatif yang tersedia di *Computer* yang mengasumsikan bahwa komunikator dalam pertukaran pesan melalui *Computer* sama-sama memperoleh informasi sosial yang mendorong pengembangan relasi sosial. CMC **dianggap sebagai sebuah solusi dalam tugas pemrosesan informasi, penyebaran berita, dan bahkan dapat melakukan konferensi jarak jauh (Sekarang Video Call)**. Media ini **dianggap efektif dalam pemrosesan informasi**, namun dapat juga dianggap sebagai ruang relasi yang hampa. Dalam *Computer Mediated Communication* (CMC) **terdapat keterbatasan *Bandwith* yang hanya cocok untuk transaksi bisnis sehari-hari**, bukan menegosiasikan hubungan sosial. *User* (pengguna) *Computer Mediated Communication* (CMC) **cenderung mementingkan kepentingan dirinya sendiri**, dan bahkan dapat menciptakan iklim yang tidak sehat dalam relasi di internet. Joseph Walther berasumsi bahwa *Computer Mediated Communication user* (pengguna CMC) dapat beradaptasi dan melakukan pengembangan relasi melalui jaringan internet sebagaimana tatap muka *personal*.

## KONSEP

Joseph Walther menamakan teorinya dengan Teori Pemrosesan Informasi Sosial atau *Social Information Processing Theory*. Teori ini menggambarkan tentang proses komunikasi dan berinteraksi dengan berbagai fitur-fitur teknologi media dalam mengembangkan relasi melalui media *online*. Walther percaya hubungan akan tumbuh jika pihak pertama mendapatkan informasi tentang satu sama lain dan menggunakan informasi itu untuk membentuk kesan *interpersonal* tentang siapa mereka. Teori SIP menjelaskan pengembangan hubungan melalui seperangkat teknologi dan komunikasi dapat digabungkan dalam membentuk jalinan *impersonal*, *interpersonal*, dan *hypersocial*.

Empat asumsi Teori ini menurut Joseph Walther, yaitu:

1. **Asumsi Waktu Yang Cukup:** Teori ini berpendapat bahwa individu dapat memperoleh kesan yang akurat dari orang lain melalui komunikasi *online* jika mereka memiliki waktu yang cukup untuk memproses informasi yang diberikan.
2. **Asumsi Sifat Tertunda Dalam Komunikasi Online:** Komunikasi *online* sering kali melibatkan keterlambatan dalam pertukaran pesan. Oleh

karena itu, individu harus menggunakan strategi yang berbeda dalam memproses informasi sosial.

3. **Asumsi Maksimalisasi Informasi:** Individu cenderung mencari informasi yang lebih lengkap dalam komunikasi *online* untuk mengisi kekurangan informasi nonverbal yang tidak tersedia. Individu mungkin mencoba menggali lebih dalam melalui pertanyaan atau mencari tautan *online* untuk mendapatkan gambaran yang lebih lengkap tentang orang lain.
4. **Asumsi Pengaruh Komunikasi *Online* Pada Perubahan Perilaku:** Komunikasi *online* dapat mengubah perilaku individu dalam jangka panjang. Interaksi *online* yang lebih terstruktur dan tertulis dapat membantu individu menjadi lebih terbuka dan berefleksi dalam mengungkapkan pikiran dan perasaan mereka.

Tiga tahapan pemrosesan informasi sosial dalam pandangan Walther, yaitu:

1. **Tahap Informasi *Interpersonal*:** Sebuah tahapan yang dilakukan oleh *user* (pengguna) internet sebagai penyampaian pesan untuk menyampaikan informasi tentang dirinya atau yang lain melalui media *online*.
2. **Pembentukan Kesan:** Sebuah tahapan yang dilakukan oleh *user* (pengguna) media *online* untuk mengelola dan membentuk kesan informasi yang disampaikan pada pengguna internet yang lain.
3. **Pengembangan Relasi:** Sebuah tahapan komunikasi *online* yang telah mendapatkan sebuah pemahaman dan kecocokan dalam komunikasi yang kemudian dikembangkan dalam tahapan hubungan yang lebih lanjut.

Dua fokus yang ditekankan dalam teori SIP oleh Walther yaitu:

1. **Isyarat Verbal:** Komunikator dapat mengembangkan relasinya melalui system isyarat yang tersedia dalam media *online* baik melalui bahasa maupun fitur-fitur yang tersedia.
2. **Waktu yang lebih:** Pertukaran informasi sosial melalui jaringan internet memiliki waktu yang lebih lama atau panjang daripada sekadar tatap muka *personal*.

Teori SIP menjelaskan fenomena pengembangan relasi melalui tiga tanda ini:

1. **Tanda Verbal:** Digunakan sebagai penyampaian informasi melalui teks. Komunikator menggunakan petunjuk verbal dan pesan relasional yang tersedia secara visual, atau melalui saluran lain yang mampu menyampaikan informasi nonverbal. Penerima menggunakan konteks verbal untuk menyimpulkan informasi sosial tentang pengirim. Jenis Bahasa yang digunakan, sifat, emoticon yang digunakan, dan bahkan nama pengirim.
2. **Tanda Temporal:** Digunakan untuk memudahkan beradaptasi dalam media internet. Relasi sedikit terhambat oleh kendala yang bersifat temporal yang memerlukan waktu yang lama untuk mengetahui respons baliknya.

3. **Motivasi:** Komunikator akan termotivasi untuk membentuk hubungan secara *online*. Faktor-faktor yang meningkatkan adanya dorongan motivasi ini adalah adanya harapan interaksi pada masa depan yang dapat mengacu pada prospek bahwa komunikator akan terus memiliki kontak pada masa yang akan datang.

**Gambar 10**  
*Social Information Processing by Joseph Walther*



Sumber: Griffin, 2011: 139

Teori Pengolahan Informasi (*Information Processing Theory*) menyatakan bahwa Informasi mula-mula disimpan pada *Sensory Storage* (Gudang Inderawi), kemudian masuk ke *Short Term Memory* (Memori Jangka Pendek) atau ke dalam *Long Term Memory* (Memori Jangka Panjang). *Sensory Storage* lebih merupakan proses perseptual daripada memori. Ada dua macam memori, yaitu Memori Ikonis (Materi yang kita peroleh secara *Visual* atau melalui penglihatan) dan Memori Ekosis (materi yang masuk secara *Auditis* atau melalui pendengaran).

**Gambar 2**  
*Information Processing Theory*



Sumber: Mohammad Nur & Mohammad Yasin, 2013: 2



## STUDI KASUS

Berikut adalah contoh kasus yang terjadi pada saat Interaksi melalui *group chat online*:

Seorang bernama Yohana, bergabung dalam *group chat* mahasiswa baru. Yohana pada awalnya merasa canggung dan sulit untuk berinteraksi dengan anggota lainnya karena tidak mengenal mereka secara langsung. Namun, dengan adanya *platform* komunikasi *online* seperti forum dan *group* obrolan, Yohana dapat mengumpulkan informasi sosial tentang anggota lain melalui interaksi *virtual*. Melalui proses **Social Information Processing (SIP)**, Yohana mulai memperhatikan postingan, komentar, dan tanggapan dari anggota lain. Dalam jangka waktu yang cukup lama, Yohana mengamati pola perilaku, pendapat, minat, dan nilai-nilai anggota lain. Dalam proses ini, Yohana mengumpulkan dan menganalisis informasi sosial tentang setiap individu, sehingga dapat membentuk persepsi dan ekspektasi mengenai mereka. Seiring berjalannya waktu, Yohana mulai merasa lebih nyaman berinteraksi dengan anggota dari *group* tersebut. Melalui interaksi *online* yang terus berlanjut, Yohana mulai membangun hubungan yang lebih kuat dengan beberapa anggota yang memiliki minat dan pandangan yang serupa. Meskipun interaksi ini hanya berlangsung secara *virtual*, Yohana tetap dapat memahami dan menginterpretasikan informasi sosial yang diperoleh dari para anggota tersebut.

## INTEGRASI

Teori Pemrosesan Informasi Sosial dikategorikan sebagai salah satu teori dalam Tradisi Komunikasi yang dikemukakan oleh Robert T. Craig khususnya dalam bidang Komunikasi Antarpribadi. Teori Pemrosesan Informasi Sosial termasuk dalam "Tradisi *Sociopsychological*" yang berfokus pada hubungan antara komunikasi dan perilaku manusia serta bagaimana individu mempengaruhi dan dipengaruhi oleh lingkungannya dalam proses komunikasi. Dalam tradisi ini, penekanannya pada proses mental, motivasi, pengambilan keputusan, dan interaksi sosial menjadi bagian penting dari analisis komunikasi. Teori Pemrosesan Informasi Sosial oleh Joseph Walther adalah salah satu teori yang masuk ke dalam tradisi *Sociopsychological*, karena melibatkan studi tentang bagaimana orang memproses informasi sosial dan membentuk hubungan *interpersonal* melalui *media digital* dan *komputer*. Metode yang digunakan dalam meneliti teori ini adalah Metode Sosial. Dalam tradisi teori komunikasi, metode sosial merujuk pada serangkaian metode penelitian yang berfokus pada studi tentang hubungan sosial, interaksi manusia, dan konteks sosial dalam komunikasi yang bertujuan untuk memahami bagaimana komunikasi berperan dalam membentuk dan mempengaruhi hubungan sosial, perilaku manusia, dan dinamika kelompok.

## EVALUASI

1. **Scope** (Jangkauan): Karena luasnya jangkauan Teori Pemrosesan Informasi Sosial, konsep-konsep dan temuan dari teori ini telah diterapkan dalam berbagai bidang studi yang berhubungan dengan komunikasi dan interaksi manusia dalam lingkungan *online* dan *offline*.
2. **Logical Consistency** (Konsistensi Logis): Teori Pemrosesan Informasi Sosial memiliki landasan logis dan teoretis yang kuat.
3. **Parsimony** (Kesederhanaan): Teori Pemrosesan Informasi Sosial yang dikembangkan oleh Joseph Walther dapat dianggap sebagai teori yang relatif sederhana dalam konsep dasarnya.
4. **Utility** (Kegunaan): Teori Pemrosesan Informasi Sosial memiliki berbagai kegunaan yang luas dan relevan dalam konteks komunikasi *digital*.
5. **Testability** (Testabilitas): Teori ini dapat diuji coba melalui berbagai metode penelitian ilmiah.
6. **Heurism** (Heurisme): Jumlah penelitian yang menggunakan Teori Pemrosesan Informasi Sosial terus berkembang seiring dengan perubahan teknologi dan tren dalam komunikasi *digital*. Teori ini telah mempengaruhi berbagai bidang penelitian, termasuk komunikasi antarpribadi, psikologi sosial, media dan teknologi, dan hubungan *interpersonal*.
7. **Test of Time** (Ujian Waktu): Teori Pemrosesan Informasi Sosial yang dikembangkan oleh Joseph Walther masih relevan hingga saat ini. Teori ini tetap menjadi salah satu kerangka kerja yang penting dalam memahami komunikasi melalui komputer (CMC) dan interaksi sosial dalam lingkungan *digital*.

- 
- Catherina, C., Boer, R. F., Talia, M., & Cecilia, S. (2020). Pembentukan Konsep Keintiman Berdasarkan Sosial Information Processing Theory pada komunitas sehatmental.id. *Journal Komunikasi Volume 14. No. 1 Maret 2020*, 65-66.
- Morrison. (2013). *Teori Komunikasi*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Nurdin, A. (2020). *Teori Komunikasi Interpersonal Disertai Contoh Fenomena Praktis Edisi Pertama*. Jakarta: Kencana Prenadamedia Group.
- Rohim, S. (2009). *Teori Komunikasi Perspektif, Ragam, dan Aplikasi*. Jakarta: Rineka Cipta.

# ***Uncertainty Reduction Theory*** **(Teori Pengurangan Ketidakpastian)**

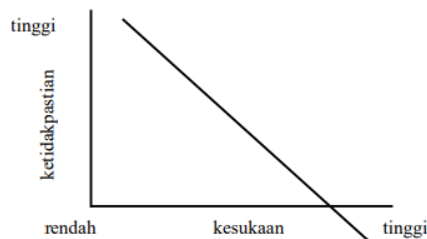
Charles Berger and Richard Calabrese

M. Zulkarnain | 41822162

**U***ncertainty Reduction Theory* (URT), adalah teori yang awalnya ditemukan oleh Charles Berger dan Richard Calabrese pada tahun **1975**. Tujuan dari teori ini adalah menjelaskan tentang bagaimana komunikasi digunakan untuk mengurangi ketidakpastian antar orang asing ketika pertama kali bertemu dan berdialog. Menurut Berger dan Calabrese ketika orang asing bertemu pertama kali, mereka berkonsentrasi untuk meningkatkan derajat prediksi sebagai usaha untuk membuat komunikasi berjalan dengan baik. Dalam konteks hubungan, semua individu adalah peneliti yang naif (*naive researches*) yang berada dalam motivasi untuk melakukan prediksi dan menjelaskan apa yang sebenarnya terjadi dalam hubungan yang dijalani. Prediksi dapat diasumsikan sebagai kemampuan untuk meramal perilaku yang kemungkinan akan dipilih (oleh individu atau pasangannya). Sedangkan menjelaskan adalah merujuk kepada interpretasi atas makna dari tindakan yang sudah lalu. Dua konsep ini (**Prediksi** dan **Penjelasan**) menjadi bagian penting dalam proses pengurangan ketidakpastian.

URT ini menjelaskan tentang bagaimana hubungan terbentuk bukan semata karena ketertarikan di awal tetapi justru karena ketidakpastian informasi atas orang baru. Ketika Anda bertemu orang baru, dan membuka pembicaraan terdapat kemungkinan Anda meng-harapkan informasi-informasi baru lebih banyak. Sepanjang kita belum mendapatkan informasi tambahan tentang orang tersebut maka kita akan berada pada kuadran ketidakpastian (*uncertainty*). Oleh

**Gambar 11**  
**Pengurangan Ketidakpastian**



sebab itu diperlukan mekanisme untuk pengurangan ketidakpastian tersebut yaitu dengan menggali informasi tentang orang tersebut.

Hal yang mungkin dapat dilakukan adalah dengan memulai menanyakan hal-hal umum tentang orang tersebut. Ketika umpan balik yang diberikan positif maka pertanyaan-pertanyaan yang lebih persona dapat mulai diinisiasikan. Sembari menggali informasi, anda dapat mengamati komunikasi *non-verbal* yang dilakukan oleh orang tersebut selama perbincangan. Kaidah teori ini adalah setiap kepingan informasi akan mengurangi derajat ketidakpastian. Ketika kita tertarik kepada seseorang maka derajat keingintahuan kita kepada orang tersebut juga semakin tinggi. Hal ini yang memicu ketidakpastian ikut tinggi, dan seharusnya dibarengi dengan usaha kita untuk mendapatkan informasi dalam rangka mengurangi ketidakpastian.

Ide ini konsisten dengan yang disampaikan oleh Claude E. Shannon dan Warren Weaver (1949) dalam Littlejohn (2000) tentang teori informasi dimana ketidakpastian itu hadir justru ketika terdapat banyak ragam kemungkinan dalam situasi sangat tinggi dan semua mempunyai kemungkinan yang sama sebagai prediksi (*entropi*). Pun sebaliknya ketika informasi dan kemungkinan terbatas maka ketidakpastian justru akan menurun (*negentropi*). Berger dan Calabrese menggunakan teori dari Shannon dan Weaver sebagai dasar pada pengembangan *Uncertainty Reduction Theory*.

Berger dan Calabrese menyampaikan bahwa komunikasi adalah alat dimana manusia mengurangi ketidakpastian diantara sesamanya. Sebagai gantinya, pengurangan ketidakpastian akan menciptakan situasi yang lebih kondusif dalam pengembangan hubungan antarpribadi. Dalam perkembangan kajian URT disampaikan bahwa terdapat dua jenis ketidakpastian yang kemungkinan hadir dalam hubungan: kognitif dan behavioral. Kognisi berhubungan dengan keyakinan dan sikap yang kita dan orang lain miliki. Sedangkan ketidakpastian kognitif merupakan derajat ketidakpastian kita tentang keyakinan dan sikap tersebut. Misalnya ketika sahabat benar-benar menghargai profesi kita atau sedang membuat gurauan tentang profesi kita, maka dalam kondisi ketidakpastian tersebut kita mengalami ketidakpastian kognitif. Ketidakpastian behavioral merujuk sebaliknya sebagai prediksi pada situasi dan kondisi tertentu.

## ASUMSI DASAR

Teori pengurangan ketidakpastian memiliki beberapa asumsi dasar, yaitu:

1. **Orang mengalami ketidakpastian dalam latar personal.** Ketika seseorang bertemu orang lain yang baru mereka kenal, mereka cenderung merasakan ketidakpastian atau bahkan cemas. Sebagaimana dikatakan Berger dan Calabrese (1975), "Ketika orang tidak mampu untuk memahami lingkungannya, mereka biasanya menjadi cemas." Misalnya, Una sedang terburu-buru berangkat kerja *shift* malam dan dia memilih naik ojek agar cepat sampai, Una pasti merasa cemas karena berboncengan dengan tukang ojek yang belum dia kenal sebelumnya.

2. **Ketidakpastian merupakan keadaan yang tidak menyenangkan.** Hal ini sama seperti yang biasanya dirasakan orang ketika berada di lingkungan kerja yang baru, mereka sering kali mengalami stres jenis ini. Sehingga, untuk berada di dalam ketidakpastian membutuhkan energi emosional dan psikologis yang tidak sedikit.
3. **Ketika orang asing bertemu, perhatian utama mereka adalah untuk mengurangi ketidakpastian mereka, atau meningkatkan prediktabilitas.** Untuk mengurangi ketidakpastian orang akan mencari informasi dengan mengajukan pertanyaan yang bertujuan untuk memperoleh prediktabilitas. Misalnya, politikus yang sering kali bertanya ketika bertemu dengan konstituennya. Mereka menghabiskan waktu dengan para pemberi suara di distrik mereka dan mengajukan pertanyaan untuk mengetahui kebutuhan mereka.
4. **Komunikasi *interpersonal* adalah sebuah proses perkembangan yang terjadi melalui tahapan-tahapan.**  
Terdapat tiga tahapan dalam komunikasi *interpersonal*:
  - 1) **Fase awal (*entry phase*).** Tahap awal interaksi antara orang asing, seperti membalas sapaan ketika orang mengatakan, “Hai!, Apa kabar?”
  - 2) **Fase *personal*.** Tahap di mana partisipan mulai berkomunikasi dengan lebih spontan dan membuka lebih banyak informasi pribadinya. Fase ini dapat terjadi dalam perjumpaan awal, tetapi biasanya lebih banyak terjadi setelah dilakukan beberapa interaksi
  - 3) **Fase akhir (*exit phase*).** Tahap di mana individu membuat keputusan, apakah interaksi dalam suatu hubungan tersebut dilajut atau dihentikan.
5. **Komunikasi *interpersonal* adalah alat yang utama untuk mengurangi ketidakpastian.** Karena dalam komunikasi *interpersonal* mensyaratkan beberapa kondisi, yaitu kemampuan mendengar, tanda respons nonverbal, dan bahasa yang sama. Jika hal tersebut tidak terpenuhi, maka akan mempengaruhi proses pengurangan ketidakpastian serta pengembangan hubungan.
6. **Kuantitas dan sifat informasi yang dibagi oleh orang lain akan berubah seiring berjalannya waktu.** Misalnya ketika Dio bertemu Hanif pertama kalinya, awalnya mereka tidak saling kenal. Namun semakin lama waktu pertemuan mereka semakin mendalam antara mereka akhirnya mereka jadi semakin mengerti perilaku masing-masing, karena mereka juga saling bertukar informasi.
7. **Sangat mungkin menduga perilaku orang dengan menggunakan cara seperti hukum.** Misalnya Agus ingin menabung di *Bank*, saat sedang di *Bank*, Agus disapa dan diberi senyum oleh petugas bank tersebut. Kemudian Agus memprediksi arti dari senyuman dari petugas bank tersebut. Prediksi Agus berupa senyum menggoda atau senyum tuntutan pekerjaan dan lain-lain. Lalu akhirnya Agus menentukan satu penjelasan dari prediksinya itu yaitu senyum tuntutan pekerjaan.

## AKSIOMA TEORITIS

### KEPASTIAN TENTANG KETIDAKPASTIAN

1. **Aksioma 1 Komunikasi Verbal**, meningkatnya jumlah komunikasi verbal yang dilakukan ketika tengah berkomunikasi dengan orang asing atau orang yang tidak dikenal, maka akan mengurangi tingkat ketidakpastian. Hal ini menyatakan adanya kebalikan atau hubungan negative antara ketidakpastian dan komunikasi verbal.
2. **Aksioma 2 Kehangatan atau keakraban komunikasi non-Verbal**, ketika ekspresi non-verbal meningkat, situasi ketidakpastian akan semakin berkurang, pengurangan tingkat ketidakpastian meningkatkan peningkatan ekspresi non-verbal.
3. **Aksioma 3 Pencarian informasi**, tingginya tingkat ketidakpastian bisa meningkatkan upaya-upaya seseorang untuk lebih aktif lagi dalam mencari informasi. Ketika situasi ketidakpastian itu mulai dihindari, maka proses pencarian informasi pun semakin berkurang.
4. **Aksioma 4 Tingkat ketidakpastian yang tinggi dalam jalinan sebuah hubungan dapat mengurangi keintiman kualitas komunikasi**. Rendahnya situasi ketidakpastian dapat meningkatkan tingkat keintiman kualitas komunikasi.
5. **Aksioma 5 Pertukaran**, ketidakpastian yang tinggi dapat meningkatkan pertukaran informasi diantara mereka.
6. **Aksioma 6 Kesamaan**, semakin banyak persamaan diantara mereka, semakin menurunkan tingkat ketidakpastian.
7. **Aksioma 7 Selera**, selera akan semakin menurun jika situasi ketidakpastian cukup tinggi. Sebaliknya selera akan semakin meningkat jika tidak ada kondisi ketidakpastian.
8. **Aksioma 8 Ketidakpastian berhubungan secara negative dengan interaksi dalam jaringan social**. Makin orang berinteraksi dengan teman dan anggota keluarga mereka makin sedikit ketidakpastian yang mereka alami.
9. **Aksioma 9 Terdapat hubungan kebalikan atau negative antara ketidakpastian dan kepuasan komunikasi**.

### STRATEGI MENGURANGI KETIDAKPASTIAN

Asumsi umum yang digunakan di sini adalah bahwa komunikasi merupakan proses bertahan (gradual) dimana orang saling mengurangi ketidakpastian tentang yang lain. Dengan tiap-tiap interaksi anda semakin mengenal pihak lain dan secara berangsur-angsur mulai mengenal orang itu pada tingkat yang lebih bermakna. Charles Berger dan James Bradac mengidentifikasi tiga strategi utama untuk mengurangi ketidakpastian yaitu strategi pasif, aktif dan interaktif.

**a. Strategi Pasif**

Bila kita mengamati seseorang tanpa orang itu sadar sedang kita amati, kita menerapkan strategi pasif. Yang paling bermanfaat dalam observasi pasif ini adalah mengamati seseorang dalam tugas aktif tertentu, misalnya dalam interaksinya dengan orang lain dalam situasi sosial informal.

**b. Strategi Aktif**

Bila anda secara aktif mencari informasi tentang seseorang dengan cara apapun selain berinteraksi dengan orang itu, anda menerapkan strategi aktif. Sebagai contoh, anda dapat bertanya kepada orang lain tentang orang itu. Kita juga memanipulasi lingkungan dengan cara tertentu sehingga kita dapat mengamati seseorang secara lebih spesifik dan jelas. Wawancara lamaran pekerjaan, menonton teater, atau mengajar mahasiswa merupakan contoh-contoh cara dimana orang memanipulasi situasi untuk melihat bagaimana seseorang mungkin beraksi dan bereaksi.

**c. Strategi Interaktif**

Bila kita sendiri berinteraksi dengan seseorang, kita menerapkan strategi interaktif. Sebagai contoh, kita dapat mengajukan pertanyaan ("Apakah anda senang memasak?" "Bagaimana pendapat anda mengenai mata kuliah ilmu komunikasi itu?") Kita juga mendapatkan pengetahuan tentang orang lain dengan mengungkapkan informasi tentang diri kita sendiri. Pengungkapan diri menciptakan lingkungan yang santai yang mendorong pengungkapan dan orang yang ingin lebih kita kenal.

Ketiga strategi tersebut bermanfaat untuk mengurangi ketidakpastian. Sayangnya banyak orang merasa bahwa mereka sudah cukup mengenal seseorang setelah menerapkan hanya strategi pasif. Strategi aktif lebih bersifat mengungkapkan, dan strategi interaktif lebih banyak lagi mengungkapkan. Menerapkan ketiga macam strategi ini akan membuat persepsi anda seakurat mungkin.

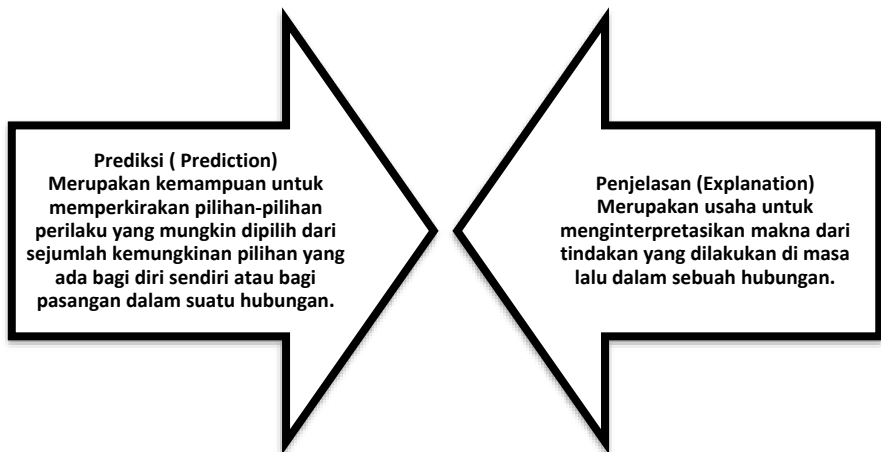
**PENERAPAN TEORI PENGURANGAN KETIDAKPASTIAN**

Secara tidak sadar setiap hari kita menerapkan teori ini. Jika kita berpergian menggunakan kendaraan umum kita sering merasakan cemas dan merasa tidak pasti dengan orang yang duduk di sebelah kita, apa orang tersebut adalah orang yang baik atau tidak. Dan saat kita masuk ke sekolah atau tempat kerja baru kita seringkali merasakan kecemasan, oleh sebab itu kita bertanya agar ketidakpastian tersebut berkurang. Dalam konteks akademis teori pengurangan ketidakpastian bisa diteliti, misalnya saat kita menjadi mahasiswa baru bagaimana cara kita secara tidak sadar dalam mengurangi ketidakpastian dan kecemasan.

## KONSEP

Melalui teori pengurangan ketidakpastian ini oleh Berger dan Calabrese memprediksi dan menjelaskan apa saja yang terjadi dalam perjumpaan-perjumpaan awal. Dua hal itulah yang menjadi konsep dalam menyusun dua *sub-proses* utama dari pengurangan ketidakpastian:

**Gambar 12**  
*konsep penyusunan pengurangan ketidakpastian*



Teori ini hampir sama dengan **Teori Informasi** dari Claude E. Shannon dan Warren Weaver pada tahun 1949, bahwa ketidakpastian ada ketika jumlah alternatif yang mungkin dalam sebuah situasi tinggi dan kemungkinan terjadinya alternatif-alternatif itu relatif setara. Sebaliknya, ketidakpastian menurun ketika alternatif-alternatif yang ada terbatas jumlahnya atau terdapat sebuah alternatif yang biasanya dipilih.

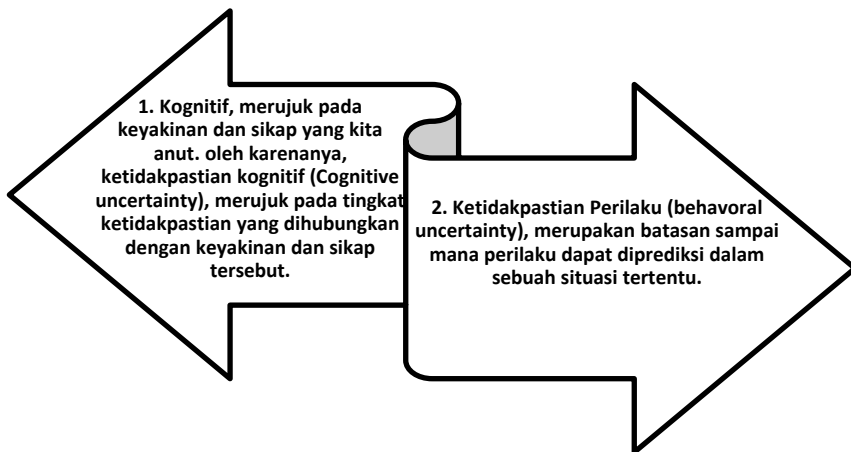
Berger dan Calabrese berpendapat bahwa komunikasi merupakan sarana yang digunakan orang untuk mengurangi ketidakpastian mereka mengenai satu sama lain. Meski demikian, pengurangan ketidakpastian mampu menciptakan kondisi yang sangat baik untuk pengembangan hubungan interpersonal. Oleh Berger dan Calabrese, teori ini kemudian sedikit diperjelas hingga muncul versi baru dari teori ini yang menjelaskan bahwa terdapat dua tipe ketidakpastian dari perjumpaan awal, yaitu:

Argumen lain dari Berger dan Calabrese mengenai pengurangan ketidakpastian. Terdapat dua proses dalam pengurangan ketidakpastian, yaitu:

1. **Pengurangan ketidakpastian Proaktif**, yang terjadi ketika seseorang berpikir mengenai pilihan-pilihan komunikasi sebelum benar-benar melakukannya dengan orang lain.



**Gambar 13**  
**Tipe ketidakpastian dari perjumpaan awal**



**2. Pengurangan ketidakpastian Retroaktif**, yang terdiri atas usaha-usaha untuk menjelaskan perilaku setelah perjumpaan itu sendiri.

Selain itu Berger dan Calabrese menyatakan bahwa ketidakpastian dihubungkan dengan tujuh konsep lainnya yang berakar pada komunikasi dan perkembangan hubungan. Tujuh konsep itu adalah:

- a. *Output* verbal,
- b. Kehangatan nonverbal (seperti: nada suara yang menyenangkan),
- c. Pencarian informasi (bertanya),
- d. Pembukaan diri (menyampaikan bagian dari informasi tentang diri sendiri pada orang lain),
- e. Resiprositas pembukaan diri,
- f. Kesamaan (persamaan),
- g. Kesukaan (kegemaran).

## STUDI KASUS

Seorang gadis yang bernama Priyanti tidak sengaja bertemu dengan pria yang bernama Priyanto disuatu tempat dan akhirnya bertemu beberapa kali ditempat berbeda. Lalu, Priyanti penasaran siapakah pria itu dan mulai mencari tahu siapa dan dimana dia tinggal. hingga akhirnya, Priyanti berkenalan untuk pertama kalinya di suatu tempat yaitu kampusnya sendiri. Dan Priyanti mengetahui siapa pria (Priyanto) itu sebenarnya.

Dalam kasusnya tersebut dapat dianalisis bahwa **ketidakpastian** yang muncul dalam keadaan ini adalah ketidakpastian tipe **kognitif**. Dimana, keyakinan atau penilaian ini bisa dianut diri sendiri atau orang lain. Terkait dengan belum adanya interaksi sama sekali dan memunculkan dugaan-dugaan sendiri yakni adanya rasa **penasaran** sehingga menduga-duga jika dia tidak suka dengan kita ataupun menanggapiya dengan tidak ramah dan lain-lain, dapat dianalisis, ia menggunakan 3 **strategi** yaitu strategi pasif, strategi aktif dan intraktif.

## INTEGRASI

*Uncertainty Reduction Theory*, termasuk dalam **tradisi komunikasi sosio-psikologis** pada **konteks komunikasi antarpribadi** karena berfokus pada proses kognitif yang mempengaruhi perilaku manusia.

Dalam penelitian teori pengurangan ketidakpastian, ada beberapa metode atau pendekatan yang bisa digunakan. Berikut ini adalah beberapa di antaranya:

**Survei:** Metode survei melibatkan pengumpulan data dari sejumlah besar responden menggunakan kuesioner atau wawancara terstruktur. Survei dapat memberikan gambaran yang luas tentang bagaimana orang menghadapi situasi ketidakpastian, strategi apa yang mereka gunakan untuk mengurangi ketidakpastian, dan bagaimana tingkat ketidakpastian berhubungan dengan variabel lainnya.

**Studi Kasus:** Pendekatan studi kasus melibatkan analisis mendalam tentang satu atau beberapa individu, kelompok, atau situasi yang dianggap mewakili fenomena pengurangan ketidakpastian. Studi kasus dapat memberikan wawasan kualitatif tentang pengalaman individu atau kelompok dalam menghadapi ketidakpastian dan strategi yang digunakan.

**Eksperimen:** Dalam eksperimen, peneliti memanipulasi variabel tertentu untuk melihat bagaimana hal itu mempengaruhi tingkat ketidakpastian dan bagaimana peserta meresponsnya. Eksperimen ini biasanya dilakukan di bawah kondisi kontrol yang ketat untuk mengidentifikasi sebab-akibat dalam hubungan antara variabel.

**Analisis Konten:** Metode analisis konten digunakan untuk menganalisis teks atau data audio/visual dalam bentuk wawancara, artikel berita, atau catatan observasi untuk mengidentifikasi pola-pola komunikasi yang berkaitan dengan pengurangan ketidakpastian.

**Observasi Partisipatif:** Dalam pendekatan ini, peneliti menjadi bagian dari kelompok atau situasi yang dipelajari, sehingga mereka dapat mengamati langsung bagaimana orang berkomunikasi dalam menghadapi ketidakpastian dan berinteraksi dengan lingkungannya.

**Analisis Jaringan Sosial:** Metode ini fokus pada hubungan dan pola komunikasi dalam jaringan sosial tertentu. Peneliti mengidentifikasi siapa yang berkomunikasi dengan siapa, seberapa sering, dan bagaimana informasi mengalir dalam jaringan tersebut.

**Analisis Kualitatif:** Pendekatan kualitatif melibatkan pemahaman mendalam tentang pengalaman dan persepsi individu dalam menghadapi ketidakpastian. Data kualitatif dianalisis untuk mengidentifikasi tema, pola, dan insight yang muncul dari narasi peserta.

Pemilihan metode atau pendekatan penelitian tergantung pada pertanyaan penelitian, sumber daya yang tersedia, dan tingkat detail yang diinginkan dalam pemahaman fenomena pengurangan ketidakpastian. Dalam beberapa kasus,

peneliti juga dapat menggabungkan beberapa metode untuk mendapatkan wawasan yang lebih komprehensif tentang fenomena yang dipelajari.

## EVALUASI

**Kelebihan** Teori ini adalah merupakan teori lintas bidang ilmu (heurisme), memiliki nilai konsistensilogis yang tinggi, dan dapat digunakan untuk kajian masa kini maupun masa depan serta teori ini merupakan satu-satunya teori komunikasi yang secara spesifik mempelajari mengenai perjumpaan awal.

**Kelemahan** Teori ini yaitu dinilai kurang memiliki kegunaan karena mengurangi ketidakpastian mengenai diri sendiri dan orang lain dalam sejumlah perjumpaan awal bukanlah tujuan utama, yang menjadi tujuan utamanya adalah memaksimalkan hasil suatu hubungan.

Teori pengurangan ketidakpastian sampai saat ini masih digunakan meskipun banyak orang yang tidak sadar telah menggunakan teori ini.

Pengurangan ketidakpastian (*uncertainty reduction*) adalah proses mengurangi ketidakpastian atau ketidakjelasan tentang orang lain dalam sebuah interaksi sosial. Konsep ini berasal dari teori komunikasi yang dikemukakan oleh Charles Berger dan Richard Calabrese pada tahun 1975. Teori ini menjelaskan bagaimana komunikasi antara individu-individu yang baru berkenalan berkembang seiring waktu. Evaluasi teori pengurangan ketidakpastian melibatkan mempertimbangkan sejauh mana teori tersebut berhasil menjelaskan fenomena komunikasi antarindividu. Berikut adalah beberapa pertimbangan dan evaluasi terhadap teori ini:

1. **Pendekatan awal dalam berinteraksi:** Teori pengurangan ketidakpastian berguna untuk memahami bagaimana orang berusaha mengurangi ketidakpastian saat pertama kali berinteraksi dengan orang lain. Teori ini memberikan pandangan tentang bagaimana orang mencari informasi tentang orang lain untuk menciptakan rasa aman dan kenyamanan.
2. **Konteks budaya:** Pengurangan ketidakpastian dapat dipengaruhi oleh budaya dan norma-norma sosial. Beberapa budaya mungkin lebih toleran terhadap ketidakpastian, sementara yang lain lebih memprioritaskan pengurangan ketidakpastian dalam interaksi sosial. Oleh karena itu, teori ini mungkin tidak selalu berlaku dengan cara yang sama di semua konteks budaya.
3. **Tingkat ketidakpastian:** Teori ini mengasumsikan bahwa pengurangan ketidakpastian merupakan tujuan utama dalam komunikasi. Namun, ada situasi di mana orang mungkin tidak mengalami tingkat ketidakpastian yang tinggi atau bahkan tidak berusaha menguranginya karena mereka telah mengalami interaksi sebelumnya atau memiliki informasi yang cukup tentang pihak lain sebelum berkomunikasi.
4. **Asimetri informasi:** Teori pengurangan ketidakpastian tidak selalu mempertimbangkan asimetri informasi antara individu-individu yang berinteraksi. Misalnya, dalam hubungan profesional seperti pasien dan

dokter, seorang dokter mungkin memiliki lebih banyak informasi tentang pasien daripada sebaliknya. Hal ini dapat mempengaruhi bagaimana ketidakpastian dikelola dalam interaksi tersebut.

5. **Faktor lain yang mempengaruhi interaksi:** Selain pengurangan ketidakpastian, ada faktor-faktor lain yang juga berperan dalam dinamika interaksi sosial, seperti motivasi, tujuan, persepsi, dan kebutuhan individu. Teori ini mungkin kurang mempertimbangkan faktor-faktor tersebut yang juga berperan dalam interaksi antarindividu.
6. **Pengembangan hubungan jangka panjang:** Teori ini lebih fokus pada interaksi awal dan upaya mengurangi ketidakpastian. Namun, dalam hubungan jangka panjang, komunikasi dapat berkembang dan berubah dari aspek lain, seperti pembentukan ikatan emosional dan keintiman, yang mungkin tidak sepenuhnya dijelaskan oleh teori ini.

Dalam evaluasi teori apa pun, penting untuk diingat bahwa teori ilmiah adalah representasi sederhana dari fenomena yang kompleks di dunia nyata. Meskipun teori pengurangan ketidakpastian memberikan pemahaman awal tentang bagaimana interaksi sosial dapat berkembang, tetapi ada banyak faktor yang mempengaruhi interaksi manusia yang perlu dipertimbangkan secara holistik.

- 
- Yusmami. 2019. Komunikasi Dalam Teori Pengurangan Ketidakpastian. *Jurnal Network Media*, 2(1), 18-31.
- Nurdin, A. 2020. *Teori Komunikasi Interpersonal*. Jakarta: Kencana.
- Turner, R. W. 2008. *Pengantar Teori Komunikasi Analisis dan Aplikasi*. Jakarta: Salemba Humanika.

# ***Social Judgment Theory*** **(Teori Penilaian Sosial)**

**Muzafer Sherif**

**Muhammad Indra Fajr | 41822182**

**S***ocial Judgment Theory* disusun berdasarkan penelitian Muzafer Sherif yang berupaya memperkirakan bagaimana seseorang menilai suatu pesan dan bagaimana penilaian yang dibuat tersebut dapat memengaruhi sistem kepercayaan yang sudah dimiliki sebelumnya. Pada tahun berapa teori tersebut dihasilkan hingga proses penelitiannya. Teori ini ditemukan pada tahun 1950 akhir dan 1960 awal

## **ASUMSI DASAR**

**Pertama**, pesan yang berada dalam "wilayah penerimaan" akan dapat mendorong perubahan sikap. Suatu argumen yang masuk dalam wilayah penerimaan akan lebih membujuk dibandingkan dengan argumen yang berada di luar wilayah penerimaan. Dengan demikian, jika anda berpandangan sebaiknya tidak ada satu industri mebel pun yang diizinkan memproduksi perabotan kayu sebagai cara mencegah pembalakan liar, maka Anda mungkin masih bisa mengubah pandangan (terbujuk) dengan argumen atau pesan yang menyatakan bahwa produsen mebel masih tetap diperbolehkan memproduksi mebel kayu asalkan menggunakan kayu yang diperoleh secara *legal*, maka argumen ini masuk dalam wilayah penerimaan Anda

**Kedua**, jika Anda menilai suatu argumen atau pesan masuk dalam wilayah penolakan (*latitude of rejection*) maka perubahan sikap akan berkurang atau bahkan tidak ada. Jika Anda mendengar berbagai pendapat pro dan kontra mengenai penutupan industri kayu dan mebel, maka hal itu malah memperkuat pandangan bahwa industri kayu dan mebel memang seharusnya ditutup

**Ketiga**, jika berbagai argumen yang Anda terima berada antara wilayah penerimaan dan wilayah di mana Anda berpandangan netral (*non-commitment*), maka kemungkinan perubahan sikap Anda akan dapat terjadi walaupun berbagai argumen itu berbeda dengan argumen sendiri. Suatu pernyataan atau argumen yang berbeda jauh dengan sikap sendiri kemungkinan akan dapat menyebabkan perubahan sikap dibandingkan dengan argumen yang tidak berbeda jauh dengan pandangan sendiri selama ia berada di antara kedua wilayah tersebut. Namun sekali argumen itu menyentuh wilayah penolakan anda, maka perubahan sikap tidak akan terjadi.

**Keempat**, semakin besar keterlibatan ego Anda dalam suatu isu, semakin luas wilayah penolakan, semakin kecil wilayah netral maka akan semakin kecil perubahan sikap. Orang-orang dengan keterlibatan ego yang tinggi sangat sulit untuk diubah pandangannya. Mereka cenderung akan menolak segala bentuk pernyataan dalam skala yang lebih luas dibandingkan dengan mereka yang tidak memiliki keterlibatan ego dalam suatu isu (kelompok moderat). Secara umum dapat dikatakan perubahan sikap jauh lebih mudah dilakukan terhadap individu yang tidak memiliki keterlibatan ego dalam suatu isu dibandingkan dengan mereka yang memiliki keterlibatan ego di dalamnya.

## KONSEP

1. **Rentang Penerimaan:** Pesan yang diterima tanpa perubahan sikap besar, sesuai dengan pandangan yang ada.
2. **Rentang Penolakan:** Pesan yang ditolak tanpa perubahan sikap besar, bertentangan dengan pandangan yang ada.
3. **Rentang Non-Komitmen:** Pesan yang tidak mempengaruhi individu secara signifikan, dianggap netral atau tidak terlalu relevan

## STUDI KASUS

Misalkan ada seorang individu bernama Satrio dengan pandangan politik yang kuat dan konservatif. Suatu hari, Satrio mendengar pidato yang menyuarakan kebijakan baru yang berbeda dengan pandangannya. Awalnya, Satrio menolak dengan tegas dan menutup diri terhadap argumen tersebut. Namun, seiring berjalannya waktu, Satrio mulai mendengar pesan-pesan lain yang mendukung kebijakan tersebut dan berada dalam wilayah penerimaannya. Melalui proses penilaian sosial, Satrio mulai membuka diri terhadap sudut pandang yang berbeda. Akhirnya, sikap Satrio berubah menjadi lebih fleksibel dan terbuka terhadap pertimbangan argumen yang berbeda. Kasus ini mencerminkan asumsi dan konsep kunci dari Teori Penilaian Sosial, bahwa pesan-pesan dalam wilayah penerimaan individu **memiliki potensi untuk mempengaruhi perubahan sikap dan pembentukan kepercayaan yang lebih terbuka.**

## INTEGRASI

*Social Judgment Theory* termasuk dalam **konteks komunikasi interpersonal dan psikologi sosial**. Tradisi komunikasi interpersonal menekankan pada hubungan antara individu dalam proses komunikasi dan bagaimana interaksi sosial mempengaruhi persepsi dan respon individu terhadap pesan-pesan komunikasi.

## **EVALUASI**

Teori Penilaian Sosial mengakui wilayah penilaian yang berbeda dalam individu. Pengaruh sosial dan konteks juga diperhatikan. Konsep asimilasi dan kontras menjelaskan bagaimana individu mengevaluasi pesan-pesan. Teori ini relevan dalam komunikasi dan persuasi. Namun, ada kritik terhadap teori ini terkait generalisasi hasil penelitian, kesederhanaan model, dan kurangnya perhatian pada faktor kontekstual. Teori ini lebih fokus pada perubahan sikap daripada perilaku

---

Nurdin. Teori komunikasi Interpersonal. Jurnal Universitas Baturaja.





# ***Interpersonal Deception Theory*** **(Teori Penipuan Antarpribadi)**

**David B. Buller and Judee K. Burgoon**

**Putri Hutami Agustina | 41822191**

**P**enipuan/pembohongan mengacu pada perilaku seseorang yang sengaja untuk menyesatkan orang lain. **Teori Penipuan *Interpersonal*** atau *Interpersonal Deception Theory* (IDT) adalah salah satu teori komunikasi kontemporer untuk memprediksi dan menjelaskan kebohongan dalam konteks interaksi interpersonal. IDT merupakan salah satu teori komunikasi antarpribadi. Pengembangan teori ini didasari oleh bagaimana individu kemudian memanipulasi informasi dengan sengaja yang kemudian diketahui dan dapat diprediksi kebohongan-kebohongan yang tercipta. IDT dikembangkan oleh David Buller dan Judee K. Burgoon tahun 1990, yang menawarkan perspektif lain dalam sudut pandang psikologis mengenai perilaku **manipulatif** kebohongan/penipuan seseorang.

Sejarah teori penipuan antarpribadi mencakup perkembangan pemahaman dan penelitian tentang perilaku penipuan dan kebohongan dalam konteks hubungan sosial. Awalnya, fokus utama studi ini adalah pada aspek hukum dan kriminologi, namun pemahaman yang lebih luas mulai berkembang pada abad ke-20. David DePaulo dan rekan-rekannya memainkan peran penting dalam pengembangan teori penipuan antarpribadi. Pada tahun **2002**, mereka menguraikan model teoritis yang menggambarkan proses kebohongan dalam hubungan *interpersonal*. Penelitian dan teori tentang penipuan antarpribadi terus berkembang seiring waktu, dengan kontribusi dari peneliti lain seperti Aldert Vrij, Bella DePaulo, dan Timothy Levine. Perkembangan teknologi informasi dan media sosial juga mempengaruhi cara penipuan antarpribadi terjadi. David Buller dan Judee Burgoon mencetuskan IDT yang mencoba menjelaskan bagaimana membuat pesan yang kredibel, bagaimana proses penerimaan dan interpretasi pesan tersebut dan bagaimana pengaruh dari pengirim maupun penerima pesan saling mendeteksi kebohongan atas pesan yang ada.

**Tujuan utama** teori ini adalah untuk meningkatkan pemahaman tentang motivasi dan strategi penipuan, meningkatkan deteksi kebohongan, dan mengembangkan strategi pencegahan penipuan yang lebih efektif dalam konteks hubungan sosial.

## ASUMSI DASAR

Ada tiga asumsi dalam teori kebohongan antarpribadi yaitu;

1. Kebohongan informasi dapat dilakukan ketika tatap muka, melalui media komputer, dan komunikasi virtual (dunia maya/internet).
2. Komunikasi interpersonal memberikan ruang dan tempat kepada semua pihak yang terlibat dalam komunikasi untuk memiliki peran yang sama secara simultan yaitu sebagai pengirim komunikator) dan penerima (komunikan) untuk melakukan kebohongan.
3. Ada tiga macam strategi dalam kebohongan, yaitu aktivitas-informasi, perilaku, dan mengelola citra.

Tiga macam strategi kebohongan di atas harus dilakukan dengan baik dan cerdas, ketiga strategi harus saling bersinergi sehingga memiliki hasil optimal. Namun tidak semua orang dapat melakukan kebohongan. Dengan demikian maka asumsi utama terkait dengan “kebohongan” adalah penilaian terhadap kredibilitas komunikator merupakan bagian yang melekat dalam suatu intraksi. Bahkan terkadang penilaian komunikator tersebut terjadi pada tingkat bawah sadar. Menilai kredibilitas merupakan bagian yang secara otomatis terjadi ketika ada tatap muka antar manusia.

**Asumsi utama** tentang kebohongan adalah bahwa mengukur kredibilitas komunikator lain merupakan bagian tak terpisahkan dari semua interaksi. Meskipun biasanya terjadi pada tingkat bawah sadar, yang mengukur kebenaran orang lain adalah bagian implisit dari sebuah komunikasi manusia.

**Asumsi lainnya** adalah bahwa kebohongan melibatkan tiga kelas aktivitas yang strategis atau disengaja, informasi, perilaku, dan manajemen *image*. Tindakan strategis dimotivasi dan disengaja, baik untuk keuntungan sendiri (seperti mengelabui seseorang untuk mendapatkan tabungan mereka) atau untuk kepentingan orang lain (seperti menyelamatkan seseorang dari rasa malu). Namun, Buller and Burgoon menganut pandangan bahwa kebohongan, seperti perilaku yang direncanakan dan dipelajari lainnya, dapat menjadi strategis tanpa disadari. Manajemen informasi mengacu pada upaya untuk mengendalikan isi pesan secara lisan. Manajemen perilaku mengacu pada upaya untuk mengendalikan perilaku nonverbal yang menyertainya dan untuk menekan tanda-tanda tipu muslihat apa pun yang tampak “normal”. Manajemen *image* mengacu pada upaya yang lebih umum untuk menjaga kredibilitas dan melindungi wajah seseorang jika tertangkap. Pada saat yang sama, perilaku *non-strategis*, atau tidak disengaja lainnya, seperti tanda-tanda kegugupan, ketakutan, atau kontrol perilaku yang berlebihan dapat juga terjadi, menghasilkan perilaku yang tidak wajar, merusak penampilan, dan merusak kredibilitas.

**Asumsi lain** mengatakan bahwa kebohongan lebih menuntut secara kognitif daripada pengungkapan kebenaran. Ini menimbulkan lebih banyak kesulitan bagi pengirim untuk membuat tipuan daripada versi realitas yang sebenarnya karena pengirim tidak hanya harus secara mental menciptakan terjemahan yang benar tetapi juga harus membuat yang menipu dan secara mental menyunting kebenciannya sehingga masuk akal dan konsisten dengan pernyataan sebelumnya.

## KONSEP

Teori kebohongan antarpribadi (Littlejohn dan Foss, 2009: 552-553) mengacu pada perilaku individu yang sengaja dilakukan untuk menipu atau menyesatkan informasi pada orang lain. Teori penipuan ini melibatkan pemahaman tentang motivasi, strategi, kepercayaan, deteksi kebohongan, konsekuensi, serta konteks sosial dan budaya yang terkait dengan penipuan dalam hubungan sosial. Konsep ini meliputi pemahaman tentang beragam alasan seseorang melakukan penipuan, penggunaan strategi manipulatif, peran kepercayaan dalam penipuan, kemampuan mendeteksi kebohongan, dampak penipuan, dan pengaruh konteks sosial dan budaya. Teori penipuan antarpribadi bertujuan untuk memberikan wawasan yang lebih dalam tentang fenomena penipuan dan mengembangkan strategi pencegahan dan deteksi penipuan yang lebih efektif dalam konteks hubungan sosial.

Teori penipuan antarpribadi ini memfokuskan diri pada sifat **dyadic** (*dual*), **relations** (hubungan), **dialogic** (dialog) dari komunikasi yang memiliki unsur atau penuh kebohongan.

1. Komunikasi **dyadic** (*dual*) berarti komunikasi tersebut terjadi antara dua orang.
2. Komunikasi **relations** (hubungan) merupakan pemaknaan dari komunikasi yang terjadi antara si penerima dengan pengirim dalam hal mengisi pesan.
3. Komunikasi **dialogic** mengacu pada bahasa komunikatif dari pengirim ke penerima pesan.

Menurut Buller dan Burgoon, terdapat 3 **strategi** yang digunakan seseorang saat menyampaikan sebuah kebohongan, yaitu:

### 1. **Falsification**

*Falsification* atau disebut juga penyamaran, maksudnya adalah seseorang menyampaikan pesan/informasi yang bertolak belakang dengan kejadian sebenarnya. Pembohong memanipulasi informasi sedemikian rupa dengan mendramatisir kejadian tidak terjadi seolah-olah itu nyata.

### 2. **Concealment**

Strategi ini dilakukan dengan cara menyembunyikan separuh kebenaran dan menutupinya dengan fakta yang dikarang sendiri. Dengan kata lain, separuh informasi adalah benar dan separuhnya lagi adalah bohong.

### 3. *Equivocation*

Strategi bohong yang terakhir ini adalah pengelakan yakni menolak mentah-mentah bahwa ia tidak berbohong dan apa yang disampaikan adalah benar adanya.

Seperti yang sudah disebutkan dalam asumsi, kebohongan dapat berasal dari dunia maya. Tak dapat dipungkiri, dunia semakin maju dan canggih dengan teknologi-teknologi terbaru, salah satunya adalah sosial media. Sosial media kini menjadi salah satu alat komunikasi penting di masa kini. Tak luput juga kejahatan dan kebohongan yang terjadi dalam sosial media. Ketika kita bertukar pesan dengan teman, sahabat ataupun keluarga, ada potensi kebohongan dalam bertukar pesan. Justru lebih sulit untuk mendeteksi kebohongan di sosial media, karena tidak semua yang ditulis di sosial media pasti. Namun, terdapat ciri-ciri perilaku yang mengandung kebohongan, yaitu:

#### 1. **Ketidakpastian dan ketidakjelasan**

Pembongk akan menyampaikan jawabannya dengan singkat tanpa berkomitmen. Cara lain yang khas untuk mengidentifikasi orang yang berbohong adalah berbicara pasif dan menggunakan kata ganti yang tak tertentu.

#### 2. **Menghindar**

Keinginan untuk keluar dari situasi sering dikaitkan pada tindakan non-verbal. Pembongk biasanya akan menunda-nunda percakapan dengan alasan ingin melakukan sesuatu, seperti berpaling untuk membuat kopi atau tidak membalas pesan dengan cepat. Sedangkan jika kebohongan itu berlangsung secara langsung biasanya pembongk akan duduk lebih jauh terpisah dari biasanya, atau condong ke belakang daripada maju saat ia menjawab. Biasanya pelaku juga melakukan diasosiasi, yaitu menjauhkan diri dari apa yang telah ia lakukan.

#### 3. **Citra diri dan perilaku yang melindungi hubungan.**

Ketika orang lain orang mengetahui bahwa kata-kata seseorang ucapkan itu bukanlah yang mereka ketahui benar, maka akan timbul konflik ketidakpercayaan diantara mereka dan bisa berujung pada ketidakharmonisan hubungan. Karena hal ini bisa merusak reputasi seseorang dan mengancam hubungan mereka, mereka secara sadar berusaha menekan isyarat tubuh yang mungkin menandakan penipuan. Untuk menutupi isyarat kebocoran, mereka berusaha tampil ekstra tulus. Pembongk cenderung mengangguk setuju ketika responden berbicara, menghindari gangguan, dan sering tersenyum. Sebagai catatan, Buller and Burgoon, menyatakan "Tampaknya tersenyum mungkin strategi sederhana yang bertujuan untuk menutupi tipuan". Dalam sosial media, pembongk biasanya akan bertutur kata baik secara mendadak.

#### 4. **Gerak tubuh yang tidak wajar**

Biasanya pembongk cenderung melakukan gerakan yang tidak wajar. Tidak wajar disini ialah tindakan yang biasanya tak pernah terjadi ketika mengobrol biasa. Misalnya ketika orang berbohong tangannya tidak bisa diam, tangannya

akan melakukan gerakan-gerakan yang mencerminkan kecemasan dan kepanikan. Biasanya pembohong juga cenderung tidak mau melihat ke mata lawan bicara, berkedip lebih sering dan pupil mata membesar. Selain itu pembohong sering melakukan kesalahan dalam berbicara dan ragu dalam memberikan jawaban ataupun gugup dalam berbicara. Ketika pembohong dilanda kepanikan, nada suaranya juga cenderung meninggi.

Satu abad yang lalu, seorang ahli psikologi, Sigmund Freud menyatakan tentang penggunaan tanda *non-verbal* untuk mendeteksi kebohongan. Berdasarkan pada salah seorang pasiennya yang tidak mau menyampaikan kebenaran tentang pikiran dan perasaan suramnya. Freud menyampaikan, “jika mulutnya diam, dia akan bermain dengan tangannya, pengkhianatan akan keluar dari setiap porinya”.

Buller dan Burgoon setuju bahwa perilaku di luar kendali si pembohong bisa dijadikan sinyal kebohongan. Tanda ini dikembangkan oleh psikolog sosial Universitas Rochester, Miron Zuck, yakni ada 4 tanda yang menjelaskan kebocoran ini terjadi:

1. Upaya intens seorang pembohong untuk mengelabui lawan bicaranya bisa kelihatan. Kebocoran informasi strategis biasanya sejalan dengan kegiatan non-strategis.
2. Berbohong menyebabkan *physiological arousal* (ketagihan fisiological). Orang yang berbohong satu kali, untuk selanjutnya pasti akan terus berbohong.
3. Emosi dominan yang dirasakan oleh orang yang berbohong adalah rasa bersalah dan kecemasan.
4. Proses kognitif yang kompleks dapat membebani otak seseorang melebihi kapasitasnya. Sehingga ada beberapa perilaku yang tidak bisa dikendalikannya terlihat oleh orang lain.

## STUDI KASUS

Studi kasus untuk teori ini cukup mudah untuk ditemui di lingkungan sekitar kita. Kebohongan kecil juga dapat menjadi studi kasus. Seperti studi kasus yang akan saya paparkan, ini terjadi di lingkungan keluarga. Seorang anak meminta uang sebanyak 200.000 kepada ibunya dengan beralasan ia harus membeli buku pelajaran. Padahal, uang tersebut ingin ia gunakan untuk membeli *game* konsol. Ibunya merasa curiga karena uang yang diminta untuk satu buku cukup mahal. Ketika Ibu bertanya apakah benar harga buku tersebut seharga 200.000, sang anak menjawab benar dengan gugup dan terbata-bata. **Gaya bicara** sang anak cukup aneh sehingga membuat ibunya semakin curiga.

Dari kasus ini, tindakan atau ucapan yang cenderung berbeda dan berlebihan membuat kebohongan orang tersebut semakin mudah terdeteksi dan timbul spekulasi lebih tajam bahwa ia berbohong. Motivasi anak tersebut berbohong karena ia merasa perlu untuk membeli *game* konsol, namun ia tidak memiliki uang dan ragu meminta uang untuk sebuah *game* konsol kepada ibunya. Adanya niat berbohong muncul karena tekanan dari dalam dirinya yang merasa takut untuk meminta kepada ibunya dan takut akan respon yang dikeluarkan ibunya setelah

ia meminta dibelikan *game* konsol. Anak tersebut bisa saja berasumsi ibunya akan memarahinya karena meminta game konsol yang harganya cukup mahal. Ibunya bisa saja tidak merasakan **kecurigaan** jika ia tidak tahu tanda-tanda orang yang berbohong.

## INTEGRASI

Teori Penipuan Interpersonal ini termasuk dalam **tradisi komunikasi sosio-kultural**. tradisi ini dapat disimpulkan sebagai interaksi kita sehari-hari dengan orang lain sangat bergantung pada yang sudah ada sebelumnya, bersama pola budaya dan struktur sosial. Tradisi sosiokultural mempunyai aturan dan pola interaksi yang unik, seperti teori penipuan ini. Teori penipuan ini membahas tentang bagaimana perilaku orang yang berbohong dengan aturan dan ciri-ciri yang unik. Konteks komunikasi yang dipakai tentunya **konteks interpersonal**, sesuai dengan nama teori ini. Konteks komunikasi interpersonal adalah proses komunikasi yang berlangsung antara dua orang atau lebih secara langsung. Contoh, komunikasi interpersonal antara pasien dengan dokter, orang tua dan anak, kakak dengan adik, guru dan siswa, serta dosen dengan mahasiswa. Metode penelitian yang digunakan biasanya memakai **metode penelitian kualitatif**, berdasarkan dari jurnal-jurnal yang menggunakan teori ini sebagai dasar atau landasan untuk jurnal ataupun penelitian mereka.

## EVALUASI

Evaluasi terhadap teori penipuan antarpribadi melibatkan beberapa faktor yang perlu dipertimbangkan. Berikut adalah beberapa evaluasi yang dapat dilakukan terhadap teori ini:

### 1. Validitas dan reliabilitas

Validitas teori penipuan antarpribadi tergantung pada sejauh mana teori ini dapat menjelaskan dan memprediksi perilaku penipuan dalam konteks hubungan sosial. Evaluasi terhadap validitas teori dapat dilakukan melalui penelitian empiris yang mendukung atau menentang asumsi dan konsep-konsep dalam teori ini. Reliabilitas teori dapat dievaluasi melalui replikasi penelitian dan konsistensi temuan yang ditemukan.

### 2. Generalisabilitas

Evaluasi terhadap teori ini juga melibatkan pertanyaan tentang sejauh mana teori penipuan antarpribadi dapat diterapkan secara luas di berbagai konteks sosial dan budaya. Penting untuk mempertimbangkan apakah teori ini berlaku secara umum atau apakah terdapat variasi dalam manifestasi dan motivasi penipuan di berbagai kelompok atau masyarakat.

### 3. Pengaruh faktor eksternal

Evaluasi teori penipuan antarpribadi juga perlu mempertimbangkan pengaruh faktor eksternal seperti perkembangan teknologi informasi dan media sosial. Perubahan dalam cara komunikasi dan interaksi manusia dapat mempengaruhi cara penipuan terjadi dan berkembang. Oleh karena itu, teori ini harus terus diperbarui dan relevan dengan perkembangan konteks sosial yang terus berubah.

### 4. Keselarasan dengan penelitian terkini

Evaluasi teori penipuan antarpribadi perlu memperhatikan kesesuaian teori dengan penemuan terbaru dalam bidang penipuan dan kebohongan. Apakah teori ini mencakup aspek-aspek baru yang diidentifikasi dalam penelitian terkini atau apakah perlu diperbarui untuk menggabungkan temuan terbaru.

### 5. Implikasi praktis

Evaluasi teori penipuan antarpribadi juga perlu mempertimbangkan implikasi praktis dari teori ini. Apakah teori ini dapat digunakan untuk mengembangkan strategi pencegahan penipuan yang efektif atau membantu dalam mendeteksi kebohongan secara lebih akurat? Sejauh mana teori ini dapat memberikan wawasan yang bermanfaat dalam konteks nyata dan membantu mengurangi dampak negatif dari penipuan antarpribadi. Dengan melakukan evaluasi yang komprehensif terhadap teori penipuan antarpribadi, kita dapat memahami kelebihan dan kelemahan teori ini dan melihat bagaimana teori ini dapat diterapkan dalam pemahaman dan praktik yang lebih luas.

Kesimpulan dari **teori penipuan antarpribadi** adalah sebagai berikut:

1. Penipuan antarpribadi melibatkan motivasi, strategi, kepercayaan, deteksi kebohongan, konsekuensi, dan konteks sosial dan budaya dalam konteks hubungan sosial.
2. Motivasi untuk melakukan penipuan dapat bervariasi, termasuk keuntungan finansial, pemenuhan kebutuhan diri, pemertahanan citra diri, atau keinginan untuk mengontrol orang lain.
3. Penipuan melibatkan penggunaan strategi manipulatif, seperti manipulasi informasi, penggunaan kata-kata persuasif, dan sinyal nonverbal tertentu, untuk memperdaya korban.
4. Kepercayaan memainkan peran penting dalam penipuan, baik kepercayaan yang diberikan korban kepada penipu maupun kepercayaan internal korban terhadap informasi yang diterima.
5. Deteksi kebohongan melibatkan kemampuan seseorang untuk mendeteksi tanda-tanda kebohongan, termasuk ekspresi wajah, bahasa tubuh, dan inkonsistensi dalam cerita.
6. Penipuan memiliki konsekuensi yang meliputi kerugian finansial, kerusakan psikologis, kehilangan kepercayaan, kerusakan hubungan, dan dampak sosial yang lebih luas.
7. Konteks sosial dan budaya mempengaruhi penipuan, termasuk norma-norma sosial, nilai-nilai budaya, dan faktor-faktor sosial ekonomi.

8. Evaluasi terhadap teori penipuan antarpribadi melibatkan validitas, reliabilitas, generalisabilitas, pengaruh faktor eksternal, keselarasan dengan penelitian terkini, dan implikasi praktis.

Teori penipuan antarpribadi memberikan wawasan yang lebih dalam tentang fenomena penipuan dalam konteks hubungan sosial. Dengan memahami motivasi, strategi, kepercayaan, deteksi kebohongan, dan konsekuensi penipuan, serta mempertimbangkan faktor kontekstual, teori ini dapat digunakan untuk mengembangkan strategi pencegahan dan deteksi penipuan yang lebih efektif, serta membantu mengurangi dampak negatif dari penipuan antarpribadi dalam masyarakat.

---

Buller, D. B., & Burgoon, J. K. 1996. *Interpersonal Deception Theory. Communication Theory*, 6(3), 203–242.

Ekman, P. 2009. *Telling lies: Clues to deceit in the marketplace, politics, and marriage (Revised edition)*. W. W. Norton & Company.

Ford, C. V. 2006. *Lies! Lies!! Lies!!!: The psychology of deceit*. American Psychiatric Publishing.

Levine, T. R., & McCornack, S. A. 2018. *The Dark Side of Relationship Pursuit: From Attraction to Obsession and Stalking (3rd Edition)*. Routledge.

PsychologyWriting. 2022. *The Interpersonal Deception Theory*.



# ***Social Exchange Theory*** **(Teori Pertukaran Sosial)**

**John Thibaut and Harold Kelley**

**Raihan Dhiaul Badr | 41822170**

**T**eor **Pertukaran Sosial** di kembangkan oleh John Thibaut dan Harold Kelley pada tahun **1959**. Teori ini memiliki asumsi bahwa orang akan secara sukarela memasuki dan tinggal dalam suatu interaksi sosial dengan mempertimbangkan konsekuensi yang terjadi yaitu untung rugi. Pada dasarnya, dalam membangun sebuah interaksi sosial yang memungkinkan individu untuk memaksimalkan keuntungan yang diperoleh. Homas mengemukakan bahwa prinsip dasar pertukaran sosial adalah “*distributive justice*” yaitu suatu aturan yang mengatakan bahwa sebuah imbalan harus sebanding dengan investasi. Dalam teori pertukaran sosial yang menggunakan ekonomi sebagai landasan teorinya bahwa orang berusaha membangun hubungan persahabatan atau percintaan yang hanya akan memberikan keuntungan yang lebih besar.

Sementara West dan Turner menyatakan bahwa Teori Pertukaran Sosial (*Social Exchange Theory*) di dasarkan pada ide bahwa orang memandang hubungan mereka dalam konteks ekonomi dan mereka menghitung pengorbanan dan membandingkannya dengan penghargaan yang di dapatkan dengan meneruskan hubungan itu. Pengorbanan (*cost*) merupakan elemen dari sebuah hubungan yang memiliki nilai negatif bagi seseorang, sedangkan penghargaan (*rewards*) merupakan elemen-elemen dalam sebuah hubungan yang memiliki nilai positif.

## **ASUMSI DASAR**

Semua teori Pertukaran Sosial dibangun atas dasar beberapa asumsi mengenai sifat dasar manusia dan sifat dasar hubungan. Beberapa asumsi ini seharusnya telah cukup jelas bagi Anda setelah membaca latar belakang pada bab ini. Karena Teori Pertukaran Sosial didasarkan pada metafora pertukaran ekonomis, banyak dari asumsi ini berangkat dari pemikiran bahwa manusia memandang kehidupan sebagai suatu pasar. Selain itu, Thibaut dan Kelley mendasarkan teori mereka pada dua konseptualisasi: satu berfokus pada sifat dasar dari individu-individu dan satu lagi mendeksripsikan hubungan antara dua orang. Mereka melihat pada pengurangan dorongan, suatu motivator internal, untuk memahami individu-individu dan juga melihat pada prinsip-prinsip permainan untuk memahami hubungan antarmanusia. Oleh karenanya, asumsi-asumsi yang mereka buat juga masuk dalam dua kategori ini

Asumsi-asumsi yang dibuat oleh Teori Pertukaran Sosial mengenai sifat dasar manusia adalah sebagai berikut:

- Manusia mencari penghargaan dan menghindari hukuman
- Manusia adalah makhluk rasional
- Standar yang digunakan manusia untuk mengevaluasi pengorbanan dan penghargaan bervariasi seiring berjalannya waktu dan dari satu orang ke orang lainnya

Asumsi-asumsi yang dibuat oleh Teori Pertukaran Sosial mengenai sifat dasar dari suatu hubungan adalah sebagai berikut

- Hubungan memiliki sifat saling ketergantungan
- Kehidupan berhubungan adalah sebuah proses
- Tiap asumsi ini akan dibahas secara bergantian.

Pemikiran bahwa manusia mencari penghargaan dan menghindari hukuman sesuai dengan konseptualisasi dari pengurangan dorongan (Rolloff, 1981). Pendekatan ini berasumsi bahwa perilaku orang dimotivasi oleh suatu mekanisme dorongan internal. Ketika orang merasakan dorongan ini, mereka termotivasi untuk menguranginya, dan proses pelaksanaannya merupakan hal yang menyenangkan. Jika George merasa haus, ia terdorong untuk mengurangi perasaan tersebut dengan mencari minuman. Seluruh proses ini memberikan penghargaan dan karenanya, "Diberi penghargaan berarti bahwa seseorang telah mengalami pengurangan dorongan atau dengan kata lain pemenuhan kebutuhan. Asumsi ini membantu para teoretikus Pertukaran Sosial untuk memahami mengapa LaTasha dan Meredith menikmati kebersamaan mereka, dan kebutuhan (atau dorongan) ini dipenuhi (atau dikurangi) dengan menghabiskan waktu bersama-sama.

**Asumsi kedua** bahwa manusia adalah makhluk rasional sangatlah penting bagi Teori Pertukaran Sosial. Teori ini didasarkan pada pemikiran bahwa di dalam batasan-batasan informasi yang tersedia untuknya, manusia akan menghitung pengorbanan dan penghargaan dari sebuah situasi tertentu dan ini akan menuntun perilakunya. Hal ini juga mencakup kemungkinan bahwa, bila dihadapkan pada pilihan yang tidak memberikan penghargaan, orang akan memilih pilihan yang paling sedikit membutuhkan pengorbanan. Dalam kasus LaTasha dan Meredith, meneruskan hubungan mereka sangat membutuhkan pengorbanan apabila mereka dihadapkan pada semua tekanan dan keberatan dari keluarga mereka. Akan tetapi, kedua gadis ini mungkin akan merasa bahwa hal ini lebih sedikit membutuhkan pengorbanan daripada mengakhiri persahabatan mereka dan menyangkal semua dukungan dan kasih sayang yang telah mereka bagi bersama selama sembilan tahun terakhir.

James White dan David Klein (2002) menyatakan bahwa mengasumsikan rasionalitas tidak sama dengan mengatakan bahwa orang terlibat dalam proses rasionalisasi. Dengan berasumsi bahwa manusia adalah makhluk rasional, Teori Pertukaran Sosial menyatakan bahwa manusia menggunakan pemikiran rasional untuk membuat pilihan. Namun, ketika berasionalisasi kita berusaha untuk

memberikan pembenaran yang rasional bagi perilaku [kita] setelah perilaku itu terjadi. berasionalisasi melibatkan usaha yang dibuat-buat untuk membuat suatu pilihan tampak rasional setelah fakta muncul Hal ini menjadi penting ketika kita membahas beberapa kritik terhadap Teori Pertukaran Sosial pada akhir bab ini.

**Asumsi ketiga** bahwa standar-standar yang digunakan orang untuk mengevaluasi pengorbanan dan penghargaan bervariasi seiring waktu berjalan dan dari orang satu ke orang lainnya menunjukkan bahwa teori ini harus mempertimbangkan adanya keanekaragaman. Tidak ada satu standar yang dapat diterapkan pada semua orang untuk menentukan apa pengorbanan dan apa penghargaan itu. Oleh karena itu, pada perjalanannya LaTasha akan melihat bahwa hubungan ini membutuhkan lebih banyak pengorbanan dibandingkan dengan Meredith (begitu pula sebaliknya) dengan berubahnya standar mereka seiring dan berjalannya waktu. Walaupun demikian, Teori Pertukaran Sosial adalah teori yang bersifat seperti hukum, seperti yang telah dibahas dalam Bab 3, karena SET mengklaim bahwa walaupun individu-individu dapat berbeda dalam hal definisi mengenai penghargaan, asumsi yang pertama masih tetap benar untuk semua orang. Kita termotivasi untuk memaksimalkan keuntungan dan penghargaan kita sementara pada saat bersamaan meminimalkan kerugian dan pengorbanan (Molm, 2001). Thibaut dan Kelley mengambil tiga asumsi mengenai sifat dasar manusia tersebut dari prinsip-prinsip pengurangan dorongan. Dalam pendekatan mereka akan berhubungan, mereka menyusun prinsip-prinsip yang mereka sebut sebagai teori permainan (game theory). Permainan klasik yang mereka kembangkan yang mengilustrasikan asumsi pertama mereka disebut Dilema Seorang Tahanan (Prisoner's Dilemma, Figur 11.1). Permainan ini mengasumsikan bahwa dua tahanan sedang ditanyai mengenai sebuah kejahatan yang mereka sangkal telah lakukan. Mereka ditanyai secara terpisah, dan mereka diberikan dua pilihan: Mereka dapat mengakui kejahatan itu, atau mereka dapat bersikeras pada penyangkalan mereka. Situasi ini makin diperumit oleh fakta bahwa hasil akhirnya tidak sepenuhnya berada di tangan mereka. Sebaliknya, hasil akhir tiap tahanan adalah hasil dari kombinasi respons mereka berdua. Konfigurasi dari pilihan-pilihan mereka yang mungkin muncul disebut matriks 2X2 karena ada dua tahanan, dan masing-masing memiliki dua pilihan: mengaku atau menyangkal. Jika kita menamai seorang tahanan Jones dan yang lainnya Smith, kita dapat melihat pilihan dan hasil akhir mereka:

1. Jones mengaku dan Smith mengaku = mereka berdua menerima hukuman seumur hidup.
2. Jones mengaku dan Smith menyangkal = Jones bebas dan Smith dihukum mati.
3. Jones menyangkal dan Smith mengaku = Smith bebas dan Jones dihukum mati.
4. Jones menyangkal dan Smith menyangkal = Mereka berdua menerima hukuman kurungan singkat

Jelas bahwa hasil akhir bagi Smith dan Jones saling tergantung hasil akhir dari tiap kasus tergantung pada hubungan antara jawaban Smith dan Jones, tidak pada satu jawaban saja. Konsep ini sangat penting bagi Thibaut dan Kelley sehingga mereka lebih memilih untuk menamak teori ini Teori Interdependensi dibandingkan Pertukaran Sosial atau Teori Permainan. Mereka memutuskan demikian karena mereka ingin menghindarkan pemikiran menang-kalah dalam Teori Permainan dan mereka ingin menekankan bahwa Pertukaran Sosial merupakan fungsi saling ketergantungan.

Ketika kita berpikir mengenai situasi LaTasha dan Meredith, kita dapat melihat bahwa jika Meredith memutuskan untuk mengakhiri persahabatannya dengan LaTasha, LaTasha mau tidak mau juga terkena akibatnya. Keputusannya mengenai pengorbanan dan penghargaan dari hubungan mereka tergantung pada keputusan Meredith. Oleh karena itu, ketika seorang partisipan dalam sebuah hubungan mengambil tindakan, baik partisipan yang satu maupun hubungan mereka secara keseluruhan akan terkena akibat.

Asumsi kedua yang dibuat oleh Thibaut dan Kelley adalah kehidupan hubungan merupakan sebuah proses. Dengan menyatakan hal ini, para peneliti ini mengakui pentingnya waktu dan perubahan dalam kehidupan suatu hubungan. Secara khusus, waktu memengaruhi pertukaran karena pengalaman-pengalaman masa lalu menuntun penilaian mengenai penghargaan dan pengorbanan, dan penilaian ini memengaruhi pertukaran-pertukaran selanjutnya. Misalnya, jika Kathy tidak suka bersekolah dan memiliki pandangan yang tidak baik terhadap guru kemudian ia mengambil kelas yang melebihi harapannya, dan ia merasa bahwa ia sungguh menyukai guru ini. Hubungan mereka dan harapan Kathy akan hubungan dengan guru-gurunya di masa datang akan dibentuk melalui proses ini. Lebih jauh lagi, ide akan proses memungkinkan kita untuk melihat bahwa hubungan selalu berubah dan berevolusi. Setelah membahas asumsi-asumsi mengenai manusia dan hubungan kita sekarang siap untuk mempelajari dua bagian utama dari teori ini: evaluasi dari sebuah hubungan dan pola-pola pertukaran.

## KONSEP

Thibault dan Kelley menyimpulkan model pertukaran sosial sebagai berikut “setiap individu secara sukarela memasuki dan tinggal dalam hubungan sosial hanya selama hubungan tersebut cukup memuaskan ditinjau dari segi ganjaran dan biaya.” Ganjaran, biaya, hasil dan tingkat perbandingan merupakan empat konsep pokok dalam teori ini.

**Ganjaran**, ialah setiap akibat yang di nilai positif yang diperoleh seseorang dari suatu hubungan. Ganjaran berupa uang, penerimaan sosial atau dukungan terhadap nilai yang di pegangnya. Nilai suatu ganjaran berbeda-beda antara seseorang dengan yang lain, dan berlainan antara waktu yang satu dengan waktu yang lain. Buat orang kaya mungkin penerimaan sosial lebih berharga dari pada uang. Buat si miskin, hubungan interpersonal yang dapat mengatasi kesulitan

ekonominya lebih memberikan ganjaran dari pada hubungan yang menambah pengetahuan.

**Biaya**, adalah akibat yang di nilai negatif yang terjadi dalam suatu hubungan. Biaya itu dapat berupa waktu, usaha, konflik, kecemasan, dan keruntuhan harga diri dan kondisi-kondisi lain yang dapat menghabiskan sumber kekayaan individu atau dapat menimbulkan efek-efek yang tidak menyenangkan. Seperti ganjaran, biaya pun berubah-ubah sesuai dengan waktu dan orang yang terlibat di dalamnya.

**Hasil atau Laba**, adalah ganjaran di kurangi biaya. Bila seorang individu merasa dalam suatu hubungan interpersonal, bahwa ia tidak memperoleh laba sama sekali, ia akan mencari hubungan lain yang mendatangkan laba. Misalnya, Anda mempunyai kawan yang pelit dan bodoh. Anda banyak membantunya, tetapi hanya sekedar supaya persahabatan dengan dia tidak putus. Bantuan Anda (biaya) ternyata lebih besar daripada nilai persahabatan (ganjaran) yang Anda terima. Anda rugi. Menurut teori pertukaran sosial, hubungan anda dengan sahabat pelit itu mudah sekali retak dan di gantikan dengan hubungan baru dengan orang lain.

**Tingkat Perbandingan**, menunjukkan ukuran baku yang dipakai sebagai kriteria dalam menilai hubungan individu pada waktu sekarang. Ukuran baku ini dapat berupa pengalaman individu pada masa lalu atau alternatif hubungan lain yang terbuka baginya. Bila pada masa lalu seorang individu mengalami hubungan interpersonal yang memuaskan, tingkat perbandingannya turun. Bila seorang gadis pernah berhubungan dengan kawan pria dalam hubungan yang bahagia, ia akan mengukur hubungan interpersonalnya dengan kawan pria lain berdasarkan pengalamannya dengan kawan pria terdahulu. Makin bahagia ia pada hubungan interpersonal sebelumnya, makin tinggi tingkat perbandingannya, berarti makin sukar ia memperoleh hubungan interpersonal yang memuaskan.

## STUDI KASUS

Contoh kasus dalam teori pertukaran sosial disekitar kita yaitu:

### Kelebihan (+)

Pada suatu hari Daffa sedang melakukan tugas mata kuliah teori komunikasi dan dia kebingungan dalam bab teori pertukaran sosial lalu ia meminta tolong kepada Hardi untuk membantu tugasnya dalam bab teori pertukaran sosial, dengan senang hati Hardi membantu Daffa dalam pengerjaan tugas tersebut walau Hardi memiliki kesibukan tersendiri.

### Kekurangannya (-)

Pada keesokan harinya Hardi mengerjakan tugas lain yaitu tugas mata kuliah komputer aplikasi dan ia meminta bantuan kepada Daffa untuk membantunya dalam bagian *coding*, lalu Daffa menolak ajakan dari Hardi karena Daffa mempunyai kesibukan tersendiri. Maka dalam hal ini belum terjadi suatu proses **pertukaran sosial** karena Daffa belum bisa memberikan suatu *reward* atau penghargaan kepada Hardi sebagaimana apa yang telah dilakukan Hardi terhadap Daffa

## INTEGRASI

Teori Pertukaran Sosial merupakan bagian dari **teori komunikasi interpersonal** yang menjabarkan bagaimana seseorang tinggal dan memasuki suatu interaksi sosial dengan mempertimbangkan konsekuensi yang didapatkan dari suatu interaksi interpersonal tersebut. Teori pertukaran sosial ini dikembangkan oleh Thibaut dan Kelley dapat dipraktikkan dalam konteks komunikasi interpersonal dan komunikasi kelompok kecil. Teori ini secara umum lebih sering digunakan untuk menganalisis perilaku komunikasi interpersonal.

Menurut Monge dan Contractor Teori Pertukaran Sosial terjadi jika seorang menghitung nilai keseluruhan dari sebuah hubungan dengan mengurangi pengorbanannya dari penghargaan yang diterima. Di samping itu di Teori Pertukaran Sosial memprediksi bahwa nilai dari sebuah hubungan memengaruhi hasil akhir (*outcome*) apakah orang akan meneruskan suatu hubungan atau mengakhirinya, hubungan yang positif biasanya dapat diharapkan untuk bertahan, sedangkan hubungan yang negatif mungkin akan berakhir

## EVALUASI

### Evaluasi dari Sebuah Hubungan: Mengapa Kita Bertahan atau Pergi

Sebagaimana telah disebutkan sebelumnya, SET lebih rumit dari rumus sederhana mengenai nilai yang dikemukakan pada awal bab. Ketika orang menghitung nilai hubungan mereka dan membuat keputusan apakah akan tetap tinggal dalam hubungan itu, beberapa pertimbangan lain akan muncul. Salah satu bagian yang paling menarik dari teori Thibaut dan Kelley adalah penjelasan mereka mengenai bagaimana orang mengevaluasi hubungan mereka sehubungan dengan apakah mereka akan tetap tinggal di dalam hubungan itu atau meninggalkannya. Thibaut dan Kelley mengklaim bahwa evaluasi ini didasarkan pada dual tipe perbandingan: **level perbandingan dan level perbandingan untuk alternatif**. Level perbandingan (*Comparison Level*) adalah standar yang mewakili perasaan orang mengenai apa yang mereka harus terima dalam hal penghargaan dan pengorbanan dari sebuah hubungan. Jadi, Meredith memiliki perasaan yang subjektif mengenai apa yang harus ia berikan dan apa yang harus ia dapatkan, sebagai balasannya, dari sebuah persahabatan *Comparison Level* Meredith dibentuk oleh semua persahabatan yang pernah ia alami di masa lalu, oleh saran-saran anggota keluarga, dan oleh budaya populer, seperti penggambaran persahabatan di televisi dan film yang memberinya ide mengenai apa yang diharapkan dari hubungan ini.

Level perbandingan bervariasi di antara individu-individu karena hal ini subjektif. Individu-individu mendasarkan *Comparison Level* mereka, sebagian besarnya, pada pengalaman tertentu di masa lalu. Karena tiap individu memiliki pengalaman yang sangat berbeda dalam jenis hubungan yang sama, mereka membangun level perbandingan yang berbeda. Misalnya jika Suzanne memiliki banyak persahabatan di mana ia harus banyak mendengarkan dan berempati, *Comparison Level*nya akan mencakup hal ini. Jika Andrew tidak pernah mengalami pertemanan yang

mengharuskannya untuk mendengarkan, ia tidak akan mengharapkan adanya pengorbanan ini dalam persahabatan. Karena kita sering kali berinteraksi dengan orang-orang dari budaya kita sendiri, kita sering kali memiliki harapan yang sama terhadap hubungan sebagai akibat dari pesan-pesan yang kita terima dari budaya populer (Rawlins, 1992). Oleh karenanya, kita memiliki harapan yang saling tumpang tindih akan suatu hubungan dan *Comparison Level*. Kita mungkin tidak akan jauh berbeda satu dengan lainnya.

Thibaut dan Kelley berpendapat bahwa kepuasan kita akan suatu hubungan berakar dari membandingkan penghargaan dan pengorbanan yang ada dalam hubungan itu dengan *Comparison Level* kita. Jika hubungan kita sesuai atau bahkan melebihi *Comparison Level* kita, teori ini memprediksikan bahwa kita akan merasa puas dengan hubungan tersebut. Akan tetapi, orang kadang-kadang meninggalkan hubungan yang memuaskan dan tetap tinggal di dalam hubungan yang tidak memuaskan. Thibaut dan Kelley menjelaskan hal yang tidak konsisten ini dengan standar perbandingan mereka yang kedua, yaitu level perbandingan untuk alternatif (*comparison level for alternatives-CLalt*). Hal ini merujuk pada level terendah dari penghargaan dari suatu hubungan yang dapat diterima oleh seseorang saat dihadapkan pada penghargaan yang ada dari hubungan alternatif atau sendirian" (Rolloff, 1981). Dengan kata lain, CLalt mengukur bagaimana orang mengevaluasi sebuah hubungan dibandingkan dengan alternatif realistik dari hubungan tersebut. Misalnya, Michael Kramer (2005) mempelajari partisipasi dalam teater komunitas melihat bahwa orang yang tinggal di kota di mana hanya ada satu teater komunitas cenderung tinggal di dalam komunitas itu dengan sedikit penghargaan dibandingkan dengan orang-orang yang memiliki pilihan lain di kota mereka. Mereka mengamati bahwa hal ini menekankan pentingnya CLalt..

CLalt memberikan pengukuran stabilitas daripada kepuasan yaitu CLalt menunjukkan seberapa mungkin Meredith akan meninggalkan hubungan dengan LaTasha walaupun ini merupakan hubungan yang memuaskan, untuk sesuatu yang menurutnya lebih baik. Jika kita mempelajari lebih jauh hubungan LaTasha dan Meredith dengan menggunakan CL dan CLalt kita mungkin dapat berspekulasi bahwa Meredith merasa hubungannya dengan LaTasha secara umum sangat memuaskan. Ia mungkin akan memberikan nilai 8 dari 10, angka di mana angka 1 adalah mengerikan dan 10 adalah sempurna. Angka 8 ini merupakan skor hasil akhir Meredith bagi hubungannya dengan LaTasha. Jika harapan Meredith akan persahabatan, atau CL-nya hanya 6, maka Meredith harusnya merasa puas akan persahabatannya dengan LaTasha. Selain itu, jika Meredith berpikir bahwa dengan sendirian saja saat kuliah ia akan menilai dirinya pada skor 3, dan ia memiliki sedikit pertemanan yang tidak dapat menyamai persahabatannya dengan LaTasha, maka CLalt-nya akan menjadi rendah. Hasil akhirnya yang bernilai 8 akan melebihi CLalt ini dan Teori Pertukaran Sosial memprediksikan bahwa Meredith akan tetap ingin bersahabat dengan LaTasha. Kita dapat memasukkan angka-angka yang baru saja disebutkan mengenai perhitungan Meredith akan hubungannya dengan LaTasha ke dalam format yang dijabarkan pada Tabel 11.1.

Dalam hal ini, hasil akhir Meredith, 8, lebih besar dari CL-nya 6, dan CL-nya lebih besar dari CLalt-nya, yaitu 3. Oleh karena itu, polanya sesuai dengan contoh pertama dalam tabel dan teori memprediksikan bahwa keadaan hubungannya memuaskan dan stabil.

Perhitungan ini-walaupun mungkin agak tidak realistis mengubah sebuah hubungan menjadi sebuah angka-menunjukkan mengapa orang tetap bertahan di dalam hubungan yang penuh dengan kekerasan. Jika orang melihat tidak ada alternatif dan takut sendirian lebih daripada jika ia bertahan dalam hubungan itu, Teori Pertukaran Sosial memprediksikan bahwa mereka akan tetap bertahan. Beberapa peneliti telah menulis mengenai wanita yang ada dalam hubungan yang penuh dengan kekerasan, menggunakan pemikiran teoretis ini untuk menjelaskan mengapa mereka tetap tinggal bersama dengan pria yang kasar (Walker, 1984). Peneliti lainnya (Cox & Kramer, 1995) menyatakan bahwa para manajer dalam organisasi menggunakan perhitungan ini untuk membantu mereka mengambil keputusan dalam pemecatan karyawan. Dan Bishop, Dow, Goldsby, dan Cropanzano (2005) menginvestigasi bagaimana karyawan menggunakan prinsip-prinsip Pertukaran Sosial dalam membentuk komitmen dengan pekerjaan mereka. Catatan Penelitian menunjukkan bagaimana prinsip-prinsip Pertukaran Sosial dapat juga berlaku di dalam keluarga. Tabel 11.1 merangkum enam kombinasi yang mungkin terjadi di antara hasil akhir, CL dan CLalt dan keadaan hubungan yang diprediksikan oleh teori ini.

---

West&Turner. 2013. Teori Komunikasi: Analisis dan Aplikasi Jilid 2. Jakarta: Salemba Humanika.

Udin M.D. 2015. ANALISIS PERILAKU SOSIAL MASYARAKAT DUSUN PLOSOREJO DESA KEMADUH KABUPATEN NGANJUK DALAM TRADISI YASINAN DAN TAHLILAN).



# *Planning Theory* (Teori Perencanaan)

Charles Berger

Mahendra | 41817026

**P**erencanaan adalah apa yang dilakukan oleh perencana, dimana subjek yang luas dan dapat dilihat sebagai disiplin. Perencanaan adalah proses berkelanjutan yang melibatkan keputusan tentang cara alternatif untuk menggunakan sumber daya yang tersedia dengan tujuan mencapai beberapa tujuan tertentu di masa depan. Perencana memutuskan arah tindakan yang bisa dihasilkan dari proses rasional. Hal ini adalah pendekatan sistematis untuk membantu pembuatan keputusan untuk memilih tindakan setelah menyelidiki seluruh masalahnya. Teori ini berfokus pada bagaimana individu menggunakan komunikasi untuk mengurangi ketidakpastian dan meningkatkan prediktabilitas dalam interaksi awal dengan orang lain.

## ASUMSI DASAR

Teori ini menekankan pada proses perencanaan dan teori prosedural. Dalam teori ini menjelaskan prinsip-prinsip, prosedur dan langkah-langkah normatif yang seharusnya/sebaiknya dijalankan dalam proses perencanaan untuk menghasilkan output dan outcomes yang efektif. Contoh dari teori ini adalah rational comprehensive planning

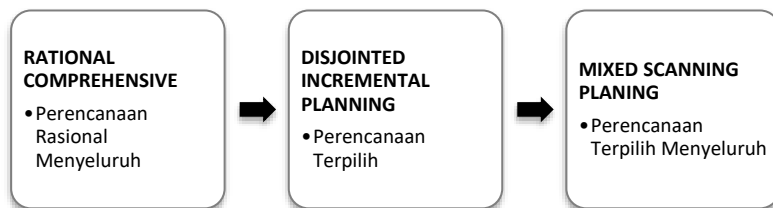
## KONSEP

Perencanaan merupakan suatu proses untuk mencapai tujuan dimasa yang akan datang secara efektif dan efisien. Bagi perencana, haruslah jelas step by step yang dilakukan dalam mengeluarkan output tersebut sehingga ketiga proses tersebut dijabarkan kembali.

1. **Ketidakpastian:** Ketidakpastian mengacu pada kurangnya pengetahuan dan prediksi tentang sikap, perilaku, dan karakteristik orang lain selama interaksi awal. Ketika orang bertemu untuk pertama kalinya atau memiliki interaksi sebelumnya yang terbatas, mereka mengalami ketidakpastian tentang satu sama lain.
2. **Aksioma:** Teori ini dibangun di atas sejumlah aksioma atau asumsi yang membimbing perilaku individu dalam situasi-situasi yang penuh ketidakpastian. Aksioma-aksioma tersebut adalah sebagai berikut:
  - Komunikasi Verbal: Orang akan terlibat dalam komunikasi verbal lebih banyak ketika dihadapkan pada ketidakpastian yang tinggi.

- Ekspresi Nonverbal: Ketidakpastian yang tinggi menyebabkan lebih banyak ekspresi nonverbal, seperti ekspresi wajah dan gerakan tubuh.
  - Pencarian Informasi: Dalam situasi-situasi yang penuh ketidakpastian, individu akan mencari informasi untuk mengurangi ketidakpastian.
  - Penyingkapan Diri: Ketidakpastian yang tinggi terkait dengan tingkat penyingkapan diri yang lebih rendah.
  - Rekiprokasi: Tingkat ketidakpastian antara dua orang seharusnya sebanding. Jika seseorang memiliki tingkat ketidakpastian yang tinggi, orang lain juga cenderung memiliki tingkat ketidakpastian yang tinggi.
  - Kesamaan: Kesamaan antara individu mengurangi ketidakpastian.
3. **Strategi:** Untuk mengurangi ketidakpastian, individu mengadopsi strategi komunikasi tertentu, seperti bertanya, mencari informasi dari pihak ketiga, mengamati perilaku orang lain, atau membuka diri lebih banyak tentang diri mereka sendiri.
  4. **Pengurangan Ketidakpastian:** Saat individu berinteraksi dan mengumpulkan informasi, ketidakpastian berkurang dan prediktabilitas meningkat. Akibatnya, hubungan dapat berkembang dan maju melampaui interaksi awal.

Gambar 14  
*Planning Aproach*



Sumber: Berger, C.R (2008)

## STUDI KASUS

### Mengurangi ketidakpastian dalam interaksi awal.

Dalam kasus ini yaitu Pertimbangkan situasi di mana dua orang yang belum pernah bertemu sebelumnya berencana untuk bertemu untuk pertama kalinya. Mereka menghadapi ketidakpastian tentang orang lain karena kurangnya pengetahuan dan pengalaman sebelumnya.

Konteks: Nabil dan Tama bekerja di dua perusahaan yang berbeda tetapi terlibat dalam proyek bersama. Karena proyek tersebut membutuhkan kerjasama intensif, mereka memutuskan untuk bertemu untuk berbicara secara langsung dan saling mengenal.

Ketidakpastian: Kedua individu merasa cemas dan takut tidak tahu apa yang harus diharapkan dari pertemuan tersebut. Mereka tidak tahu bagaimana cara berkomunikasi satu sama lain dan apakah mereka akan memiliki kesamaan atau perbedaan yang signifikan dalam pandangan dan nilai-nilai mereka.

Strategi Perencanaan Komunikasi: Nabil dan Tama dapat menggunakan beberapa strategi untuk mengurangi ketidakpastian selama pertemuan pertama mereka:

- Mencari Informasi: Sebelum pertemuan, mereka dapat mencari informasi satu sama lain melalui sumber-sumber seperti media sosial atau kolaborator mereka yang telah berinteraksi sebelumnya.
- Bertanya: Selama pertemuan, mereka dapat saling bertanya tentang latar belakang, minat, dan pengalaman mereka untuk lebih memahami satu sama lain.
- Self-Disclosure: Dengan saling membuka diri tentang minat, tujuan, dan pengalaman, mereka dapat menciptakan lingkungan yang lebih terbuka dan hangat.
- Observasi: Melalui observasi ekspresi wajah dan bahasa tubuh satu sama lain, mereka dapat membaca sinyal nonverbal untuk mengurangi ketidakpastian.

Pengurangan Ketidakpastian: Dengan menerapkan strategi perencanaan komunikasi tersebut, Nabil dan Tama secara bertahap mengurangi ketidakpastian selama pertemuan mereka. Mereka menemukan bahwa mereka memiliki minat yang sama dalam beberapa topik, dan pandangan mereka sebenarnya cukup sejalan dalam proyek tersebut. Akibatnya, mereka menjadi lebih nyaman dan lebih percaya diri dalam berkomunikasi satu sama lain.

(Sumber dari lingkungan pertemanan penulis)

## INTEGRASI

Teori ini merupakan termasuk dalam kategori teori **komunikasi interpersonal**. atau “Teori Pengurangan Ketidakpastian”(Uncertainty Reduction Theory)

Teori perencanaan komunikasi berfokus pada bagaimana individu merencanakan dan memproses pesan komunikasi mereka untuk mengurangi ketidakpastian dalam interaksi awal dengan orang lain. Ketika orang bertemu untuk pertama kalinya atau memiliki interaksi yang terbatas sebelumnya, mereka biasanya memiliki ketidakpastian tentang sikap, perilaku, dan karakteristik satu sama lain. Teori ini mengidentifikasi berbagai aksioma atau asumsi yang membimbing perilaku individu dalam situasi-situasi yang penuh ketidakpastian, termasuk aksioma komunikasi verbal, ekspresi nonverbal, pencarian informasi, penyingkapan diri, rekiprositas, dan kesamaan.

Dengan mengidentifikasi strategi perencanaan komunikasi yang dapat membantu mengurangi ketidakpastian, teori ini memberikan wawasan tentang bagaimana komunikasi berperan dalam membentuk dan mengembangkan hubungan dengan orang lain selama interaksi awal.

## **EVALUASI**

Banyak ahli teori komunikasi setuju bahwa komunikasi adalah alat untuk mencapai tujuan. Bahkan ketika orang berbicara demi berbicara, mereka mungkin menggunakan komunikasi untuk mencapai suatu tujuan. Teori Perencanaan komunikasi berusaha untuk menjelaskan bagaimana individu sampai pada pemahaman tentang tindakan dan wacana yang diarahkan pada tujuan masing-masing, dan bagaimana individu menghasilkan tindakan dan wacana yang memungkinkan mereka mencapai tujuan sehari-hari mereka

---

Berger, C.R (2008) Planning Theory of Communication. Sage Publications, Inc.

## BAB 3

# ***GROUP AND ORGANIZATIONAL COMMUNICATION THEORIES***

**S**ebagai makhluk sosial, komunikasi adalah salah satu hal penting dan biasa kita lakukan. Aktivitas komunikasi ini diperlukan untuk membuat kita tetap dekat antara satu sama lain, serta memperlancar sebuah hubungan, baik antar keluarga, teman dalam sebuah kelompok maupun anggota organisasi.

### **Komunikasi Kelompok**

Menurut McLean (2005) yang dimaksud dengan komunikasi kelompok adalah sebuah proses dinamis dimana sebagian kecil orang terlibat dalam sebuah percakapan. Komunikasi kelompok secara umum didefinisikan sebagai pelibatan tiga hingga delapan orang. Semakin besar sebuah kelompok maka akan semakin mudah untuk memecahnya ke dalam beberapa kelompok yang lebih kecil.

Sementara Menurut Brilhart dan Galanes (1998), yang dimaksud dengan komunikasi kelompok kecil adalah proses menggunakan pesan-pesan untuk menghasilkan makna yang sama dalam sebuah kelompok kecil manusia.

Komunikasi kelompok kecil merupakan salah satu bagian dari komunikasi interpersonal (Pearson, 2011 : 20).

Disamping itu, Menurut PhilVenditti (2012) yang komunikasi kelompok adalah pertukaran informasi antara mereka yang memiliki kesamaan secara budaya, linguistik, dan/atau geografi.

Dan Burgoon dalam buku karya Wiryanto (2005) juga memberikan pendapatnya bahwa komunikasi kelompok merupakan interaksi secara langsung dari beberapa individu untuk berbagi informasi dan mendiskusikan suatu masalah, di mana antar individu tersebut memiliki keterikatan yang sama dalam interaksi tersebut. Keterikatan tersebut adalah, tujuan, fungsi, visi, dan misi dalam suatu kelompok tersebut.

### **Komunikasi Organisasi**

Menurut Goldhaber (1986) komunikasi organisasi adalah sebuah proses penciptaan serta saling menukar pesan dalam satu jaringan hubungan yang bergantung oleh satu sama lain untuk mengatasi lingkungan tidak pasti atau lingkungan yang berubah-ubah.

Ron Ludlow mengemukakan pendapat bahwa komunikasi organisasi adalah suatu program komunikasi pada kajian bidang Public Relations (PR) mengenai hubungan internal serta hubungan pemerintah dan hubungan investor dalam organisasi.

Sedangkan, Devito berpendapat bahwa komunikasi organisasi merupakan sebuah usaha mengirim serta menerima pesan baik dalam kelompok formal maupun informal dalam suatu organisasi. Katz dan Kahn berpendapat pula bahwa komunikasi organisasi adalah sebuah pengiriman dan atau pertukaran informasi dalam suatu organisasi, sehingga dapat membentuk arus informasi. Adanya komunikasi organisasi dapat memunculkan jaringan informasi dalam organisasi tersebut.

Dari empat pendapat ahli mengenai definisi komunikasi organisasi, dapat disimpulkan bahwa komunikasi organisasi merupakan sebuah proses yang terjadi dalam suatu organisasi berupa penyampaian, penerimaan serta pertukaran informasi dan pesan yang dilakukan untuk mencapai suatu tujuan tertentu yang sudah ditetapkan oleh bersama (anggota serta pemimpin organisasi).

# ***Organizational Culture Theory*** **(Teori Organisasi Budaya)**

**Clifford Greetz, Michael Pacanowsky, and Nick O'Donnell Trujillo**

**Fitria Syarifah Nurazizah | 41822167**

Organisasi merupakan suatu hal yang tidak dapat terlepas dari kehidupan bermasyarakat. Organisasi pula, tidak dapat lepas dari ikatan budaya yang ada di dalamnya. Ikatan budaya yang ada di dalam suatu organisasi dapat tercipta atau dibentuk oleh orang-orang yang menjadi bagian dari organisasi tersebut. Menurut Michael Pacanowsky dan Nick O'Donnell Trujillo dalam buku *organizational culture* yang ditulis Andrew Brawn bahwa organisasi dapat dipahami paling baik yaitu dengan menggunakan lensa budaya. Yaitu sebuah ide yang awalnya dikemukakan oleh antropolog bernama Clifford Greetz. Dan teori ini budaya yang dimaksud bukan membahas tentang SARA (suku agama, ras, dan antar golongan) melainkan menurut Pacanowsky dan Trujillo budaya yang dimaksud adalah suatu cara hidup di organisasi.

## **ASUMSI DASAR**

Dikutip dari buku *organizational culture and leadership* yang ditulis oleh Edgar H. Schein yaitu budaya organisasi sebagai bentuk asumsi-asumsi yang mendasar dimana suatu kelompok menciptakan, menemukan, atau berkembang dalam proses belajar untuk mengatasi kesulitan-kesulitan organisasi yang bersumber dari internal maupun eksternal.

## **KONSEP**

Teori organisasi budaya adalah pendekatan dalam studi manajemen dan organisasi yang berfokus pada pentingnya budaya organisasi dalam membentuk perilaku, nilai, norma, dan sikap anggota organisasi. Konsep utama dari teori organisasi budaya adalah bahwa budaya organisasi dapat memiliki dampak besar pada kinerja organisasi, kepuasan karyawan, dan keberhasilan jangka panjang. Berikut adalah beberapa *point* penting dalam konsep teori organisasi budaya :

- **Budaya organisasi sebagai pola bersama** : budaya organisasi mencakup pola Bersama nilai-nilai keyakinan, norma, Bahasa, symbol, dan tradisi yang dibagikan oleh anggota organisasi budaya ini menciptakan identitas dan identifikasi anggota dengan organisasi.
- **Dibentuk dari bawah ke atas** : budaya organisasi seringkali tumbuh dan berkembang dari bawah ke atas, berdasarkan interaksi antara anggota

organisasi dan bagaimana mereka menginterpretasikan dan merespons nilai-nilai organisasi. Meskipun bisa dipengaruhi oleh pemimpin dan manajer, budaya organisasi lebih dari sekedar kebijakan yang ditetapkan oleh pihak atas.

- **Pengaruh pada perilaku** : budaya organisasi mempengaruhi perilaku karyawan di berbagai tingkatan termasuk bagaimana mereka berinteraksi dengan sesama anggota organisasi, bagaimana mereka mengambil keputusan, dan bagaimana mereka bekerja menuju tujuan organisasi.
- **Pengaruh pada kerja organisasi** : budaya organisasi yang kuat dan sehat dapat meningkatkan kinerja organisasi secara keseluruhan. Hal ini karena budaya yang positif mendorong karyawan untuk lebih berdedikasi, berkolaborasi, dan berkontribusi secara maksimal.
- **Perubahan budaya organisasi** : merubah budaya organisasi bukan lah tugas yang mudah karena biasanya membutuhkan perubahan sikap, nilai, dan norma yang telah tertanam selama bertahun-tahun. Perubahan budaya seringkali menjadi bagian penting dari transformasi organisasi.
- **Identifikasi sub-budaya** : organisasi yang besar atau kompleks dapat memiliki sub-budaya yang berbeda di berbagai bagian atau departemen. Pengenalan sub-budaya ini membantu memahami dinamika yang lebih halus dalam organisasi.
- **Budaya adaptif** : budaya organisasi harus dapat beradaptasi dengan perubahan lingkungan eksternal dan tuntutan bisnis budaya adaptif akan membantu organisasi untuk tetap relevan dan bersaing dalam pasar yang berubah-ubah.
- **Pengukuran budaya organisasi** : beberapa alat dan metode dapat digunakan untuk mengukur budaya organisasi, seperti survei karyawan, wawancara, atau observasi partisipatif.

## STUDI KASUS

Hedi adalah seorang yang mempunyai jabatan penting dalam Himpunan Mahasiswa Ilmu Komunikasi Universitas Komputer Indonesia. Dia adalah orang yang supel, dan bertanggung jawab dalam menjalankan tugasnya. Dan dia juga mempunyai hubungan atau relasi yang baik dengan ketua Himpunan maupun ketua departemen tersebut. Pada suatu Ketika, Fadlan salah satu anggota Hima mengundurkan diri karena dirasa tidak bisa membagi waktu antara kuliah dan himpunan tersebut. Ditambah pula, Balqis sebagai ketua hima diharuskan melakukan *Student Exchange* ke Thailand selama satu semester. Keadaan kepengurusan hima menjadi sedikit kacau, jadi banyak anggota hima yang lain menjadi tidak aktif dalam berkontribusi. Tetapi, Hedi menjalankan tanggung jawabnya dengan aktif. Lalu akhirnya Hedi mengadakan rapat internal untuk memilih ketua baru dan dipilih lah hedi sebagai ketua kepengurusan Himpunan Mahasiswa baru. Tugas pertama Hedi adalah untuk menyatukan kembali anggota hima agar menjadi erat Kembali dan akhirnya Hedi pun mengadakan suatu



program kerja rutin tiap 2 minggu sekali yaitu cerita tentang hari ini Bersama Hima IK. Di kegiatan ini, para kepengurusan Hima dikumpulkan untuk makan Bersama, cerita Bersama ataupun hanya sekedar mengobrol. Sekarang kegiatan tersebut menjadi **budaya baru** bagi Hima IK Unikom agar lebih erat dalam menjalankan kepengurusan Hima Ilmu Komunikasi.

## INTEGRASI

Budaya organisasi merujuk pada nilai-nilai, norma-norma, kepercayaan, dan praktik-praktik bersama yang dibagikan oleh anggota organisasi dan mempengaruhi cara kerja dan interaksi di dalamnya.

Berikut adalah beberapa teori budaya organisasi yang sering diintegrasikan untuk memberikan pemahaman yang lebih komprehensif tentang budaya organisasi:

- **Teori Sosiologi Organisasi:** Teori ini menekankan struktur sosial dan interaksi antara individu dalam organisasi. Integrasi teori sosiologi membantu memahami bagaimana norma dan nilai-nilai muncul, dipertahankan, atau berubah di dalam organisasi.
- **Teori Antropologi Organisasi:** Teori ini mengambil inspirasi dari antropologi budaya untuk memahami budaya organisasi sebagai sistem simbol dan makna. Integrasi teori ini membantu mengidentifikasi simbol-simbol, ritual, dan praktik yang membentuk budaya organisasi.
- **Teori Psikologi Organisasi:** Teori ini berfokus pada aspek psikologis individu dalam organisasi, seperti sikap, motivasi, persepsi, dan perilaku. Integrasi teori psikologi membantu memahami bagaimana budaya organisasi mempengaruhi dan dipengaruhi oleh perilaku individu.
- **Teori Manajemen dan Kepemimpinan:** Teori ini berfokus pada peran manajemen dan kepemimpinan dalam membentuk dan mempengaruhi budaya organisasi. Integrasi teori ini membantu mengidentifikasi bagaimana pemimpin dan manajer dapat mempengaruhi budaya melalui pengambilan keputusan, komunikasi, dan contoh perilaku.
- **Teori Sistem Sosial:** Teori ini memandang organisasi sebagai sistem sosial yang kompleks, di mana budaya adalah salah satu elemen penting dalam interaksi antara bagian-bagian organisasi. Integrasi teori sistem sosial membantu memahami bagaimana budaya saling terkait dengan struktur, proses, dan tujuan organisasi.
- **Teori Komunikasi Organisasi:** Teori ini memfokuskan pada peran komunikasi dalam membentuk dan memperkuat budaya organisasi. Integrasi teori ini membantu memahami bagaimana komunikasi internal dan eksternal mempengaruhi persepsi dan interpretasi budaya.
- **Teori Inovasi dan Pembelajaran Organisasi:** Teori ini menekankan pentingnya inovasi dan pembelajaran dalam mempertahankan dan mengembangkan budaya organisasi yang adaptif. Integrasi teori ini membantu memahami bagaimana organisasi dapat menggabungkan nilai-nilai budaya dengan kebutuhan perubahan dan adaptasi.

Penggabungan teori-teori ini membantu pemimpin dan manajer dalam mengidentifikasi dan memahami dinamika budaya organisasi, serta merancang strategi untuk menciptakan budaya yang sesuai dengan tujuan dan nilai organisasi. Ini juga membantu menciptakan lingkungan kerja yang positif, memotivasi karyawan, dan meningkatkan kinerja organisasi secara keseluruhan.

## EVALUASI

Teori budaya organisasi, dicetuskan oleh Pacanowsky dan O'Donnell Trujillo, merupakan teori yang memiliki pengaruh penting dalam teori dan penelitian di bidang **komunikasi organisasi**. Daya Tarik Teori Budaya Organisasi telah begitu **luas dan jauh** sehingga menyebabkan teori ini bersifat *heuristic*. Misalnya, saja teori ini telah membingkai penelitian yang mengkaji karyawan muslim (Alkhazraji, 1997), petugas penegak hukum (Frewin & Tuffin, 1998), dan karyawan yang sedang mengandung (Helpert & Burt, 1997) teori ini telah memengaruhi banyak ilmuwan untuk mempertimbangkan mengenai budaya organisasi dan bagaimana mereka mengajarkan mengenai hal di dalam kelas (Morgan, 2004). Dan **relevan** bagi kita yang berada di dalam Pendidikan, teori ini digunakan untuk mempelajari cerita-cerita mengenai mahasiswa dan persepsi mereka akan penyesuaian diri di kampus (Kramer & Berman, 2001).

---

Edger H. Schein.(*thn*). *Organizational Culture and Leadership*,  
 Andrew Brown. (*thn*). *Organizational culture, Pengantar teori komunikasi*.  
 Richard West Lynn H.Turner. 2013. *Teori Komunikasi: Analisis dan Aplikasi*.  
 Jakarta: Salemba Humanika.

# ***Organizational Information Theory*** **(Teori Informasi Organisasi)**

Karl Weick

Jauza Tatsbita Azfa | 41822158

**T**eori informasi organisasi yang dikembangkan oleh Karl Weick tahun 1969 memiliki kedudukan penting dalam ilmu komunikasi, karena menggunakan komunikasi sebagai dasar bagaimana mengatur atau mengorganisasi manusia dan memberikan pemikiran rasional dalam memahami bagaimana manusia berorganisasi. Teori informasi organisasi bukanlah struktur yang terdiri atas sejumlah posisi dan peran tetapi merupakan kegiatan komunikasi sehingga sebutan yang lebih tepat adalah *organizing* atau mengorganisasi (yang menunjukkan proses) daripada *organization* atau organisasi, karena organisasi adalah sesuatu yang ingin dicapai melalui proses komunikasi yang berkelanjutan. Karl Weick mengembangkan sebuah pendekatan untuk menggambarkan proses dimana organisasi mengumpulkan, mengelola, dan menggunakan informasi yang mereka terima. Alih-alih memfokuskan perhatiannya pada struktur organisasi dalam hal peran dan aturan yang membimbing anggotanya, Weick menekankan proses dari pengorganisasian. Dalam melakukannya, fokus utama adalah pada pertukaran informasi yang terjadi di dalam organisasi dan bagaimana anggota mengambil langkah untuk memahami materi ini. Weick percaya bahwa "organisasi berbicara kepada diri mereka sendiri" Untuk tujuan ini, anggota organisasi berperan penting dalam penciptaan dan pemeliharaan makna pesan. Weick melihat organisasi sebagai sistem yang mengambil informasi yang membingungkan atau ambigu dari lingkungannya dan membuatnya masuk akal. Oleh karena itu, menurut teori ini organisasi akan berevolusi selama mereka berusaha untuk memahami diri mereka serta lingkungannya. Weick pertama kali mengenalkan pendekatan teoretis dalam bukunya *The Social Psychology of Organizing* (1969) yang menjelaskan bagaimana organisasi memahami sebuah informasi. Teori Weick bertitik pada proses yang akan dilalui oleh organisasi dalam usaha memahami segala informasi yang menghampiri mereka saban hari. Pada prosesnya, anggota-anggota organisasi sering kali mengalami perubahan.

## **ASUMSI DASAR**

Teori informasi organisasi menjelaskan bagaimana organisasi memahami informasi yang membingungkan dan multitafsir. Teori ini memfokuskan perhatiannya pada proses mengorganisasi anggota suatu organisasi untuk

mengelola informasi daripada struktur organisasi. Terdapat beberapa asumsi yaitu:

**1. Organisasi manusia ada dalam lingkungan informasi.**

Asumsi pertama bahwa organisasi bergantung pada informasi untuk berfungsi secara efektif dan mencapai tujuan mereka. Weick memandang lingkungan informasi berbeda dari lingkungan fisik di mana sebuah organisasi berada. Dia mengusulkan bahwa lingkungan informasi ini dibuat oleh anggota organisasi. Mereka menetapkan tujuan yang mengharuskan mereka memperoleh informasi baik dari sumber internal maupun eksternal.

**2. Informasi yang diterima organisasi berbeda dalam hal ketidakjelasan.**

Asumsi yang kedua yang dikemukakan oleh Weick menyatakan bahwa informasi yang diterima suatu organisasi berbeda dalam hal ketidakjelasan. Dengan kata lain, suatu informasi dapat memiliki lebih dari satu makna sehingga dapat menimbulkan multitafsir. Organisasi selalu bergantung pada informasi dan menerima informasi dalam jumlah besar.

**3. Organisasi manusia terlibat dalam proses untuk mengurangi ketidakjelasan informasi**

Asumsi ketiga mengemukakan bahwa “organisasi terlibat dalam proses informasi untuk mengurangi ketidakjelasan informasi”. Menurut Weick, kegiatan organisasi berfungsi mengurangi ketidakjelasan informasi, dan proses untuk mengurangi ketidakjelasan merupakan kegiatan bersama diantara para anggota organisasi.

Untuk dapat mengurangi terjadinya ambiguitas yang terdapat dalam pesan yang diterima dibutuhkan proses yang kompleks. Weick (West & Turner, 2009)

**Gambar 15**  
**Tahapan Proses Evolusi**



Sumber: Weick 1969

menyebutkan tiga tahapan dalam proses evolusi organisasi untuk dapat memahami dan memberikan makna pada informasi yang diterima. Di dalam ketiga tahapan tersebut juga tidak terlepas dari adanya aturan dan siklus komunikasi. Berikut adalah ketiga tahapan tersebut:

### 1. **Penerimaan informasi (*Enactment*)**

West & Turner (2009) memberikan definisi mengenai enactment, yaitu interpretasi dari informasi yang diterima organisasi. Di dalam tahapan ini, organisasi akan melakukan analisis terhadap input-input yang diterimanya. Berdasarkan input tersebut, organisasi dapat menentukan jumlah ambiguitas yang terjadi sekaligus memberikan pemaknaan terhadap informasi. Morissan (2013) menyatakan bahwa pada tahapan ini, orang akan memberikan perhatiannya terhadap rangsangan atau stimuli dan mengetahui akan adanya ambiguitas. Penerimaan informasi mengacu pada proses bagaimana suatu informasi diterima dan diinterpretasikan oleh organisasi. Weick percaya bahwa tahap enactment ini penting bagi keberhasilan suatu organisasi. Pada tahap penerimaan informasi atau enactment ini, maka seseorang memberikan perhatiannya terhadap informasi yang diterimanya yang menyebabkan ia mengetahui atau sadar terhadap adanya ambiguitas. Dengan kata lain orang itu akan fokus pada satu masalah tertentu. Organisasi akan memerlukan banyak pertimbangan untuk dapat mengurangi ambiguitas.

### 2. **Seleksi**

West & Turner (2009) menyatakan bahwa seleksi adalah pemilihan metode terbaik untuk mendapatkan informasi. Setelah pada tahapan enactment organisasi menggunakan dan menganalisis berbagai aturan dan siklus yang akan digunakan untuk dapat menginterpretasikan informasi yang ambigu. Di dalam tahap seleksi ini, organisasi akan melakukan analisis informasi yang telah diketahui untuk kemudian memilih metode terbaik untuk mendapatkan tambahan informasi. Pemilihan metode ini digunakan untuk dapat mengurangi ambiguitas. Pada tahap inilah, organisasi harus dapat membuat keputusan mengenai aturan dan siklus yang akan digunakan. Apabila aturan yang dimiliki organisasi sedikit, maka akan menjadi kurang memadai dalam menjelaskan ambiguitas dalam informasi, sehingga organisasi perlu untuk menciptakan siklus komunikasi.

### 3. **Retensi**

Retensi adalah ingatan kolektif yang memungkinkan orang untuk mencapai tujuan (West & Turner 2009) Menurut Morissan (2013) informasi yang disimpan nantinya akan digabungkan dengan informasi lainnya yang sudah ada yang akan digunakan organisasi dalam melaksanakan kegiatannya di masa depan. Maka di dalam tahapan retensi ini terdapat usulan mengenai aturan dan siklus komunikasi tersebut untuk digunakan di masa depan. Aturan dan siklus komunikasi yang berhasil tersebut akan disimpan untuk digunakan lagi di masa depan apabila terjadi ambiguitas serupa.

## KONSEP

Teori Informasi Organisasi Weick berisi sejumlah konsep kunci yang sangat penting untuk memahami teori tersebut. Terdiri dari lingkungan informasi, aturan, dan siklus.

### 1. Lingkungan Informasi

Lingkungan informasi merupakan bagian integral dari teori Weick. Lingkungan informasi adalah konsep inti dalam memahami bagaimana organisasi dibentuk serta bagaimana mereka memproses informasi. Setiap hari, kita dihadapkan pada ribuan rangsangan yang berpotensi dapat kita proses dan tafsirkan. Namun, tidak realistis untuk berpikir bahwa suatu organisasi atau anggotanya dapat memproses semua informasi yang tersedia. Lingkungan informasi tidak hanya terdiri dari komunikasi internal tetapi ada eksternal yang juga harus diperhatikan. Pada dasarnya, organisasi memiliki dua tugas utama yang harus dilakukan agar berhasil mengelola berbagai sumber informasi ini:

- 1) Mereka harus menginterpretasikan informasi eksternal yang ada di lingkungan informasi mereka
- 2) mereka harus mengoordinasikan informasi itu untuk membuatnya bermakna bagi anggota organisasi dan tujuannya. Proses interpretasi ini mengharuskan organisasi untuk mengurangi ketidakjelasan informasi untuk membuatnya bermakna.

### 2. Aturan

Aturan adalah seperangkat kriteria yang digunakan untuk memutuskan apa yang akan dilakukan untuk mengurangi ketidakpastian. Menurut West dan Turner, aturan mengacu pada panduan yang telah dibuat organisasi untuk menganalisis ketidakpastian suatu informasi sekaligus memandu dalam memberikan tanggapan pada informasi itu. Aturan-aturan yang dibuat mencakup:

- *Durasi*
- *Personel*
- *Kesuksesan*
- *Usaha*

### 3. Siklus

Ketika anggota organisasi berkomunikasi untuk mengurangi ketidakpastian maka mereka akan melalui serangkaian “siklus perilaku komunikasi” atau singkatnya disebut siklus komunikasi. Siklus komunikasi sering kali disebut dengan istilah “rutinitas” kerja yang memungkinkan anggota organisasi melakukan klarifikasi terhadap hal-hal yang belum jelas. Siklus perilaku komunikasi yang digunakan untuk mengurangi ketidakpastian terdiri:

- a. Aksi: yaitu suatu pernyataan atau perilaku seseorang individu. Aksi mengacu pada pernyataan komunikasi dan perilaku yang menunjukkan ketidakpastian seseorang.

- b. Respons: yaitu reaksi terhadap aksi. Respons bertujuan untuk memberikan klarifikasi terhadap informasi yang tidak pasti dan dikemukakan sebagai hasil dari aksi yang dilakukan sebelumnya.
- c. Penyesuaian: yaitu tanggapan terhadap respons yang merupakan penyesuaian terhadap informasi (aksi) yang diterima sebelumnya. Contoh Bitu meminta tolong kepada Fafa (aksi), dan Fafa memberikan bantuannya (interaksi) dan kemudian Bitu mengucapkan terimakasih (penyesuaian).
- d. Interaksi ganda: yaitu siklus dari aksi, respons dan penyesuaian dalam berbagai pertukaran (tukar-menukar) informasi. Interaksi ganda mengacu pada sejumlah siklus komunikasi yang digunakan untuk membantu anggota organisasi dalam mengurangi ketidakpastian informasi.

## STUDI KASUS

Bitu dan fafa mendirikan sebuah usaha di pakaian yang di beri nama Malevelvet. Malevelvet sudah berjalan selama tiga tahun dengan beragam produk sesuai trend di semua kalangan. karena tingginya loyalitas konsumen yang menggunakan produk pakaian. Malevelvet pun memanfaatkan platform media sosial untuk kebutuhan penyebaran informasi untuk mempromosikan sebuah produk,serta untuk mendapatkan informasi terkait sudut pandang konsumen terhadap penggunaan fashion pakaian. Untuk mempromosikan sebuah produk membutuhkan strategi komunikasi agar bisa mempersuasi para konsumen. Bitu dan fafa selalu berdiskusi untuk mencari dan menyebarluaskan kebutuhan informasi, mengevaluasi agar mempertahankan kualitas produk dan menghadirkan sebuah aturan bersama agar menyatukan visi misi untuk keberlangsungan suatu usaha yang sedang di jalankan.

## INTEGRASI

Teori Informasi Organisasi Karl Weick telah diidentifikasi sebagai kerangka teoritis yang kuat untuk menjelaskan bagaimana organisasi memahami informasi yang mereka terima untuk keberadaan mereka. Teori ini menarik dari perspektif teoretis lain yang menjelaskan proses yang dialami organisasi untuk menerima masukan dari orang lain. Selanjutnya, teori tersebut telah diselidiki menggunakan metode eksperimen, menjadikannya proses yang didorong secara empiris. Weick menekankan pentingnya interaksi manusia dalam pemrosesan informasi, dengan demikian, memusatkan komunikasi sebagai fokus utama dari "kerja kisi teoretis".

## EVALUASI

### 1. *Logical Consistency* (konsistensi logis)

Bahwa Teori Informasi Organisasi memandang organisasi sebagai unit statis dalam masyarakat (Taylor & Van Every, 2000). Tantangan para peneliti kepada teori Weick adalah dengan kesadaran bahwa “pada satu titik memiliki potensi kontradiksi dalam dirinya, dan proses akan dengan sendirinya memunculkan.

### 2. *Utility* (kegunaan)

Teori ini ditegaskan oleh fokusnya pada proses komunikasi. Teori Informasi Organisasi berfokus pada proses komunikasi daripada peran komunikator itu sendiri. Ini sangat bermanfaat dalam memahami bagaimana anggota organisasi terlibat dalam upaya kolaboratif dengan lingkungan internal dan eksternal untuk memahami informasi yang mereka terima.

### 3. *Heurism* (heurisme)

Teori informasi organisasi bersifat heuristik dan telah mendorong banyak diskusi akademis. Teori ini telah menginspirasi pemikiran untuk melakukan penelitian mengenai beragam topik, termasuk membanjiri informasi. (Ulmer, Sellnow, & Seeger, 2007),

---

Karl Weick. 1969, *The Social psychology of Organizing*, 2<sup>nd</sup> edition.

Morissan. 2013. *Teori Komunikasi Individu Hingga Massa*.

Richard Turner, Lynn H. 2019. *Introducing Communication Theory: Analysis and Application*. McGraw-Hill Education.

Ismail. 2010. KOM104082, Universitas Atma Jaya Yogyakarta: Jurnal UAJY



# ***Organizational Control Theory*** **(Teori Kontrol Organisasi)**

Phillip K. Tompkins and George Cheney

Alvin Samuel Silaban | 41822171

**T**eorinya digagas oleh Philip Tompkins, George Cheney, dkk. Dalam teori ini terdapat dua konsep penting yakni kontrol organisasi dan identifikasi organisasi. Tompkins, Cheney, dkk tertarik pada peran *concertive control* dalam organisasi. *Concertive control* dapat berupa peraturan tak tertulis hasil dari nilai-nilai interaksi dalam organisasi yang menggantikan peraturan tertulis organisasi (Littlejohn, Foss & Oetzel, 2017).

## **ASUMSI DASAR**

### **ASUMSI –ASUMSI PERSPEKTIF ORGANISASI**

#### **1. KLASIK**

Organisasi dipahami sebagai tempat (wadah) berkumpulnya orang-orang yang diikat dalam sebuah aturan-aturan yang tegas dan melaksanakan kegiatan-kegiatan yang telah terkoordinir secara sistematis dalam sebuah struktur guna mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

#### **2. MODERN**

Organisasi sebagai sebuah jaringan sistem yang terdiri dari setidaknya 2 orang atau lebih dengan kesalingtergantungan, input, proses dan output. Menurut pandangan ini, orang-orang (komunikator) bekerjasama dalam sebuah sistem untuk menghasilkan suatu produk dengan menggunakan energi, informasi dan bahan-bahan dari lingkungan

#### **3. INTERPRETASI SIMBOLIK**

Organisasi memproduksi situasi / lingkungan/ budaya/ realitas sosial melalui pemaknaan atas interaksi dalam organisasi. Organisasi terbentuk karena adanya interaksi (komunikasi) yang terjadi antar anggota melalui pemaknaan atas simbol-simbol, baik simbol verbal maupun non verbal.

#### **4. POSTMODERNISME**

Postmodernisme mencoba untuk mengkritisi (melakukan penentangan thd) perspektif modernisme yang menempatkan organisasi dalam bentuk sistem yang rasional empiris. Sistem dalam pengertian modernisme adalah hubungan rasional dari berbagai unsur yang ada dalam organisasi yang cenderung mengesampingkan intuisi dan pengalaman individu. Postmodernisme juga menganggap bahwa organisasi sebagai tempat terjadinya negosiasi kekuasaan, dominasi kelompok dan pertarungan kepentingan sehingga perlu

adanya rekonstruksi kekuasaan. Untuk itu postmodernisme mencoba memberikan ruang pada munculnya partisipasi anggota organisasi.

### **KONSEP**

Kontrol organisasi yang telah relatif dimoderasi dengan pengaruh populer sebenarnya dianggap dan harus lebih dari tepat dan merampingkan produktif karena setiap konstituen dan penggemar anggota yang bersangkutan semakin mengenal berjalannya satu penyesuaian lagi saat penyelenggara membentuk kembali implementasi fungsional dengan bantuan beberapa pendekatan situasional yang disesuaikan yang diberikan oleh sudut pandang komposisi. Dalam faktor ini, ini menggambarkan kerangka acuan dugaan tentang pekerjaan lapangan studi yang berhasil. Perluasan batas hipotetis dari premis kontrol Organisasi ini, mengarahkan pencetusnya untuk menguji kehati-hatian standar, mengedepankan jalur terkini yang tidak pernah dijelajahi melalui analisis kontrol Organisasi.

### **STUDI KASUS**

Misal, dalam kontrak kerjamu tertulis tidak ada sistem dan upah lembur, namun selalu ada banyak pekerjaan sehingga mau tak mau bekerja sampai malam menjadi budaya umum di kantormu. Jika kamu menolak bekerja sampai malam, teman-teman kantormu yang lain akan menganggapmu payah meskipun dalam peraturan tertulis tidak ada peraturan lembur. Normalisasi kerja sampai malam merupakan bentuk concertive control yang bisa terus langgeng karena adanya pembentukan identitas hasil dari proses identifikasi organisasi (organizational identification).

### **INTEGRASI**

Kontrol organisasi mengacu pada proses dimana agen dapat membangun dan mempertahankan kontrol atas organisasi. Ini terdiri dari proses perencanaan strategis serta metode dan perangkat yang membuat perilaku agen lain konsisten dengan tujuan.

### **EVALUASI**

Tompkins, Cheney, dkk tertarik pada peran concertive control dalam organisasi. Concertive control dapat berupa peraturan tak tertulis hasil dari nilai-nilai interaksi Dalam organisasi yang menggantikan peraturan tertulis organisasi (Littlejohn, Foss & Oetzel, 2017). Misal, dalam kontrak kerjamu tertulis tidak ada sistem dan upah lembur, Namun selalu ada banyak pekerjaan sehingga mau tak mau bekerja sampai malam menjadi budaya umum di kantor. Organizational control didefinisikan sebagai setiap proses dimana manajer mengarahkan perhatian, memotivasi, dan mendorong anggota organisasi untuk bertindak dengan cara yang diinginkan untuk memenuhi tujuan perusahaan

- Menetapkan Standar
- Mengukur Perfoma
- Membandingkan perfoma dengan standar
- Mengambil tindakan korektif sesuai kebutuhan

Organizational Control memungkinkan eksekutif untuk melacak seberapa baik kinerja organisasi, mengidentifikasi bidang yang menjadi perhatian dan kemudian mengambil tindakan untuk mengatasi masalah tersebut. Tiga tipe dasar organizational Control

- Output control
- Behavioral control
- Clan kontrol



# ***Critical Theory of Communication in Organizations***

## **(Teori Kritis Komunikasi dalam Organisasi)**

**Stanley Deetz**

**Zefanya Nirvana | 41822172**

**T**eoris Kritis Komunikasi dalam Organisasi karya Stanley Deetz merupakan sebuah gagasan yang bertujuan untuk **mengungkap praktik komunikasi yang dianggap tidak adil dan tidak bijaksana dalam lingkungan organisasi**. Stanley Deetz, seorang profesor dari Universitas Colorado, menyoroti peningkatan kendali eksplisit dan terselubung yang dilakukan oleh manajer korporat atas nama "bisnis yang baik." Namun, berbeda dengan banyak teori kritis lainnya, Deetz tidak hanya menjelaskan apa yang ia benci, tetapi juga jelas tentang apa yang ia dukung. Ia menyebutnya sebagai "partisipasi pemangku kepentingan." Ia percaya bahwa setiap orang yang akan secara signifikan terpengaruh oleh kebijakan perusahaan harus memiliki suara dalam proses pengambilan keputusan. Teori kritisnya mengenai komunikasi dalam organisasi tersebut menyajikan alasan yang mendasari kewajiban tersebut.

Sejarah pengembangan teori ini dimulai ketika **Stanley Deetz** menyadari betapa pentingnya peran komunikasi dalam organisasi modern. Ia melihat bagaimana sejumlah besar keputusan yang mempengaruhi banyak orang seringkali dibuat oleh sekelompok manajer dan eksekutif tanpa melibatkan pihak-pihak yang terdampak. Deetz menyaksikan bahwa kebijakan-kebijakan ini sering kali bertujuan untuk mengamankan keuntungan dan kekuasaan bagi perusahaan, tanpa mempertimbangkan dampaknya pada karyawan, masyarakat, dan lingkungan.

Pada tahun-tahun berikutnya, Deetz melakukan penelitian dan peninjauan mendalam tentang proses komunikasi dalam organisasi. Ia memeriksa bagaimana informasi disebarkan, bagaimana keputusan dibuat, dan siapa saja yang memiliki akses kekuasaan komunikasi dalam struktur organisasi. Hasil penelitiannya mengungkapkan bahwa banyak perusahaan menggunakan komunikasi sebagai alat untuk mempertahankan hirarki dan dominasi, sementara mengabaikan aspirasi dan kebutuhan para pemangku kepentingan lainnya. Dari hasil penelitian dan refleksi kritisnya, Deetz menciptakan Teori Kritis Komunikasi dalam Organisasi. Teori ini mengajukan pandangan bahwa

komunikasi dalam organisasi seharusnya bukan hanya alat untuk mempertahankan status quo dan kekuasaan terpusat, tetapi juga harus memberdayakan seluruh pemangku kepentingan dengan memberikan mereka kesempatan untuk berpartisipasi dalam proses pengambilan keputusan.

## ASUMSI DASAR

Teori Kritis Komunikasi dalam Organisasi karya Stanley Deetz didasarkan pada asumsi-asumsi dasar yang mencakup pemahaman tentang kekuasaan korporat dalam kehidupan sehari-hari, pengendalian korporat terhadap kehidupan sehari-hari, komunikasi sebagai pembuatan makna, kekuasaan dalam komunikasi, serta kritik terhadap manajerialisme. Landasan berpikir teori ini mencakup pandangan kritis terhadap kendali manajerial, pentingnya partisipasi demokratis dalam organisasi, dan nilai-nilai demokrasi dan kesetaraan. Asumsi dasar dalam teori ini mencerminkan **pandangan kritis terhadap sistem korporat dan manajerial, serta dorongan untuk menciptakan lingkungan kerja yang lebih demokratis dengan melibatkan semua pemangku kepentingan dalam pengambilan keputusan**. Teori ini menekankan pentingnya peran komunikasi dalam menciptakan realitas sosial, serta keterlibatan pemangku kepentingan untuk mencapai partisipasi yang bermakna. Perubahan budaya organisasi yang lebih demokratis dan keterlibatan aktif karyawan dianggap dapat membawa dampak positif pada kehidupan pribadi karyawan dan masyarakat lebih luas. Demikian, teori ini mencoba merebut kembali kemungkinan negosiasi terbuka tentang kekuasaan dalam konteks organisasi dan mendorong partisipasi aktif dari semua pemangku kepentingan untuk menciptakan lingkungan yang lebih adil dan berkesinambungan. Berikut beberapa asumsi yang terdapat di dalam teori ini:

### 1. Kekuasaan Korporat dalam Kehidupan Sehari-hari

Deetz berpendapat bahwa korporasi multinasional memiliki kekuatan dominan dalam masyarakat modern. Perusahaan besar seperti *GM*, *AT&T*, *Apple*, *Time Warner*, *Disney*, dan *Microsoft* memiliki pengaruh yang lebih besar daripada institusi lain, seperti gereja, negara, atau keluarga, dalam mempengaruhi kehidupan individu. Contohnya, sebagian besar media massa, seperti surat kabar, siaran, kabel, telepon, dan satelit, dikuasai oleh perusahaan-perusahaan besar. Deetz juga menyoroti adanya bias pro-bisnis yang tersembunyi dalam liputan media tentang keserakahan atau penipuan korporat.

### 2. Pengendalian Korporat terhadap Kehidupan Sehari-hari

Teori ini menyatakan bahwa para eksekutif korporat memiliki peran sentral dalam membuat keputusan tentang penggunaan sumber daya alam, pengembangan teknologi baru, ketersediaan produk, dan hubungan kerja di antara orang-orang. Korporasi dianggap memiliki kekuatan untuk "mengendalikan dan mengkolonisasi" kehidupan modern dengan cara yang belum pernah terpikirkan oleh pemerintahan atau badan publik sejak zaman

feodal. Dampak dari kontrol korporat ini, menurut Deetz, dapat menyebabkan penurunan kualitas hidup bagi sebagian besar warga negara.

### 3. Komunikasi sebagai Pembuatan Makna

Teori ini menolak pandangan tradisional yang menganggap komunikasi sebagai sekadar transmisi informasi. Deetz berpendapat bahwa komunikasi bukan hanya mendeskripsikan realitas yang ada, tetapi juga berperan dalam menciptakannya. Komunikasi dipahami sebagai medium utama di mana realitas sosial dibentuk dan dipertahankan. Bahasa tidak hanya merepresentasikan sesuatu yang sudah ada, tetapi juga merupakan bagian dari proses produksi hal-hal yang dianggap sebagai sesuatu yang jelas dan alami dalam masyarakat.

### 4. Kekuasaan Dalam Komunikasi

Teori ini menyadari bahwa kekuasaan melekat dalam setiap bentuk bahasa dan komunikasi. Deetz berpendapat bahwa kontrol manajerial seringkali lebih diutamakan daripada representasi kepentingan yang berbeda dan kesehatan perusahaan serta masyarakat dalam jangka panjang. Ia mengidentifikasi dua pendekatan dalam proses pengambilan keputusan korporat: kontrol manajerial dan kodeterminasi. Kontrol manajerial mengabaikan suara dari pihak yang terpengaruh langsung oleh keputusan tersebut, sementara kodeterminasi mendorong dialog terbuka di antara semua pemangku kepentingan.

### 5. Kritik terhadap Manajerialisme

Teori ini mengkritisi pandangan manajerialisme yang melihat bahwa apa yang baik bagi perusahaan juga baik bagi masyarakat. Deetz ingin mengungkap praktik komunikasi dalam organisasi yang merusak proses pengambilan keputusan yang representatif secara penuh dan mengurangi kualitas, inovasi, dan keadilan dalam keputusan bisnis. Ia menyoroti pentingnya menggeser fokus dari kendali manajerial ke partisipasi demokratis dalam pengambilan keputusan korporat.

Dari asumsi-asumsi dasar tersebut, teori ini kemudian menyoroti pentingnya **"Partisipasi Demokrasi Pemangku Kepentingan dalam Aksi."** Teori ini bercita-cita menciptakan lingkungan kerja yang lebih demokratis dengan melibatkan semua pemangku kepentingan dalam proses pengambilan keputusan. Teori ini berfokus pada nilai-nilai demokrasi, kesetaraan, dan partisipasi aktif dalam menciptakan realitas sosial di tempat kerja. Teori ini juga menyoroti pentingnya perubahan budaya organisasi untuk mencapai partisipasi demokratis yang lebih bermakna dan memberdayakan karyawan. Dengan mendorong partisipasi pemangku kepentingan, termasuk manajer, pekerja, konsumen, pemasok, dan masyarakat luas, teori ini menginginkan proses pengambilan keputusan yang lebih inklusif, adil, dan berkesinambungan.

Secara keseluruhan, landasan berpikir Teori Kritis Komunikasi dalam Organisasi oleh Stanley Deetz adalah kritik terhadap kendali manajerial, dorongan untuk menciptakan partisipasi demokratis, pengakuan akan nilai-nilai demokrasi dan kesetaraan, serta keyakinan bahwa komunikasi adalah cara kuat untuk menciptakan realitas dan mempengaruhi proses pengambilan keputusan dalam lingkungan organisasi.

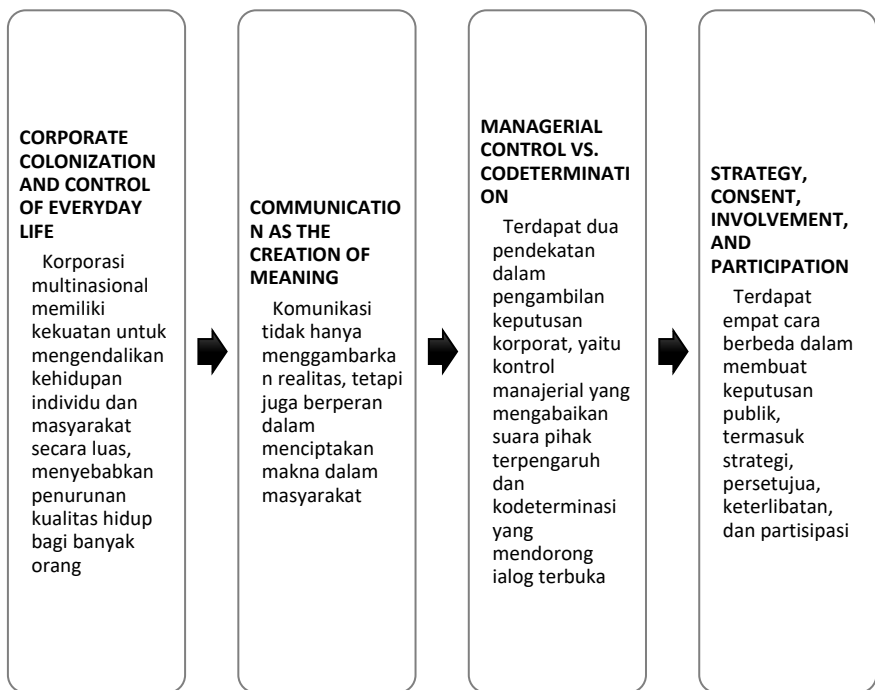
## KONSEP

Beberapa konsep yang digunakan dalam teori Kritis Komunikasi dalam Organisasi karya Stanley Deetz adalah:

1. ***Corporate Colonization and Control of Everyday Life*** (Kolonisasi Korporat dan Pengendalian Kehidupan Sehari-hari)  
Konsep ini menyoroti kekuatan dominan korporasi multinasional dalam mempengaruhi kehidupan individu dan masyarakat. Korporasi dianggap memiliki kekuatan untuk "mengendalikan dan mengkolonisasi" kehidupan modern dengan cara yang belum pernah terpikirkan oleh pemerintahan atau badan publik sejak zaman feodal. Dampak dari kontrol korporat ini menyebabkan penurunan kualitas hidup bagi sebagian besar warga negara.
2. ***Communication as the Creation of Meaning*** (Komunikasi sebagai Pembuatan Makna)  
Konsep ini menolak pandangan tradisional bahwa komunikasi hanya sekadar transmisi informasi. Teori ini berpendapat bahwa komunikasi bukan hanya mendeskripsikan realitas yang ada, tetapi juga berperan dalam menciptakannya. Bahasa adalah bagian dari proses produksi hal-hal yang dianggap sebagai sesuatu yang jelas dan alami dalam masyarakat. Komunikasi menjadi medium utama di mana realitas sosial dibentuk dan dipertahankan.
3. ***Managerial Control vs. Codetermination*** (Kendali Manajerial vs. Kodeterminasi)  
Konsep ini menggambarkan dua pendekatan dalam proses pengambilan keputusan korporat. Managerial control mengabaikan suara dari pihak yang terpengaruh langsung oleh keputusan tersebut, sedangkan kodeterminasi mendorong dialog terbuka di antara semua pemangku kepentingan. Konsep ini menyoroti pentingnya perubahan budaya organisasi untuk mencapai partisipasi demokratis yang lebih bermakna dan memberdayakan karyawan.
4. ***Strategy, Consent, Involvement, and Participation*** (Strategi, Persetujuan, Keterlibatan, dan Partisipasi)



**Gambar 16**  
**Konsep di dalam Teori Kritis Komunikasi dalam Organisasi oleh Stanley Deetz**



Sumber: Griffin et al. (1997: 698-727).

Konsep ini mencerminkan empat cara berbeda dalam membuat keputusan publik, termasuk keputusan korporat. Strategi mencerminkan upaya manajemen untuk memperluas kontrol. Persetujuan mencerminkan keputusan yang didasarkan pada persetujuan bebas dari semua pemangku kepentingan. Keterlibatan mencerminkan proses keputusan yang melibatkan dialog terbuka di antara semua pihak yang terpengaruh. Partisipasi mencerminkan konstruksi kolektif yang dihasilkan dari demokrasi partisipatif.

## STUDI KASUS

Dalam studi kasus ini akan membahas fenomena di sebuah perusahaan teknologi yang menghadapi permasalahan kurangnya partisipasi pemangku kepentingan dan meningkatnya kontrol manajerial dalam proses pengambilan keputusan perusahaan. Teori yang akan dianalisis adalah teori kritis komunikasi dalam organisasi yang dikemukakan oleh profesor Stan Deetz dari University of Colorado. Teori ini menekankan pentingnya partisipasi pemangku kepentingan dan menentang dominasi kontrol manajerial dalam perusahaan.

Adapun karyawan perusahaan teknologi tersebut melakukan serangkaian mogok untuk menuntut keterlibatan lebih dalam kebijakan perusahaan terkait perubahan iklim. Mereka menyatakan keprihatinan tentang kurangnya tindakan konkret perusahaan dalam mengatasi isu-isu lingkungan, meskipun perusahaan telah menyatakan komitmen terhadap keberlanjutan. Mogok karyawan ini mendapat perhatian media yang cukup besar dan mengungkapkan rasa frustrasi yang tumbuh di kalangan karyawan mengenai kurangnya pengaruh mereka dalam pengambilan keputusan perusahaan. Banyak karyawan merasa suara mereka tidak didengar, dan keprihatinan mereka tentang perubahan iklim dan dampak lingkungan diabaikan oleh manajemen perusahaan. Manajemen perusahaan juga dikritik karena pendekatan pengambilan keputusan otoriter dan kegagalan dalam berinteraksi dengan karyawan mengenai isu-isu penting seperti perubahan iklim. Alih-alih mengundang dialog terbuka dan partisipasi, manajemen lebih cenderung menggunakan komunikasi dari atas ke bawah dan kontrol yang kaku, yang menyebabkan ketidakpuasan dan ketidaksetujuan di antara para karyawan. Analisis berdasarkan teori Deetz menunjukkan bahwa praktik komunikasi perusahaan tersebut sesuai dengan model "model penghantar", di mana informasi ditransmisikan dari manajemen puncak ke karyawan tanpa banyak mempertimbangkan masukan dari mereka. Pendekatan pengambilan keputusan otoriter ini mencerminkan kritik Deetz terhadap kontrol manajerial, di mana manajer lebih memprioritaskan kepentingan mereka sendiri dan pemegang saham daripada kepentingan pihak-pihak lain, termasuk karyawan dan lingkungan. Kurangnya partisipasi pemangku kepentingan ini dapat menyebabkan keputusan yang mungkin tidak mempertimbangkan dampaknya secara lebih luas terhadap masyarakat dan lingkungan. Teori Deetz menyoroti pentingnya demokrasi pemangku kepentingan, dimana keputusan harus diambil melalui dialog terbuka dan melibatkan semua pihak yang terpengaruh. Dalam kasus ini, karyawan adalah kelompok pemangku kepentingan yang penting dengan pengetahuan dan keprihatinan berharga terkait perubahan iklim dan praktik keberlanjutan perusahaan.

Mogok karyawan ini mencerminkan upaya untuk menentang praktik komunikasi yang ada dan menuntut proses pengambilan keputusan yang lebih inklusif. Tindakan karyawan ini sejalan dengan seruan Deetz untuk lebih melibatkan pihak bawah, di mana suara dan keprihatinan karyawan didengar dan dipertimbangkan dengan sungguh-sungguh. Untuk mengatasi situasi ini dan menerapkan demokrasi pemangku kepentingan, manajemen perusahaan teknologi tersebut harus mempertimbangkan alternatif positif untuk manajerialisme yang diajukan oleh Deetz. Alih-alih melihat karyawan hanya sebagai pekerja yang melaksanakan perintah, mereka harus dianggap sebagai kontributor berharga dalam proses pengambilan keputusan. Dengan melibatkan karyawan dalam diskusi tentang kebijakan perusahaan, terutama yang terkait dengan perubahan iklim dan keberlanjutan, perusahaan dapat memanfaatkan pengetahuan dan komitmen mereka untuk mendorong perubahan positif.

Selain itu, perusahaan dapat mendirikan forum atau platform partisipatif yang memungkinkan karyawan untuk dengan bebas mengungkapkan kepentingan dan keprihatinan mereka. Pendekatan ini sejalan dengan penekanan Deetz pada memberikan suara kepada pemangku kepentingan dan menggabungkan beragam perspektif mereka dalam proses pengambilan keputusan. Kesimpulannya, kasus mogok karyawan perusahaan teknologi ini menggambarkan relevansi teori kritis komunikasi Stan Deetz dalam organisasi. Dengan menantang kontrol manajerial yang dominan dan menganjurkan partisipasi pemangku kepentingan, teori ini memberikan wawasan tentang transformasi proses pengambilan keputusan dalam organisasi.

Melalui implementasi demokrasi pemangku kepentingan dan menciptakan budaya dialog terbuka, perusahaan dapat memberdayakan karyawan dan pemangku kepentingan lainnya, sehingga keputusan yang diambil lebih terinformasi dan lebih adil. Pada akhirnya, pendekatan ini dapat menghasilkan proses pengambilan keputusan perusahaan yang lebih berkelanjutan dan bertanggung jawab secara sosial, yang menguntungkan tidak hanya perusahaan itu sendiri, tetapi juga masyarakat lebih luas dan lingkungan.

## INTEGRASI

Integrasi dalam teori **kritis komunikasi** Stan Deetz adalah upaya untuk mengatasi praktik-praktik komunikasi yang tidak adil dan tidak bijaksana dalam **organisasi**. Teori ini termasuk dalam tradisi kritis komunikasi dan bertujuan untuk mengungkapkan kontrol yang semakin dominan yang dilakukan oleh manajer korporat atas nama "bisnis yang baik." Deetz menganjurkan partisipasi pemangku kepentingan, di mana setiap orang yang akan secara signifikan terpengaruh oleh kebijakan perusahaan harus memiliki suara dalam proses pengambilan keputusan. Ia percaya bahwa perusahaan-perusahaan seperti *GM*, *AT&T*, *Apple*, *Time Warner*, *Disney*, dan *Microsoft* adalah kekuatan dominan dalam masyarakat, lebih kuat daripada gereja, negara, atau keluarga. Teori Deetz menyoroti dampak kontrol korporat terhadap kehidupan modern, di mana perusahaan mengendalikan dan mengkolonisasi kehidupan modern dengan cara yang tidak bisa dibayangkan oleh pemerintah atau badan publik lainnya. Akibat dari kontrol korporat adalah penurunan tajam kualitas hidup bagi sebagian besar warga negara, dengan rata-rata waktu kerja warga Amerika meningkat dari 40 menjadi 50 jam dan waktu luang berkurang sebanyak 10 jam. Deetz menyarankan bahwa kita perlu mempertimbangkan jenis bisnis, klaim moral, organisasi hak istimewa, dan tanggapan demokratis yang mungkin. Analisis Deetz tentang komunikasi menantang pandangan tradisional tentang komunikasi sebagai transmisi informasi. Ia berpendapat bahwa model penghantar masih diterima di organisasi dan kehidupan sehari-hari, karena memungkinkan ekspresi pengetahuan terkini. Namun, Deetz berpendapat bahwa model ini memperpetuasi dominasi korporat atas setiap aspek kehidupan kita. Ia menyajikan model komunikasi yang memandang bahasa sebagai medium utama

melalui mana realitas sosial diciptakan dan dipertahankan, menyatakan bahwa bahasa tidak mewakili hal-hal yang sudah ada tetapi merupakan bagian dari produksi hal-hal yang kita anggap sebagai hal yang jelas dan alami dalam masyarakat.

Deetz bergerak lebih jauh dari pandangan representasional bahasa ketika ia mengajukan pertanyaan, "Makna siapa yang ada di dalam orang?" Ia percaya bahwa bentuk-bentuk organisasi terus diproduksi dan direproduksi melalui bahasa, dan perusahaan seperti PG&E tidak hanya memproduksi listrik tetapi juga makna. Ia percaya bahwa kontrol manajerial seringkali lebih diutamakan daripada representasi kepentingan yang saling bertentangan dan kesehatan perusahaan dan masyarakat dalam jangka panjang. Kritik Deetz terhadap manajerialisme berfokus pada cara kelompok-kelompok yang berbeda direpresentasikan dalam pengambilan keputusan. Sejak era industrialisasi, manajer di perusahaan-perusahaan Amerika utamanya beroperasi dari filsafat kontrol, yang mengecualikan suara orang-orang yang langsung terpengaruh oleh keputusan. Praktik ini disebut kontrol manajerial, sementara setengah bagian bawah gambar menggambarkan proses pengambilan keputusan yang mengundang dialog terbuka di antara semua pemangku kepentingan. Deetz menganalisis empat cara berbeda dimana keputusan publik, termasuk keputusan korporat, dapat dibuat strategi, persetujuan, keterlibatan, dan partisipasi. Ia berpendapat bahwa manajer adalah dalang sebenarnya dalam kontrol korporat, karena mereka menghargai kontrol di atas segalanya. Ia mengutip buku ahli psikologi sosial, Philip Zimbardo, "*The Lucifer Effect*," yang menunjukkan bahwa pekerja di seluruh dunia sering mengalami gaya otoriter yang sama dalam pesan-pesan yang diekspresikan dan diimplikasikan yang berasal dari puncak. Dalam teks ini, Deetz membahas konsep kontrol dalam perusahaan dan peran manajemen dalam membentuk keputusan karyawan. Ia berpendapat bahwa sementara kontrol sedang menghilang di sebagian besar perusahaan yang penuh pengertian, bentuk-bentuk baru kontrol berbasis pada sistem komunikasi menghalangi suara pekerja yang nyata dalam mengatur pekerjaan mereka.

Para pemegang saham menghadapi dilema yang sama, tetapi kedua pilihan tersebut tidak menawarkan cara untuk mempengaruhi politik korporat. Deetz berpendapat bahwa kepentingan dari dua kelompok sering bertentangan, dan manajemen puncak mendapat manfaat lebih dari kelompok lain dari mania penggabungan dan strategi pemangkasan biaya.

Deetz berpendapat bahwa keinginan untuk kontrol segera menjadi tujuan yang berharga, dan keinginan tersebut bahkan dapat melebihi keinginan untuk performa korporat. Dalam konteks korporat, klaim "kebijakan perusahaan" dan "hanya melakukan pekerjaan saya" memberikan pembenaran moral yang cukup untuk menekan hampir setiap tindakan perlawanan atau ketidaksetujuan karyawan. Ia berpendapat bahwa tidak ada bukti yang menunjukkan bahwa kontrol strategis memiliki efek yang menguntungkan di luar percepatan kemajuan dalam karir manajerial. Kebanyakan kesuksesan (atau kegagalan) perusahaan

adalah hasil dari faktor-faktor di luar kendali manajerial. Kontrol juga memiliki kerugian yang jelas, seperti biaya tinggi, dan para pekerja tidak menyukai pengawasan yang konstan.

## EVALUASI

Berbicara mengenai teori komunikasi, Profesor Stan Deetz dari Universitas Colorado menyajikan teori kritis komunikasi di dalam organisasi yang bertujuan untuk mengatasi praktik komunikasi yang tidak adil dan tidak bijaksana dalam organisasi. Deetz mendukung partisipasi pemangku kepentingan, menyatakan bahwa setiap orang yang akan dipengaruhi secara signifikan oleh kebijakan perusahaan harus memiliki suara dalam proses pengambilan keputusan. Dalam teori Deetz, ia menyoroti dampak kendali perusahaan terhadap kehidupan modern, dan perusahaan mengendalikan dan mengkolonisasi kehidupan modern dengan cara yang tidak pernah bisa dibayangkan oleh pemerintah atau lembaga publik lainnya. Deetz mengklaim bahwa kendali perusahaan telah menyebabkan penurunan tajam dalam kualitas hidup bagi sebagian besar warga negara, dengan jam kerja rata-rata Amerika meningkat dari 40 menjadi 50 jam dan waktu luang berkurang sebanyak 10 jam. Deetz mengusulkan bahwa kita perlu mempertimbangkan jenis bisnis, klaim moral, organisasi hak istimewa, dan tanggapan demokratis yang mungkin. Deetz menyajikan model komunikasi yang menganggap bahasa sebagai media utama melalui mana realitas sosial dibentuk dan dipertahankan. Ia berpendapat bahwa bahasa tidak mewakili hal-hal yang sudah ada, tetapi merupakan bagian dari produksi hal-hal yang kita anggap sebagai hal-hal yang sudah jelas dan alami dalam masyarakat.

Dalam kriteria evaluasi, teori Deetz memiliki **scope yang luas**, karena mencakup berbagai aspek dalam **komunikasi organisasi**. Teori ini juga memiliki **konsistensi logis**, karena didasarkan pada pemahaman bahasa sebagai media utama dalam pembentukan realitas sosial. Meskipun teori ini mungkin kompleks dalam beberapa aspeknya, Deetz menekankan pentingnya partisipasi pemangku kepentingan dan demokrasi dalam pengambilan keputusan perusahaan, yang menunjukkan **kesederhanaan** dalam pandangan yang diusungnya. Teori ini juga memiliki kegunaan dalam konteks komunikasi nyata, karena menawarkan panduan untuk menciptakan partisipasi dan kesetaraan dalam pengambilan keputusan perusahaan. Selain itu, teori Deetz dapat diuji melalui penelitian empiris mengenai partisipasi pemangku kepentingan dan dampaknya dalam organisasi. Terakhir, teori ini telah bertahan lama dan **tetap relevan** seiring berjalannya waktu, karena isu-isu keadilan dalam komunikasi organisasi masih relevan hingga saat ini.

Griffin, E., Ledbetter, A., & Sparks, G. 1997. *A First look at communication theory*. McGraw Hill.

# **Structuration Theory**

## **(Teori Strukturas)**

**Anthony Giddens**

**Delia Indriani | 41822180**

**T**eori Strukturas di usulkan oleh sosiolog Anthony Giddens dan beliau menuliskannya dalam buku *the constitution of society*. Anthony Giddens adalah ilmuwan sosial asal Inggris yang pernah menduduki jabatan direktur *the London School of Economics* dan Professor Sosiologi di Cambridge. Anthony Giddens merupakan anggota kehormatan pada *King's College* dan Profesor Sosiologi pada Universitas Cambridge. Giddens dalam tulisannya yang berjudul *The Class Structure of the Advanced Societies* (1973), dan *The Constitution of Society* (1984), ia mengemukakan kritiknya bahwa teori-teori sosial semenjak zaman klasik hingga tahun 1960-an ditandai dengan serangkaian asumsi pra-teoretis yang kurang memadai bagi studi kehidupan sosial (Supardan, 2008). Kemunculan teori strukturas oleh Anthony Giddens yang mulai dirancang pada tahun 1976-an sampai 1993-an, merupakan tanggapan terhadap klaim post-strukturalis. Strukturas menyatakan manusia memiliki kemampuan membuat struktur dan secara sukarela menentukan struktur untuk mereka sendiri, artinya manusia memiliki kebebasan penuh untuk membangun lingkungan hidup sendiri. Menurut Giddens, teori sosial pada masa klasik hingga tahun 1960-an ini ditandai dengan adanya asumsi pra-teoretis yang kurang memadai untuk studi mengenai kehidupan sosial. Ini dikarenakan para pemikir zaman dahulu lebih condong menggunakan interpretasi natural dalam teori sosial. Dari interpretasi natural ini menghasilkan sebuah bentuk reduksionis dan esensialis dalam berteori. Giddens memiliki tujuan mempertahankan perspektif terdahulu seperti fenomenologis atau fungsionalisme dan strukturalisme, serta menemukan solusi untuk mengatasi kekurangan yang ada. Giddens menggunakan konsep strukturas guna menghubungkan konsep struktur dan sistem. Pada saat itu, sosialisme dan kapitalisme telah mengalami kegagalan sebagai referensi ideologi, karena tidak memuaskan dalam usaha mewujudkan sistem sosial. Akibat kegagalan itu, kedua ideologi tersebut layak didepak dari arena sosial, ekonomi, dan politik. Teori strukturas Anthony Giddens mendasarkan diri pada pengidentifikasian hubungan yang berlangsung antara individu dan institusi sosial. Menurut Giddens, ambisi utama yang ia ingin lakukan adalah mengajukan teori strukturas sebagai upaya untuk memecah fungsionalisme dan strukturalisme pada pendekatan ilmu sosial. Perhatian utama dari teori strukturas dalam ilmu-ilmu sosial ialah bukan pada pengalaman seseorang individu ataupun pada keberadaan bentuk

masyarakat apapun secara total, tetapi praktek social yang dilakukan pada kaitan dalam ruang dan waktu.

Teori ini meletakkan keseimbangan peran yaitu agensi (manusia) dengan pilihan terbatas yang ada dalam sejarahnya dan yang ada dalam tatanan sosialnya. Di satu sisi, manusia memiliki pengetahuan yang dibatasi dan tidak memiliki seluruh preferensi atas tindakannya. Pada sisi yang lain, manusia adalah pencipta struktur sosial dan penyebab perubahan social (Giddens, 1984; Craib, 1992). Pada teori strukturasi ini membuktikan atau lebih menyoroti keberadaan dualitas manusia antara struktur dan agensi. Struktur di sini yaitu aturan dan sumber daya yang digunakan dalam produksi atau reproduksi sistem. Sedangkan aktor ini merupakan individu yang di mana segala sesuatu terjadi tidak akan mungkin jika aktor tidak melakukan intervensi di dalamnya. Teori strukturasi ini, struktur dan aktor dipandang sebagai suatu hal yang berbeda, sehingga memunculkan dualitas atau dua sisi.

Pada pemahaman agensi dan struktur adalah saling terhubung dan tidak dapat dipisahkan, karena keduanya adalah “dualitas struktur”. Aktor (manusia) memiliki kemampuan sebagai pencipta struktur masyarakat, melalui pembuatan norma, penyusunan nilai-nilai, dan perancangan penerimaan sosial. Tetapi aktor (manusia) mendapatkan pembatasan dari struktur sosial. Seseorang tidak dapat memilih siapa orang tuanya dan waktu kelahirannya. Giddens menggambarkan struktur sebagai modalitas, berupaseperangkat tata aturan dan berbagai sumber daya yang mengendalikan bahkan mengarahkan tindakan manusia. Tindakan manusia dibatasi oleh aturan, tetapi sumber daya menyediakan fasilitas bagi tindakan manusia (Giddens, 1984; Craib, 1992). Teori strukturasi merupakan sebuah teori yang besar dan berada dalam konteks masyarakat sehingga untuk membawanya ke level yang lebih kecil (level organisasi dan kelompok) diperlukan sebuah teori untuk menyesuaikannya ke konteks yang dituju. Teori strukturasi dapat dikatakan sebagai teori yang besar karena melibatkan serangkaian konsep dan model teoritis.

Untuk membawa teori strukturasi ke dalam konteks organisasi atau kelompok, Poole dan McPhee serta rekan-rekan mengemukakan *adaptive structuration theory* (AST). Poole menyebut *Adaptive Structuration Theory* karena dia mengamati para anggota kelompok kerja yang mengadaptasi aturan dan sumber daya untuk mencapai tujuan mereka.

## DEFINISI

Teori strukturasi menjelaskan bagaimana sistem sosial seperti organisasi diproduksi dan direproduksi melalui proses strukturasi yang sedang berlangsung di mana ada produksi, reproduksi, dan transformasi institusi sosial yang diwujudkan melalui penggunaan aturan oleh individu-individu.

Giddens mengatakan: *“Human social activities, like some selfreproducing items in nature, are recursive. That is to say, they are not brought into being by social actors but continually recreated them by them via the very means whereby they*



*express themselves as actors. In and through their activities agents reproduce the conditions that make these activities possible.* “(Aktivitas sosial manusia, seperti beberapa item yang mereproduksi diri sendiri di alam, bersifat rekursif. Artinya, mereka tidak diciptakan oleh aktor sosial tetapi terus menciptakannya kembali oleh mereka melalui sarana yang mereka gunakan mengekspresikan diri mereka sebagai aktor. Masuk dan melalui agen aktivitas mereka mereproduksi kondisi yang memungkinkan kegiatan tersebut).”

Organisasi menciptakan struktur, yang dapat diartikan sebagai organisasi aturan dan sumber daya. Struktur ini, pada gilirannya, menciptakan sistem sosial dalam sebuah organisasi. Organisasi mencapai kehidupannya sendiri karena cara anggota mereka menggunakan struktur mereka. Struktur kekuasaan memandu keputusan pembuatan keputusan yang terjadi di organisasi-organisasi ini. (West & Turner 2008).

Teori strukturasi, terutama berakar pada karya Giddens (1976, 1979, 1984, 1987, 1990, 1991), pertama kali diterapkan pada komunikasi organisasi pada 1980-an, periode fermentasi teoritis dan metodologis. Teori strukturasi (ST) secara umum, dan khususnya dalam studi komunikasi dan organisasi, telah berkembang sejak saat itu (Ahrens & Chapman, 2007; Englund, Gerdin, & Burns, 2011; Haslett, 2012; Poole & McPhee, 2005; Seibold & Myers, 2005; Whittington, 2011) dan telah memengaruhi sekolah paralel teori sistem pengorganisasian diri (lihat Poole, Bab 2).

Strukturasi memberikan landasan yang berguna untuk memeriksa dampak pada aturan dan sumber daya pada keputusan kelompok dan komunikasi organisasi. Struktur menghasilkan sistem dan agensi juga mewakili hasil dari sistem. Selain itu, membantu menjelaskan bagaimana aturan ini diubah atau dikonfirmasi melalui interaksi. Strukturasi adalah komunikatif: “Bicara adalah tindakan. Jika struktur benar-benar dihasilkan melalui interaksi, maka komunikasi lebih dari sekadar pendahulu untuk bertindak; itu adalah tindakan” (Modaffet al., 2017, hlm. 121).

Dalam sebuah organisasi, strukturasi dilakukan sebagai sebuah strategi yang dipakai untuk menyelamatkan organisasi. Strukturasi pada dasarnya merupakan salah satu upaya yang kental dilakukan organisasi untuk memperbaiki kinerja di masa depan. (Soegiono dan Soetanto, 2013:2).

## **ASUMSI DASAR**

Teori Strukturasi terbilang kompleks karena berkaitan dengan orang, sumber daya, perilaku, norma, dan kehidupan organisasi (Wiggins & Bowers, 2014). Oleh karena itu, untuk membantu dalam mengetahui kompleksitas ini harus mempertimbangkan beberapa asumsi dasar sebagai dasar atau yang memandu teori.

### 1. Kelompok dan organisasi diproduksi dan direproduksi melalui peraturan dan sumber daya

Giddens mengusulkan bahwa setiap tindakan atau perilaku ini menghasilkan produksi sesuatu atau tindakan yang baru. Setiap tindakan atau perilaku di mana kelompok atau organisasi terlibat mempengaruhi dan dipengaruhi oleh masa lalu. Hal ini berfungsi sebagai referensi untuk memahami aturan dan sumber daya apa diperlukan untuk beroperasi di dalam sistem. Semua tindakan komunikatif kita ada dalam hubungannya dengan masa lalu. Contoh, ketika seorang pemimpin kelompok memutuskan untuk melakukan pemungutan suara menggunakan surat suara anonim. Jika melewati pemungutan suara menggunakan surat suara terbukti efektif untuk anggota kelompok, arsip masa lalu mempengaruhi aturan untuk operasi dalam sistem itu.

### 2. Aturan komunikasi berfungsi sebagai medium untuk interaksi, dan hasil dari interaksi itu sendiri

Aturan sekaligus memberikan pedoman bagi perilaku individu serta berfungsi sebagai kemungkinan kendala pada perilaku individu. Struktur kelompok meliputi jaringan aturan dan sumber daya yang digunakan oleh anggotanya dalam membuat keputusan tentang perilaku komunikasi apa yang diharapkan. Katherine Miller (2008) menulis tentang aturan organisasi "Aturan bertindak sebagai resep untuk kehidupan sosial, bahwa itu adalah prosedur yang dapat digeneralisasikan tentang bagaimana menyelesaikan sesuatu" (hlm. 215). Beberapa aturan lebih diutamakan daripada yang lain, dan *story* memengaruhi tindakan itu diberlakukan. Bisa disimpulkan, jika suatu aturan berfungsi dengan baik di masa lalu, aturan tersebut kemungkinan besar akan dipertahankan; jika tidak, itu kemungkinan akan dimodifikasi atau ditinggalkan. Selain itu, aturan "membuat jenis tertentu perilaku yang mungkin dilakukan, sembari menghalangi orang lain" (Nicolini, 2013, hlm. 47). Giddens (1979), menegaskan bahwa aturan hanya dapat benar-benar dipahami "dalam konteks perkembangan sejarah" secara keseluruhan (hlm. 65). Jadi, teori strukturasi mengasumsikan bahwa untuk memahami berdiri aturan sistem sosial, individu perlu mengetahui beberapa latar belakang sumber daya yang mengarah ke aturan. Contoh, tim mungkin menemukan bahwa Wayne dipanggil "*Wayne the Pain*" oleh karyawannya bertahun-tahun sebelum aturan itu belum ada. Perusahaan kemudian mengembangkan aturan yang lebih formal untuk membantu meningkatkan Wayne kredibilitasnya dan mendapatkan rasa hormat dari karyawannya. Namun, setelah melakukan penelitian, tim tidak menemukan alasan yang memuaskan untuk struktur atau aturan tersebut yang ada, dia mungkin mencoba mengubah aturan khusus ini. Tidak hanya mungkin penolakannya untuk menghadiri pertemuan menunjukkan aturan pribadi, tetapi mungkin juga merupakan upaya untuk mengerahkan kekuatannya dalam kelompok.

### 3. Struktur kekuatan hadir dalam organisasi dan memandung proses pembuatan keputusan

Kekuasaan adalah suatu kekuatan yang berpengaruh dalam mencapai keputusan dalam organisasi. Dalam teori ini, kekuasaan dianggap sebagai kemampuan untuk mencapai hasil pada struktur itu memungkinkan kita untuk mencapai tujuan kita. Giddens percaya bahwa kekuasaan adalah jalan dua arah, kapan saja dua orang terlibat komunikasi satu sama lain, kedua sumber memiliki tingkat kekuatan tertentu yang mereka miliki bawa ke dalam interaksi. Bahkan anggota memiliki kekuasaan atas atasan. Kita semua memiliki kekuatan, tetapi beberapa memiliki lebih hal itu daripada yang lain.

## LOKASI STRUKTURASI

Pemikiran strukturasi dalam organisasi yang dikemukakan Poole dan McPhee, dijelaskan bahwa struktur diciptakan ketika satu individu berkomunikasi dengan individu lainnya pada perumpamaan tiga metafora atau pusat-pusat strukturasi.

### 1. Lokasi Konsepsi

Lokasi konsepsi mencakup seluruh episode kehidupan organisasi dimana orang membuat keputusan dan pilihan yang membatasi apa yang dapat terjadi dalam organisasi. Misalnya, keputusan rumah sakit umum akan membuka departemen jiwa akan memengaruhi garis komunikasi (*lines of communication*) pada rumah sakit itu.

### 2. Lokasi Implementasi

Lokasi kedua strukturasi organisasi adalah penulisan atau kodifikasi formal (misalnya membuat surat keputusan) yang dilanjutkan dengan pengumuman surat keputusan mengenai pilihan yang diambil. Keputusan di ambil untuk membuka departemen jiwa maka surat pemberitahuan dikirimkan kepada semua pihak yang berkepentingan. Surat pemberitahuan resmi merupakan faktor penting dalam membentuk struktur organisasi di masa depan.

### 3. Lokasi Resepsi (penerimaan)

Strukturasi terjadi ketika anggota organisasi bertindak sesuai dengan keputusan organisasi yang merupakan tempat penerimaan (lokasi resepsi). Melanjutkan contoh sebelumnya, setelah keputusan di buat untuk membuka departemen bedah maka seorang Kepala Departemen akan di angkat, beberapa kepala departemen akan bertemu dengan kepala departemen yang baru, dan jalur komunikasi dokter dan perawat akan berubah ketika departemen yang baru masuk ke dalam organisasi.

Kegiatan komunikasi pada ketiga lokasi atau tahapan tersebut sering kali sulit tercapai, tumpang-tindih, bahkan penuh konflik. Pada umumnya perubahan besar pada organisasi atau Rumah Sakit (membuka departemen baru) cenderung akan selalu menimbulkan pro dan kontra yaitu adanya kelompok-kelompok yang menerima atau menolak perubahan. Hasil atau tindak lanjut dari setiap keputusan baru pada suatu organisasi sangat dipengaruhi oleh pola-pola komunikasi yang berlangsung dan keahlian komunikasi orang-orang yang terlibat. Manajemen

tinggi biasanya hanya terlibat pada kegiatan komunikasi pada level konseptual (lokasi konsepsi), para staf melakukan komunikasi pada level pelaksanaan pekerjaan (lokasi implementasi), dan tenaga kerja lainnya pada tingkatan yang lebih rendah yaitu pada level resepsi.

## KONSEP

Seperti teori komunikasi lainnya, teori strukturasi terdiri dari bagian-bagian komponen atau konsep. Beth Bonniwell Haslett (2015) menegaskan konsep-konsep tersebut "memiliki implikasi mendalam untuk mengatur dan berkomunikasi" (hal. 6).

Merupakan label untuk elemen yang paling penting dalam teori tersebut. Istilah yang sangat berkaitan dengan teori tersebut bahkan terdapat konsep yang tidak dapat digunakan oleh teori lainnya.

Jika terdapat gambar atau model, berikan urutan dan judul gambar, dengan contoh sebagai berikut:

### 1. Agensi dan relativitas

Teori Strukturasi didasarkan pada gagasan bahwa aktivitas manusia adalah sumber yang memerlukan makan dan menciptakan kembali lingkungan sosial di mana kita berada. Dua istilah kunci yang terkait dengan perspektif ini adalah agen dan agensi. Agensi didefinisikan sebagai perilaku atau aktivitas yang dilakukan manusia, dipandu oleh aturan dan konteks di mana interaksi terjadi. Agensi biasanya dilakukan oleh individu, kelompok, atau organisasi sendiri (Haslett, 2015). Agen mengacu pada orang yang terlibat dalam perilaku agensi. Misalnya, siswa berfungsi sebagai agen yang terlibat dalam agensi kehadiran kelas di perguruan tinggi atau *universitas*.

Dalam kegiatan agen dan relativitas, organisasi meluncurkan struktur dan sistem yang ada, anggota memiliki kemampuan untuk menjelaskan alasan perilaku serta kemampuan untuk mengidentifikasi tujuan mereka. Kesadaran ini terjadi pada dua tingkat. Kesadaran diskursif mengacu pada kemampuan seseorang untuk menyatakan dirinya mempunyai pemikiran dalam bahasa yang dapat dibagikan dengan anggota organisasi lainnya. Meletakkan cara lain, kesadaran ini berkaitan dengan pengetahuan yang dapat diungkapkan melalui kata-kata kepada orang lain. Kesadaran praktis mengacu pada tindakan atau perasaan yang tidak bisa diungkapkan dengan kata-kata. Modaff dan rekan (2017) menyatakan bahwa "beberapa kegiatan dan/atau perasaan mudah dijelaskan oleh individu (kesadaran diskursif), sementara pengalaman, perilaku, dan perasaan lain tidak semudah diungkapkan dengan kata-kata (kesadaran praktis)" (hlm. 118).

### 2. Dualitas struktur

Menurut prinsip-prinsip dualitas struktur, anggota organisasi bergantung pada aturan dan sumber daya untuk memandu keputusan tentang perilaku atau tindakan yang akan mereka lakukan dalam komunikasi mereka. Ketika seseorang memilih untuk mengikuti aturan atau mengubah aturan, maka cara

aturan tersebut diikuti dalam interaksi di masa mendatang akan berubah. Mengikuti aturan membuatnya "*valid*." Sarah Tracy (2013) berpendapat bahwa dualitas Struktur dapat diartikan sebagai "Struktur dibuat dari atas ke bawah dan dari bawah ke atas" (hlm. 61).

Sumber daya mengacu pada kekuatan yang dibawa individu ke kelompok atau organisasi. Kekuasaan dalam hal ini dapat berwujud (kantor, persediaan, dll.) Dan tidak berwujud (gaya pengambilan keputusan). Kekuasaan berpengaruh karena memimpin individu untuk mengambil tindakan atau memulai perubahan. Sebuah organisasi dapat menggunakan dua jenis sumber daya **alokatif dan otoritatif**. Sumber daya alokatif mengacu pada bantuan material yang dihasilkan oleh suatu organisasi untuk membantu kelompok dalam mencapai tujuannya.

Dalam teori struktural, komunikasi interpersonal dipandang sebagai kemampuan untuk mempengaruhi orang lain. Pada sumber daya otoritatif memungkinkan seseorang untuk melaksanakan kekuasaan dalam organisasi. Setiap orang memiliki tingkat kekuatan dan pengaruh pada operasi suatu organisasi (Modaff et al., 2017). Satu kunci tentang kekuasaan dalam teori ini adalah bagaimana agen dapat menggunakan kekuasaan untuk mendapatkan apa yang mereka inginkan dalam sistem sosial (Poole & McPhee, 2005).

Perubahan aturan ini berkaitan dengan *power* atau kekuatan yang ada dalam sebuah organisasi. Ada beberapa jenis *power* dalam hal ini.

- **Imbalan kuat (*Reward Power*)**

Imbalan kuat ini misalnya, *waitress* yang melakukan pelayanan kasir dan membantu customer menyelesaikan pembayaran. Ia mau melakukan pekerjaan yang bukan tugas utamanya itu karena bisa jadi dijanjikan *fee* tambahan.

- **Kekuatan paksaan (*Coersive Power*)**

Pada kekuatan pemaksaan ini, *waitress* tersebut menjalankan tugas tambahan karena dipaksa oleh situasi. Alasannya memungkinkan karena tidak ada petugas khusus untuk pekerjaan tersebut atau paksaan dari perusahaan dengan ancaman.

- **Kekuatan rujukan (*Referent power*)**

Pada contoh, *waitress* melakukan tugas rangkap karena ia tahu bahwa perusahaannya tidak memiliki banyak karyawan.

- **Ketakutan legitimasi (*Legitimate power*)**

*Waitress* tersebut merangkap pekerjaan karena tugas itu sudah ada dalam kontrak kerja dari awal.

- **Pakar kekuatan (*Expert power*)**

Pada pakar kekuatan ini, mengambil contoh misalnya seorang *content creator* perusahaan merangkap menjadi admin *social media*, karena ia juga memiliki keahlian dalam mengelola *social media*.

### 3. Integrasi sosial

Integrasi sosial mengacu pada timbal balik perilaku komunikasi yang saling berinteraksi. Hal ini merupakan proses yang berkelanjutan dimana anggota organisasi menjadi berkenalan dengan satu sama lain dan membentuk ekspektasi berdasarkan kesan atau informasi sebelumnya. Jika anggota berinteraksi satu sama lain untuk pertama kalinya, pengetahuan mereka satu sama lain akan sangat terbatas, dan proses integrasi sosial yang lebih luas.

## IKLIM ORGANISASI

Sebagai tambahan pada struktur organisasi, iklim organisasi juga dapat muncul dari strukturasi. Secara tradisional, iklim organisasi dipandang sebagai salah satu variabel kunci yang memengaruhi komunikasi dan produktivitas serta kepuasan karyawan.

Menurut Poole dan McPhee, iklim organisasi (*climate*) yaitu “ penjelasan umum kolektif tentang organisasi yang membentuk harapan dan perasaan anggotanya dan juga kinerja organisasi. ”Poole dan McPhee mendefinisikan iklim secara strukturasi sebagai “sebuah suatu sikap bersama yang di produksi dan di produksi kembali secara terus menerus oleh anggota yang interaksi.” Dengan kata lain, iklim bukanlah variabel objektif yang memengaruhi organisasi, dan bukan pula persepsi individu terhadap organisasi. Namun, Iklim muncul dari hasil interaksi antara mereka yang berpartisipasi atau memiliki afiliasi dengan organisasi.

Iklim organisasi ini bisa dikatakan atau muncul dari konsep teori strukturasi yaitu pada agen dan struktur. Poole melihat iklim sebagai suatu *hierarki* dari tiga lapisan sosial.

#### 1. Kumpulan Konsep (*concept pool*)

Kumpulan konsep yaitu istilah yang digunakan anggota organisasi untuk menentukan dan mendefinisikan organisasi. Kumpulan konsep menciptakan pengertian mengenai organisasi dan apa yang terjadi pada organisasi.

#### 2. Iklim Kornel (*kernel climate*)

yaitu konsep bersama yang bersifat mendasar dan abstrak mengenai atmosfer organisasi. Iklim kernel mampu menembus ke seluruh bagian atau segmen organisasi. Dengan kata lain, iklim kernel berlaku pada semua bagian yang terdapat dalam organisasi.

#### 3. Iklim khusus (*particular climate*)

yaitu terjemahan oleh berbagai kelompok dalam organisasi terhadap iklim kernel ke dalam istilah yang lebih kongkret dan memengaruhi bagian bagian tertentu di organisasi.

Ketiga lapis *hierarki* tersebut saling berhubungan secara linear. (1) Kumpulan konsep menciptakan pengertian dasar bersama mengenai apa yang terjadi dalam sebuah organisasi; 2) Dari pemahaman dasar ini maka muncullah iklim kernel; (3) Sub- kelompok menerjemahkan berbagai pengertian umum ini kedalam elemen-elemen iklim khusus yang selanjutnya memengaruhi perasaan, pemikiran dan perilaku individu.

Satu contoh yang menjelaskan proses ini dapat ditemukan pada sebuah perusahaan konsultan. Perusahaan memiliki dua kelompok karyawan, kelompok pertama adalah karyawan yang sudah lama bekerja dan kelompok kedua adalah karyawan baru. Walaupun kedua kelompok memiliki kumpulan konsep atau pengertian dasar yang sama, namun mereka tampaknya mengalami iklim yang berbeda. Dari kumpulan konsep inti ini, empat elemen penting iklim kernel muncul pada perusahaan konsultan tersebut. (1) Perusahaan memiliki struktur formal yang kaku dan bersifat membatasi. (2) Kontribusi karyawan terhadap keuntungan perusahaan sangat penting. (3) Kerja kreatif karyawan lebih dihargai daripada kerja rutin. (4) Komitmen karyawan sangat penting bagi perusahaan. Keempat elemen iklim kernel tersebut diartikan secara berbeda ke dalam iklim spesifik oleh masing-masing kelompok. Kelompok karyawan lama percaya bahwa "tekanan masih dapat diterima dan dikelola" dan bahwasanya "terdapat ruang untuk pertumbuhan". Namun kelompok karyawan baru percaya bahwa "tekanan menghambat dan pada dasarnya "terdapat sedikit ruang bagi pertumbuhan".

#### **Faktor Pengaruh Perkembangan Iklim**

Dilihat dari perspektif strukturasi bahwa iklim dihasilkan oleh tindakan pada kegiatan anggota organisasi tetapi iklim pun memengaruhi bahkan membatasi kegiatan tersebut. Dengan demikian iklim tidak bersifat statis tetapi selalu mengalami proses perkembangan. Tiga faktor yang saling berhubungan dalam proses perkembangan ini:

- **Struktur organisasi itu sendiri**

Karena struktur membatasi segala bentuk jenis interaksi dan kegiatan yang dapat dilakukan, maka struktur membatasi jenis iklim yang dihasilkan dari berbagai interaksi dan kegiatan. Contoh: jika suatu organisasi sangat tersegmentasi dengan diferensiasi yang kuat diantara karyawan dengan departemen, maka individu akan memiliki kumpulan teman kerja yang terbatas dengan siapa mereka dapat berkomunikasi, yang akan meningkatkan peluang terjadinya iklim yang dibatasi.

- **Berbagai instrumen penghasil iklim**

Berbagai instrumen penghasil iklim (*climate producing apparatus*), atau mekanisme yang dirancang untuk memengaruhi persepsi dan kinerja karyawan seperti *newsletters*, program pelatihan, dan sejenisnya.

- **Karakteristik anggota organisasi**

Yaitu keahlian dan pengetahuan anggota organisasi. Contoh: Jika karyawan cukup pintar, mereka dapat menentang kewenangan yang ada dan "mengetahui kebenaran" berbagai instrumen penghasil iklim. Karakteristik anggota juga mencakup derajat kesepakatan atau koordinasi dalam kelompok kerja.

**Gambar 17**  
**Struktur iklim**

<b>Kumpulan Konsep</b>	<b>Iklim Kernel</b>	<b>Iklim Khusus</b>	<b>Perilaku/Reaksi Afektif</b>
Keuntungan	"Perusahaan memiliki struktur formal kaku dan membatasi"	[Untuk karyawan lama] Tekanan bisa dikelola Ada ruang bagi pertumbuhan	[Untuk karyawan lama] "Komitmen tinggi" "Evaluasi tinggi kinerja sendiri"
Karyawan lama-karyawan baru			
Spesialis-generalis	Kontribusi karyawan terhadap keuntungan sangat penting	[Untuk karyawan baru] Tekanan menghambat kinerja sedikit ruang bagi pertumbuhan	"Kepuasan tinggi" [Untuk karyawan baru] "Komitmen tinggi" "Evaluasi tidak seimbang kinerja sendiri" "Kepuasan rendah"
Komitmen			
Kerja kreatif-kerja rutin	Kerja kreatif lebih dihargai daripada kerja rutin		
Struktur			
Birokrasi	Komitmen karyawan sangat penting		
Kebangkitan			

Sumber: Morissan, 2013: 430.

## STUDI KASUS

Seorang dosen dikelas merasa tersinggung ketika beliau dipanggil dengan sebutan "Pak", karena permintaan beliau untuk dipanggil "mister" oleh mahasiswanya.

### 1. Agen dan kualivitas

Seorang dosen tersebut tidak hanya memberi peringatan tetapi mengancam nilai mahasiswa yang memanggilnya dengan sebutan "Pak" akan mendapatkan pengurangan nilai. Mahasiswa yang memanggil dengan sebutan tersebut karena terbiasa memanggil dosen pada umumnya dengan sebutan "Pak". Mahasiswa mengusulkan untuk tidak sampai di hubungkan dengan nilai jika hal itu terjadi tanpa ketidak sengajaan. Dosen terlibat dalam relativitas dengan kesenangan pribadinya, pengalaman dan kesenangan yang terjadi dengan mahasiswa sejak dulunya. Jadi, dia menggunakan tingkat kesadaran diskursif. Apa yang Tim mungkin tidak bisa ungkapkan adalah kesadaran praktis, atau perasaan internal, yang dia alami secara perkuliahan. Mahasiswa mungkin kesulitan menjelaskan perasaan senang dan hangat itu yang muncul ketika mahasiswa memanggilnya memanggilnya dengan sebutan "Pak". Ia juga mungkin merasa kalau dipanggil seperti itu tidak seolah-olah memanggil kepada anggota keluarga yang lebih cukup umur. Mahasiswa pada permasalahan ini menjadi peringatan untuk kejadian selanjutnya.



## 2. Dualitas Struktur

- Kekuatan Imbalan (*Reward Power*)  
Mahasiswa memanggil dosen dengan panggilan “mister” karena dengan memanggil itu memungkinkan nilai kita sesuai proses.
- Kekuatan paksaan (*Coersive Power*)  
Mahasiswa memanggil sebutan tersebut memungkinkan karena jika tidak akan mempengaruhi nilai mahasiswa.
- Kekuatan rujukan (*Referent Power*)  
Mahasiswa memanggil sebutan dosen karena mahasiswa tau kalo hal itu akan membuat mahasiswa dekat dengan dosen dan umur dosen tersebut belum yang terbilang “Bapak.”
- Kekuatan Legitimasi (*Legitimate Power*)  
Karena dari awal perkuliahan atau paada saat awal masuk, dosen sudah memberi tahu rangkaian-rangkaian tata tertib selama perkuliahan beliau.
- Pakar kekuatan (*Expert Power*)  
Dosen meminta sebutan tersebut karena beliau memiliki pengalaman mengajar Bahasa asing.

## 3. Integrasi sosial

Mahasiswa dengan memanggil sebutan “mister” kepada dosennya membuat kedekatan mereka tidak begitu jauh, interaksi tidak kaku. Dosen tersebut menyampaikan materi selalu berinteraksi 2 arah dengan mahasiswanya.

## INTEGRASI

Teori Strukturasi termasuk ke dalam **tradisi komunikasi siberetik** pada konteks komunikasi kelompok dan **tradisi komunikasi sosio kultural** pada konteks komunikasi organisasi. Pendekatan sosio kultural terhadap teori komunikasi menunjukan cara pemahaman kita terhadap makna, norma, peran, dan peraturan yang dijalankan secara interaktif. Tradisi ini memfokuskan diri pada bentuk-bentuk interaksi antar manusia daripada karakteristik individu atau model mental. Interaksi merupakan proses dan tempat makna, peran, peraturan, serta nilai budaya yang dijalankan. Jika dilihat berdasarkan pendekatan penelitiannya, ST menggunakan pendekatan ***Positivistic/Empirical dan Interpretive/Hermeneutic***.

## EVALUASI

Teori Strukturasi yang dibangun oleh Anthony Giddens berlandaskan pada kritik atas dua kutub aliran dalam sosiologi, terutama terkait dengan pemahaman atas struktur dan tindakan (*action*) manusia. Teori Giddens memandang agen yang sedang berkonflik dengan struktur lain yaitu struktur kekuasaan. Teori strukturasi terlalu mempertentangkan antara dualitas dan dualisme padahal dua realitas sosial, teori ini bagai lingkaran yang tidak ada ujungnya hubungan agen dan struktur. Merupakan standar untuk menilai nilainya. Semua teori memiliki kelebihan dan kekurangan yang unik. Kriteria umum yang diterima sebagai ukuran yang berguna untuk mengevaluasi teori komunikasi: *scope* (ruang lingkup), *logical*

*consistency* (konsistensi logis), *parsimony* (kesederhanaan), *utility* (kegunaan), *testability* (testabilitas), *heurism* (heurisme), dan *test of time* (ujian waktu).

### 1. **Scope (Ruang Lingkup)**

Teori Strukturasi dapat diterapkan pada banyak pengaturan sosial yang melibatkan kelompok dan organisasi kecil (McPhee, et al., 2013; Poole, 2013) dan sejumlah komunikasi interaksi. Seperti disebutkan sebelumnya, bidang komunikasi yang telah diterapkan teori dengan keberhasilan paling teoritis adalah komunikasi kelompok dan organisasi. Berfokus pada lingkungan organisasi, yaitu, bagaimana struktur yang dibuat dalam organisasi memengaruhi komunikasi dan keputusan. Namun, ada beberapa kekhawatiran terkait luasnya teori. Sekilas, melihat teori terlalu ekspansif, sehingga ruang lingkup terlalu luas. Dengan aturan, sumber daya, kekuasaan, dan wacana, tampaknya teori ini mencoba untuk melakukan terlalu banyak pada satu waktu. Memang, dalam ulasannya tentang teori, Rob Stones (2005) menyatakan bahwa teori Giddens harus "lebih jelas, lebih ketat, dan lebih sistematis daripada teori Giddens" (hal. 1). Penulis lain (Miles, 2014) menggambarkan teori tersebut sebagai "upaya yang sangat ambisius" (hal. 324) yang mencoba meruntuhkan berbagai aliran pemikiran menjadi satu teori.

### 2. **Parsimony (Kesederhanaan)**

Wafa Kort dan Jamel Gharbi (2013) menyatakan bahwa "ada tahap terhadap kesulitan yang dihadapi pembaca ketika mereka mencoba untuk memahami teori strukturasi" (hlm. 95). Stephen Banks dan Patricia Riley (1993) setuju. Mereka tunjukkan bahwa Teori Strukturasi sulit untuk dipahami: "Strukturasi kurang mempertahankan karakteristik yang peneliti komunikasi dan ilmuwan ilmu sosial lainnya sering dianggap menarik: Tidak cepat dibaca, langsung intuitif, atau pelit" (hal.178). Banks dan Riley menyajikan banyak konsep saat mereka memeriksa proses bagaimana organisasi dan kelompok menyusun komunikasi mereka dan mencapai tujuan keputusan. Nasihat mereka kepada mereka yang sedang meneliti teori ini dalam upaya untuk *understand organizations and groups is to "begin at the beginning"* (p. 181).

Teori strukturasi membutuhkan wawasan dan pemahaman tentang aturan sejarah yang dibawa ke dalam sebuah organisasi oleh setiap anggota dan ini merupakan tugas yang sangat sulit untuk diselesaikan. Terlebih lagi Banks dan Riley menyarankan agar peneliti nanti menolak godaan untuk menerapkan pra-pembentukan kategori dalam menjelaskan bagaimana organisasi (dan kelompok) dikembangkan dan bagaimana mereka mengalami perubahan.

- Stephen W. Little John., and karen A.Foss. 2019. Teori komunikasi, (Edisi9). Jakarta: Salemba Humanika: 375-378.
- Morissan. 2013. Teori Komunikasi Individu Hingga Massa. Jakarta: Kencana Prenada Media Grup.
- Richard West, Lynn H. Turner. 2018. Pengantar Teori Komunikasi: Analisis dan Palikasi (Edisi 6). New York: McGraw-Hill Education.
- Ricard & Lynn H. Turner. 2012. Pengantar Teori Komunikasi: Analisis dan Aplikasi. Terjemahan dari *Introducing Communication Theory: Analysis and Application*. Jakarta: Salemba Humanika.
- The Sage handbook of organizational communication : Advances in theory, research and methods. (edited by) Linda L. Putnam, University of California, Santa Barbara, Dennis K. Mumby, The University of North Carolina at Chapel Hill. 3e (edition) .*
- Putra Pratama, B. "Strukturasi Komunikasi Internal dalam Praktik Media Relasi di dalam Industri Media." Kajian Ilmu Komunikasi - ISSN (p) 0126-0650; ISSN (e) 2502-3837 Vol. 48, No. 1 (2018).



## BAB 4

# ***PUBLIC COMMUNICATION THEORIES***

**K**omunikasi publik menunjukkan proses komunikasi kepada khalayak luas. Salah satu ciri komunikasi publik adalah isi pesan yang disampaikan dalam proses komunikasi ini sudah direncanakan terlebih dahulu. Ada beberapa pihak yang mengatakan bahwa komunikasi publik termasuk komunikasi massa, jika dilihat dari sifat pesannya yang terbuka.

Namun dalam beberapa hal, komunikasi publik sering digolongkan dalam komunikasi kelompok, karena pesannya hanya ditujukan ke beberapa pihak tertentu. Misalnya acara pengarahan, diskusi panel, seminar, serta rapat anggota. Dikutip dari buku *Etika Komunikasi Organisasi: Filosofi, Konsep, dan Aplikasi* (2018) karya Rusdiana, komunikasi publik adalah proses komunikasi di mana pesan disampaikan oleh komunikator kepada khalayak yang lebih besar atau masyarakat dalam situasi tatap muka. Komunikasi publik juga bisa diartikan sebagai proses pertukaran pesan secara tatap muka atau lewat media, seperti radio, televisi, media daring, media luar ruang, dan sebagainya.

Menurut Hafied Cangara dalam buku Pengantar Ilmu Komunikasi (2016), salah satu ciri komunikasi publik adalah penyampaian pesan dilakukan secara kontinu atau berkelanjutan. Ciri lain dari komunikasi publik ialah pesan yang disampaikan tidak berlangsung spontan, melainkan terencana serta dipersiapkan lebih awal. Melansir dari buku Ilmu Komunikasi: Sebuah Pengantar (2020) karya Bonaraja Purba, dkk, berikut beberapa ciri komunikasi publik:

- Biasanya ditemui dalam berbagai aktivitas, seperti kuliah umum, rapat akbar, khotbah, ceramah, dan lainnya.
- Komunikator atau pembicara dan komunikan atau pendengarnya bisa diidentifikasi.
- Interaksi antara komunikator serta komunikan sangat terbatas, sehingga umpan baliknya pun juga bersifat terbatas. Tak jarang pula, komunikator tidak bisa mengidentifikasi satu per satu komunikannya.
- Pesan yang disampaikan sifatnya impersonal (tidak bersifat pribadi).
- Komunikan atau pendengarnya merupakan sejumlah besar orang yang anonim serta heterogen.
- Sumber komunikasi (komunikator) mengendalikan pesan yang dibuat dan disebarkannya.

Untuk memahami pola komunikasi dalam konteks publik, beberapa teori bermunculan dan digunakan secara kontekstual. Menurut Charles K. Atkin dan Ronald E. Rice, tidak ada teori khusus yang dikembangkan untuk menjelaskan dan memprediksi komunikasi publik. Namun, sejumlah perspektif teoretis telah dibangun guna memandu komunikasi dalam konteks publik. Lebih lanjut, mereka menyatakan bahwa konsep yang sangat komprehensif untuk diterapkan dalam komunikasi publik adalah kerangka kerja *Communication-Persuasion Matrix*. Selain itu, Atkin dan Rice juga merekomendasikan beberapa konsep dan teori lain yang dapat dijadikan landasan atau diaplikasikan dalam berbagai aspek seperti strategi, proses, dan implementasi komunikasi publik.

# ***Dramatism Theory*** **(Teori Dramatisme)**

**Kenneth Burke**

**Mohammad Hardiansyah | 41822175**

Pada awal 1950-an, Teori Dramatisme diperkenalkan oleh seorang ahli teori sastra bernama Kenneth Burke, adalah sebuah teori yang menganalisis hubungan antar manusia, dengan menekankan pada penggunaan simbol dalam segala hal yang berkaitan dengan tindakan manusia. Dalam hal ini Burke melihat segala tindakan manusia layaknya sebuah **drama**, karena itulah ia menyebutnya sebagai **Dramatisme**, yakni bahwa tindakan manusia tak bisa dilepaskan dari berbagai motif yang melatar belakangnya (West dan Turner, Teori Komunikasi: Analisis dan Aplikasi. 2007). Cakupan teori ini sangat luas dan digunakan pula dalam berbagai ilmu seperti Politik, Sosiologi, Sastra, Komunikasi, dan beberapa ilmu Sosial terutama Komunikasi Publik atau juga Retorika.

Ada dua fitur utama dalam teori ini, yaitu yang pertama adalah **substansi**, dalam kaitannya dengan komunikasi, setiap tindakan manusia, termasuk apa yang ia sampaikan kepada orang lain, pada dasarnya memiliki substansi atau tujuan tertentu. Hal ini terkait dengan karakteristik individu itu, dan juga latar belakangnya baik latar belakang sosial, budaya, pekerjaan, dan lain sebagainya. Sebagai contoh jika kita adalah seorang pedagang, maka seringkali tindakan dan komunikasi kita selalu berkaitan dengan usaha untuk menjual sesuatu atau mendapatkan keuntungan.

Fitur kedua adalah **identifikasi**, yakni bahwa tindakan atau komunikasi kita akan menggunakan identifikasi tertentu untuk mendukung substansi atau tujuan tadi. Disini Burke menekankan bahwa salah satu alat identifikasi adalah bahasa, baik verbal maupun non-verbal. Seperti contoh pedagang tadi maka, bahasa, kalimat, atau kata yang digunakannya seringkali berkaitan dengan dunia perdagangan, misalnya sering menggunakan kata "murah", "harga", "kualitas", "kualitas", dsb. Atau misalnya seorang dengan latar belakang agama, biasanya akan menggunakan kata-kata atau istilah yang ada kaitannya dengan agamanya, meskipun ia sedang tidak melakukan ceramah, ataupun jika sedang mengobrol biasa sekalipun.

Menurut Burke, **substansi** dan **identifikasi** dilandasi oleh dua alasan, yakni **guilt** (rasa bersalah), dan **redemption** (penebusan). Orang yang selama hidupnya miskin misalnya, akan berusaha keluar dari kemiskinannya, karena merasa bahwa hidup dalam kemiskinannya itu tidak menyenangkan, karena itu tindakan atau perilaku termasuk juga cara berkomunikasi akan selalu berkaitan dengan usahanya keluar dari kemiskinan itu.

## ASUMSI DASAR

West & Turner dalam bukunya menyebutkan ada tiga asumsi utama dalam teori ini, yakni:

1. **Manusia adalah hewan yang menggunakan simbol**, ada perbedaan antara manusia dengan hewan dalam tindakan yang dilakukannya. Jika hewan bertindak karena insting, manusia bertindak karena motif tertentu. Untuk itu, segala tindakan manusia dianggap sebagai tindakan **simbolis**, baik dalam tujuan maupun dalam penyampaian.
2. **Bahasa dan simbol merupakan sistem yang sangat penting bagi manusia**, Burke melihat pentingnya bahasa dan simbol dalam kehidupan manusia yang mengikuti segala tindakannya tadi. Motif atau tujuan hanya bisa disampaikan kepada orang lain melalui perantara simbol atau bahasa. Oleh karena itu, pikiran dan tindakan manusia berhubungan erat satu sama lainnya.
3. **Manusia adalah pembuat pilihan**, setiap pikiran, ucapan, tindakan manusia bukanlah hasil kebiasaan (*behavior*) semata, melainkan hasil dari berbagai pilihan yang ada.

## KONSEP

Burke menyebutkan ada sebuah siklus atau upaya yaitu yang pertama adalah:

1. **Order of Hierarchy** atau Urutan Hirarki, yakni tingkatan yang ada dalam masyarakat karena kemampuan manusia menggunakan bahasa. Bahasa memungkinkan manusia membuat kategorisasi yang pada akhirnya membentuk hirarki sosial, misalnya saja "kaya-miskin", "baik-buruk", "kuat-lemah", dsb.
2. **Negativities** atau Negativitas, yakni kemampuan manusia untuk menilai sebuah posisi dengan berusaha menghindarinya dengan menentukan sebuah pilihan. Dalam contoh pedagang tadi misalnya, ada yang menganggap barang mahal itu baik karena berkaitan dengan kualitas dan keuntungan besar, tapi ada juga yang menganggap barang murahlah yang lebih baik, karena cepat laku untuk dijual.
3. **Victimage** atau Pengorbanan, adalah cara yang dilakukan oleh manusia untuk menebus kesalahan, kesalahan ini bisa yang disengaja (situasional). Untuk menebusnya, Burke menyebutkan, ada dua cara yaitu:



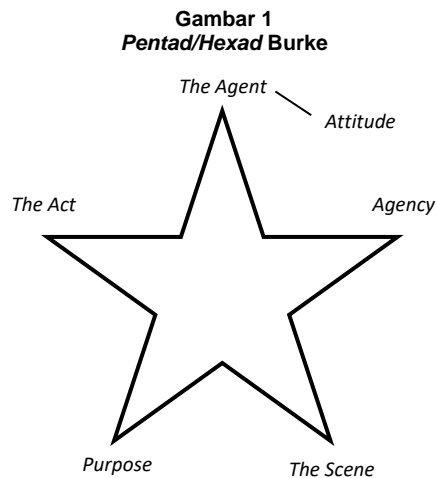
- 1) **Mortification** atau penyiksaan, yang diartikan sebagai 'menjalani' situasi yang 'salah'. Misalnya, orang miskin berusaha berdamai dengan kemiskinannya, dengan mengurangi keinginan hidup yang berlebihan, hidup hemat, dsb.
- 2) **Scapegoating** atau pengkambinghitaman, atau menyalahgunakan pihak lain. Misalnya, orang miskin menyalahkan orang tuanya, menyalahkan negara yang tidak mensejahterakannya, menyalahkan koruptor, dsb.
- 3) **Redemption** atau penebusan, atau Upaya keluar dari kesalahan atau situasi yang salah. Misalnya, orang miskin mengajak untuk berusaha keras agar keluar dari kemiskinannya, mengajak memulihkan pemerintahan yang tidak mensejahterakannya, dsb.

#### 4. **Pentad**

Selain mengembangkan teori Dramatisme, Burke (1954) menciptakan suatu metode untuk menerapkan teorinya terhadap sebuah pemahaman aktivitas simbolik. Ia menyebut metodenya **pentad** karena metode ini terdiri atas lima poin untuk menganalisis teks simbolik. Pentad dapat membantu menentukan mengapa seorang pembicara memilih sebuah strategi retorika tertentu untuk mengidentifikasi dirinya dengan khalayak. Kurang lebih setelah 20 tahun setelah menciptakan alat penelitian ini, burke (1968) menambah poin yang keenam, pada pentad ini, membuatnya menjadi **Hexad**. 6 *point* yang menyusun Hexad mencakup:

- 1) **Act** atau Tindakan, Burke menganggap tindakan (*act*) sebagai apa yang dilakukan oleh seseorang.
- 2) **Scene** atau Adegan, memberikan konteks yang melingkupi tindakan.
- 3) **Agent** atau Agen, adalah seseorang atau orang-orang yang melakukan tindakan.
- 4) **Agency** atau Agensi, merujuk pada cara-cara yang digunakan oleh agen untuk menyelesaikan tindakan.
- 5) **Purpose** atau Tujuan, merujuk pada hasil akhir yang ada di dalam benak agen untuk tindakan.

- 6) **Attitude** atau Sikap, merujuk pada cara di mana seorang aktor memosisikan dirinya dibandingkan dengan orang lain.



**Sumber: West&Turner, 2013, p34.**

*Pentad* atau *Hexad* diatas bisa kita gunakan untuk menganalisis tindakan manusia, misalnya apa yang dilakukan orang miskin untuk keluar dari kemiskinannya, atau bisa juga kita gunakan untuk menganalisis sebuah pidato, teks opini di media massa yang ditulis seseorang, kampanye calon kepala daerah, dsb.

## STUDI KASUS

Untuk memperdalam pemahaman tentang teori ini, mari lihat fenomena kasus berikut:

Rehan sebagai **agen**, ia merupakan seorang pedagang, ia melakukan tindakan, **attitude** dan perkataan yang mencerminkan bahwa ia merupakan seorang pedagang, dengan melalui bermacam-macam **agensi** pada **adegan** yang berbeda-beda namun tetap dengan konsistensi tujuan yang sama. Rehan melakukan dengan yang menunjukkan karakternya yang seorang pedagang di setiap situasi, **tujuan** ini sebenarnya ia jadikan sebagai **strategi** personal branding. Maka dari itu, pandangan publik yang Rehan lakukan, terjadi karena pembentukan karakter dari Rehan, sang agen itu sendiri.

## INTEGRASI

Teori ini masuk ke dalam konteks komunikasi Publik atau Retorika, terlihat dari bahasan teori ini mengenai interaksi komunikasi retorika dalam publik. Tradisi ini masuk dalam Tradisi Komunikasi Retorika-Semiotik.

Jika dipahami, teori ini cenderung menganut paradigma penelitian interpretif, yang mana setiap gejala atau peristiwa bisa jadi memiliki makna yang berbeda,

ilmu bersifat induktif, berjalan dari yang spesifik menuju ke yang umum dan abstrak. Ilmu bersifat ideografis, artinya ilmu mengungkap realitas melalui simbol-simbol dalam bentuk deskriptif. Pendekatan interpretif pada akhirnya melahirkan pendekatan **kualitatif**.

## EVALUASI

Secara khusus, para kritikus telah melihat adanya masalah dalam hal parsimoni, ruang lingkup, dan kegunaan pada saat yang sama memuji teori karena sifatnya yang heuristik.

### 1. Parsimoni

Beberapa kritikus mengatakan bahwa teori Burke terlalu tidak jelas dan sulit dipahami untuk dapat berguna. Dramatisme dilihat oleh beberapa sebagai teori yang terlampaui kompleks dan membingungkan (Foss, Foss, dan Trapp, 1991).

### 2. Ruang Lingkup

Terkait dengan kritik sebelumnya adalah ide bahwa Dramatisme terlalu luas dalam ruang lingkupnya, teori ini pun dianggap memiliki kemiripan dengan teori lain (West&Turner, 2013).

### 3. Kegunaan

Beberapa peneliti (Condit, 1992; Murray, 2003) mengamati bahwa Dramatisme kurang dapat memenuhi kriteria kegunaan. Condit (1992) berargumen bahwa teori ini akan menjadi lebih berguna jika teori ini membahas mengenai *gender* dan budaya secara lebih luas.

### 4. Heuristik

Beberapa kritikus sepakat bahwa teori Burke memberikan pemikiran baru yang imajinatif dan inovatif mengenai motif dan interaksi manusia. Dramatisme memberikan kita sebuah teori yang memberikan gambaran besar. Teori ini memungkinkan sebuah analisis akan motivasi dan perilaku manusia, dan fokusnya pada bahasa sebagai sistem simbol yang penting membuat teori ini sangat menarik bagi para peneliti komunikasi.

---

West&Turner. 2013, Teori Komunikasi: Analisis dan Aplikasi. Jakarta: Salemba Humanika.

Tobing&Dwiningtyas. 2018. "Strategi Personal Branding Melalui Pembentukan Imej Negatif dan Pengelolaan *Haters*". Semarang: Departemen Ilmu Komunikasi, Universitas Diponegoro Semarang.



# ***The Narrative Paradigm*** **(Paradigma Naratif)**

Walter Fisher

Raniyah Mia Sundari | 41822192

**P**aradigma naratif berangkat dari anggapan bahwa wacana kebudayaan terkait dengan tiga hal pokok, yaitu (1) manusia, (2) ruang dan tempat, dan (3) waktu. Teori paradigma naratif dikembangkan oleh Walter Fisher pada tahun 1984 dan merupakan bagian dari Tradisi Komunikasi Humanistik yang menekankan pada penggunaan bahasa dan cerita untuk memahami pengalaman manusia. Dalam konteks penelitian, Teori Paradigma Naratif dapat digunakan untuk memahami bagaimana cerita atau narasi yang disampaikan oleh pihak-pihak yang terlibat dalam Komunikasi Publik dapat mempengaruhi persepsi dan sikap masyarakat terhadap suatu isu atau topik tertentu. Metode serta Pendekatan Penelitian yang dapat digunakan dalam meneliti Teori Paradigma Naratif antara lain *Literature Review*, *Field Research*, dan Etnografi Komunikasi. Walter Fisher adalah profesor emeritus di *University of Southern California*, kontribusinya yang paling dikenal adalah perumusannya tentang Retorika dan Teori Komunikasi dengan Pendekatan Narasi.

## **ASUMSI DASAR**

Fisher (1987: dalam West & Turner, 2007) menyatakan lima asumsi sebagai berikut:

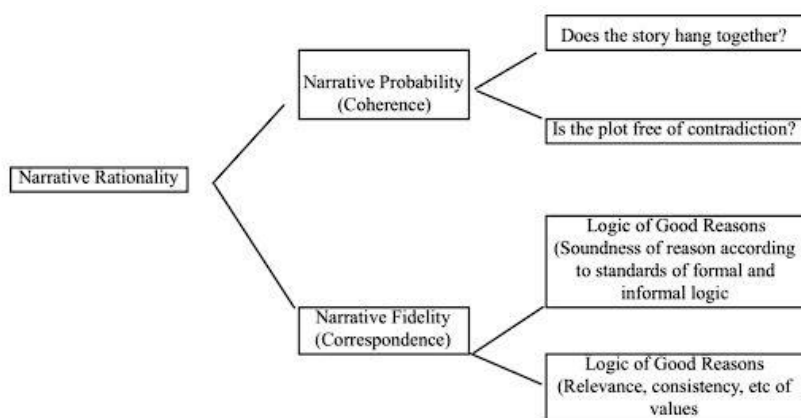
1. Manusia pada dasarnya adalah makhluk pencerita Fisher mengatakan bahwa manusia merupakan *homo narrans* ini sebagai ungkapan untuk menjelaskan bahwa manusia pada dasarnya suka dengan cerita dan menjadi unsur mendasar dalam kehidupannya karena cerita mampu mempengaruhi perilaku dan tindakan serta membentuk keyakinan kita.
2. Pengambilan keputusan dan komunikasi didasarkan pada pertimbangan yang sehat Pertimbangan sehat adalah bagaimana individu menentukan untuk menerima sebuah cerita dengan mempercayainya atau tidak berdasarkan akal sehat yang dimilikinya. Hal ini memberikan kesamaan dan komposisi pemahaman pesan bergantung pada aspek *personal* orang itu.

3. Pertimbangan yang sehat ditentukan oleh sejarah, biografi, budaya dan karakter ukuran rasionalitas setiap orang berbeda-beda, karena setiap orang memiliki ukuran dan jenis rasionalitasnya sendiri. Hal ini bergantung pada konteks yang sedang dilakukannya.
4. Rasionalitas didasarkan pada penilaian orang mengenai konsistensi dan kebenaran sebuah cerita. Sebuah cerita yang ideal menurut Fisher ialah selama alur ceritanya terlihat konsisten dan dapat dipercaya. Cerita yang konsisten menurut dia, ketika pencerita menggunakan detail-detail yang penting.
5. Dunia dialami oleh orang sebagai sebuah kumpulan cerita yang harus dipilih salah satunya. Ketika kita memilih, kita menjalani hidup dalam sebuah proses penciptaan ulang yang terus-menerus. Ketika kita memilih cerita-cerita tersebut, kita akan mengalami sebuah pengalaman baru dari cerita yang didapat dan kita juga bisa menciptakan cerita baru yang dapat mengubah kehidupan kita.

## KONSEP

Paradigma Naratif adalah teori yang mengemukakan **keyakinan bahwa manusia adalah seorang pencerita dan bahwa pertimbangan akan nilai, emosi, dan estetika menjadi dasar keyakinan dan perilaku kita**. Dengan kata lain, kita lebih bisa terbuju oleh sebuah cerita yang bagus dibandingkan oleh sebuah argumen yang baik. Walter Fisher (1985) menyatakan bahwa esensi dari sifat dasar manusia adalah menceritakan kisah. Tampaknya sangat jelas bahwa Fisher menyebut pendekatannya sebuah Paradigma daripada sebuah Teori. Apa yang disebut Paradigma sesungguhnya merupakan konsep yang lebih luas daripada Teori. Fisher menggunakan istilah ini untuk menandai keluasan pandangannya. Ia

**Gambar 18**  
**Rasionalitas Narasi oleh Walter Fisher**



Sumber: Fisher (1987)

menyatakan bahwa penggunaan istilah Paradigma merujuk pada upaya guna memformalisasi dan mengarahkan pemahaman kita tentang pengalaman dari semua komunikasi manusia. Menurut Fisher, cerita yang bagus adalah cerita yang ampuh dalam sebuah persuasi. Bagaimana pengemasan sebuah cerita yang akan disampaikan dapat menjadi suatu pengaruh dalam pembentukan persepsi terhadap individu yang mendengarnya, kemudian mempersuasi, hingga pada akhirnya dapat menentukan suatu perilaku, perubahan, serta pengambilan keputusan seseorang untuk mendukung atau menolak isi dari tujuan disampaikannya cerita tersebut. Fisher yakin bahwa ia sedang menangkap sifat alami manusia yang mendasar, dengan pandangan bahwa kita adalah pencerita dan kita mengalami kehidupan kita dalam suatu bentuk Narasi. Fisher membandingkan pendekatannya dengan apa yang ia sebut sebagai Paradigma Rasional yang mengarahkan pemikiran Barat sebelumnya. Dengan ini, Fisher mempresentasikan apa yang dapat disebut sebagai pergeseran Paradigma, atau perubahan yang signifikan pada cara manusia berpikir mengenai dunia dan maknanya. Fisher meyakini bahwa Asumsi daripada Paradigma dunia Rasional itu terlalu terbatas, berbeda halnya dengan Paradigma Naratif yang selalu ia sebut sebagai kerangka konseptual yang baru atau pergeseran Paradigma, dalam hal untuk lebih memahami komunikasi manusia. Kita lihat dari sudut pandang Paradigma dunia Rasional ini bukti keindahan (estetika) tidaklah relevan. Akan tetapi, Paradigma Naratif mencapai pergeseran ini, menyadari bahwa “beberapa wacana lebih jujur, dapat diandalkan, terpercaya dalam hal pengetahuan, kebenaran, dan realitas daripada beberapa wacana yang lain”.

Fisher membagi menjadi dua elemen Rasionalitas Naratif yaitu:

1. **Koherensi** adalah Prinsip Rasionalitas Naratif yang menilai konsistensi sebuah cerita yang pada akhirnya akan menentukan apakah seseorang menerima Naratif tertentu atau menolaknya. Dalam membentuk sebuah cerita yang koherensi dibutuhkan sebuah konsistensi internal dari Narasi itu sendiri. Maksudnya ialah jalan cerita Narasi yang disampaikan runtut dan juga berkesinambungan agar proses penyampaian pesan yang diberikan oleh komunikator dapat tersampaikan kepada audiensnya. Ketika seorang pencerita atau komunikator melewati banyak hal dan melupakan informasi-informasi yang penting, sebagaimana menginterupsi aliran cerita untuk menambahkan elemen yang tadinya dilupakan dengan secara keseluruhan sehingga apa yang disampaikan itu tidak mengalir dalam menyusun sebuah Naratifnya maka, audiens mungkin akan menolak sebuah Naratif ini karena tidak memiliki Koherensi. Untuk menilai sebuah cerita maka Koherensi tidak dapat dilepaskan dari tiga tipe, yakni:
  - a. **Koherensi Struktural**: Jenis Koherensi yang merujuk pada tingkatan dimana elemen dari sebuah cerita mengalir dengan lancar. Proses pemahaman ini biasanya dicapai ketika ada konsistensi internal dari sebuah Narasi, ketika satu bagian tidak tersambung dengan bagian

berikutnya atau ketika alurnya tidak jelas, maka cerita itu kekurangan Koherensi Struktural.

- b. **Koherensi Material:** Jenis Koherensi yang merujuk pada tingkat kongruensi antara satu cerita dengan cerita lainnya yang sepertinya berkaitan dengan cerita tersebut.
  - c. **Koherensi Karakterologis:** Jenis Koherensi yang merujuk pada dapat dipercayanya karakter-karakter didalam sebuah cerita.
2. Kebenaran adalah Prinsip Rasionalitas Naratif yang menilai kredibilitas dari sebuah cerita. Cerita dengan kebenaran terdengar sungguh-sungguh bagi seorang pendengar. Logika pertimbangan sehat menjadi hal yang paling penting dalam menilai kebenaran cerita, karena hal itu dapat memberikan seorang pendengar seperangkat nilai yang menariknya dan membentuk jaminan untuk menerima atau menolak saran yang disampaikan dalam bentuk Naratif. Namun, tidak berarti semua pertimbangan yang sehat manapun itu tidak dapat disamaratakan terhadap semua pendengarnya, karena apapun yang mendorong seseorang untuk percaya sebuah Narasi, tergantung pada nilai atau konsep yang baik menurutnya.

Dari penjelasan yang telah diuraikan maka pada dasarnya, Paradigma Naratif itu berawal dari anggapan bahwa wacana kebudayaan terkait dengan tiga hal pokok, yaitu: manusia, ruang atau tempat, dan waktu. Dimana fokus kajiannya bisa berupa cerita lisan, cerita tertulis, maupun hasil dari observasi atau pengamatan yang direkonstruksi menjadi rangkaian cerita. Maka munculah Naratif yang menunjukkan bahwa sebagaimana dalam melakukan analisis cerita pada umumnya, dimana fokus studinya adalah pada pelaku, cerita pada bagian awal, tengah, dan akhir, yang terdapat hubungan dan fungsi serta motifnya.

## STUDI KASUS

Ada seorang mahasiswa sebut saja Atiya yang dikampusnya itu akan diadakan pemilihan untuk menjadi ketua asosiasi mahasiswa multikultural, kemudian ada 2 calon yang diketahui oleh Atiya dari teman-temannya yang pertama adalah Laura, yang kedua Anya. Setelah itu Atiya di berikan selebaran kertas kampanye dari tim pendukung Laura, dia membaca selebaran itu yang isinya penuh dengan prinsip-prinsip atau hal apa saja yang akan dia lakukan kalau dia terpilih. Kemudian tim pendukung Anya juga memberikan selebaran, ketika Atiya membaca selebaran tersebut, disitu Atiya lebih tertarik pada selebaran pertama, karena di selebaran kedua isinya bukan pernyataan logis melainkan sebuah cerita, misalnya cerita bagaimana seorang warga Amerika yang berbeda warna kulit di kucilkan sehingga orang Amerika ini ketika ingin memberikan pendapat justru langsung dialihkan kepada mahasiswa yang lain sehingga keberadaan mahasiswa Amerika ini seolah-olah tidak di apresiasi di dalam kelas itu. Dan ternyata Atiya berubah pikiran dan jatuh cinta kepada selebaran kampanye yang kedua karena ini lebih menggugah dirinya, inilah yang menjadi inti daripada Paradigma Naratif bahwa ternyata cerita yang dibangun yang



disajikan oleh orang itu ternyata mampu menggugah para pembacanya dan pada akhirnya kemudian membuat para pembacanya jatuh hati kepada tokoh ini yang dengan kata lainnya adalah, seseorang dapat terbujuk oleh cerita yang bagus daripada argumen yang bagus.

## INTEGRASI

Teori Paradigma Naratif termasuk dalam **Tradisi Komunikasi Humanistik** yang menekankan pada penggunaan bahasa dan cerita untuk memahami pengalaman manusia. Tradisi Komunikasi Humanistik juga menekankan pada pentingnya konteks dalam memahami komunikasi dan menekankan pada peran individu dalam proses komunikasi. Dalam konteks Teori Paradigma Naratif, Tradisi Komunikasi Humanistik dapat digunakan untuk memahami bagaimana cerita atau Narasi yang disampaikan oleh pihak-pihak yang terlibat dalam **Komunikasi Publik** dapat mempengaruhi persepsi dan sikap masyarakat terhadap suatu isu atau topik tertentu. Pendekatan Penelitian yang dapat digunakan dalam meneliti Teori Paradigma Naratif adalah Pendekatan Humanistik yang menekankan pada penggunaan bahasa dan cerita untuk memahami pengalaman manusia. Pendekatan Humanistik juga menekankan pada pentingnya konteks dalam memahami komunikasi dan menekankan pada peran individu dalam proses Komunikasi.

Beberapa metode penelitian yang dapat digunakan dalam meneliti Teori Paradigma Naratif antara lain:

- *Literature Review*: Metode ini dapat digunakan untuk mengumpulkan dan menganalisis literatur yang terkait dengan Teori Paradigma Naratif dalam konteks penelitian tertentu.
- *Field Research*: Metode ini dapat digunakan untuk mengumpulkan data dari fakta-fakta yang terjadi di lapangan atau lokasi penelitian untuk menunjukkan konsistensi Teori tersebut.
- *Etnografi Komunikasi*: Metode ini dapat digunakan untuk mempelajari pola-pola Komunikasi yang unik dan khas dalam suatu budaya atau komunitas tertentu, termasuk dalam konteks Teori Paradigma Naratif.

## EVALUASI

1. **Scope** (Ruang Lingkup): Teori ini jangkauannya terlalu luas, sehingga sulit dilakukan pengujian.
2. **Logical Consistency** (Konsistensi Logis): Teori ini dinilai gagal untuk konsisten dengan beberapa klaim yang buat oleh Fisher.
3. **Parsimony** (Kesederhanaan): Teori Paradigma Naratif merupakan salah satu Teori Komunikasi yang cukup kompleks dan memerlukan pemahaman yang mendalam untuk dapat diterapkan dengan baik dalam konteks penelitian dan praktik komunikasi publik. Oleh karena itu, meskipun Teori Paradigma Naratif tidak termasuk dalam teori yang sederhana, namun Teori ini masih relevan

dan dapat digunakan dalam berbagai konteks penelitian dan praktik komunikasi publik saat ini.

4. **Utility** (Kegunaan): Teori ini kurang berguna, karena bisa konservatif, konservatif adalah sikap mempertahankan keadaan, kebiasaan, dan tradisi yang berlaku.
5. **Testability** (Testabilitas): Dalam teori ini sering kali digunakan Metode Kualitatif untuk memahami lebih dalam tentang pengalaman dan Interpretasi individu terhadap Narasi.
6. **Heurism** (Heurisme): Teori ini tetap memberikan kontribusi yang sangat besar dalam kajian mengenai komunikasi manusia.
7. **Test of time** (Ujian Waktu): Teori Paradigma Naratif masih relevan dalam konteks penelitian dan praktik komunikasi publik saat ini. Teori Paradigma Naratif juga dapat digunakan untuk memahami bagaimana cerita atau Narasi yang disampaikan oleh individu dalam media sosial dapat mempengaruhi persepsi dan sikap orang lain terhadap suatu isu atau topik tertentu. Oleh karena itu, Teori Paradigma Naratif masih relevan dan dapat digunakan dalam berbagai konteks penelitian dan praktik komunikasi publik saat ini.

---

Sobur, A. 2014. Komunikasi Naratif. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.

Trisakti, F. A., & Alifahmi, H. 2018. *Destination Brand storytelling: Analisis Naratif Video The Journey to A Wonderful World Kementerian Pariwisata*. *Jurnal Komunikasi Indonesia*, 4.

Widyaningtyas, M. D. 2018. Konverensi Nasional Komunikasi. *Pengalaman Komunikasi Perempuan dengan Baby Blues Syndrome*, 329.

# ***Speech Act Theory***

## **(Teori Tindak Tutur)**

Menurut John Searle

Muhammad Rizky Putra | 41822179

John Rogers Searle, lahir pada tahun 1932 di Denver, Colorado, Amerika Serikat. Beberapa karyanya yang terkenal adalah *Speech Acts: An Essay in the Philosophy of Language* (1969), *Intentionality: An Essay in the Philosophy of Mind* (1983), *The Storm Over the University* (1990), dan *Minds, Brains and Programs* (1980). Karya pertamanya, *Speech Acts: An Essay in the Philosophy of Language* (1969), merupakan sebuah pengembangan dari studinya di Universitas Oxford dibawah seorang guru besar, J.L. Austin. Searle berfokus pada sifat bahasa, aturan bertutur kata, dan cara atau proses penyampaian yang dapat memiliki makna tertentu, ia memaparkan teori *Speech Act* lebih sistematis dibandingkan Austin.

**Speech Act** atau yang dalam bahasa Indonesia disebut tindak tutur, merupakan teori yang menganggap bahwa makna ungkapan linguistik dapat dijelaskan dengan mengikuti aturan yang berlaku saat melakukan tindak tutur, seperti misalnya menegur (*admonishing*), menegaskan (*asserting*), memerintah (*commanding*), menyerukan, menjanjikan (*promising*), mempertanyakan (*questioning*), meminta (*requesting*), memperingatkan (*warning*).

Diperlukannya teori tindak tutur dalam filsafat bahasa tidak hanya karena telah mendemonstrasikan berbagai macam penggunaan bahasa yang bermakna, tetapi juga untuk menghasilkan wawasan ke dalam masalah mendasar. Seperti misalnya perbedaan antara makna penutur secara langsung dan tidak langsung, maksud dari suatu petunjuk dan kebenaran, pembagian antara aspek semantik dan pragmatis dari makna yang dikomunikasikan, serta pengetahuan di bidang linguistik.

### **ASUMSI DASAR**

Secara umum, John Searle mengidentifikasi tiga dimensi dasar yang memiliki perbedaan jenis satu dengan yang lain dan menjadi asumsi teori ini. Yaitu:

#### **1. Tindak Lokusi (*the act saying something*).**

Tindak lokusi merupakan tindak tutur untuk mengutarakan sesuatu dengan kata, frasa, dan kalimat sesuai dengan makna yang dikandung.

Contoh: Rizky bermain sepak bola.

**2. Tindak Ilokusi (*the act of doing something*).**

Tindak ilokusi merupakan tindak tutur untuk melakukan sesuatu dengan maksud yang disampaikan oleh penutur.

Contoh: Putri sedang sakit sejak kemarin. Menandakan agar lawan tutur menjenguk Putri yang sedang sakit. Bisa juga mengisyaratkan lawan bicaranya untuk mendoakan kesembuhan Putri.

**3. Tindak Perlokusi (*the act of affecting someone*).**

Tindak perlokusi merupakan tindak tutur untuk menumbuhkan pengaruh atau efek kepada pengaruh.

Contoh : Yona dan Yuri bebas dari biaya SPP.

Jika ujaran tersebut diucapkan oleh guru kepada murid, maka perlokusinya adalah agar teman-temannya memaklumi keadaan ekonomi orang tua Yona dan Yuri kan kesulitan untuk membayar spp sehingga pihak sekolah membebaskan spp untuk mereka.

**KONSEP**

John Searle mengembangkan taksonomi sebagai konsep tindak tutur yang terdiri dari lima kategori. Yaitu

**1. Asertif**

Menyampaikan sesuatu yang terikat pada kebenaran yang diungkapkan (pernyataan, deskripsi, dan prediksi).

Contoh : "Saya suka makan sate asin pedas."

Contoh ini termasuk kedalam tindak tutur jenis asertif karena penutur mengakui bahwa dirinya suka sate asin pedas, hal tersebut mengikat penuturnya akan pernyataan kebenaran isi tuturan tersebut.

**2. Komisif**

Mengikat tuturan dari si penutur untuk melaksanakan apa yang disebutkannya di masa depan (janji, sumpah, menyatakan kesanggupan, dan taruhan).

Contoh : "Saya sanggup melaksanakan tugas ini dengan baik."

Contoh ini termasuk kedalam tindak tutur jenis komisif karena tuturan ini mengikat penuturnya untuk melaksanakan tugas dengan baik. Hal ini membawa konsekuensi bagi penutur untuk memenuhi apa yang telah dituturkannya.

**3. Deklarasi**

Mengubah realitas keadaan sesuai dengan proporsi (pemecatan, perekrutan, pengesahan, memaafkan, dan memutuskan).

Contoh : "Ibu memaafkan kesalahan bapak."

Contoh ini termasuk kedalam tindak tutur jenis deklarasi karena tuturan ini dituturkan penuturnya untuk memaafkan keadaan sesuai dengan proporsinya.

#### 4. Direktif

Menghasilkan suatu efek berupa tindakan yang dilakukan penutur (perintah, permintaan, dan permohonan).

Contoh : “Bantu aku memperbaiki tugas ini.”

Contoh ini termasuk kedalam tindak tutur jenis direktif karena tuturan ini dituturkan penuturnya meminta untuk membantu memperbaiki tugas.

#### 5. Ekspresif

Mengutarakan sikap psikologis penutur terhadap keadaan yang tersirat (salam, pujian, keluhan, kritik dan ucapan terima kasih).

Contoh : “Sudah kerja keras cari uang, tetap saja hasilnya tidak bisa mencukupi kebutuhan keluarga.”

Contoh ini termasuk kedalam tindak tutur jenis ekspresif karena penutur mengeluh, dapat diartikan sebagai evaluasi tentang hal yang diutarakannya.

### STUDI KASUS

#### Kasus Tindak Tutur Ilokusi Direktif Dalam Komik Insekt Karya Sascha Hommer.

Berdasar dari kasus tindak tutur ilokusi direktif dalam komik Insekt karya Sascha Hommer, bahwa :

- Tindak tutur ilokusi direktif tidak hanya terbatas pada penggunaan jenis kalimat Imperatif, melainkan penggunaan jenis kalimat deklaratif juga sering dijumpai dalam komik Insekt karya Sascha Hommer. Hal ini tentunya sejalan dengan pemikiran Searle (1969) yang mengatakan tindak tutur ilokusi itu, sangat erat kaitannya dengan makna dan tidak terbatas pada ucapan saja.
- Makna tindak tutur ilokusi direktif yang terdapat dalam komik Insekt karya Sascha Hommer ada 3 yaitu memerintah, meminta dan menyarankan. Tujuh tuturan yang bermakna memerintah, meminta terdapat empat tuturan dan menyarankan terdapat satu tuturan.

### INTEGRASI

Teori tindak tutur masuk kedalam **tradisi semiotik**, tradisi semiotik berakar dari bahasa. Tradisi ini mencoba membahas hakikat simbol yang mengandung makna tertentu dalam proses komunikasi. Simbol merupakan produk budaya suatu masyarakat untuk mengungkapkan ide-ide, makna, dan nilai-nilai yang ada pada diri mereka

Tradisi semiotik terbentuk atas tiga kajian, yaitu:

1. **Semantik**, kajian yang menjelaskan bagaimana tanda-tanda berhubungan dengan apa yang ditunjukkan oleh tanda-tanda.
2. **Sintatik**, makna kajian yang menghubungkan satu tanda dengan tanda lain, artinya sebuah tanda tidak dapat berdiri sendiri.
3. **Pragmatik**, mengkaji bagaimana tanda dapat membuat perbedaan dalam kehidupan manusia.

Teori tindak tutur masuk kedalam **komunikasi interpersonal** (antarpribadi) konteks komunikasi *interpersonal* adalah proses komunikasi yang berlangsung antara dua orang atau lebih secara langsung.

Teori tindak tutur masuk kedalam jenis **pendekatan penelitian kualitatif** karena peneliti berfokus pada proses dan interaksi, dan mengembangkan makna-makna subjektif atas pengalaman-pengalaman peneliti dan makna-makna yang diarahkan pada objek-objek tertentu.

## EVALUASI

*Speech Act Theory* atau teori tindak tutur, merupakan teori yang dikembangkan oleh John Searle. Teori ini membahas cara kita mencapai suatu apa yang ingin seseorang capai dengan menggunakan kata-kata dengan mengidentifikasi apa yang diperlukan untuk membuat suatu pernyataan yang berhasil atau memiliki niat yang dipahami. Sebagai contoh saat membuat sebuah janji, kita mengomunikasikan niat atau maksud untuk melakukan sesuatu di masa depan, dan kita mengharapkan lawan untuk mengerti niat itu. Setiap kali seseorang membuat pernyataan, orang tersebut telah mencapai satu atau sampai tiga hal, yaitu tindak lokusi, tindak ilokusi dan tidak perlukosi.

Teori ini memiliki fungsi atau **kelebihan** diantaranya yaitu, fungsi tuturan dalam menjalin dan memantapkan hubungan antara penutur dan petutur, fungsi tuturan dalam mengekspresikan perasaan, emosi, pribadi serta reaksi-reaksi dalam, fungsi tuturan dalam menciptakan sistem-sistem atau gagasan-gagasan yang bersifat imajinatif.

---

Universitas Dian Nuswantoro. 2017. Jurnal Bahasa, Sastra, dan Budaya.

Hibatullah. 2020. Teori Komunikasi : *Speech Act Theory, Coordinated Management of Meaning, dan Politeness Theory*.

I Dewa Putu Wijana. 2012. *On Speech Acts*. Institut Agama Islam Negeri Salatiga. Universitas Muhammadiyah Malang. (t.thn.). Tindak Tutur

## BAB 5

# *MASS COMMUNICATION THEORIES*

**K**omunikasi massa adalah jenis komunikasi yang disampaikan kepada khalayak ramai dengan menggunakan beragam media massa dan dilakukan secara heterogen, serta anonim.

Komunikasi massa merupakan komunikasi yang ditujukan kepada khalayak luas atau masyarakat umum dengan sifat komunikasi yang heterogen. Komunikasi massa dapat terjadi dengan menggunakan beragam media massa sebagai saran untuk menunjang komunikasi tersebut.

Komunikasi massa menurut Gerbner adalah produksi serta distribusi yang memiliki landasan pada suatu teknologi lembaga melalui arus pesan yang memiliki kesinambungan atau berkelanjutan. Gerbner juga mengemukakan bahwa komunikasi massa dapat menghasilkan suatu produk berupa pesan komunikasi. Produk dari komunikasi massa tersebut akan disebarakan pada khalayak luas secara terus menerus melalui jarak waktu yang tetap, contohnya seperti setiap minggu atau setiap bulan.

John R Bittner mengungkapkan bahwa komunikasi massa merupakan pesan yang dapat dikomunikasikan atau disampaikan melalui media massa kepada sejumlah besar orang secara sekaligus.

Komunikasi massa diartikan oleh Freidson sebagai komunikasi yang ditujukan kepada sejumlah populasi yang berasal dari berbagai kelompok, komunikasi massa menurut Freidson tidak hanya menyasar satu individu saja melainkan beberapa individu sekaligus.

Friedson juga mengemukakan bahwa komunikasi memiliki anggapan tersirat akan ada alat khusus untuk dapat mengirimkan pesan agar mampu sampai di waktu yang sama kepada semua orang secara sekaligus tanpa harus mewakili beberapa lapisan masyarakat saja.

Ada sejumlah teori, beberapa khusus untuk komunikasi massa dan beberapa teori yang lebih umum yang telah diteliti ketika mempelajari media massa. Sebagian besar teori yang digunakan berkembang di luar bidang komunikasi dan kemudian diterapkan ke media oleh sarjana komunikasi. Meskipun tidak mungkin untuk menyebutkan semua teori dalam entri singkat ini, saya akan menguraikan tiga kategori besar teori media dan secara singkat menjelaskan beberapa teori utama dalam setiap kategori. Daftar ini, bukan berarti lengkap, termasuk beberapa teori yang paling umum digunakan oleh sarjana media dalam 50 tahun terakhir.



# ***Media Ecology Theory*** **(Teori Ekologi Media)**

**Marshall McLuhan**

**Muhammad Fadhlan Maulana | 41822188**

**T**eori Ekologi Media adalah studi tentang bagaimana media dan proses komunikasi mempengaruhi persepsi manusia, perasaan, emosi, dan nilai teknologi yang mempengaruhi komunikasi melalui teknologi baru. Teori Ekologi Media berpusat pada prinsip-prinsip bahwa masyarakat tidak bisa lepas dari pengaruh teknologi dan teknologi yang akan tetap menjadi pusat untuk hampir semua lapisan masyarakat.

Konsep dasar teori ini pertama kali dikemukakan oleh **Marshall McLuhan (1964)**. McLuhan terkenal dengan istilah “medium adalah pesan” (*medium is the message*), yang merupakan frase yang sering diperdebatkan diyakini bahwa media yang dipilih untuk menyampaikan pesan adalah sama pentingnya (jika tidak lebih) dari pesan itu sendiri.

Dalam perspektif teori ini, bukan pesan yang mempengaruhi kesadaran kita tetapi medium. Mediumlah yang lebih besar mempengaruhi bawah sadar kita. Medium membentuk pesan, bukan sebaliknya. Artinya media elektronik telah mengubah masyarakat secara radikal, masyarakat bergantung kepada teknologi yang menggunakan media dan bahwa ketertiban sosial suatu masyarakat didasarkan pada kemampuan untuk menghadapi teknologi tersebut. Medium memiliki kemampuan untuk mengubah bagaimana kita berpikir mengenai orang lain, diri sendiri, dan dunia sekeliling kita.

Media membentuk dan mengorganisasikan sebuah budaya ini yang disebut teori ekologi media. McLuhan juga menyatakan bahwa kita memiliki hubungan yang sifatnya simbiosis dengan teknologi yang menggunakan media. Manusia menciptakan teknologi, dan sebaliknya teknologi tadi membentuk manusia. Inilah konsep dasar teori ekologi media.

McLuhan adalah seorang ilmuwan sekaligus kritikus sastra berkebangsaan Kanada. Ia menggunakan puisi, fiksi, politik, teater musikal dan sejarah untuk menunjukkan bahwa teknologi yang menggunakan media membentuk perasaan, pikiran, dan tindakan manusia.

## ASUMSI DASAR

Menurut Richard West dan Lynn H. Turner, terdapat tiga asumsi utama teori ekologi media menurut pandangan McLuhan sebagai berikut :

**1. Media melingkupi setiap tindakan di dalam masyarakat.** Dalam konteks ini media melingkupi setiap tindakan masyarakat atau sebuah media yang terpenting adalah teknologinya bukan isinya. Dalam perspektif McLuhan, media tidak dilihat dalam konsep yang sempit, seperti surat kabar/majalah, radio, televisi, film atau internet. Dalam konsep yang luas McLuhan melihat media sebagai apa saja yang digunakan oleh manusia, termasuk jam dinding, angka, uang, jalan, bahkan permainan adalah media.

**2. Media memperbaiki persepsi dan mengorganisasikan pengalaman kita.** Asumsi kedua teori ekologi media melihat media sebagai sesuatu yang berlangsung mempengaruhi manusia. Cara manusia memberi penilaian, merasa dan bereaksi cenderung dipengaruhi media. McLuhan menilai media cukup kuat dalam membentuk pandangan kita atas dunia.

**3. Media menyatukan seluruh dunia.** Menurut asumsi ketiga dari teori ekologi media ini menyebutkan, media mampu menyatukan dunia. Peristiwa atau hal yang dilakukan di belahan dunia mana pun, dapat diketahui atau menjalar ke belahan dunia lain. Akibat dari hal tersebut, McLuhan menyebut manusia kemudian hidup di sebuah desa global (*global village*).

## KONSEP

### **Medium Adalah Pesan (*Medium Is The Massage*)**

Medium adalah pesan, ini adalah frase dari Teori Ekologi Media. Frase tersebut merujuk pada kekuatan dan pengaruh medium terhadap masyarakat, bukan isi pesannya. Medium mampu mengubah bagaimana kita berpikir mengenai orang lain, diri kita sendiri, dan dunia di sekeliling kita. Akan tetapi McLuhan merasa bahwa isi mendapatkan perhatian lebih dari kita dibandingkan dengan yang didapat medium. Walaupun sebuah pesan mempengaruhi keadaan sadar kita, medium lebih besar mempengaruhi keadaan bawah sadar kita.

## STUDI KASUS

Rafli adalah seorang mahasiswa, ia tidak bisa lepas dari handphone atau gadgetnya. Setiap hari selalu memegang handphone nya sampai suatu ketika saat Rafli sedang ada kuliah dan ternyata peraturan dikelas tersebut dilarang menggunakan handphone. Tiba-tiba handphone yang ada disaku celana berbunyi, akhirnya Rafli pun mengecek handphone miliknya seakan notifikasi tersebut sangat penting. Dari sinilah **medium** yang akan mempengaruhi perbuatan seseorang.

## INTEGRASI

Teori ini masuk ke dalam tradisi komunikasi **Fenomenologis**, terlihat dari bahasan teori ini mengenai manusia tidak bisa lepas dari teknologi, dan juga manusia tak lepas dari teknologi.

## EVALUASI

### 1. Kegunaan

Teori ekologi media dapat kompleks karena banyak variabel dan interaksi dalam ekosistem media. Penggunaan teori ini mungkin memerlukan analisis yang cermat dan penggunaan metodologi yang tepat.

### 2. Ruang Lingkup

Meskipun teori ekologi media telah mulai mengakui media digital dan platform *online*, beberapa kritikus berpendapat bahwa ruang lingkungannya masih cenderung terbatas pada media massa konvensional seperti televisi, radio, dan koran.

---

Al Fathan & Aminudin. 2021. Strategi tim visual indozone.id dalam perancangan infografik di media sosial instagram. Tangerang: Jurnal Kajian Media.

Siti Meisyaroh. 2017. MEDIA DAN PERILAKU MASYARAKAT KONTEMPORER INSTANT MESSAGING DALAM PERSPEKTIF EKOLOGI MEDIA DAN KOMUNIKASI. Jakarta: UNIVERSITAS BUNDA MULIA.



# ***Uses and Gratification Theory*** **(Teori Kegunaan Dan Kepuasan)**

**Elihu Katz, Jay G Blumler, dan Michael Gurevitch**

**Doan Aji Prianto | 41822160**

**T**eori Kegunaan dan Kepuasan (*Uses and Gratification*) merupakan suatu pendekatan yang dilihat begitu sesuai dalam memahami penggunaan media dan tingkah laku khalayak yang sebenarnya (Katz, 1974). Sejarah awal kajian khalayak dan media yaitu pada tahun 1940-an yang bertumpu pada kesan langsung komunikasi terhadap khalayak. Wimmer dan Dominick (1994) telah mengemukakan bahwa Teori *Uses and Gratification* berawal pada tahun 1940-an yang bersifat deskriptif dengan percobaan untuk mengklasifikasikan respon kepada khalayak dalam kategori yang lebih bermakna. Pada masa yang sama, kajian ini turut melihat hubungan antara keperluan dan kegunaan tertentu (Berelson, Lazarsfeld & McPhee, 1954; Katz & Lazarsfeld, 1955; Lazarsfeld, Berelson & Gaudet, 1948; Merton, 1949). Teori *Uses and Gratification* ini bertujuan untuk mengkaji kepuasan yang diperoleh khalayak yang menggunakan berbagai jenis media yang mana kandungannya mampu memenuhi keperluan sosial dan psikologi mereka (Cantril, 1942). Ruggerio (2000) mendapati usaha kajian komunikasi yang menyamai perspektif *Uses and Gratification*, yaitu desakan terhadap ajakan perubahan paradigma dari pada model tradisi kepada kajian khalayak sebelum kemunculan kajian Katz yaitu sekitar 1940an.

Menjelang tahun 1950-an, Wimmer dan Dominick (1994) mendapati para pengkaji awal mengenal pasti dan mengoperasikan banyak psikologi sosial yang dianggap telah menjadi perintis pada corak kepuasan hasil dari corak penggunaan yang berlainan. Bidang psikologi sosial telah menyumbang kepada perspektif *Uses and Gratification* dan teori komunikasi yang lain. Berawal pada tahun 1950-an, usaha *cross-disciplinary* antara pengkaji *Uses and Gratification* dengan ahli psikologi telah menghasilkan banyak kajian tentang bagaimana khalayak berinteraksi dengan media. Pada sekitar tahun 1970-an, para pengkaji awal tertarik untuk mengkaji motivasi khalayak dan telah mengembangkan tipologi tambahan terhadap jenis penggunaan media dalam kalangan khalayak yang memuaskan keperluan psikologi sosial (Ruggerio, 2000). Rayburn (1996) menambah, para pengkaji teori *Uses and Gratification* pada tahun 1970-an mulai menumpukan perhatian kepada pencarian kepuasan, menyisihkan kesan dan kepuasan yang diperoleh. Usaha melihat hubungan di antara motif psikologi dan kepuasan komunikasi dapat dilihat menerusi usaha Palmgreen dan Rayburn (1979) yang mengkaji pembedahan penonton terhadap televisi.

Mereka menyimpulkan bahwa penonton televisi dipengaruhi oleh ketersediaan media, jadwal kerja, dan desakan sosial khalayak pada masa itu. Palmgreen dan Rayburn berpendapat tujuan utama para pengkaji media adalah mengintegrasikan peranan yang dimainkan oleh kepuasan serta faktor lain ke dalam teori penggunaan media. Kajian *Uses and Gratification* yang dijalankan menjelang tahun 1980-an dilihat sudah mulai menghasilkan reaksi yang mantap terhadap kritikan (Rubin, 1983). Kajian-kajian yang dijalankan pada tempo masa itu lebih tertumpu kepada kepuasan dalam televisi, radio dan lain-lain, media elektronik dilihat sebagai satu keadaan yang berbeda dibandingkan tahun 1970-an. Teori *Uses and Gratification* ini dikenalkan pada tahun 1974 dalam buku *The Uses on Mass Communications: Current Perspectives on Gratification Research*. Teori *Uses and Gratification* milik Blumler dan Katz yang mengatakan bahwa pengguna media memainkan peran aktif untuk memilih dan menggunakan media tersebut. Menurut para pendirinya, Elihu Katz, Jay G Blumler, dan Michael Gurevitch, Teori *Uses and Gratification* meneliti asal mula kebutuhan secara psikologis dan sosial, yang menimbulkan harapan tertentu dari media massa atau sumber-sumber lain yang membawa pada pola terpaan media yang berlainan atau keterlibatan pada kegiatan lain, dan menimbulkan pemenuhan kebutuhan dan akibat akibat lain. Teori *Uses and Gratifications* menekankan pada pendekatan manusiawi dalam melihat media massa artinya manusia itu mempunyai otonomi, wewenang untuk memperlakukan media.

Menurut Blumler (1979) tiga asas sosial dalam kepuasan media yaitu adalah pengaruh normatif, perubahan hidup sosial dan juga reaksi subjektif individu terhadap situasi sosial. Blumler dan Katz percaya bahwa tidak hanya ada satu jalan bagi khalayak untuk menggunakan media. Sebaliknya, mereka percaya bahwa ada banyak alasan khalayak untuk menggunakan media. Menurut pendapat teori ini, konsumen media mempunyai kebebasan untuk memutuskan bagaimana mereka menggunakan media dan bagaimana media itu akan berdampak pada dirinya. Katz (1987) berpendapat kritikan awal terhadap Teori *Uses and Gratification* lebih memfokuskan kepada empat fakta, yaitu terlalu banyak bergantung kepada laporan diri, tidak *sophisticated* terhadap puncak sosial keperluan yang dibawa oleh khalayak kepada media, tidak kritikal dalam kemungkinan disfungsi kepuasan masing-masing terhadap masyarakat dan khalayak tertentu serta terlalu terikat oleh pembagian yang digunakan khalayak untuk memberi perhatian terhadap teks.

Teori ini juga menyatakan bahwa media dapat mempunyai pengaruh jahat dalam kehidupan. Penggunaan teori ini bisa dilihat dalam kasus selektivitas musik *personal*. Kita menyeleksi musik tidak hanya karena cocok dengan lagunya, tetapi juga untuk motif-motif yang lain, misalnya untuk gengsi diri, kepuasan batin, atau sekadar hiburan. Teori ini mengajukan gagasan bahwa perbedaan individu menyebabkan audiens mencari, menggunakan dan memberikan tanggapan terhadap isi media secara berbeda-beda yang disebabkan berbagai faktor sosiopsikologis yang berbeda di antara individu audiens. Pendekatan ini berfokus

pada konsumen anggota audiens ketimbang pada pesannya. Tidak seperti tradisi pengaruh yang kuat, pendekatan ini menganggap audiens sebagai pengguna media yang berbeda.

## ASUMSI DASAR

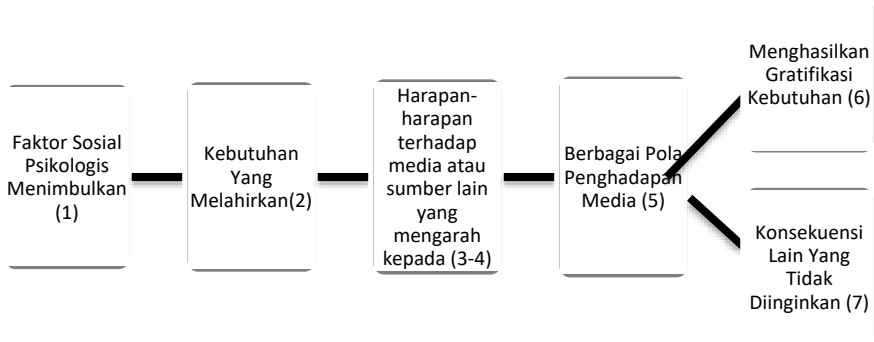
*Uses and Gratification* berfokus pada konsumen media ketimbang pesan media sebagai titik awalnya dan menelusuri perilaku komunikasinya dalam artian pengalaman langsungnya dengan media. Pendekatan ini memandang audiens sebagai pengguna isi media yang aktif, alih-alih digunakan secara pasif oleh media. Di sini, audiens dianggap sebagai audiens yang aktif dan diarahkan oleh tujuan. Audiens sangat bertanggung jawab dalam memilih media untuk memenuhi kebutuhan mereka sendiri. Dalam pandangan ini, media dianggap sebagai satu-satunya faktor yang mendukung bagaimana kebutuhan terpenuhi, dan audiens dianggap sebagai perantara yang besar mereka tahu kebutuhan mereka dan bagaimana memenuhi kebutuhan tersebut.

Katz, Blumler, dan Gurevitch menjelaskan mengenai asumsi dasar dari teori ini, yaitu:

1. **Audiens yang aktif**, bukan penerima yang pasif dari apapun yang disiarkan oleh media. Audiens memilih serta memilah dan menggunakan isi program.
2. **Audiens dibebaskan untuk memilih** media dan program yang dianggap paling mampu memuaskan kebutuhan mereka. Produsen media mungkin tidak menyadari program mana yang dipilih untuk digunakan dan audiens yang berbeda mungkin juga menggunakan program yang sama untuk memuaskan kebutuhan mereka.
3. **Media bukan satu-satunya pemuas kebutuhan** audiens, berlibur, berolahraga, menari, dan lain-lainnya yang digunakan seperti halnya konsumsi media.
4. **Seseorang dapat dibuat untuk menyadari** ketertarikan dan motif mereka pada kasus tertentu.
5. **Pertimbangan nilai tentang signifikansi sosial dari media massa harus diperluas**. Karena menjadi tidak relevan untuk mengatakan bahwa *Crossroad* adalah sampah, jika tayangan tersebut memenuhi kebutuhan lebih dari tujuh juta orang, maka *Crossroad* berguna, dan fakta bahwa tayangan ini mengganggu para penyuka selera tinggi tidak lagi penting.

## KONSEP

**Gambar 19**  
**Elemen-Elemen Kunci Uses & Gratification**



**Sumber: Teori & Model Komunikasi Massa, Lukiati Komala 2007: 75.**

Pendekatan *Uses and Gratification* model menyajikan alternatif lain dalam memandang hubungan antara isi media dengan komunikan, dan dalam pengkategorian isi media menurut fungsi. Katz dan kawan-kawan (1974) dan Dennis McQuail (1975) menggambarkan logika yang mendasari penelitian *Uses and Gratification* model sebagai berikut:

Selain elemen-elemen kunci di atas, model *Uses and Gratifications* membahas pula motif-motif dan alternatif fungsional untuk memenuhi kebutuhan. Contoh pemikiran yang memakai pendekatan *Uses and Gratifications* yaitu adalah individu tertentu, seperti halnya sebagian besar manusia, mempunyai kebutuhan dasar untuk mengadakan interaksi sosial. Dari pengalamannya, individu ini berharap bahwa konsumsi atau penggunaan media massa tertentu akan memenuhi sebagian kebutuhannya itu. Hal ini menuntunnya pada kegiatan menonton program televisi tertentu, membaca isi majalah tertentu dan sebagainya. Dalam beberapa kasus, kegiatan ini menghasilkan gratifikasi kebutuhan, tetapi dapat pula menimbulkan ketergantungan dan perubahan kebiasaan pada individu itu. Dalam contoh ini, penggunaan media dapat dikatakan merupakan alternatif fungsional bagi interaksi yang sesungguhnya. Model-model *Uses and Gratifications* dirancang untuk menggambarkan proses penerimaan dalam komunikasi massa dan menjelaskan penggunaan media oleh individu atau kelompok-kelompok individu.

Model-model ini menyajikan kerangka bagi sejumlah studi yang berbeda-beda termasuk Katz dan Gurevitch (1994), yang menggunakan riset *Uses and Gratifications* untuk menjelaskan persamaan dan perbedaan berbagai media dilihat dari fungsi dan karakteristik lainnya. Penelitian ini menghasilkan sebuah model sederhana yang memperlihatkan bagaimana sebagian besar media itu memiliki kesamaan. Melalui perspektif *Uses and Gratification*, dapat dilihat



bahwa khalayak mengkonsumsi media massa karena media massa memenuhi kebutuhan individual dan sosialnya. Kebutuhan yang dipuaskan media massa tersebut, dikategorikan ke dalam empat kelompok seperti yang diuraikan oleh Fiske (2004: 210-213) adalah sebagai berikut:

#### 1. **Pengalihan**

- 1) Melarikan diri dari tekanan rutinitas
- 2) Melarikan diri dari beban masalah
- 3) Pelepasan emosi.

Semua studi menyingkap kebutuhan pengalihan yang serupa pada audiens media. Ini mengisyaratkan bahwa kita perlu melangkah lebih jauh daripada sekadar melabelisasi kebutuhan pengalihan kita butuh mengidentifikasi apa yang kita ingin hindari. Analisis semiotika terhadap program juga menunjukkan pada kita bahwa kita juga melakukan itu.

#### 2. **Relasi *personal*.**

**Persahabatan:** Persahabatan adalah bentuk khusus dari media sebagai kompensasi. Ibu rumah tangga menyalakan radio karena mereka menyukai adanya bunyi suara di dalam rumah pada siang hari.

**Kegunaan Sosial:** Orang yang kesepian, yang mana mengalami kesulitan untuk membangun kehidupan sosial yang nyata beralih ke media untuk mencari pertemanan, Kegunaan sosial biasanya ketentuan atas apa yang harus dibicarakan. Media menyediakan pengalaman bersama, percakapan bersama tentang topik tertentu yang membuat interaksi sosial lebih mudah.

#### 3. **Identitas**

pribadi

**Rujukan Pribadi:** Mengacu kepada cara audiens menggunakan program sebagai titik perbandingan dengan kehidupan nyata mereka, merupakan penggunaan tipikal yang dikutipnya, sebagai contoh "saya dapat membandingkan orang dalam program tersebut dengan orang lain yang saya kenal" atau "ini mengingatkan saya pada peristiwa yang pernah saya alami".

**Eksplorasi Realitas:** Eksplorasi realitas melibatkan penggunaan langsung dari isi program untuk membantu audiens memahami kehidupan mereka sendiri. Kutipan paling khas nya adalah "Ini terkadang membantu saya memahami kehidupan saya sendiri".

**Penguatan Nilai:** Penguatan Nilai merupakan eksplanasi diri "la memberi gambaran bagaimana seharusnya kehidupan berumah tangga yang ideal" atau "ini mengingatkan saya pentingnya ikatan keluarga".

#### 4. **Pengawasan**

Pengawasan sendiri disini adalah kebutuhan informasi mengenai sebuah dunia kompleks di mana kita hidup. Studi lain telah menunjukkan bahwa orang yang kita anggap sebagai pemuka pendapat di kehidupan sosial mereka menggunakan media sebagai sumber informasi dalam rangka melihat peran sosial mereka.

Blumler dan Katz (1974) menekankan asal usul sosial dari kebutuhan yang dipenuhi media, penemuan mereka dirangkum dalam tabel dibawah ini:

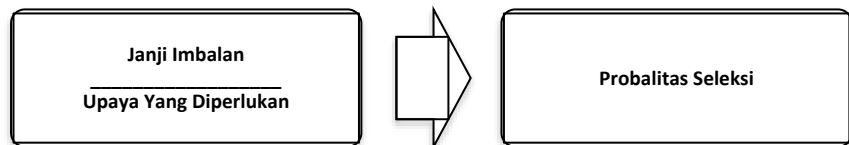
**Tabel 2**

Asal usul sosial kebutuhan audiens	Pemenuhan Kebutuhan oleh media
Situasi sosial: <ul style="list-style-type: none"> <li>● Menghasilkan ketegangan dan konflik.</li> <li>● Menciptakan kesadaran persoalan yang membutuhkan perhatian.</li> <li>● Berkurangnya kesempatan untuk memuaskan kebutuhan tertentu.</li> <li>● Menguatnya nilai-nilai tertentu.</li> <li>● Memberikan harapan kedekatan.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Ketentraman.</li> <li>● Informasi.</li> <li>● Pelengkap, Pengganti, atau Layanan penambah lainnya.</li> <li>● Afirmasi dan Peneguhan.</li> <li>● Pengalaman bersama untuk menjaga keanggotaan pengelompokan sosial yang dihargai.</li> </ul>

Sementara Schramm dan Porter dalam bukunya *Men, Women, Message and*

**Tabel 3**

***Tahapan Uses & Gratification Menurut Schramm & Porter***



Sumber: buku Pengantar Komunikasi Massa, Nurudin 2007: 193.

*Media* (1982) pernah memberikan formula untuk menjelaskan bekerjanya teori ini.

Imbalan di sini bisa berarti imbalan yang saat itu juga diterima atau imbalan yang tertunda. Imbalan memenuhi kebutuhan khalayak. Misalnya, Anda akan menonton suatu acara pada televisi tertentu karena media tersebut menyediakan atau memuaskan Anda akan kebutuhan informasi atau hiburan. Upaya yang diperlukan untuk memenuhi kebutuhan sangat bergantung pada tersedia atau tidaknya media dan kemudahan memanfaatkannya. Bila kita membagi janji imbalan dengan upaya yang diperlukan, kita memperoleh probabilitas seleksi dari media massa tertentu. Kita bisa memahami interaksi orang dengan media melalui pemanfaatan media oleh orang itu (*Uses*) dan kepuasan yang diperoleh (*Gratification*).

## STUDI KASUS

Atiya adalah seorang Mahasiswa Universitas Komputer Indonesia (UNIKOM) berusia 18 tahun yang aktif menggunakan media sosial. Dia memiliki akun di beberapa *platform* media sosial seperti *Instagram*, *Twitter*, dan *TikTok*. Atiya menghabiskan sebagian besar waktunya di *platform* ini, tetapi dia memiliki perilaku penggunaan yang berbeda di masing-masing *platform*. Mari kita lihat bagaimana konsep *Uses and Gratification* berlaku dalam kehidupan sehari-hari Atiya ketika menggunakan media sosial.

### 1. Penggunaan *Instagram*:

Atiya menggunakan *Instagram* untuk berbagi momen kehidupannya dengan teman-temannya. Dia sering memposting foto dan cerita tentang aktivitasnya sehari-hari, makanan yang dia makan, dan tempat yang dia kunjungi. Dia juga mengikuti beberapa selebriti dan akun-akun inspirasional yang membantu meningkatkan rasa percaya dirinya. Atiya merasa senang ketika mendapatkan pujian atas postingannya dan mendapatkan dukungan dari teman-temannya ketika menghadapi masalah. *Instagram* memberikan kepuasan psikologis baginya karena dia merasa terhubung dengan orang lain dan diakui oleh komunitasnya.

### 2. Penggunaan *Twitter*:

Atiya menggunakan *Twitter* untuk memperoleh informasi terkini tentang berita, *trend*, dan topik yang sedang populer. Dia mengikuti akun berita dan perusahaan media untuk tetap terinformasi. Dia juga aktif berpartisipasi dalam percakapan dan diskusi tentang isu sosial dan politik yang penting baginya. *Twitter* memberikan kepuasan kognitif dan sosial, karena dia merasa lebih terhubung dengan isu penting dan mendapatkan pandangan beragam dari orang lain.

### 3. Penggunaan *TikTok*:

Atiya menggunakan *TikTok* untuk hiburan dan mengisi waktu luangnya. Dia menikmati menonton video-video lucu, *Dance Challenge*, dan konten kreatif lainnya. *TikTok* memberikan kepuasan hiburan dan emosional, karena dia merasa gembira, terhibur, dan terkadang terinspirasi oleh konten-konten yang menarik di *platform* ini.

### Kesimpulannya:

Dalam penggunaannya Atiya terhadap media sosial. Dia memanfaatkan berbagai *platform* sesuai dengan kebutuhan dan keinginannya. *Instagram* memberikan kepuasan psikologis dengan memberikan rasa sosial dan dukungan, *Twitter* memberikan kepuasan kognitif dan sosial dengan memberikan informasi aktual dan kesempatan untuk berpartisipasi dalam percakapan, dan *TikTok* memberikan kepuasan hiburan dan emosional melalui konten-konten yang menghibur juga mencerminkan bahwa penggunaan media sosial tidaklah monolitik, tetapi berkaitan dengan berbagai kebutuhan dan tujuan yang berbeda.

## INTEGRASI

*Uses and Gratification* ini termasuk ke dalam Tradisi Sosiopsikologis dan Tradisi Sosiokultural karena di dalamnya melibatkan aspek psikologis dan budaya dalam analisis penggunaan media massa. *Uses and Gratification* ini dapat disusun dengan cara analisis perbedaan semantik. Peneliti harus mencatat diskusi tidak terstruktur dari sampel penelitian dalam rangka menghasilkan sejumlah pernyataan motif menonton dan kemudian dicetak secara acak pada kuesioner, kemudian responden diundang untuk mencatat tingginya kesepakatan atau penolakan mereka pada tiap motif.

Berikut penjelasan lebih lengkapnya:

### 1. Tradisi Sosiopsikologis (*Socio Psychological Tradition*)

*Uses and Gratification* diterapkan untuk memahami koneksi antara komunikasi, psikologi individu, dan interaksi sosial seperti bagaimana faktor sosial, seperti kelompok sosial dan budaya mempengaruhi perilaku komunikasi individu dan bagaimana motivasi juga kebutuhan psikologis individu mempengaruhi penggunaan media dan interaksi sosial.

### 2. Tradisi Sosiokultural (*Sociocultural Tradition*)

*Uses and Gratification* digunakan untuk memahami peran budaya, norma, dan struktur sosial dalam membentuk dan mempengaruhi komunikasi seperti menyelidiki bagaimana konteks sosial dan budaya mempengaruhi bagaimana individu memilih dan menggunakan media massa untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan mereka. Dalam konteks Sosiokultural, media massa seringkali dianggap sebagai produk dan refleksi budaya masyarakat.

## EVALUASI

### 1. *Scope* (Ruang Lingkup)

Teori *Uses and Gratification* memiliki cakupan yang luas dalam memahami penggunaan media dan kepuasan yang diperoleh oleh individu. Secara umum, *Scope* dalam Teori *Uses and Gratifications* dapat mencakup beberapa aspek berikut:

- a. Penggunaan Media
- b. Kebutuhan dan Motivasi
- c. Kepuasan Dan Dampak
- d. Konteks Sosial
- e. Metode Penelitian

### 2. *Logical Consistency* (Konsistensi Logis)

Dalam teori *Uses and Gratification* dapat dianggap logis dalam pemahaman tentang penggunaan media oleh individu. Teori ini didasarkan pada asumsi bahwa individu memiliki kebutuhan dan motivasi tertentu yang mendorong mereka untuk menggunakan media. Dalam mencari kepuasan dari penggunaan media, individu secara aktif memilih, menginterpretasikan, dan memanfaatkan media sesuai dengan kebutuhan mereka. Teori ini

memberikan kerangka kerja yang masuk akal dan berguna dalam memahami penggunaan media oleh individu.

3. **Parsimony** (kesederhanaan)

Teori *Uses and Gratification* dapat dianggap relatif sederhana untuk dipahami karena fokus utamanya pada konsep dasar motivasi penggunaan media dan kepuasan yang diperoleh oleh individu. Konsep tersebut dapat dimengerti dengan cukup mudah oleh banyak orang. Salah satu alasan mengapa teori ini dianggap relatif sederhana adalah karena melibatkan perspektif pengguna media juga mengandalkan pengamatan sehari-hari kita dengan media.

4. **Utility** (kegunaan)

Teori *Uses and Gratification* berguna untuk memahami dan memanfaatkan penggunaan media massa. Dengan melibatkan perspektif pengguna, membantu dalam meningkatkan keterlibatan pengguna, mengidentifikasi *trend*, dan menyelidiki efek media yang lebih holistik. Teori ini juga sangat berguna untuk merancang konten media yang efektif dan membantu pembuat media untuk merancang konten yang memenuhi keinginan dan memuaskan audiens.

5. **Testability** (testabilitas)

Teori *Uses and Gratifications* memiliki tingkat *Testability* yang cukup tinggi, yang memungkinkan pengujian empiris dan penelitian untuk menguji hipotesis dan konsep yang diajukan dalam Teori tersebut. Berikut ada beberapa alasannya yaitu:

a. Konsep yang dapat dioperasionisasikan

Konsep-konsep utama dalam teori ini, seperti kebutuhan, motivasi, penggunaan media, dan kepuasan, dapat dioperasionisasikan menjadi variabel-variabel yang dapat diukur secara empiris. Misalnya, kebutuhan informasi dapat diukur dengan skala yang mengukur tingkat pencarian informasi individu melalui media.

b. Pengujian Hipotesis

Teori ini dapat diuji dengan merumuskan dan menguji hipotesis-hipotesis spesifik yang berkaitan dengan hubungan antara variabel-variabel dalam Teori. Misalnya, hipotesis dapat diajukan tentang hubungan antara kebutuhan hiburan dan penggunaan media hiburan, atau hubungan antara kepuasan yang diperoleh dari media sosial dan penggunaan yang berulang.

6. **Heurism** (heurisme)

Teori *Uses and Gratifications* telah menjadi subjek penelitian di berbagai bidang, termasuk komunikasi massa, psikologi media, sosiologi media, ilmu informasi, penggunaan media sosial, media *digital*, dan *platform* baru.

7. **Test of time** (ujian waktu)

Teori *Uses and Gratification* tetap relevan dari awal penemuannya hingga saat ini. Konsep yang mendasarinya tetap berlaku dalam pemahaman dan penelitian tentang penggunaan media massa. Teori ini terus berkembang seiring dengan perkembangan teknologi media dan tetap menjadi kerangka kerja yang penting dalam studi komunikasi dan media.

- 
- Ardianto, E., Komala, L., & Karlinah, S. 2007. *KOMUNIKASI MASSA Suatu Pengantar*. Bandung: Simbiosis Rekatama Media.
- Fiske, J. 2012. *Pengantar Ilmu komunikasi Edisi Ketiga*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Iriantara, Y. 2017. *LITERASI MEDIA Apa, Mengapa, Bagaimana*. Bandung: Simbiosis Rakatama Media .
- Meri, A., Tiung, L. K., Yusoff , S. S., & Modili, C. 2020. KEPERLUAN, KEGUNAAN DAN KEPUASAN PORTAL BERITA . *Jurnal Kinabalu Bil. 26 (1), 41-58, , 43-45*.
- Morisan. 2013. *Teori Komunikasi* . jakarta: Ghalia Indonesia.
- NURUDIN, & Hidayat, D. N. 2017. *Pengantar Komunikasi Massa*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Rohim, H. S. 2009. *Teori Komunikasi Perpektif, Ragam & Aplikasi*. Jakarta: PT RINEKA CIPTA.

# ***Cultivation Theory*** **(Teori Kultivasi)**

George Gerbner

Gitachandra Augustia | 41822159

**T**eori kultivasi, atau disebut juga dengan “**analisis kultivasi**”, adalah teori yang memperkirakan dan menjelaskan pembentukan persepsi, pengertian, dan kepercayaan mengenai dunia sebagai hasil dari mengonsumsi pesan media dalam jangka panjang.

George Gerbner, mantan dekan komunikasi Universitas Pennsylvania dan pernah membantu pemerintah Amerika Serikat (A.S) dalam meneliti efek tayangan TV pada tahun **1960-an**. Ia menyatakan bahwa mereka yang terlalu banyak menonton TV akan memiliki kepercayaan atau keyakinan yang berlebihan mengenai “dunia yang jahat dan menakutkan” (*mean and scary world*) dan bahwa dunia luar adalah hutan yang rimba (*a jungle out there*). Kekerasan yang disaksikan pada layar TV dapat menimbulkan ketakutan sosial (*social paranoia*) yang dapat menghambat atau bahkan menghilangkan pandangan umum bahwa pada dasarnya manusia itu baik dan dapat dipercaya serta lingkungan yang aman. Gerbner memimpin riset untuk meneliti muatan kekerasan yang ditayangkan TV selama hampir dua dekade. Beliau mengelompokkannya berdasarkan intensitas menonton, mengumpulkan persepsi penonton TV mengenai risiko kekerasan yang akan mereka hadapi dan berbagai sikap sosiokultural lainnya. Teori kultivasi yang dikemukakannya telah menjadi salah satu gagasan penting yang paling banyak dibicarakan dan diperdebatkan orang.

## **ASUMSI DASAR**

Media sebagai pengaruh yang paling penting. Teori kultivasi percaya bahwa media massa memainkan peran penting dalam membentuk persepsi dan pemahaman individu tentang dunia di sekitarnya. Individu “terkultivasi” menjadi terpengaruh oleh konten yang mereka terima melalui media dan ini mengarah pada **persepsi mereka tentang realitas**.

Teori kultivasi juga mengasumsikan bahwa **paparan jangka panjang terhadap konten media tertentu dapat menghasilkan perubahan dalam persepsi individu secara perlahan-lahan**. Artinya, semakin sering atau lama individu terpapar pada konten tertentu, semakin kuat pengaruhnya terhadap pandangan mereka tentang dunia.

**Kultivasi sebagai proses pemetaan realitas.** Teori kultivasi meyakini bahwa media membentuk pandangan individu tentang dunia dan mengubah persepsi mereka terhadap realitas. Konten yang sering ditemui di media dapat mempengaruhi keyakinan, nilai-nilai, dan pemahaman individu tentang kehidupan sehari-hari. Teori kultivasi mengasumsikan bahwa **dampak media massa membangun seiring waktu**. Paparan terus-menerus terhadap konten tertentu dapat menghasilkan akumulasi efek dalam pandangan individu tentang dunia. Ini berarti bahwa persepsi individu akan semakin terkultivasi seiring bertambahnya waktu. Teori kultivasi percaya bahwa **media massa memiliki pengaruh yang signifikan dalam membentuk persepsi individu tentang faktor-faktor sosial**, seperti peran jenis kelamin, stereotipe sosial, dan nilai-nilai budaya. Paparan yang terus menerus terhadap representasi tertentu dalam media dapat mempengaruhi pemahaman dan perasaan individu terhadap isu-isu sosial dan budaya. Namun, teori kultivasi ini juga telah menjadi topik perdebatan. Beberapa penelitian menyatakan bahwa hubungan antara media dan persepsi individu tidaklah sejelas yang dijelaskan oleh teori kultivasi, dan faktor-faktor lain juga mempengaruhi pola pikir dan persepsi individu.

## KONSEP

Konsep inti dari teori kultivasi adalah bahwa **media massa** (seperti TV) **secara bertahap dan perlahan-lahan "mengkultivasi" persepsi dan pemahaman individu tentang realitas**. Paparan jangka panjang terhadap konten media tertentu, terutama yang memiliki tema atau pola tertentu, dapat mempengaruhi cara individu memahami dan melihat dunia di sekitar mereka.

- Teori kultivasi menganggap bahwa konsumsi yang tinggi dari media massa dapat mempengaruhi persepsi individu tentang dunia. Melalui media massa, individu dapat menerima stereotip dan gambaran yang ditampilkan secara berulang-ulang, yang kemudian mempengaruhi cara mereka memandang kelompok sosial, jenis kelamin, dan realitas yang ada.
- Teori kultivasi menyatakan bahwa media massa memiliki kekuatan untuk membentuk pandangan individu tentang dunia dan realitas. Paparan yang berlebihan terhadap konten yang sering ditemui di media dapat menciptakan pengertian dan pemahaman yang sejalan dengan apa yang ditampilkan di media itu sendiri. Ini dapat menciptakan perbedaan antara realitas yang sebenarnya dan realitas yang dipercayai oleh individu karena pengaruh media.
- Teori kultivasi berpendapat bahwa dampak media massa pada individu dan masyarakat akumulatif seiring waktu. Makin lama individu terpapar pada konten tertentu, semakin kuat pengaruhnya dalam membentuk pandangan mereka terhadap dunia. Efek ini dapat terjadi karena media massa tidak hanya memberikan pandangan satu-satunya tentang topik tertentu, tetapi juga menyampaikan pesan dan nilai-nilai yang diperkuat melalui repetisi.



- Teori kultivasi juga menekankan pentingnya peran jenis kelamin dalam proses kultivasi. Media massa dapat memberikan persepsi yang sesat tentang bagaimana peran jenis kelamin seharusnya, dengan menggambarkan stereotip gender yang bersifat merugikan. Ini dapat memiliki dampak signifikan pada cara individu memandang dan memahami gender, serta mempengaruhi ekspektasi sosial dan peran dalam masyarakat. Konsep-konsep ini membantu menjelaskan bagaimana media massa dapat mempengaruhi persepsi, pemahaman, dan pandangan individu tentang realitas dan masyarakat di sekitar mereka.

## STUDI KASUS

Studi kasus sederhana mengenai teori kultivasi dalam lingkungan sehari-hari untuk lebih memahami bagaimana teori ini dapat beroperasi dalam kehidupan seorang individu contohnya:

**Studi kasus:** Pengaruh berita tentang kejahatan di media terhadap persepsi keamanan.

Anggi adalah seorang mahasiswa yang gemar menonton berita di televisi hampir setiap hari. Berita yang sering dia saksikan terutama mencakup cerita tentang kejahatan di lingkungannya, termasuk pencurian, perampokan, dan kekerasan jalanan. Anggi terpapar berita tentang kejahatan hampir setiap hari selama dua tahun terakhir. Dia menyaksikan berita ini di berbagai saluran berita dan situs web berita yang dia kunjungi.

### **Efek Kultivasi:**

Setelah dua tahun menonton berita tentang kejahatan secara konsisten, ada beberapa efek kultivasi yang terjadi pada persepsi Anggi:

Pandangan tentang tingkat Kejahatan: Anggi mungkin akan merasa bahwa tingkat kejahatan di lingkungannya lebih tinggi daripada yang sebenarnya. Karena media sering memberitakan kejahatan, dia mungkin merasa bahwa kejahatan lebih umum dan meresahkan daripada statistik sebenarnya.

Paparan yang berlebihan pada berita kejahatan dapat menyebabkan Anggi merasa lebih tidak aman dan takut. Ketakutannya dapat mendorongnya untuk mengambil langkah-langkah pencegahan tambahan, seperti mengunci pintu dan jendela dengan ketat atau menghindari keluar di malam hari.

### **Perbandingan dengan Individu Lain:**

Anggi memiliki seorang teman, Balqis, yang jarang menonton berita dan lebih memilih untuk membaca buku atau menonton film. Karena paparannya terhadap berita kejahatan lebih sedikit, Balqis mungkin memiliki pandangan yang lebih realistis tentang tingkat kejahatan di lingkungannya. Dia mungkin juga merasa lebih tenang dan kurang takut terhadap kejahatan karena tidak terlalu banyak dipaparkan pada berita negatif.

### **Kesimpulan:**

Dalam kasus ini, teori kultivasi dapat membantu menjelaskan bagaimana paparan media yang berlebihan terhadap berita kejahatan dapat mempengaruhi pandangan dan persepsi seseorang tentang keamanan dan tingkat kejahatan di sekitarnya. Anggi sebagai pemirsa berita yang konsisten, cenderung mengadopsi pandangan dan keyakinan yang selaras dengan apa yang sering dia saksikan di media, meskipun ini mungkin tidak sepenuhnya mencerminkan kenyataan objektif di lingkungannya. Sementara itu, individu lain seperti Balqis, yang tidak terlalu banyak terpapar berita, dapat memiliki pandangan yang lebih beragam dan realistis tentang kejahatan dan keamanan.

## INTEGRASI

Integrasi teori kultivasi mengacu pada pendekatan yang digunakan dalam penelitian **komunikasi massa** dan studi media untuk memahami bagaimana pemirsa terpengaruh oleh representasi media dalam jangka panjang.

Teori kultivasi berpendapat bahwa pemirsa yang secara teratur terpapar dengan pesan-pesan media tertentu, terutama dari televisi, akan secara perlahan-lahan mengembangkan pandangan dunia yang selaras dengan apa yang mereka lihat dalam media tersebut. Artinya, media bisa "mengkultivasi" persepsi dan keyakinan pemirsa tentang realitas sosial.

Ada beberapa poin penting yang terkait dengan teori kultivasi:

**Frekuensi dan Jumlah Paparan:** Semakin sering pemirsa terpapar pada pesan-pesan tertentu dalam media, semakin besar kemungkinan mereka akan mempercayai atau mengadopsi pandangan yang disajikan.

**Konstruksi Sosial:** Teori kultivasi menekankan peran media dalam membentuk pandangan kolektif tentang realitas sosial, termasuk norma, nilai-nilai, dan persepsi mengenai kenyataan.

**Pembingkaian:** Media dapat mempengaruhi pemirsa dengan cara memilih cerita atau pembedaan tertentu tentang suatu isu atau peristiwa, yang dapat mempengaruhi persepsi dan pemahaman pemirsa tentang topik tersebut.

**Efek jangka panjang:** Teori ini fokus pada akumulasi efek media seiring waktu, sehingga pengaruhnya terlihat lebih jelas pada pemirsa yang telah menghabiskan banyak waktu terpapar media.

Integrasi teori kultivasi melibatkan penggabungan konsep teori kultivasi dengan pendekatan atau teori lain dalam penelitian komunikasi dan media. Pendekatan ini dapat membantu menyelidiki sejauh mana media berkontribusi pada pembentukan sikap, keyakinan, dan persepsi sosial yang berbeda dalam masyarakat.

Perlu dicatat bahwa meskipun teori kultivasi telah menjadi alat yang berharga dalam memahami peran media dalam membentuk pandangan sosial, ini juga telah mendapatkan kritik. Beberapa kritikus berpendapat bahwa teori ini terlalu menyederhanakan hubungan antara media dan perilaku sosial serta mengabaikan faktor-faktor lain yang dapat mempengaruhi pemirsa.

## EVALUASI

Evaluasi teori kultivasi mencakup tinjauan terhadap kekuatan dan kelemahan teori ini dalam memahami pengaruh media massa terhadap pemirsa. Berikut adalah beberapa evaluasi yang umum terhadap teori kultivasi:

### Kekuatan Teori Kultivasi:

**Memperhatikan Efek Jangka Panjang:** Teori kultivasi telah mengidentifikasi pentingnya efek jangka panjang media pada pandangan dan keyakinan pemirsa. Ini membedakannya dari teori-teori lain yang mungkin hanya fokus pada efek jangka pendek.

**Mengangkat Peran Media dalam Kultur Populer:** Teori ini menyoroti peran media massa dalam membentuk kultur populer dan bagaimana pandangan yang dipresentasikan oleh media dapat mencerminkan pandangan masyarakat secara keseluruhan.

**Relevan pada Era Media yang Beragam:** Meskipun teori kultivasi awalnya dikembangkan dalam konteks televisi, konsepnya masih relevan dalam era media yang beragam ini, termasuk internet dan media sosial.

**Memahami Persepsi dan Perilaku Sosial:** Teori ini telah membantu para peneliti untuk lebih memahami bagaimana media dapat membentuk persepsi dan perilaku sosial, terutama pada isu-isu yang kontroversial atau kompleks.

### Kelemahan Teori Kultivasi:

**Teori kultivasi sering kali mengandalkan analisis statistik untuk menunjukkan korelasi antara jumlah paparan media dan pandangan pemirsa,** namun kesalahan korelasional ini tidak selalu bersifat kausal. Selain itu, teori ini dapat terlalu deterministik dalam mengasumsikan bahwa media secara langsung membentuk pandangan pemirsa tanpa mempertimbangkan faktor-faktor lain yang memengaruhi pemikiran dan perilaku.

**Teori kultivasi cenderung mengabaikan perbedaan individual dalam pemrosesan informasi dan persepsi.** Setiap orang dapat menafsirkan pesan media dengan cara yang berbeda, tetapi teori ini cenderung menganggap pemirsa pasif dan seragam dalam merespons media.

Teori ini juga cenderung mengabaikan peran faktor-faktor kontekstual dan perubahan sosial yang dapat mempengaruhi bagaimana media dipahami dan diinterpretasikan oleh pemirsa.

Selain itu, teori ini menempatkan media sebagai agen utama yang membentuk pandangan dan sikap pemirsa, sementara peran pemirsa sebagai agen aktif dalam pemrosesan informasi seringkali diabaikan.

**Meskipun teori kultivasi memiliki kelemahan dan kritik,** ini tetap menjadi kontribusi penting dalam memahami peran media massa dalam membentuk persepsi sosial. Sebagai bagian dari pendekatan interdisipliner dalam penelitian media dan komunikasi, teori kultivasi dapat memberikan wawasan berharga tentang bagaimana media berdampak pada cara pemirsa memahami dunia di sekitar mereka.

Morissan. 2021. Teori Komunikasi Individu Hingga Massa Ed Revisi. Prenada Media.

Rohim, Syaiful. 2009. Teori komunikasi perspektif, ragam, dan aplikasi. Rineka Cipta.

# ***Agenda-Setting Theory*** **(Teori Pengaturan Agenda)**

Maxwell McCombs & Donald Shaw

Anggi Putri Sutisna | 41822187

**A***genda-setting* merupakan teori yang digunakan dalam ilmu komunikasi pada komunikasi massa. *Agenda-setting* adalah suatu hubungan yang kuat antara berita yang disampaikan media dengan isu-isu yang dinilai penting oleh publik, dan merupakan salah satu jenis efek media massa yang paling populer. Istilah “*agenda setting*” diciptakan oleh Maxwell McCombs dan Donald Shaw (1972,1993), dua peneliti dari Universitas North Carolina, untuk menjelaskan gejala atau fenomena kegiatan kampanye pemilihan umum (pemilu) yang telah lama diamati dan diteliti oleh kedua sarjana tersebut. Sejarah penelitian *agenda-setting* dapat dikonseptualisasikan dalam dua tahap: (1). Konseptualisasi Prateoritis, dan (2). Membangun Teori *Agenda-Setting*.

## **1. Konseptualisasi Prateoritis**

Sebagian besar peneliti misalnya, Dearing & Rogers, 1996, berbicara tentang tahap pertama penelitian *agenda-setting* sebagai kelanjutan dari konseptualisasi beberapa sarjana di berbagai bidang yang mulai berpikir dan menulis tentang hubungan antara media, khalayak, dan pembuat kebijakan di Amerika Serikat. Orang pertama yang berkontribusi pada pemikiran ini menurut James Dearing dan Everett Rogers adalah Robert E. Park. Park adalah seorang sosiolog di *University of Chicago* (1915-1935), dan dia dianggap sebagai ilmuwan komunikasi massa pertama. Park mencatat bahwa editor adalah penjaga gerbang (*gatekeeper*) karena mereka memiliki kekuatan untuk “kill” cerita dan untuk mempromosikan cerita lain yang dikirimkan kepada mereka oleh koresponden, reporter, dan kantor berita. Pernyataan ini berkaitan dengan perkembangan *Agenda Setting Theory* selanjutnya karena Park membedakan antara isu-isu yang menjadi perhatian publik dan yang tidak menjadi perhatian publik.

Pada tahun 1948, Harold D. Lasswell, seorang ilmuwan politik di *University of Chicago*, menyumbangkan bab penting untuk sebuah antologi tentang komunikasi yang memiliki implikasi luas untuk teori pengaturan agenda (*agenda-setting*). Dalam membahas fungsi ini, Lasswell menggemukakan gagasan Park tentang penjaga gerbang (*gatekeeper*). Lasswell berargumen bahwa reporter berita, editor, dan sebagainya memutuskan mana dari banyak kemungkinan cerita yang akan sampai ke publik melalui surat kabar mereka atau outlet lain. Jelas dalam proses ini media benar-benar mengarahkan efek

yang kuat, mereka bertanggung jawab atas informasi yang diperoleh publik dan bagaimana informasi itu disajikan. Orang sering mengeluh bahwa berita itu semuanya buruk dan hal-hal baik yang terjadi tidak dilaporkan (pepatah lama "jika berdarah, itu mengarah" mengacu pada kemungkinan berita buruk akan ditampilkan di media). Ini berbicara tentang proses pengawasan yang dikendalikan oleh wartawan. Lasswell (1948) menjelaskan fungsi korelasi sebagai cara media mengarahkan perhatian kita pada isu-isu tertentu dengan mengkomunikasikannya kepada publik dan pembuat kebijakan. Dalam fungsi ini, media menyinkronkan berbagai kelompok dalam masyarakat untuk memperhatikan hal yang sama dalam waktu yang bersamaan. Lasswell berbicara tentang "korelasi bagian-bagian masyarakat dalam menanggapi lingkungan".

## 2. Membangun Teori Agenda-Setting

Tahapan ini ditandai dengan penelitian yang diterbitkan oleh Maxwell McCombs dan Donald Shaw (1972) yang mengambil konsep-konsep awal ini dan mengujinya secara empiris. Studi ini mengkaji agenda publik dan media selama pemilihan presiden 1968. *Agenda Setting Theory* difokuskan pada isu-isu impor politik pada awalnya. McCombs dan Shaw tertarik untuk menguji hipotesis, yang berasal dari ide-ide para sarjana seperti Lasswell, Park, dan Lippmann, bahwa media massa membuat agenda melalui pemilihan mereka tentang apa yang akan dimasukkan ke dalam berita, dan agenda ini memengaruhi persepsi publik tentang apa yang penting. Dalam studi pertama ini, McCombs dan Shaw menghipotesiskan hubungan sebab akibat antara media dan agenda publik, yang menyatakan bahwa agenda media akan seiring waktu menjadi agenda publik.

Pada titik ini dalam sejarah, ide-ide yang diartikulasikan oleh Lippmann dan yang lainnya sekarang memiliki nama: "McCombs dan Shaw menamakan *transfer* arti penting dari agenda media ke agenda publik sebagai *agenda-setting* pengaruh komunikasi massa" (McCombs & Bell, 1996, hal. 96). Teori ini diluncurkan dan ratusan artikel, buku, dan monograf mengikuti. Sejak awal, lebih dari 400 studi telah menggunakan Teori Agenda-Setting (Zhou, Kim, & Kim, 2015) dalam beberapa bentuk. bahkan pencarian teori Google menghasilkan jutaan hasil. Jelas, teori ini beresonansi dengan para sarjana dan orang awam dengan banyak modifikasi yang dilakukan selama bertahun-tahun.

## DEFINISI

*Agenda-setting* menurut McCombs & Shaw menjelaskan bahwa media massa memang memiliki kekuatan untuk mempengaruhi bahkan membentuk pola pikir audience yang terkena terpaan informasinya. Maxwell McCombs dan Donald Shaw meminjam istilah "*agenda-setting*" dari Bernard Cohen (1963), Cohen mengemukakan pernyataannya yang terkenal yang sering disebut sebagai mantra dari agenda setting: "*the mass media may not successful in telling us what to*

*think, but they are stunningly successful in telling us what to think about.*" (media massa mungkin tidak berhasil mengatakan kepada kita apa yang harus dipikirkan, tetapi mereka sangat berhasil untuk mengatakan kepada kita hal-hal apa saja yang harus kita pikirkan). Dalam hal ini, McCombs dan Shaw tidak menyatakan bahwa media secara sengaja berupaya memengaruhi publik, tetapi publik pun melihat kepada media massa untuk meminta petunjuk kepada media ke mana publik harus memfokuskan perhatiannya.

## ASUMSI DASAR

Teori *Agenda-Setting* bertumpu pada tiga asumsi dasar:

- Media menetapkan agenda dan dengan demikian tidak hanya mencerminkan realitas, tetapi membentuk dan menyaring realitas untuk publik.
- Konsentrasi media pada isu-isu yang membentuk agenda mereka mempengaruhi agenda publik, dan ini bersama-sama mempengaruhi agenda pembuat kebijakan.
- Publik dan pembuat kebijakan memiliki kemungkinan untuk mempengaruhi agenda media juga.

Ketiga asumsi ini dijalin ke dalam *Agenda Setting Theory* dan menyarankan interaksi yang ditentukan oleh para ahli teori antara media, publik, dan pembuat kebijakan.

**Pertama**, media membentuk dan menyaring realitas di mana kita hidup. Kita mungkin tidak menyadarinya, tetapi media terus-menerus memberi kita lensa untuk memahami dan mencerminkan realitas sosial kita. Dalam perjalanannya, media juga menetapkan agenda untuk kita pertimbangkan. Bayangkan, misalnya, semua informasi yang ada di sekitar kita. Lalu bayangkan berbagai media (misalnya, radio, televisi, Internet, media sosial, dll.). Entah bagaimana semua informasi ini harus dikemas dalam beberapa cara dan media memastikan cara kita menerima informasi dan sejauh mana informasi tersebut sampai kepada kita. Dengan kata lain, media membentuk apa yang kita dengar, baca, atau hadiri dan kita biasanya tanpa disadari patuh dalam proses itu.

**Asumsi kedua** dari *Agenda Setting Theory* berkaitan dengan fungsi penjaga gawang media (*media gatekeeping*). Secara khusus, fokus media kepada isu-isu yang terdiri dari agenda dan pada gilirannya, mempengaruhi agenda publik dan kemudian agenda pengambil keputusan. Sebagai contoh, selama beberapa tahun terakhir, telah ada upaya bersama untuk menangani *bullying* yang terjadi di sekolah. Meskipun jumlah anak-anak yang diintimidasi tinggi, namun menjadi perhatian berkelanjutan media terhadap topik yang pasti mendorong orang tua untuk berbicara dengan dewan sekolah untuk menuntut perubahan kebijakan lokal dan akhirnya mendorong legislatif negara bagian untuk memberlakukan undang-undang anti-intimidasi. Topik *bullying* yang satu ini kemudian memungkinkan media untuk menjadi penjaga gawang (*gatekeeping*) topik

*bullying* karena menyoroti anak-anak yang diintimidasi, kisah mereka tentang bertahan hidup, dan cara-cara di mana sekolah dapat mengurangi *bullying*.

Satu **asumsi terakhir** dari teori ini mengasumsikan bahwa pembuat kebijakan dan publik dapat mempengaruhi agenda media. Karena keterkaitan ada di antara tiga elemen (media, publik, dan mereka yang memiliki peran pengambilan keputusan yang menonjol), ada kemungkinan bahwa media akan memulai agenda karena pengaruh (atau tekanan) yang ditimbulkan oleh dua elemen lainnya. Misalnya, pertimbangkan peningkatan perhatian yang berkaitan dengan penggunaan toilet individu transgender. Anggota parlemen memilih untuk mempersempit undang-undang tentang penggunaan toilet atau dalam beberapa kasus, memperluasnya untuk mengakomodasi penggunaan toilet preferensial. Hanya sedikit yang akan membantah fakta bahwa perubahan hukum dilakukan karena aktivisme trans. Jelas, meskipun beberapa media melaporkan topik ini selama beberapa tahun sebelum dialog nasional, namun pembuat kebijakan dan publik yang mendorong masalah ini untuk datang ke garis depan agenda media.

## KONSEP

*Agenda-setting* terjadi karena media massa sebagai penjaga gawang informasi (*gatekeeper*) harus selektif dalam menyampaikan berita. Media harus melakukan pilihan mengenai apa yang harus dilaporkan dan bagaimana melaporkannya. Apa yang diketahui publik mengenai suatu keadaan pada waktu tertentu Sebagian besar ditentukan oleh proses penyaringan dan pemilihan berita yang dilakukan media massa. Dalam hal ini *agenda-setting* dapat dibagi kedalam dua tingkatan (level). *Agenda-setting level pertama* adalah upaya membangun isu umum yang dinilai penting, dan **level kedua** adalah menentukan bagian-bagian atau aspek-aspek dari isu umum tersebut yang dinilai penting. Level kedua sama pentingnya dengan level pertama. Level kedua penting karena memberitahukan kita mengenai cara membingkai isu, atau melakukan *framing* terhadap isu, yang akan menjadi agenda media dan juga agenda publik. Misal, media mengemukakan bahwa pemilu yang demokratis sebagai hal yang penting (level pertama), tetapi media juga menyatakan bahwa tingkat kemiskinan menyebabkan masyarakat mudah terjebak praktik politik uang, dalam hal ini media membingkai isu mengenai bagaimana mencapai pemilu yang demokratis (level kedua).

Upaya untuk lebih memahami peran media meluas ke dalam konteks yang disebut sebagai konsep *priming* dan *framing* yang menurut McCombs adalah "tambahan alamiah" dari *agenda-setting*. Baik *priming* (penonjolan) maupun *framing* (pembingkai), sama-sama muncul dari kerja media, atau dilandasi oleh agenda media, walaupun seperti halnya *agenda-setting* juga bisa dipengaruhi (dan memengaruhi) agenda publik dan agenda kebijakan (negara). *Priming* adalah proses di mana media massa berfokus pada sebagian isu dan tidak pada isu lainnya dan dengan demikian mengubah juga standar evaluasi yang digunakan khalayak untuk menilai realitas sosial yang dihadapinya (Severin, 2005: 271).



Menurut Entman (1993: 52), *framing* secara esensial mengandung dua unsur utama yaitu seleksi dan penonjolan. Penonjolan adalah membuat suatu bagian informasi nampak lebih terlihat, bermakna, dan dapat diingat oleh audiens dan hal itulah yang meningkatkan kemungkinan para penerima pesan akan memahami informasi, menangkap maknanya, memprosesnya, dan menyimpannya dalam memori. Untuk membuat suatu bagian informasi dalam teks nampak menonjol, strategi *framing* (istilah penulis) yang digunakan adalah dengan pengulangan, penempatan atau pengasosiasiannya informasi tersebut dengan simbol-simbol kultural yang familiar.

## STUDI KASUS

Salah satu contoh kasus dari teori *agenda-setting* ini adalah tayangan yang saat ini sedang *viral* di media sosial. Ada sekelompok anak muda yang bernama Pandawara, Pandawara Group adalah lima sekawan asal kota Bandung yang terdiri atas Gilang, Ikhsan, Rifqi, Rafly, dan Agung. Mereka merupakan kawan yang sudah saling mengenal sejak duduk di bangku SMA. Awalnya mereka adalah korban banjir karena penumpukan sampah, lima sekawan ini mulai tergerak hatinya untuk turun langsung membersihkan sampah-sampah yang ada di sungai. Pandawara Group memulai aksi bersih-bersihnya dari sungai di sekitar rumah mereka. Setelah aliran sungai di sekitar rumah sudah lebih baik, Pandawara Grup menambah jangkauan bersih-bersih sungai di kecamatan lain yang ada di wilayah kota dan Kabupaten Bandung. Pandawara Grup pun membagikan kegiatan saat mereka membersihkan sungai ke media sosial *TikTok*.

Lalu media massa mulai memberitakan isu tentang masalah lingkungan dan dampak negatif dari penumpukan sampah. Media massa menyoroti berita tentang peningkatan jumlah sampah di jalanan, dan dampaknya terhadap lingkungan dan kesehatan masyarakat. Pandawara Grup ingin mengingatkan masyarakat Indonesia bahwa kebersihan lingkungan merupakan tanggung jawab bersama. Melalui unggahan video di *TikTok* Pandawara Group, mereka juga menunjukkan bahwa kegiatan memungut sampah di selokan

**Gambar 20**  
**Berita terkait contoh kasus Teori Agenda-setting**



**IDN TIMES** 🔍 👤 ☰

< /PE KOREA LIFE HEALTH COMMUNITY I >

HOME > HYPE > VIRAL

### Mengenal Pandawara Group, Viral Karena Aksi Bersih Sungai

*Berawal dari keresahan karena jadi korban banjir*

potret anggota Pandawara Group (instagram.com/pandawaragroup)

Sumber: <https://www.idntimes.com/hype/viral/seo-intern/pandawara-group-viral-karena-aksi->

atau sungai tidak seburuk apa yang selama ini dipikirkan.

Akibat tayangan media massa yang berulang-ulang mengenai masalah pemungutan sampah ini, isu ini menjadi dominan dalam agenda perhatian masyarakat. Masyarakat mulai lebih peduli dan sadar akan pentingnya pengelolaan sampah yang baik dan kebersihan lingkungan. Agenda perhatian masyarakat ini juga dapat mempengaruhi kebijakan pemerintah terkait pengelolaan sampah. Membuat pemerintah memberikan kebijakan yang berfokus pada pengurangan sampah, daur ulang, dan program-program lain yang berhubungan dengan pengelolaan sampah yang lebih baik.

Dalam hal ini, Pandawara Group dapat menjadi contoh bagi anak muda dan masyarakat yang ingin menunjukkan kepedulian terhadap lingkungan, dan media massa telah berhasil menempatkan isu pemungutan sampah sebagai prioritas yang perlu diatasi.

## INTEGRASI

Teori *Agenda-Setting* termasuk dalam **tradisi komunikasi sosio-psikologis** dalam konteks **komunikasi massa**. Tradisi ini berfokus pada perilaku sosial individu, variabel psikologis, efek individu, kepribadian dan sifat persepsi serta kognisi. Pandangan ini juga melihat pikiran individu sebagai tempat memproses dan memahami informasi serta menghasilkan pesan. Jika dilihat berdasarkan pendekatan penelitiannya, teori *agenda-setting* menggunakan pendekatan teori mengenai sifat (*traits theory*), yang mengidentifikasi berbagai variabel kepribadian dan kecenderungan pengirim pesan yang akan memengaruhi bagaimana individu bertindak dan saling berinteraksi. Sosio-psikologis juga memberikan pandangan mengenai bagaimana cara manusia mengolah informasi yang diterimanya. Tradisi sosio-psikologis membantu memahami bagaimana media massa dapat membentuk dan memengaruhi penilaian dan persepsi masyarakat terhadap isu-isu tertentu.

## EVALUASI

### 1. *Scope* (Ruang Lingkup).

Beberapa peneliti telah mengkritik ruang lingkup Teori *Agenda-Setting*. Kritik tersebut mencakup argumen bahwa ruang lingkungannya terlalu luas dan kadang-kadang berlebihan. Beberapa masalah yang berkaitan dengan ini terkait dengan konsep *framing*. Sebagian peneliti berpendapat bahwa *framing* adalah teori terpisah yang dapat menggantikan Teori *Agenda-Setting* sepenuhnya. Namun, Toshio Takeshita menyatakan bahwa kedua teori dapat saling melengkapi dan pekerjaan empiris lebih lanjut diperlukan untuk menentukan penjelasan yang lebih baik tentang pengaruh media pada publik.

## 2. *Utility* (Utilitas).

Beberapa Pertanyaan telah diajukan mengenai utilitas Teori *Agenda-setting* dalam lingkungan media yang baru. Namun, penelitian menunjukkan bahwa meskipun lingkungan media terfragmentasi, prinsip-prinsip Teori *Agenda-setting* masih dapat diterapkan. Sebuah penelitian menunjukkan bahwa *agenda-setting* masih terlihat pada berbagai jenis media, meskipun ada perbedaan dalam penggunaan media berdasarkan usia.

## 3. *Heurism* (Heurisme).

Teori *Agenda-setting* telah berhasil dalam konteks heuristik. Ratusan studi telah mendukung teori ini sejak tahun 1972, dengan penelitian yang mencakup berbagai bidang dan topik. Selain politik, studi-studi *Agenda-setting* juga telah dilakukan di berbagai negara seperti Irak, Taiwan, Cina Daratan, dan Polandia, untuk menunjukkan aplikabilitas teori di berbagai konteks. Selain itu, teori ini telah diterapkan dalam topik-topik penting seperti perdagangan manusia dan manajemen waktu dokter, menunjukkan nilai dan kehebatan heuristiknya. Penelitian yang menyelidiki media baru, media tradisional, isu politik, dan respons terhadap rangsangan visual telah mengkonfirmasi kualitas heuristik yang kuat dari teori ini.

---

Richard West, L. H. 2019. *Introducing Communication Theory ANALYSIS AND APPLICATION*. New York: McGraw-Hill Education.

Morissan. 2013. *Teori Komunikasi: Individu Hingga Massa*. Jakarta: Prenada Media Group.

Wuryanta, A. E. W. 2018. Priming, Framing dan Agenda Setting?.

Arief, T. M. 2023. *Pandawara Group Terus Putar Otak untuk Sadarkan Warga soal Kebersihan Lingkungan*. Kompas.com: <https://www.msn.com/id-id/berita/other/pandawara-group-terus-putar-otak-untuk-sadarkan-warga-soal-kebersihan-lingkungan/ar-AA1emRgj>

Manoban, B. 2023, Februari 25. *Mengenal Pandawara Group, Viral Karena Aksi Bersih Sungai*. Retrieved idn times: <https://www.idntimes.com/hype/viral/seo-intern/pandawara-group-viral-karena-aksi-bersih-sungai?page=all>



# *Spiral of Silence Theory* (Teori Spiral Keheningan)

Elisabeth Noelle-Neumann

Bunga Stevani | 41822174

Upaya para ahli untuk mengajukan hipotesis baru sangat penting untuk kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi. Penyelidikan para ahli yang telaten tentang evolusi perjalanan kehidupan adalah tahap embrio dari pembentukan sebuah teori. Asumsi-asumsi mengenai topik yang sedang dipelajari kadang-kadang dapat mendahului pengembangan formal suatu teori. Asumsi yang dibuat sejauh ini dapat disempurnakan untuk menciptakan model dan teori yang lebih kuat; teori komunikasi adalah salah satu contohnya. Asumsi yang dikemukakan oleh para profesional untuk menjelaskan fenomena komunikasi terus diuji dengan digunakan untuk menjelaskan fenomena lain di lapangan. Asumsi-asumsi tersebut terkadang disempurnakan dan ditingkatkan, sehingga memunculkan bentuk komunikasi yang lebih canggih yang tidak mungkin terjadi tanpanya. Kemajuan baru tidak hanya memunculkan model-model yang lebih baik, tetapi juga teori-teori yang memberikan penjelasan yang lebih lengkap dan akurat tentang fenomena yang sedang dipelajari.

Ketika sebuah teori tidak lagi dapat menjelaskan atau meramalkan fenomena yang selama ini menjadi fokus perhatiannya, kredibilitasnya di antara para ilmuwan akan menurun dan tidak lagi diterima secara luas. Keyakinan para ilmuwan yang semakin besar bahwa teori mereka salah akan menghasilkan efek dinamis terhadap eksistensi teori, khususnya teori komunikasi. Keyakinan para ilmuwan terhadap kemampuan teori komunikasi dalam menjelaskan fenomena semakin menurun, sebuah dinamika lain yang menggambarkan bidang ini. Fenomena baru telah muncul dalam kehidupan manusia sebagai akibat dari perkembangan waktu, teknologi, dan kehidupan individu. Berkembangnya bentuk media online merupakan perkembangan terbaru dalam studi komunikasi. Dampak pada semakin beragamnya gaya komunikasi manusia dapat ditelusuri dari kemunculan media-media baru ini. Kepercayaan diri orang dalam menyuarakan pandangan yang sangat berbeda dari arus utama telah tumbuh sebagai hasil dari perkembangan media baru. Ilmu komunikasi dianggap sebagai bidang multidisiplin karena mengacu pada berbagai kerangka kerja teoretis. Mendefinisikan "teori" dan tujuan "teori" adalah titik awal untuk memahami teori komunikasi.

Menurut Kerlinger (1999) dalam (Dr. Tuti Widiastuti, 2013), sebuah teori adalah kumpulan pernyataan yang saling terkait yang mengartikulasikan sudut pandang

tertentu tentang suatu topik. Salah satu cara untuk mempelajari tujuan dari sebuah teori komunikasi adalah dengan memeriksa isinya. Tujuan dari setiap teori yang baik adalah untuk menjelaskan, meramalkan, dan menemukan hubungan antara berbagai peristiwa secara sistematis. Berkembangnya teori-teori komunikasi secara langsung berkorelasi dengan meluasnya media massa dalam masyarakat kontemporer. Para ahli kemudian menyelidiki fenomena yang muncul sebagai akibat dari aktivitas media massa ini. Banyak asumsi, model, dan teori komunikasi yang muncul sebagai hasil dari penelitian ini. Pengamatan Schramm terhadap berita yang disiarkan melalui radio yang menimbulkan kepanikan di kalangan masyarakat merupakan ilustrasi utama dari fenomena komunikasi massa. Sebagai hasil dari kejadian ini, teori peluru dikembangkan.

Hal ini juga sesuai dengan teori **Spiral Keheningan** dari **Elisabeth Noelle-Neumann**. Perspektif seseorang terhadap suatu topik tidak terbuka atau tertutup menurut teori spiral keheningan, yang merupakan salah satu teori komunikasi massa dalam bidang ilmu komunikasi. (Dr. Tuti Widiastuti, 2013) Tempat terbaik untuk mulai memahami teori ini adalah dengan ungkapan "spiral keheningan" dalam arti harfiahnya. "spiral" dapat diterjemahkan menjadi "lingkaran" dalam bahasa Indonesia. Orang Indonesia sering menggunakan kata "spiral" untuk merujuk pada objek berbentuk bola, dan "*silence*" secara harfiah berarti "keheningan" dalam bahasa Indonesia. Ada banyak orang yang lebih suka menyebutnya sebagai "teori spiral keheningan", namun istilah "teori spiral keheningan" mengacu pada penggunaan yang lebih umum. (Winda Kustiawan, 2022)

Teori *Spiral of Silence*, yang dikembangkan oleh Elisabeth Noelle-Neumann, adalah upaya untuk menunjukkan interaksi antara percakapan pribadi dan media berita dalam membentuk opini publik. Noelle-Neumann, seorang ilmuwan politik, menemukan bahwa sudut pandang atau keyakinan tertentu lebih lazim daripada yang lain selama pemilihan umum. Dia juga menemukan bahwa banyak orang memilih untuk diam daripada berdiskusi atau menyuarakan pendapat mereka. (Littlejohn, 2011)

Orang-orang berbicara karena mereka percaya bahwa sudut pandang mereka mencerminkan konsensus, sementara mereka yang percaya sebaliknya lebih memilih untuk tetap diam dalam apa yang digambarkan oleh Noelle-Neumann sebagai "spiral keheningan". Proses ini berlangsung secara spiral, sehingga satu sudut pandang mendapatkan perhatian luas sementara sudut pandang yang lain perlahan-lahan memudar dari perhatian publik. (Richard West, 2011)

## ASUMSI DASAR

Teori ini menekankan kepada dua kelompok yang terbagi atas **mayoritas** dan juga **minoritas**. Dimanakan teori *spiral of silence*, karena jika digambarkan, suara mayoritas akan lebih besar yang kemudian membentuk suatu kumparan yang mendominasi suara minoritas. Pada *spiral of silence theory*, terdapat dua pandangan kaum, yaitu kaum mayoritas dan juga kaum minoritas. Pada teori ini, kaum masyarakat memegang peran yang penting dalam mengatur suara dan juga opini yang terjadi di publik. Saat suara tersebut sama, maka akan berjalan secara selaras. (Winda Kustiawan, 2022)

Hanya saja ketika ada berbeda pendapat, maka kaum minoritas akan muncul rasa ketakutan untuk diisolasi. Kecenderungan yang diasumsikan pada teori ini pada akhirnya berdampak juga pada media. Dimana dalam hal ini jika media tidak mengikuti terkait sura mayoritas dari apa yang diopini publik, maka ada kecenderungan media dengan suara minoritas mendapat tekanan untuk mengikuti suara mayoritas jika tidak, maka media tersebut akan terisolasi dari kekuatan media lainnya.

Teori *spiral of silence* mengemukakan bahwa individu mendasarkan pembacaan opini publik mereka pada serangkaian isyarat di lingkungan mereka, mulai dari surat kabar dan media massa hingga membentuk opini. Dalam hal ini, *spiral of silence* adalah 'fenomena kolektif, yang melibatkan individu yang menghubungkan perspektif mereka sendiri dengan perspektif orang lain. Lebih khusus lagi, ketika orang percaya bahwa pendapat mereka dominan atau menjadi lebih populer, mereka mengungkapkan keyakinan mereka secara terbuka, di luar lingkaran keluarga dan teman. (Morissan, 2018)

Namun, individu mungkin berhenti mengekspresikan pandangan mereka karena takut akan perbedaan dan isolasi, sehingga memicu terciptanya spiral, di mana individu 'diam' tentang pendapat mereka. Noelle-Neumann merupakan teoris pertama yang mengemukakan teori tentang opini publik sebagai kontrol social dimana bertentangan dengan model opini publik sebagai rasionalitas, yang menurutnya individu adalah partisipan rasional yang menghasilkan perubahan sosial. Jika dikaitkan dengan teori *spiral of silence*, mengajukan model yang menyamakan publik opini sebagai tekanan untuk mengikuti orang lain.

**Asumsi pertama** adalah bahwa mereka yang menegaskan otoritas atas sudut pandang yang berlawanan dan menolak untuk beradaptasi akan dikucilkan secara sosial jika mereka tidak mengubah pikiran mereka. Ketakutan akan, atau isolasi dari, lingkungan sekitar seseorang dapat memicu siklus kebisuan. Menurut gagasan ini, orang tidak hanya ingin berada di tengah-tengah kerumunan orang banyak atau di tim pemenang; mereka juga ingin menghindari kesendirian. (Majid, 2019)

**Asumsi kedua** yaitu adalah bahwa orang secara konstan mengukur iklim opini karena takut sendirian. Orang-orang selalu menilai iklim opini publik, menurut hipotesis spiral keheningan, dan mereka tahu pendapat dan keyakinan mana yang populer dan mana yang tidak. Adanya perasaan yang cukup meyakinkan dalam

diri seseorang bahwa pendapat atau pandangan tertentu adalah yang paling didukung atau diterima, meskipun hal ini tidak dapat dibuktikan secara ilmiah, disebut sebagai istilah kuasi-statistik. Lebih jauh lagi, orang dapat memberikan penilaian terhadap arah pembicaraan seseorang untuk mendukung atau menolak suatu pendapat. (Majid, 2019)

**Ketiga**, keyakinan dan tindakan seseorang akan dipengaruhi oleh penilaian mereka terhadap publik. Menurut Neolle-neumann, tidak ada orang yang suka membicarakan hal-hal yang tidak populer. Hipotesis ini juga tampaknya menyiratkan keengganan atau penghindaran diskusi. Orang enggan menyuarakan pemikiran yang bertentangan dengan kepercayaan populer kecuali jika mereka merasa tidak punya pilihan. Beberapa ahli berpendapat bahwa spiral keheningan merupakan elemen utama dalam menentukan apakah seseorang akan menyuarakan pendapat atau tidak. (Majid, 2019)

Kesan pribadi terhadap opini publik terkenal mudah keliru. Ketidaktahuan pluralistik, seperti yang diciptakan oleh Noelle-Neumann (1993), mengacu pada asumsi yang tersebar luas namun tidak benar tentang bagaimana perasaan individu sebenarnya. Mereka "memadukan persepsi langsung mereka sendiri dan persepsi yang disaring melalui mata media ke dalam satu kesatuan yang tak terpisahkan yang tampaknya berasal dari pikiran dan pengalaman mereka sendiri," (Mikhael Yulius Cobis, 2023)

**Prinsip utama** teori ini adalah bahwa penilaian terhadap opini publik berdampak pada tindakan individu. Menurut Noelle-Neumann (1991), tindakan orang di depan umum dapat dikategorikan sebagai berbicara atau diam. Ketika orang memiliki kesan bahwa orang lain memiliki ketertarikan yang sama terhadap suatu topik, mereka cenderung untuk membicarakannya; ketika mereka mendapatkan kesan yang sebaliknya, mereka cenderung untuk diam. Dia menguraikan, dengan mengatakan, "Kekuatan sinyal satu kubu, atau kelemahan sinyal kubu lainnya, adalah kekuatan pendorong yang menggerakkan spiral." Singkatnya, tampak bahwa tindakan seseorang dimotivasi oleh emosi orang-orang di sekitarnya. Menurut Noelle-Neumann, orang cenderung menghindari membicarakan hal-hal yang tidak populer. (Muhammad Luthfi Farizan, 2022)

## KONSEP

Konsep yang dikembangkan dari teori spiral keheningan sendiri memberikan argumentasi berkaitan dengan orang yang akan selalu bertindak sebagai pihak yang menilai iklim publik. Orang tersebut memahami pandangan mana yang populer dan lebih banyak diterima dan mana pandangan yang tidak diterima oleh orang lain. Sehingga dalam hal ini, orang tidak merasa segan agar dapat melakukan perkiraan yang didasarkan atas perasaannya atas adanya opini publik dan membuat sebuah perhitungan yang berkaitan dengan besar atau kecilnya jumlah dari orang lainnya.

Lebih lanjut lagi, konsep teori keheningan sendiri juga menjelaskan adanya pengaruh media yang memberikan pengaruh atas opini publik. Noelle-Neuman



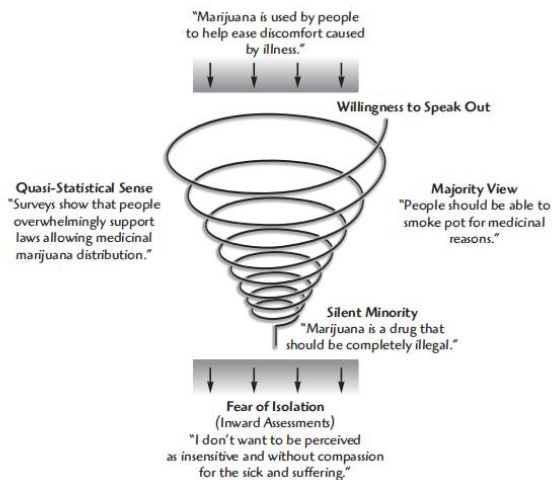
sendiri memberikan penjelasan bahwa pihak media tidak akan memberikan interpretasi yang luas dan juga seimbang atas peristiwa hingga masyarakat tersebut memiliki pandangan sendiri atas realitas yang terbatas dan juga sempit. Sehingga dalam hal ini media memiliki peran dalam pembentukan opini publik yang diantranya, ubikuitas, kumulatif serta konsonan.

**Ubiquity**, berarti bahwa media telah menjadi sumber informasi yang sangat diperlukan. Orang sering kali beralih ke beberapa bentuk media ketika meneliti suatu topik. Media akan ada di mana-mana saat mereka mencoba membuat publik setuju dengan mereka. (Richard West, 2011)

**The cumulativeness**, yairu berkaitan dari media menggambarkan bagaimana sebuah berita terus muncul dalam berbagai bentuk media dalam kurun waktu yang berbeda. Tidak jarang kita menemukan cerita yang sama tiga kali dalam satu hari, antara koran pagi, radio dalam perjalanan ke kantor, dan berita malam. Istilah "pengaruh timbal balik dalam membangun kerangka acuan" yang diciptakan oleh Noelle-Neumann menggambarkan fenomena ini. Ketika empat media yang berbeda mengandalkan sumber yang sama dan tidak terverifikasi, maka muncullah masalah kredibilitas. Gagasan ini mengusulkan bahwa informasi yang diberikan kepada publik dalam upaya membentuk opini publik dipengaruhi oleh prevalensi keseragaman suara. (Richard West, 2011)

**The consonance**, mengacu pada asumsi, pandangan dunia, dan moral yang dianut oleh media. Menurut Noelle-Neumann, kecenderungan jurnalis untuk memperkuat pemikiran dan opini mereka sendiri menciptakan keselarasan, memberikan kesan bahwa publik memiliki pandangan yang sama dengan para jurnalis tersebut. Ketiga karakteristik ini-penggunaan yang meluas, akumulasi,

**Gambar 21**  
**The Spiral of Silence**



Sumber : Richard West, 2011)

dan keselarasan-memungkinkan untuk menyuarakan pendapat orang banyak. Mereka yang ingin menghindari cemoohan dan penolakan akan tetap diam. (Morissan, 2018)

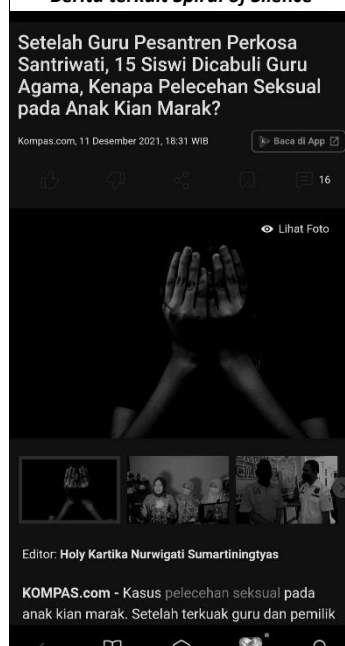
## STUDI KASUS

Disadari atau tidaknya, media ikut berperan dalam upaya membentuk pandangan yang terjadi di masyarakat. Hal tersebut juga kemudian berperan pada opini publik yang dianggap sebagai sebuah pandangan yang mendasari atas pemikiran-pemikiran serta asumsi yang ada. Sehingga dalam hal ini, akan membentuk dua kelompok yang ada di kalangan masyarakat, yaitu kalangan minoritas dan juga kalangan mayoritas.

Kalangan mayoritas menjadi kalangan dengan suara yang **dominan** dan memiliki kendali atas upaya pengembangan pandangan publik. Dalam hal ini kalangan mayoritas dapat memberikan pengaruh kepada banyak pihak, termasuk publik yang membentuk sebuah stigma atau pandangan di masyarakat yang kemudian hal tersebut menjadi sebuah acuan baik dan juga buruknya yang dianut sebagai sebuah etika dan juga moral di kalangan masyarakat. Sehingga dapat dikatakan bahwa kalangan mayoritas menjadi pihak yang memegang kendali atas stigma di masyarakat. Hal tersebut kemudian berbeda dengan kalangan **minoritas**. Kalangan minoritas sendiri menjadi pihak yang kalah dalam jumlah suara publik. Sehingga kecenderungan untuk menjadi pihak yang diam akan dialami oleh kalangan minoritas. Dominasi dari suara terbanyak yang didapatkan oleh kalangan mayoritas tersebut pun mendorong kaum minoritas untuk dengan terpaksa mengikuti suara terbanyak. Hal demikian akan memberikan pengaruh pada pemikiran mereka. Mereka memiliki kecenderungan untuk diam dan memiliki rasa ketakutan untuk dapat menjadi beda dari dominasi opini publik yang terjadi.

Adanya kejadian kriminal di kalangan masyarakat menjadi sebuah hal yang pada dasarnya menjadi hal yang harus mampu diungkapkan, terutama pada kasus pelecehan seksual. Pada saat ini marak sekali pemberitaan yang berkaitan dengan kasus pelecehan seksual yang dialami oleh perempuan. Namun sayangnya banyak dari korban yang terpaksa menjadi kaum minoritas dan merasa takut

**Gambar 22**  
**Berita terkait Spiral of Silence**

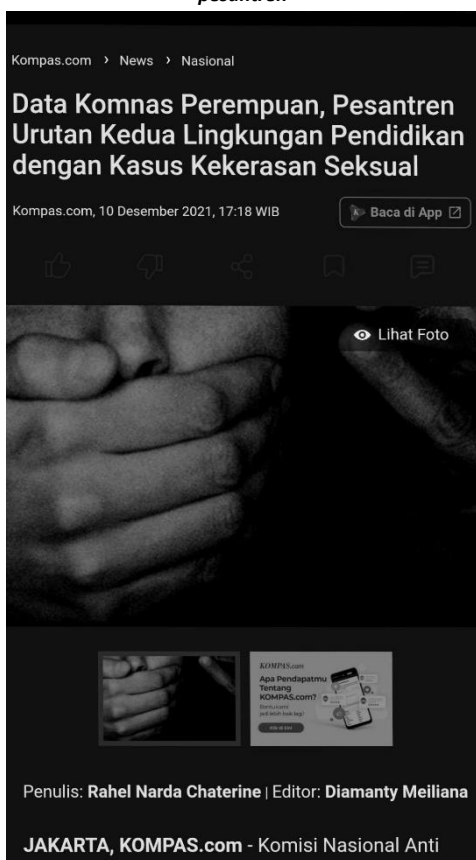


Sumber :

<https://www.kompas.com/sains/read/2021/12/11/183100023/setelah-guru-pesantren-perkosa-santriwati->

untuk mengungkapkan kasus pelecehan seksual yang dialaminya tersebut. Dalam hal ini, mereka merasa bahwa pelecehan seksual yang dialaminya merupakan sebuah aib yang justru akan dianggap hina dan tabu jika diumbar ke masyarakat luas, terutama media.

**Gambar 23**  
**Berita negatif pelecehan seksual di kalangan pesantren**



Sumber :

<https://nasional.kompas.com/read/2021/12/10/17182821/data-komnas-perempuan-pesantren-urutan-kedua-lingkungan-pendidikan-dengan>

berharap terhadap waktu yang akan membuka tabir perilaku negatif yang mereka dapatkan dari pihak pelaku pelecehan seksual. Selain itu juga, pelaku pelecehan seksual seringkali menjadi sebuah tokoh yang dibanggakan oleh masyarakat sekitar, yang dalam hal ini pencitraan diri yang dibangun oleh pelaku di masyarakat memiliki pandangan yang positif. Sehingga dalam hal ini, apabila para korban melaporkan pelecehan seksual yang dialaminya terutama yang terjadi di

Berita diatas menjadi salah satu dari maraknya kasus pemberitaan yang berkaitan dengan tindakan kriminal, terutama pelecehan seksual yang terpaksa harus dialami oleh para korbannya. Ironinya, pelecehan seksual yang menjadi pemberitaan di atas terjadi pada instasi atau lembaga pendidikan yang didasarkan pada agama yaitu pondok pesantren. Dapat diketahui bersama bahwa dalam hal ini masih banyak korban dari pelecehan seksual yang tidak berani menjelaskan atau mengungkapkan tindakan yang dialaminya tersebut. Banyak tekanna serta pandnagan dan juga stigma dari masyarakat yang berkaitan dengan nilai etika dan juga moral yang dianggap menjadi pandangan negatif.

Selain itu juga, mereka para korban tidak memiliki suara untuk memberikan keterangan yang terbuka siapa pelakunya tersebut. Ada dorongan serta tekanan yang berupa ancaman dari pihak pelaku kepada korban dari pelecehan seksual tersebut. Akibat yang dialaminya tersebut, banyak korban pelecehan seksual yang kemudian memilih untuk diam dalam kebisuan, dan hanya

lembaga pendidikan keagamaan seperti halnya pesantren, mereka merasa tidak akan ada pihak yang mempercayai mereka, karena mereka akan kalah dengan suara dominan yang ada di masyarakat.

Kasus tersebut menjadi sebuah representasi yang digambarkan dan dijelaskan dalam teori spiral keheningan. Penjelasan yang terkait teori tersebut memberikan gambaran serta penjelasan bagaimana kaum minoritas yang ada di masyarakat akan merasa kalah dan memilih untuk menjadi kelompok yang bisu agar tetap dapat diterima di kalangan masyarakat yang cenderung pada kaum mayoritas. Sehingga bentuk spiral yang digambarkan pada teori tersebut menjadi sebuah tekanan dari kalangan mayoritas atau kaum dominan suara kepada kalangan minoritas yang posisinya berada dibawah dan merasakan tekanan yang kuat dari spiral atas.

## INTEGRASI

Dalam hal teori komunikasi, Teori Spiral Keheningan tidak biasa dalam hal penekanannya pada sentimen **publik**. Teori ini telah diakui sebagai batu loncatan yang penting dalam mempelajari pengalaman manusia. Mihaly Csikszentmihalyi mengidentifikasi hasil dari proposal Elisabeth Noelle-Neumann untuk menyelidiki opini publik sebagai keharusan untuk mengikuti aturan pemerintah dalam sebuah negara demokrasi. Dengan demikian, dinamika adalah nama lain untuk jenis teori ini.

Sehingga dalam hal ini, teori ini pun memiliki kaitannya dengan beberapa teori lainnya atau beberapa aspek lainnya. Teori ini pun berkaitan dengan media massa yang menjadi pengembangan dan juga penjelasan dari adanya pihak yang memberikan pengaruh dalam kajian teori ini.

Sudut pandang yang diambil pun didasarkan atas pendekatan yang **empiris atau positivisme**. Dalam pendekatan positivisme, yaitu pendekatan dengan proses linier yang mencari sebab akibat dimana pencerminan dari pengirim pesan kepada penerima pesan yang pasif. Sehingga dapat dikatakan paradigma tersebut berorientasi pada pengirim pesan yang kemudian berdasarkan pada aspek empiris yang terjadi di kalangan masyarakat.

Selain itu, hubungan yang luas antara teori ini dan **perspektif sosio-psikologis** dimungkinkan. Sosio-psikologis adalah pendekatan yang sangat terbatas dan membatasi karena memisahkan psikologi dan sosiologi dan melihat psikologi sosial sebagai titik temu dari keduanya. Gagasan ini tidak dapat berkembang untuk memenuhi standar yang ditetapkan oleh psikologi sosial. Baik pendekatan psikologis maupun sosiologis dalam studi psikologi sosial masih disebut dengan nama yang sama, yang diusulkan oleh Stephan dan Stephan (1985) dalam (Koentjoro Soeparno, 2011) Baik psikologi sosial psikologis maupun psikologi sosial sosiologis memiliki pendukungnya masing-masing, namun satu pihak lebih condong ke pendekatan yang pertama.

## EVALUASI

### 1. *Scope*

Dua masalah lain dengan logika internal teori ini ditunjukkan oleh Carroll Glynn dan Jack McLeod (1985). Pertama, mereka berpendapat bahwa orang mungkin tidak termotivasi untuk berbicara karena mereka takut dinilai aneh. Mereka mengatakan bahwa Noelle-Neumann tidak memberikan bukti untuk tesisnya bahwa keinginan orang untuk menghindari pengucilan sosial memotivasi mereka untuk berbicara. Poin utama kedua mereka adalah bahwa Noelle-Neumann mengabaikan pengaruh jaringan sosial dan jaringan pribadi seseorang terhadap perspektif mereka. Mereka berpikir bahwa ia memberikan terlalu banyak perhatian kepada pers. (Richard West, 2011)

Noelle-Neumann telah menjawab para pengkritiknya, terutama untuk membenarkan fokusnya pada media. Dia masih berpikir bahwa media memainkan peran penting dalam membentuk opini publik. Seperti yang dikatakan Noelle-Neumann, "dengan menggunakan kata-kata dan argumen yang diambil dari media untuk mendiskusikan sebuah topik, orang-orang membuat sudut pandang tersebut didengar oleh publik dan membuatnya terlihat, menciptakan situasi di mana bahaya isolasi menjadi berkurang". Ia melanjutkan dengan mengatakan bahwa proses spiral menuju keheningan tidak pernah sekali pun menantang pendirian media terhadap suatu isu. Noelle-Neumann setuju bahwa setiap teori opini publik harus dapat diterapkan di seluruh konteks budaya. (Richard West, 2011)

### 2. *Heurism*

Para penulis dan akademisi telah mempertimbangkan topik ini, berargumen untuk mendukung dan menentangnya dalam berbagai konteks. Beberapa penulis telah mencoba melemahkan teori ini dengan berargumen bahwa teori ini hanya berlaku untuk satu budaya, sementara yang lain mempertahankan keberlangsungannya dalam konteks global. Nilai heuristik dari teori ini ditingkatkan dengan diskusi akademis semacam ini.

Teori dan konsep-konsep utamanya telah digunakan oleh para peneliti untuk meneliti berbagai masalah, seperti pro dan kontra menjadikan bahasa Inggris sebagai bahasa resmi Amerika Serikat, peran agama di dalam kelas, Perang Teluk Persia pada tahun 1990-an, ketakutan berbicara di depan umum, nilai-nilai seksual mahasiswa, ruang obrolan daring, dan komunikasi yang dimediasi oleh komputer. Keragaman dalam penerapan ini menunjukkan bahwa teori dan prinsip-prinsip yang mendasarinya sangat berharga untuk diteliti. Para ahli media akan terus memperdebatkan Spiral of Silence. Para peneliti akan terus mengevaluasi kelangsungan hidup teori ini meskipun ada skeptisisme yang meluas dan fakta bahwa teori ini sangat penting dalam perdebatan politik. (Richard West, 2011)

- Dr. Tuti Widiastuti, M. (2013). *TEORI KOMUNIKASI 2*. Jakarta: Universitas Bakrie.
- Koentjoro Soeparno, L. S. 2011. SOCIAL PSYCHOLOGY: THE PASSION OF PSYCHOLOGY. *BULETIN PSIKOLOGI FAKULTAS PSIKOLOGI UNIVERSITAS GADJAH MADA VOLUME 19, NO. 1*.
- Littlejohn, S. F. 2011. *Theories of Human Communication 10th Edition*. Waveland: Long Grove.
- Majid, M. D. 2019. *TEORI SPIRAL OF SILENCE*. Semarang: UNIVERSITAS ISLAM WALISONGO.
- Mikhael Yulius Cobis, U. R. 2023. Analisis Teori Spiral of Silence pada Persepsi Publik tentang Citra Polisi oleh Media Massa. *Journal of Political Issues Volume 4, Nomor 2*, 99-107.
- Morissan. 2018. *Teori Komunikasi: Individu Hingga Massa*. Jakarta: Prenada Media Group.
- Muhammad Luthfi Farizan, S. B. 2022. SPIRAL OF SILENCE; Gerakan Elite Lokal Dalam Pemekaran Wilayah Gambut Raya. *PADARINGAN : Jurnal Pendidikan Sosiologi Antropologi Vol. 4 No. 2*.
- Richard West, L. H. 2011. *Introducing Communication Theory ANALYSIS AND APPLICATION*. New York: McGraw-Hill.
- Winda Kustiawan, L. S. 2022. Teori dan Model. *JUTKEL: JURNAL TELEKOMUNIKASI, KENDALI DAN LISTRIK Vol. 3 – No.2*.

# ***CulturalL Studies Theory*** **(Teori Studi Kebudayaan)**

Stuart Hall

Kamilia Nabila | 41822183

Kajian budaya, atau biasa disebut *cultural studies*, memberikan harapan bagi bidang kajian komunikasi yang secara tradisional bersifat linier dan transmisif. Bidang penelitian ini pertama kali muncul pada tahun **1960-an**, menjadikannya sebagai pendatang baru. Kajian ini masih sangat menarik perhatian para pengamat dan akademisi liberal. Kajian budaya memiliki dampak yang signifikan tidak hanya pada bidang komunikasi, tetapi juga antropologi, psikologi, linguistik, politik, dan sains. Hal demikian dapat terjadi dikarenakan pada *cultural studies* sendiri yang menjadi fokus pada objek perhatian yang dibahas terletak pada aspek budaya yang dalam hal ini mengandung pemahaman yang luas.

Ketika seseorang mempelajari budaya, ia mempelajari hampir semua hal. Seperti yang bisa diduga, kajian budaya tidak memiliki fokus tunggal. Kajian budaya dimulai dengan konsep umum tentang budaya untuk mendefinisikan dan menganalisis tradisi-tradisi tertentu. Oleh karena itu, kajian budaya dapat dibedakan dari bidang akademis lainnya.

Sebagai sebuah bidang studi, kajian budaya banyak mengambil dan mengintegrasikan bidang-bidang ilmu sosial, humaniora, dan seni. Dengan meminjam konsep dan pendekatan dari berbagai bidang, kajian budaya membagi pengetahuan. 'Budaya' dalam bidang kajian budaya tidak merujuk pada 'budaya tinggi' yang indah secara estetis, tetapi pada tulisan-tulisan dan ritual-ritual orang biasa. Kajian budaya pada dasarnya bersifat politis karena berurusan dengan isu-isu kekuasaan dan konflik. Jelas, fokus kajian budaya adalah budaya dan dinamika kekuasaan yang melekat di dalamnya.

*Cultural studies* sendiri diprakarsai oleh Stuart Hall. Hall sangat yakin bahwa budaya adalah tempat "negosiasi", atau saling memberi dan menerima, di mana makna asli dapat ditumbangkan. "Budaya populer merupakan salah satu tempat di mana perjuangan untuk dan melawan budaya yang berkuasa dilakukan; budaya populer juga merupakan pertarungan untuk dimenangkan atau dikalahkan dalam perjuangan tersebut," katanya. Di sinilah orang menyerah atau menolak. Budaya dalam masyarakat yang bebas mungkin tidak tunduk pada arahan politik dari atas ke bawah, namun tetap mencerminkan konsensus tak terucapkan tentang apa yang dianggap benar dan jahat. (Dr. Dra. Poppy Ruliana, 2019)

Hall sendiri tertarik dengan teori "resepsi", yang meneliti bagaimana kita menginterpretasikan isyarat-isyarat budaya dan bagaimana kita menggunakan

isyarat-isyarat tersebut untuk membentuk identitas individu kita. Dia tidak tertarik untuk menerapkan metode kritis yang sama pada film dan televisi seperti yang telah digunakan untuk sastra. Pertemuan kekuatan politik, ekonomi, dan sosial dalam media-media ini menjadi perhatiannya. Struktur, pengemasan, dan distribusi berita malam dan majalah kelas menengah merupakan faktor-faktor yang membentuk pandangan dunia kita. (Dr. Dra. Poppy Ruliana, 2019) Dalam perkembangannya, Slack dan Lawrence Grossberg, mengklaim bahwa Hall ragu-ragu untuk mempublikasikan kuliah-kuliah tersebut karena ia takut akan disalahpahami sebagai sebuah perangkat kritis yang umum dan bukannya sebagai sebuah rangkaian diskusi historis yang sesuai dengan konteksnya. Hall merasa tidak setuju dengan apa yang dilihatnya sebagai fiksasi Amerika terhadap teori, yaitu gagasan bahwa upaya intelektual tidak lebih dari "pencarian teori yang tepat, yang jika ditemukan, akan membuka rahasia realitas sosial apa pun."

Sehingga dalam pandangan yang diberikan oleh Stuart Hall dalam teori *cultural studies* yang pada saat ini banyak mengkaji lebih lanjut berkaitan dengan unsur kebudayaan yang terjadi di masyarakat, memiliki pandangan yang luas, yang dalam hal ini berkaitan dengan bagaimana kebudayaan dapat terbentuk dan dapat dikembangkan oleh masyarakat di wilayah tersebut. Selain itu juga, dalam hal ini pandangan yang dapat diberikan yaitu pada dasarnya budaya sendiri menjadi sebuah aspek yang menjadi faktor yang mempengaruhi sebuah pola pikir serta pola komunikasi yang terdapat oleh sebuah komunitas di suatu wilayah. Sehingga budaya sendiri mampu memberikan dampak bahwa masyarakat akan memiliki perbedaan serta ciri khas satu dengan yang lainnya.

Namun, dalam perkembangan yang terjadi pada masyarakat saat ini, banyak faktor lainnya yang kemudian memberikan sebuah pandangan dan asumsi yang berbeda satu dengan yang lainnya. Cara orang berkomunikasi satu dengan yang lainnya pada saat ini pun mendapatkan pengaruh dari adanya lingkungan, pola pikir, dan juga aspek politik. Kajian budaya bukan hanya studi tentang budaya yang terpisah dari latar belakang sejarah, politik, dan sosial. Dalam kajian budaya, budaya berfungsi sebagai objek studi dan situs kritik politik. Bidang ini berusaha untuk memahami budaya dalam semua manifestasinya yang sangat banyak dan untuk memeriksa kondisi sosial dan politik di mana budaya tersebut muncul. Kajian budaya bercita-cita untuk menjadi bidang studi praktis dan akademis, mengungkap dan menyelesaikan perpecahan dalam pemahaman kita yang ada di antara bentuk (pengetahuan yang tidak terlihat, informasi intuitif berdasarkan budaya lokal) dan tujuan dari pengetahuan kita. (Littlejohn & Foss, 2008)



Pengetahuan dalam kajian budaya didasarkan pada premis bahwa yang mengetahui dan yang diketahui, pengamat dan yang diamati, memiliki kesamaan dalam hal identitas dan kepentingan; kajian budaya berkaitan dengan penilaian etis masyarakat kontemporer dan dengan strategi politik yang radikal. Sebagai sebuah bidang kajian, kajian budaya tidak netral nilai; melainkan kritis secara politis dan didedikasikan untuk rekonstruksi sosial. Dengan demikian, tujuan kajian budaya adalah untuk menganalisis dan mengubah sistem penindasan di seluruh dunia, terutama dalam masyarakat kapitalis industri saat ini.

## ASUMSI DASAR

*Cultural studies* merupakan sebuah kelompok pemikiran yang dalam hal ini memberikan perhatian yang berkaitan dengan cara budaya tersebut dihasilkan pada perjuangan yang ada diantara ragam ideologi yang ada. Studi ini fokus pada upaya perhatian bagaimana budaya tersebut dipengaruhi dari berbagai kelompok yang berkuasa. Dalam pandangan Hall, sebagai orang yang mempopulerkan *cultural studies* ini, memberikan pemikirannya bahwa instrumen kekuasaan diasosiasikan melalui media yang menjadi hasil dari pemikiran dari para kelompok elite yang dapat memberikan dampak untuk mendominasi di pihak masyarakat. Sehingga dalam hal ini, *cultural studies* sendiri berupaya menekankan terhadap gagasan yang menjelaskan media menjadi saluran dalam menjaga kelompok penguasa agar dapat memegang kendali terhadap pemikiran yang berkembang di masyarakat. (Littlejohn & Foss, 2008)

Hall telah berusaha untuk membongkar kompartementalisasi studi komunikasi, dan struktur teks ini mencerminkan upaya tersebut. Menurutnya, kita perlu belajar untuk membawa harmoni pada lingkungan budaya di mana konflik-konflik tersebut terjadi. Sejalan dengan teori Marxisnya, ia menganjurkan agar para peneliti di bidang komunikasi melihat isu-isu kekuasaan dan organisasi sosial.

*Cultural studies* sendiri menjadi pemikiran yang berawal yang berasal dari pemikiran filsuf Karl Marx yang dalam pandangannya tersebut, Karl Marx sendiri memiliki pandangan bahwa kapitalisme menciptakan adanya kelompok elite yang memiliki kekuasaan dan kemudian melakukan eksploitasi atas kelompok yang lemah. Sehingga dalam hal ini, kelompok lemah akan mengalami kondisi psikologis yang merasa ada batasan bagi mereka untuk mengontrol masa depannya tersebut. (Morissan, 2018)

Sebuah filosofi ekonomi dan kekuasaan dengan Marxisme sebagai fondasinya. Menurut aturan emas Marxis, siapa yang memiliki emas, dialah yang membuat aturan. Meskipun Hall sangat dipengaruhi oleh ide-ide Marxis, ia tidak sependapat dengan pandangan bahwa semua hubungan ekonomi, politik, dan sosial dapat direduksi menjadi nilai moneter. Dalam determinisme ekonomi, kesenjangan kekayaan dan kekuasaan dipandang sebagai pendorong utama ketidaksetaraan dalam perilaku manusia dan kualitas hubungan antarpribadi. (Morissan, 2018)

*Cultural studies* dan juga komunikasi massa menjadi hal yang penting yang dapat terjadi sebuah pandangan yang menilai bahwa adanya media menjadi sebuah

instrumen bagi ideologi yang dominan. Tidak hanya itu saja, media juga berpotensi mampu meningkatkan kesadaran yang dibangun oleh masyarakat dalam hal isu kelas, dominasi dan juga kekuasaan.

Dalam *cultural studies* yang diprakarsai oleh Hall, ia menjabarkan berkaitan dengan ideologi yang dalam hal ini juga menjadi konsep serta cakupan dalam bahasa yang berasal dari kelompok sosial yang berbeda. Dalam hal ini upaya tersebut juga berkaitan dengan upaya pemahaman lingkungan yang ada. Sehingga dalam hal ini ideologi sendiri dapat ditentukan dari berbagai pengaruh yang sangat halus dan didasari atas adanya pengalaman yang nyata dalam setiap diri individu itu sendiri. (Morissan, 2018)

Asumsi dalam *cultural studies* pun juga berkaitan dengan adanya hegemoni. Hegemoni sendiri menjadi konsep yang penting yang dalam hal ini ada pada *cultural studies*, Hegemoni sendiri merupakan sebuah pengaruh, dominasi kelompok sosial, serta kekuasaan yang ada pada kelompok sosial lainnya. Hall sendiri menjelaskan bahwa sifat dari hegemoni tersebut merupakan temporer yang dalam hal ini dapat memberikan pandangan yang kontradiktif dari pandangan yang ada pada ideologi yang dianut oleh masyarakat itu sendiri. (Morissan, 2018)

Didalam sebuah budaya yang memiliki sifat hegemoni tersebut, ada kelompok yang menerima keuntungan, dan kelompok lainnya justru akan dirugikan. Masyarakat dengan sifat hegemoni tersebut akan mudah dipengaruhi atas persetujuan yang diberikan serta keterpaksaan yang dilalui dengan adanya kekerasan. Sehingga dalam hal ini pihak kelompok elite yang akan melakukan kontrol atas ideologi yang dianut oleh masyarakat. Hal tersebut juga menjadi adanya perbedaan pandangan ideologi yang dipegang oleh masyarakat dan berdampak akan menarik pola pikir masyarakat ke dalam berbagai arah dengan kompleksitas yang dimiliki oleh masyarakat tersebut. (Morissan, 2018)

Asumsi lain yang terdapat dalam teori *cultural studies* ini memberikan pernyataan bahwa setiap individu menjadi bagian penting yang terdapat dalam sebuah struktur sosial yang ada, terutama terhadap pihak yang memiliki kekuasaan. Kekuasaan yang terdapat pada struktur sosial masyarakat tersebut pada akhirnya memaksa manusia untuk dapat bekerja di setiap level kemanusiaan yang ada yang kemudian memberikan batasan atas identitas yang dimiliki oleh manusia. (Morissan, 2018)

Lebih lanjut lagi, dalam asumsi tersebut, Hall sendiri memaknai hal yang dipahami oleh masyarakat serta kekuatan yang terdapat pada masyarakat menjadi sebuah hubungan yang saling berhubungan. Sehingga dalam hal ini, makna tersebut tidak mampu dipahami di luar dari aspek permainan kekuasaan yang kemudian hal tersebut memperebutkan kekuasaan dalam penentuan makna yang harus diterima oleh masyarakat tersebut. Dalam hal ini pemenang dari perebutan kekuasaan tersebut akan berada di puncak sebuah struktur sosial yang dibangun. Dalam perjalanannya tersebut, media memiliki peranan yang penting yang dapat mendominasi dari adanya penyebaran ideologi yang berkembang di masyarakat.

Media dijadikan sebuah alat untuk dapat memenangkan pertempuran yang ada di kelas sosial masyarakat.

Tidak ada jaminan bahwa pemirsa akan mengadopsi ideologi yang disajikan dengan tepat hanya karena media menyajikan referensi interpretasi dari kejadian-kejadian yang terjadi pada manusia. Hall percaya bahwa pihak yang lemah dapat mempertahankan persatuan mereka dengan menantang pandangan dunia pihak yang kuat dan menafsirkan kembali komunikasi dengan cara yang sesuai dengan kebutuhan mereka. Hall menawarkan tiga strategi penyandian ulang yang berbeda, yaitu: (Dr. Tuti Widiastuti, 2013)

**1. *Operating inside the dominant code***

Massa dipengaruhi oleh pesan-pesan yang disebarkan oleh media. Gaya membaca yang disukai sesuai dengan gaya membaca khalayak sasaran.

**2. *Applying a negotiable code***

Khalayak menginternalisasi ideologi yang mengarahkan mereka secara garis besar, namun menolak penerapannya secara khusus.

**3. *Substituting an oppositional code***

Khalayak cukup cerdas untuk mengenali ketika bias telah dimasukkan ke dalam liputan media, dan mereka terus melakukan upaya berkelanjutan untuk menyanggah mitos-mitos tentang berita.

Hall sulit percaya bahwa mereka yang tidak berdaya dapat mengubah sistem karena semua saluran media massa tanpa disadari melayani ideologi dominan. Dia menyebut hal ini sebagai "esimisme intelektual." Keluhan yang paling umum mengenai penelitian Hall adalah bahwa penelitiannya tidak memberikan solusi untuk masalah yang diangkatnya. Meskipun benar bahwa ia tidak memiliki rencana komprehensif untuk memotong pengaruh media yang sangat kuat terhadap kepentingan elit penguasa, ia berusaha keras untuk mengekspos rasisme yang didukung oleh liputan media. Kontribusi terbesar Hall pada bidang studi komunikasi massa adalah peringatannya yang berulang-ulang bahwa tidak ada gunanya mendiskusikan signifikansi terlepas dari waktu dan tempat. (Dr. Tuti Widiastuti, 2013)

## KONSEP

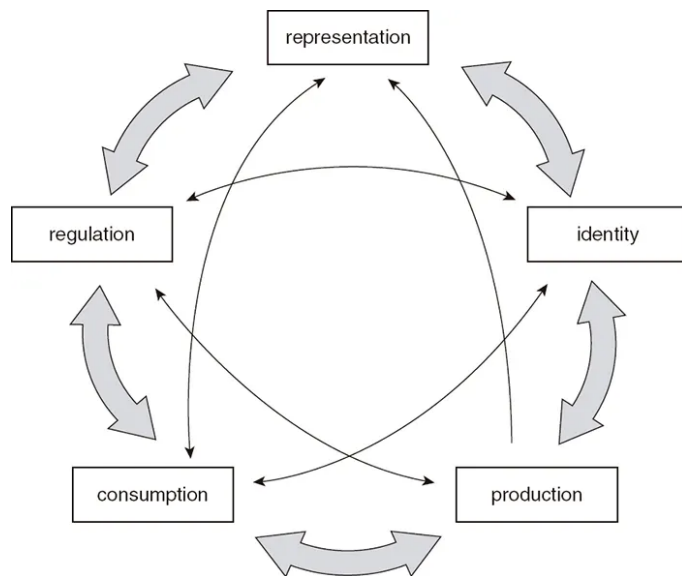
Konsep sirkuit budaya, yang dikembangkan oleh Stuart Hall, dapat digunakan sebagai lensa untuk melihat secara kritis komoditas budaya. Sirkuit ini dibagi menjadi lima aspek yang saling berhubungan dengan tingkat visibilitas publik yang berbeda-beda: representasi, identitas, produksi, konsumsi, dan regulasi. Representasi dan identitas merupakan aspek yang jelas terlihat dalam budaya populer, sementara produksi, konsumsi, dan regulasi memiliki dampak yang tidak terlalu terlihat pada karya seni. (Chivaura)

- ***Representation***, Komunikasi adalah proses penyampaian makna kepada audiens, pengguna, atau rekan komunikator dengan menggunakan tanda, mode, dan wacana. Hal ini tidak hanya mencakup makna 'faktual' atau informatif, tetapi juga makna sosial. Makna ini memiliki fungsi yang luas

dalam pembentukan gagasan tentang topik yang dieksplorasi dalam film. Hal ini berkaitan dengan kata-kata dan maknanya serta pertukaran informasi. Hal ini harus dipahami sebagai proses di mana elemen-elemen, seperti pilihan adegan dan karakter, memberikan makna pada pesan yang disampaikan. Namun, ini bukan satu-satunya atau bahkan proses utama dari konstitusi.

- **Identity**, Apa yang diambil oleh pendengar atau pembaca dari sebuah pesan. Dalam hal ini, film berpusat pada narasi atau pesan yang ingin dikomunikasikan kepada masyarakat umum. Adegan dan peran setiap aktor dimaksudkan untuk beresonansi dengan penonton sehingga penonton dapat mengenali aspek-aspek diri mereka sendiri dalam karakter yang mereka tonton.
- **Production**, Pembuatan makna adalah apa yang dimaksud dengan frasa ini. Ada banyak mekanisme untuk menciptakan dan mempertahankan makna.
- **Consumption**, dalam hal ini, harus mengetahui demografi orang-orang yang akan mengonsumsi informasi tersebut. Ide-ide film tidak boleh secara langsung mempertanyakan budaya yang dominan, tetapi tetap harus disampaikan dengan cara yang dapat diterima secara positif oleh audiens target dan memiliki dampak yang signifikan terhadap mereka.

**Gambar 24**  
**Konsep Sirkuit Budaya oleh Stuart Hall**



**Sumber: Habart**

## STUDI KASUS

Peralihan dari masyarakat yang pada saat ini lebih didominasi dengan penggunaan internet membuat ada perubahan yang harus dialami, terutama pada pelaku penggiat bisnis media. Dalam hal ini, penurunan animo masyarakat terhadap media konvensional menjadi hal yang merugikan bagi media. Penurunan profit dan juga mereka harus menjaga kemampuan mereka untuk bisa bertahan di tengah persaingan bisnis dengan **menghadapi** tantangan media digital semakin membuat pihak media semakin merasa khawatir. Upaya melakukan konvergensi media pun menjadi langkah yang dilakukan untuk bisa menjaga bisnis media konvensional agar tetap bertahan. Konvergensi media adalah sebuah fenomena yang dimana berbagai media bergabung yang dalam hal ini media elektronik ataupun media cetak yang kemudian hal tersebut bergabung menjadi media tunggal. (Irwan Nugroho, 2021)

Karena globalisasi, banyak sektor industri media yang harus beradaptasi seiring dengan perkembangan media. Di mana perubahan-perubahan ini saling terkait satu sama lain dan secara intrinsik terkait dengan ekonomi politik Indonesia. Lingkungan bisnis di Indonesia berkembang dengan cepat. Kehadiran media yang terus meluas dalam kehidupan sehari-hari masyarakat menjadi bukti lebih lanjut akan hal ini. Oleh karena itu, sangat penting bagi sektor media untuk berevolusi sepanjang waktu agar dapat mengikuti tuntutan masyarakat yang terus berubah. Semua fenomena yang disebutkan di atas merupakan tanda-tanda bahwa kita sedang mendekati era baru di sektor media. Perkembangan media digital dan internet telah memfasilitasi beberapa inovasi dan pergeseran sosial. (Irwan Nugroho, 2021)

Bidang sosial, ekonomi, politik, teknologi, dan bidang-bidang lainnya termasuk dalam pergeseran ini. Konvergensi media, proses di mana media semakin terdistribusi melalui jaringan yang sama, mempengaruhi masyarakat dalam banyak hal. Kebutuhan industri media untuk berinovasi dan mengembangkan kreativitas untuk memenuhi aspirasi dan kebutuhan pengguna media itu sendiri disoroti sebagai tujuan penting dari media. Konvergensi media adalah contoh inovasi dan orisinalitas modern di sektor media. Ranah digitalisasi secara intrinsik terkait dengan konvergensi. Karena ekspansi industri media yang cepat, studi media menjadi semakin interdisipliner, dan perusahaan harus menjadi lebih inventif dalam pengembangan produk mereka. Dampak pengaruh dari adanya new media terhadap bisnis media seperti halnya yang terjadi pada saat ini yaitu terjadi pada kasus gugatan yang dilakukan oleh pihak RCTI-iNews yang berkaitan dengan regulasi UU Penyiaran.

Perubahan yang terjadi pada saat ini belum didukung dengan adanya regulasi yang memadai dari pihak pemerintah. Masih banyak pihak yang merasa regulasi tersebut merugikan salah satu pihak. Adapun gugatan yang diajukan oleh pihak RCTI-iNews yaitu pada Pasal 1 Angka 2 didalam UU Penyiaran. Dimana gugatan tersebut dilayangkan oleh pihak RCTI-iNews yang menginginkan adanya pengawasan terhadap konten over the top (OTT). Gugatan yang dilakukan oleh pihak RCTI-

iNews apabila dalam hal ini diterima oleh pihak Majelis, dapat memberikan pengaruh pada siaran internet, yaitu salah satunya pada tayangan di kanal media Youtube dan juga Netflix. Pihak RCTI-iNews menilai bahwa pada pasal tersebut tidak ada aturan yang tegas terhadap konten di internet, hal demikian dirasakan berbeda pada treatment yang diberikan kepada media konvensional, dimana mereka dilakukan pengawasan secara ketat.

Dengan adanya gugatan yang dilayangkan tersebut, hal itu kemudian menjadi gambaran bagaimana pihak media konvensional merasa ada aspek perbedaan yang dirasakan dengan adanya pemanfaatan dunia internet. Mereka pun merasa ada aturan atau regulasi yang kurang menegaskan sanksi yang jelas dan terperinci berkaitan dengan pengawasan pada pemanfaatan new media tersebut.

## INTEGRASI

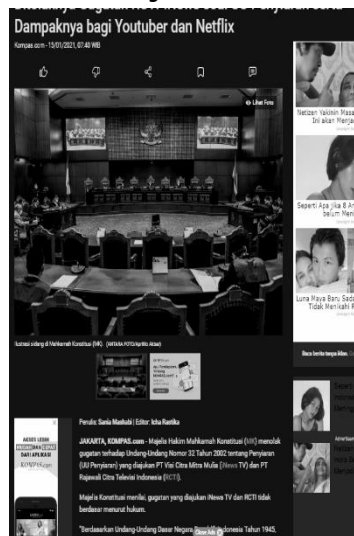
*Cultural studies* mengacu pada beberapa bidang akademis. Seorang peneliti dalam kajian budaya memanfaatkan kerangka kerja konseptual dan teori-teori dari disiplin ilmu yang terkait untuk menginformasikan pekerjaan mereka sendiri. Marxisme, pasca-Marxisme, psikoanalisis, feminisme, strukturalisme, pascastrukturalisme, dekonstruksi, teori pascakolonial, dan teori pascamodern dari para pemikir seperti Lyotard, Baudrillard, dan Jameson merupakan beberapa kerangka teori yang paling sering digunakan, diadaptasi, dan dimasukkan.

Dengan menempatkan budaya dalam teori-teori produksi dan reproduksi sosial, memberikan penjelasan yang jelas tentang bagaimana bentuk-bentuk budaya berkontribusi pada pemeliharaan dominasi sosial atau pemberdayaan perlawanan terhadapnya. Kajian budaya mengkaji masyarakat sebagai sebuah sistem dinamika kekuasaan yang menindas antara kelompok dominan dan kelompok yang tunduk, baik secara gender, ras, etnis, maupun kebangsaan. Semua jenis budaya, baik yang dianggap "arus utama" maupun "elit", menjadi sasaran analisis dan kritik dalam kajian budaya. (Richard West, 2011)

Perspektif kajian budaya ini dipandang lebih unggul dan berbeda dari pendekatan sastra yang dominan pada saat itu dalam mempelajari budaya.

**Poststrukturalisme** adalah teori sastra yang paling signifikan dalam kajian budaya. Dalam teori Stuart Hall yang berpengaruh tentang identitas sebagai ciptaan diskursif, misalnya, konsep perbedaan memainkan peran mendasar. Karena

**Gambar 25**  
**Berita Gugatan RCTI-iNews**



Sumber :

<https://nasional.kompas.com/read/2021/01/15/07400821/ditolaknya-gugatan-rcti-i-news-soal-uu-penyiaran-serta->

didasarkan pada prinsip-prinsip kritis, teori ini telah menarik minat para ahli teori kritis secara khusus. Dasar-dasar Marxisnya telah menarik para pemikir dari berbagai disiplin ilmu, termasuk filsafat, ekonomi, dan psikologi sosial, dan fokusnya pada kelompok-kelompok yang terpinggirkan telah menarik para penulis dari bidang sosiologi dan studi wanita. (Richard West, 2011)

Sehingga dalam hal ini, cultural studies ini pun berkaitan dengan adanya dilihat dari konteks komunikasi yang ada yaitu berkaitan dengan media massa. Hal ini sebagaimana yang dijelaskan oleh Stuart Hall sendiri bahwa media memiliki peranan yang penting yang dalam hal ini memegang penuh pengaruh atas penguasaan kaum *elite*. Sehingga dalam hal ini praktek mengenai media massa menjadi hal yang penting dalam kajian cultural studies yang dijelaskan oleh Stuart Hall.

## EVALUASI

### 1. Scope

Cultural studies sendiri yang dikembangkan oleh Stuart Hall memberikan penjelasan mengenai aspek budaya dalam hal yang luas dan tidak sempit. Dalam hal ini, Hall pun memberikan gambaran bagaimana sebuah budaya yang berkembang di masyarakat dapat berubah secara dinamis sesuai dengan pengaruh dari kekuasaan elite yang dapat memberikan pengaruh kepada masyarakat, terutama berkaitan dengan adanya dampak pada ideologi masyarakat tersebut.

Meskipun pada dasarnya teori Hall ini dinilai sebagai sebuah teori yang cerdas, namun dalam logika teori ini menimbulkan pertanyaan dan kritik. Mike Budd, Robert Entman, dan Clay Steinman (1990) berpendapat bahwa para ahli teori budaya dan kritis tertentu melebih-lebihkan kemampuan kelompok-kelompok yang terpinggirkan untuk keluar dari budaya mereka. Baca kembali narasi Petrillos dan putuskan apakah mereka dapat lari dari situasi mereka. Budd dan rekan-rekannya percaya bahwa kelompok-kelompok ini tidak memiliki keterampilan, ide, dan jaringan untuk melakukan perlawanan secara politis.

## **2. *Utility***

Penggambaran citra diri sendiri dapat dibentuk kembali melalui studi berkaitan dengan budaya, seperti yang dikatakan oleh para penulis. Nilainya pun berasal dari fakta bahwa dalam kajian teori cultural studies sendiri memiliki fokus untuk meneliti pertarungan tentang budaya kelompok-kelompok yang terpinggirkan. Hall (1997) berpendapat bahwa sudah terlalu lama orang-orang ini diperlakukan sebagai warga negara kelas dua. Teori Hall dijuluki "elegan secara empiris". Teori Hall tersebut ditekankan secara luas karena fokusnya pada kelompok-kelompok sosial yang terpinggirkan, yang telah menghasilkan beberapa subbidang, termasuk kajian etnis dan kajian gay, homoseksual, biseksual, dan transgender.

## **3. *Heurism***

Para akademisi di beberapa bidang selain komunikasi telah menaruh minat pada hal cultural studies, menjadikannya salah satu dari sedikit tradisi teoritis yang melakukannya. Cultural studies sendiri sering kali didukung oleh para ahli yang ingin belajar lebih banyak tentang perspektif, kehidupan, dan tindakan kelompok-kelompok yang terpinggirkan. Stuart Hall pun dikenal tidak hanya terkait kajian cultural studies yang dijabarkannya, namun juga karena kritiknya terhadap kaum elit dan menyoroti suara-suara kaum tertindas, meskipun teori ini telah dikritik karena berbagai alasan. Hall memiliki fokus untuk menyelidiki apa yang dianggap remeh oleh kebanyakan orang lain dan hal tersebut menjadi nilai lebih untuk Hall.



- Chivaura, R. S. (t.thn.). *Blackness as a Defining Identity Mediated Representations and the Lived Experiences of African Immigrants in Australia*. Adelaide: Springer.
- Dr. Dra. Poppy Ruliana, M. D. (2019). *Teori Komunikasi*. Depok: Rajawali Press.
- Dr. Tuti Widiastuti, M. (2013). *TEORI KOMUNIKASI 2*. Jakarta: Universitas Bakrie.
- Haslinda, T. B. 2023. KETERKAITAN BUDAYA DENGAN MASALAH SOSIAL DALAM BINGKAI CULTURAL STUDIES. *Jurnal Network Media* Vol: 6 No.1.
- Hobart, M. 2022. *Cultural Studies dan kehidupan sehari-hari kasus Bali*. University of London.
- Irwan Nugroho, I. 2021. Konvergensi Konten Audio di Media Online (Studi Kasus Podcast Detik.com). *Jurnal Komunikasi* Volume 15 No 1, 55-70.
- Littlejohn, S. W., & Foss, K. A. (2008). *Teori Komunikasi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Morissan. 2018. *Teori Komunikasi: Individu Hingga Massa*. Jakarta: Prenada Media Group.
- Rahmat, M. 2023. Analisis Kekuasaan, Kebudayaan dan Pribumisasi. *Jurnal Mirai Management* Vol 8 Issue 1.
- Richard West, L. H. 2011. *Introducing Communication Theory ANALYSIS AND APPLICATION*. New York: McGraw-Hill.

## BAB 6

# ***COMMUNICATION AND CULTURE THEORIES***

**B**udaya dan komunikasi mempunyai hubungan yang sangat erat dan berperan penting dalam kelangsungan hidup manusia. Orang berkomunikasi sesuai dengan budaya yang dimilikinya. Kapan, dengan siapa, berapa banyak hal yang dikomunikasikan sangat bergantung pada budaya dari orang-orang yang berinteraksi. Adanya perbedaan dan pengaruh budayalah orang-orang belajar berinteraksi melalui komunikasi. Komunikasi terletak pada proses yakni suatu aktivitas yang “melayani” hubungan pengirim dan penerima pesan melampaui ruang dan waktu. Manusia tidak bisa dikatakan berinteraksi sosial kalau dia tidak berkomunikasi dengan cara atau melalui pertukaran informasi, ide-ide, gagasan, maksud serta emosi yang dinyatakan dalam simbol-simbol dengan orang lain (Alo Liliweri, 2013:5).

Hubungan timbal balik antara budaya dan komunikasi seperti simbiosis yang saling mempengaruhi. Seperti budaya mempengaruhi komunikasi dan sebaliknya komunikasi mempengaruhi budaya. Budaya dapat mempengaruhi proses dimana seseorang mempersepsi suatu realitas. Semua komunitas dalam semua tempat selalu memanifestasikan atau mewujudkan apa yang menjadi pandangan mereka terhadap realitas melalui budaya. Sebaliknya pula, komunikasi membantu dalam mengkreasikan realitas budaya dari suatu komunitas (Judith N. and Thomas K. Nakayama, 2003).

Budaya pada dasarnya merupakan nilai-nilai yang muncul pada proses interaksi antar individu. Julia T. Wood (2013: 132) mendefinisikan budaya adalah salah satu sistem terpenting tempat munculnya komunikasi. Ketika kita lahir kondisi saat itu belum mengetahui bagaimana, kapan, dan kepada siapa kita berbicara, sama seperti kita tidak terlahir dengan sikap mengenai ras, agama, orientasi seksual, dan aspek identitas lain yang berbeda

Dapat dikatakan bahwa definisi komunikasi budaya adalah suatu proses komunikasi yang dilakukan oleh dua orang atau lebih untuk mendapatkan sebuah pemahaman yang sama melalui lambang atau tingkah laku dari aktifitas manusia yang berbeda kebudayaan. Komunikasi budaya mengacu pada aktifitas komunikasi antara orang-orang dari budaya yang sama atau budaya yang berbeda yang memiliki kepercayaan, nilai, atau cara berperilaku kultural.

Pada dasarnya komunikasi budaya merupakan komunikasi yang biasa, yang membedakannya adalah orang-orang yang terlibat dalam komunikasi tersebut berbeda dalam hal latar belakangnya. Ketika seseorang berusaha berkomunikasi dengan orang-orang yang berbeda budaya dan menyesuaikan perbedaan-perbedaannya, membuktikan budaya itu dipelajari

Perbedaan budaya dalam interaksi komunikasi budaya sangat mudah terjadi. Penyesuaian dan mempelajari budaya yang berbeda akan menciptakan keharmonisan dalam proses komunikasi budaya. Seperti yang diungkapkan oleh Stewart komunikasi antarbudaya adalah komunikasi antar orang-orang yang berbeda kebudayaannya, misalnya antara suku bangsa, etnik, ras dan kelas sosial. Komunikasi yang terjadi dalam suatu kondisi yang menunjukkan adanya perbedaan budaya seperti Bahasa, nilai-nilai, adat, kebiasaan.

Martin dan Nakayama (Judith N. and Thomas K. Nakayama, 2003) mengulas bagaimana komunikasi mempengaruhi budaya. Dijelaskan, bahwa budaya tidak akan bisa terbentuk tanpa komunikasi. Pola-pola komunikasi yang tentunya sesuai dengan latar belakang dan nilai-nilai budaya akan menggambarkan identitas budaya seseorang. Kharakteristik yang khas terlahir karena adanya perilaku komunikasi yang terbangun dan terpola sedemikian rupa. Kharakteristik yang khas ini akan membentuk suatu kebiasaan/budaya komunikasi bagi suatu komunitas budaya tertentu. Jelasnya bahwa aktifitas komunikasi seseorang dari komunitas budaya tertentu dapat mempresentasikan kepercayaan, nilai, sikap dan bahkan pandangan dunia dari budayanya itu.

# ***Communication Accommodation Theory***

## **(Teori Akomodasi Komunikasi)**

**Howard Giles**

**Reisha Fadianissa | 41822901**

**H**oward Giles merupakan tokoh yang memperkenalkan Teori Akomodasi Komunikasi. Giles lahir dan dibesarkan di Amerika Serikat. Setelah tahun kedua dia kuliah, ia diajak orang tuanya pindah dari Selatan Chicago ke Deep South. Sebuah wilayah yang gaya bicaranya asing menurut Giles. Ketika dia berbicara dengan mahasiswa lain di kampusnya, Giles memperhatikan dan mulai merasa bahwa cara bicaranya mulai lebih lambat, jeda lebih lama, lebih sedikit kontak mata dengan lawan bicaranya. Meski Giles belum menguasai gaya Bahasa di wilayah barunya tersebut, sebagai pendatang baru dia berusaha menyesuaikan gaya bicaranya agar cocok dengan orang-orang yang dia temui di tempat tersebut. Giles mengklaim bahwa Ketika dua orang dari etnis yang berbeda atau kelompok budaya berinteraksi, mereka cenderung sering mengakomodasi dalam cara mereka berbicara untuk mendapatkan persetujuan orang lain. Dalam hal ini secara khusus berfokus pada penyesuaian verbal tingkat bicara, aksen, dan jeda. Berdasarkan prinsip itu kita cenderung menyukai orang lain yang menganggap kita serupa, Giles mengklaim bahwa akomodasi adalah strategi yang sering digunakan untuk mendapatkan apresiasi dari orang-orang yang dari berbagai kelompok atau budaya. Proses mencari persetujuan dengan menyatukan dengan gaya bicara orang lain adalah inti dari apa yang kemudian dia sebut dengan pidato Teori Akomodasi.

Sepanjang perkembangan teori yang luas, Giles secara konsisten telah menemukan dua bentuk komunikasi strategis yang digunakan beragam orang saat mereka berinteraksi yaitu konvergensi dan divergensi. Dia melihat kedua jenis perilaku tersebut sebagai moderasi mereka. Masing-masing melibatkan Gerakan konstan kearah atau menjauh dari yang lain melalui perubahan perilaku komunikatif. Konvergensi adalah strategi yang digunakan untuk menyesuaikan perilaku komunikasi kita sedemikian rupa sehingga menjadi lebih mirip dengan orang lain. Seperti yang telah kita lihat, salah satu cara untuk melakukan ini adalah menyesuaikan gaya bicara kita dengan mendekati gaya bicara lawan orang lain. Sedangkan *Divergence* adalah strategi komunikasi untuk menonjolkan perbedaan di antara keduanya yaitu gaya bicara kita dan orang lain. Dalam pertemuan antar etnis, kita mungkin bersikeras menggunakan bahasa atau dialek yang dengannya

pihak lain merasa tidak nyaman. Dalam hal gaya bicara kita bisa menyimpang dengan menggunakan aksen yang lebih kental, mengadopsi tingkat berbicara berbeda dari yang digunakan oleh orang lain, atau berbicara dalam nada monoton atau dengan animasi berlebihan. Secara Linguistik, divergensi dapat ditandai oleh penggantian kata secara sengaja.

Selain strategi konvergensi dan divergensi, terdapat juga strategi yang disebut akomodasi berlebihan (*Overaccommodation*). Menurut Jane Zuengler akomodasi berlebihan merupakan label yang diberikan kepada penutur yang dianggap terlalu berlebihan. Istilah ini diberikan kepada orang yang walaupun bertindak berdasarkan niat yang baik, justru dianggap merendahkan. Akomodasi berlebihan dapat terjadi dalam 3 bentuk: pertama, akomodasi berlebihan sensoris (*sensory overaccommodation*). Bentuk pertama ini terjadi Ketika seorang penutur secara berlebihan ingin mengadaptasi pada lawan bicara yang dianggap memiliki keterbatasan dalam hal tertentu. Keterbatasan disini mengacu pada keterbatasan bahasa dan fisik. Kedua, akomodasi berlebihan ketergantungan (*Dependency overaccommodation*). Yang terjadi Ketika seorang penutur secara sadar ataupun tidak, menempatkan lawan bicara pada peran yang lebih rendah, sehingga lawan bicara terlihat seperti tergantung pada si penutur. Dalam akomodasi berlebihan jenis ini, lawan bicara juga meyakini bahwa penutur memiliki kontrol atas percakapan sehingga menunjukkan status atau peran yang lebih tinggi. Ketiga, akomodasi berlebihan antar kelompok (*intergroup overaccommodation*). Tipe ketiga ini melibatkan penutur dan lawan bicara yang berlebihan sehingga gagal untuk mendekati setiap orang sebagai individu. Inti dari akomodasi berlebihan adalah munculnya *stereotype*, dan pada akhirnya akan membuat jarak yang semakin jauh diantara para pelaku komunikasi.

Akomodasi berlebihan akan menyebabkan pendengar (lawan bicara) memberikan persepsi bahwa diri mereka tidak setara. Ada beberapa implikasi yang cukup serius dari akomodasi berlebihan, yaitu kehilangan motivasi untuk memahami Bahasa lawan bicara secara mendalam, menghindari percakapan, dan membentuk sikap negatif terhadap penutur dan masyarakat. Jika salah satu tujuan komunikasi adalah mencapai makna yang diinginkan (*Intended meaning*), maka akomodasi berlebihan menjadi penghalang yang cukup signifikan bagi tujuan tersebut.

Pada tahun 1987, Giles mengubah nama teorinya dari pidato teori akomodasi menjadi Teori Akomodasi Komunikasi (CAT) dan menawarkannya sebagai teori komunikasi antar budaya yang sebenarnya berkaitan dengan komunikasi. Penelitian awal Giles dengan rekannya berpusat pada komunikasi antar etnis. Peneliti CAT juga telah menunjukan minat yang konsisten dalam menjelajahi akomodasi komunikasi dalam konteks antargenerasi. Mereka secara luas mendefinisikan komunikator muda atau dewasa berada di usia 40 tahun atau bahkan 50 tahun. Mereka mendefinisikan komunikator lama atau tua yaitu mereka yang berusia 65 tahun atau lebih.

Teori Akomodasi Komunikasi atau *Communication Accommodation Theory* yang biasa disingkat dengan CAT. Teori Akomodasi Komunikasi adalah teori yang diperkenalkan oleh Howard Giles. Teori ini berpijak pada premis bahwa Ketika pembicara berinteraksi, mereka menyesuaikan pembicaraan, pola vokal, atau tindak-tanduk mereka untuk mengakomodasi orang lain. Giles dan koleganya yakin bahwa Ketika pembicara memiliki berbagai alasan untuk mengakomodasi orang lain. Teori ini mengacu pada adaptasi interpersonal. Ketika dua orang sedang berkomunikasi, tiap individu cenderung melakukan akomodasi untuk mencapai tujuan tertentu. Misalnya menyesuaikan Bahasa, aksen, Bahasa tubuhnya sebagai respon komunikasi terhadap lawan bicaranya. Ini berarti individu menyesuaikan bentuk komunikasi verbal dan non-verbal dalam proses komunikasi tersebut.

Pada tahun **1971** Teori ini dikenal dengan nama SAT (*Speech Accommodation Theory*) untuk menjelaskan bagaimana kita mengelola sejumlah aspek komunikasi antar pribadi khususnya pilihan Bahasa, akses, dan dialek yang digunakan dalam berinteraksi. Dalam perkembangannya Giles dan sejumlah koleganya secara reguler memperhalus, mengelaborasi, dan merevisi individu-individu mengakomodasi aktivitas komunikasi mereka untuk memperoleh persetujuan dan untuk menerapkan citra positif di depan orang yang berinteraksi. Lingkungan dimana mereka berinteraksi juga mempengaruhi perilaku komunikasi. Pada tahun 1973 Howard Giles mengenalkan gagasan tentang model “Mobilitas Aksen” yang didasarkan pada berbagai aksen yang dapat didengar dalam situasi wawancara.

## ASUMSI DASAR

Menurut West & Turner dalam Teori Akomodasi Komunikasi memiliki sejumlah asumsi yang menjadi dasar pemikiran dibangunnya teori ini, berikut asumsi-asumsi tersebut:

1. **Persamaan dan perbedaan berbicara dan perilaku terdapat di dalam semua percakapan.**  
Banyak prinsip dalam Teori Akomodasi Komunikasi yang bertumpu pada kepercayaan bahwa terdapat kesamaan dan perbedaan diantara para individu atau komunikator yang terlibat dalam suatu percakapan. Berbagai peristiwa masa lalu yang dialami seseorang merupakan ladang pengalaman bagi orang yang bersangkutan.
2. **Cara dimana kita mempersepsikan tuturan dan perilaku orang lain akan menentukan bagaimana kita mengevaluasi sebuah percakapan.**  
Menyatakan bagaimana kita memandang cara berbicara dan berperilaku lawan bicara akan menentukan bagaimana kita mengevaluasi percakapan. Asumsi ini mendasarkan gagasannya pada proses persepsi dan evaluasi.
3. **Bahasa dan perilaku memberikan informasi mengenai status sosial dan keanggotaan kelompok.**  
Menyatakan bahwa Bahasa dan perilaku seseorang memberikan informasi mengenai status sosial dan asal kelompok memberikan pengertian

mengenai efek Bahasa terhadap lawan bicara. Menurut Giles dan John Wiemann mengemukakan bahwa dalam situasi adanya dua Bahasa, atau bahkan dua dialek dimana masyarakat dari etnis mayoritas dan minoritas hidup berdampingan, penggunaan Bahasa yang akan digunakan ditentukan oleh salah satu pihak.

**4. Akomodasi bervariasi dalam hal tingkat kesesuaian, dan norma mengarahkan proses akomodasi.**

Menyatakan akomodasi memiliki variasi tingkatan yang dipandu oleh norma yang berlaku di masyarakat. Norma adalah harapan mengenai perilaku yang dirasa seseorang harus atau tidak harus terjadi di dalam percakapan.

## KONSEP

Teori Akomodasi Komunikasi memiliki 3 Tahapan Beradaptasi yaitu, Konvergensi, Divergensi, dan Akomodasi Berlebihan.

**1. Konvergensi**

Proses yang selektif tidak selalu memilih strategi konvergen yang lain.

Konvergensi sendiri diawali dengan ketertarikan. Biasanya para komunikator ini saling tertarik maka mereka akan melakukan konvergensi dalam percakapan mereka.

**2. Divergensi**

Dalam akomodasi, terdapat proses dimana satu atau dua dari dua komunikator untuk mengakomodasi komunikasi diantara mereka. Strategi yang digunakan untuk menonjolkan perbedaan masing-masing komunikator baik dalam segi verbal maupun non-verbal dinamakan divergensi.

**3. Akomodasi Berlebihan**

Istilah ini diberikan kepada orang yang walaupun bertindak berdasarkan niat yang baik justru dianggap merendahkan. Akomodasi berlebihan biasanya menyebabkan pendengar untuk mempersepsikan diri mereka tidak setara sehingga kehilangan motivasi untuk mempelajari bahasa atau kebudayaan dari daerah-daerah lain.

## STUDI KASUS

**1. Konvergensi**

Retno adalah seorang mahasiswi yang berasal dari Papua dia menempati kost yang melarang penghuninya untuk pulang lebih dari jam 10 malam, lalu ia berbincang dengan temannya Cia dan Cia mengatakan bahwa biasanya diperbolehkan untuk pulang lebih dari jam 10 malam. Disini terjadi konvergensi karena adanya persamaan ketertarikan dalam hal yang mereka bicarakan.

## 2. Divergensi

Papang adalah seorang mahasiswa yang berasal dari Tanjung Pinang dia menempati kost yang melarang penghuninya untuk pulang lebih dari jam 10 malam, lalu ia berbincang dengan temannya Hardi dan Hardi mengatakan bahwa setahu hardi memang ada beberapa kost yang tidak diperbolehkan pulang lebih dari jam 10 malam, tetapi Hardi mencoba membantu untuk bicara kepada pemilik kost papang agar Papang diperbolehkan untuk pulang lebih dari jam 10 malam. Disini terjadi divergensi karena Hardi mencoba mengakomodasi papang.

## 3. Akomodasi Berlebihan

Bunga seorang mahasiswi yang berasal dari Padang dia menempati kost yang melarang penghuninya untuk pulang lebih dari jam 10 malam, lalu ia berbincang dengan temannya Aca dan Aca mengatakan bahwa kost Bunga aneh tidak diperbolehkan pulang lebih dari jam 10 malam padahal Bunga sudah bayar. Disini terlihat bahwa aca mendukung pernyataan Bunga tetapi disisi lain Aca merendahkan peraturan kost tersebut.

## INTEGRASI

Teori Akomodasi Komunikasi termasuk ke dalam **tradisi Sosiokultural**, Sosiokultural adalah istilah yang mengacu pada hubungan antara aspek sosial dan aspek budaya dalam suatu masyarakat. Konsep ini mencakup interaksi dan saling ketergantungan antara faktor-faktor sosial (seperti struktur sosial, norma, nilai, dan Lembaga) dengan faktor-faktor budaya (seperti bahasa, agama, adat istiadat, seni, dan pengetahuan) dalam membentuk identitas dan pola perilaku suatu kelompok manusia. Dalam sosiokultural, terdapat beberapa pendekatan yang digunakan untuk memahami dan menganalisis hubungan antara aspek sosial dan budaya dalam suatu masyarakat. Beberapa pendekatan tersebut antara lain:

### 1. Pendekatan Antropologi Budaya:

Pendekatan ini berfokus pada pemahaman tentang kebudayaan dan perilaku manusia dari sudut pandang antropologi.

### 2. Pendekatan Sosiologi

Pendekatan ini menelaah struktur sosial dan pola interaksi dalam masyarakat. Sosiologi mempelajari bagaimana individu berinteraksi dalam kelompok dan bagaimana struktur sosial mempengaruhi perilaku dan pola sosial.

### 3. Pendekatan Psikologi Budaya

Pendekatan ini mencari pemahaman tentang bagaimana budaya mempengaruhi pemikiran, emosi, dan perilaku individu. Psikologi budaya berusaha memahami cara-cara unik di mana orang dari budaya berbeda mempersepsikan dunia dan bagaimana nilai-nilai budaya.



**4. Pendekatan Linguistik Antropologi**

Pendekatan ini meneliti hubungan kompleks antara Bahasa dan budaya. Linguistik antropologi memperhatikan bagaimana bahasa mencerminkan pemahaman dunia dan norma-norma budaya suatu kelompok.

**5. Pendekatan Studi Budaya**

Pendekatan ini menyelidiki berbagai bentuk produksi budaya, seperti sastra, film, musik, seni visual, dan media massa. Untuk memahami cara di mana budaya dihasilkan, dikonsumsi, dan mempengaruhi masyarakat.

**6. Pendekatan Feminis Sosiokultural**

Pendekatan ini mengeksplorasi isu-isu kesetaraan *gender* dan peran *gender* dalam suatu masyarakat. Pendekatan feminis sosiokultural memperhatikan bagaimana aspek budaya dan sosial membentuk persepsi tentang *gender* dan dampaknya pada peran dan pengalaman *gender* dalam masyarakat.

**EVALUASI**

Dalam evaluasi Teori Akomodasi Komunikasi ini adalah:

**Scope**, atau ruang lingkup teori ini adalah hubungan antara bahasa, konteks, dan identitas, dalam menyesuaikan perilaku komunikasi dengan lawan bicara.

**Utility**, dari teori akomodasi komunikasi adalah dapat memberikan manfaat bagi pengembangan ilmu komunikasi dan aplikasinya dalam kehidupan sehari-hari.

---

Little John, Stephen W. 2014. Teori Komunikasi: *Theory Of Humans Communication*. Jakarta : Salemba Humanika.

# ***Muted Group Theory*** **(Teori Kelompok Terbungkam)**

**Cheris Kramarae**

**Yohana Sance Sabarina | 41822168**

Pada tahun 1975, Edwin Ardener, seorang antropolog sosial, memperkenalkan konsep awal *Muted Group Theory* dalam sebuah artikel berjudul "*Belief and the Problem of Women*." Kemudian pada tahun 1978, Shirley Ardener, seorang sosial antropolog dan kolega Edwin Ardener, menyempurnakan konsep ini dalam artikel berjudul "*Defining Females and Males in the Context of Papua New Guinea*." Kedua kontribusi ini menjadi dasar bagi pengembangan lebih lanjut dari apa yang kemudian dikenal sebagai *Muted Group Theory*. *Muted Group Theory* berasal dari pengamatan dan analisis Ardener tentang peran perempuan dalam masyarakat dan bagaimana mereka menghadapi kesulitan dalam menyuarakan pandangan dan pengalaman mereka. Dalam penelitian lapangan, Ardener menyadari bahwa bahasa dan cara berbicara yang dominan dalam masyarakat cenderung menguntungkan kelompok laki-laki. Ardener menyoroti dua jenis bahasa yang berbeda yang sering digunakan oleh kelompok gender berbeda. Pertama, "*report talk*," yang lebih dominan dalam kelompok laki-laki, menekankan penjelasan dan otoritas. Kedua, "*rapport talk*," yang lebih sering digunakan oleh perempuan, menekankan keakraban dan penerimaan. Namun, bahasa "*rapport talk*" sering diabaikan atau dianggap kurang bernilai oleh para peneliti yang lebih terbiasa dengan bahasa "*report talk*" sehingga mengakibatkan kurangnya perhatian terhadap perspektif dan pengalaman perempuan dalam analisis budaya. Shirley Ardener menyempurnakan konsep ini dengan menyelidiki bagaimana perbedaan gender dalam masyarakat Papua Nugini tercermin dalam bahasa dan cara berbicara. Dalam artikelnya, ia menyoroti bahwa bahasa dan budaya yang dominan cenderung menciptakan ketidaksetaraan komunikatif, di mana kelompok-kelompok tertentu, terutama perempuan, dapat menjadi "diredam" atau "*muted*" dalam menyampaikan pesan mereka.

Pada tahun **1981**, **Cheris Kramarae**, seorang sosiolinguistik dan profesor komunikasi di Universitas Illinois, mempopulerkan *Muted group Theory* dengan menerbitkan bukunya yang berjudul "*Women and Men Speaking: Frameworks for Analysis*". Dalam bukunya, Kramarae memperluas dan mengembangkan teori ini dengan fokus pada bagaimana bahasa dan komunikasi dapat mempengaruhi peran dan representasi kelompok tertentu dalam masyarakat. Sebagai hasilnya, *Muted Group Theory* menjadi kerangka teoritis yang relevan untuk memahami bagaimana bahasa dan komunikasi dapat menciptakan ketidaksetaraan

komunikatif dan memberikan kontribusi pada ketidakadilan dalam representasi kelompok tertentu dalam masyarakat, terutama perempuan. Teori ini telah menjadi dasar untuk banyak penelitian dan pemahaman lebih lanjut tentang peran bahasa dalam pembentukan pandangan dan realitas sosial kelompok-kelompok tertentu. Sejak dipopulerkan oleh Cheri Kramarae pada tahun 1981, *Muted Group Theory* terus berkembang dan menjadi dasar bagi banyak penelitian dan pemahaman tentang isu-isu komunikasi gender dan representasi kelompok dalam masyarakat.

## ASUMSI DASAR

Cheri Kramarae (1981) memisahkan tiga asumsi yang diyakininya sebagai inti dari *Muted Group Theory* :

1. ***Women perceive the world differently than men because of women's and men's different experiences and activities rooted in the division of labor***

Dalam bahasa Indonesia diartikan sebagai “Perempuan memandang dunia secara berbeda dari laki-laki karena perbedaan pengalaman dan aktivitas perempuan dan laki-laki yang berakar pada pembagian kerja”. Asumsi ini menjelaskan bahwa perbedaan ini disebabkan oleh pembagian kerja berdasarkan jenis kelamin, di mana perempuan bertanggung jawab atas pekerjaan di dalam rumah, sedangkan laki-laki bertanggung jawab atas pekerjaan di luar rumah. Pembagian ini terjadi sebagai hasil dari transformasi sosial yang terjadi seiring dengan Revolusi Industri. Pemisahan tempat kerja dari rumah menyebabkan pengakuan bahwa dunia publik dan dunia pribadi merupakan bidang yang terpisah. Peran perempuan dianggap dalam lingkup rumah, sedangkan peran laki-laki dianggap dalam lingkup tempat kerja. Hal ini menghasilkan tugas-tugas yang jelas dibedakan antara perempuan dan laki-laki dalam masyarakat. Asumsi ini juga menyatakan bahwa perbedaan pengalaman antara perempuan dan laki-laki dalam masyarakat dipengaruhi oleh perbedaan pekerjaan yang mereka lakukan. Ketika pekerjaan seseorang sangat berbeda cara pandang dan pengalaman mereka terhadap dunia juga cenderung berbeda. Hal ini menciptakan lensa polarisasi gender yang menyebabkan orang melihat perempuan dan laki-laki sebagai sangat berbeda, juga menunjukkan bahwa bahasa dan kata-kata yang diciptakan oleh laki-laki dan perempuan berbeda, mencerminkan perbedaan pengalaman dan peran yang mereka alami. Pengalaman yang berbeda ini dapat menyebabkan perlakuan yang berbeda terhadap perempuan dan laki-laki dalam masyarakat.

2. ***Because of their political dominance, men's system of perception is dominant, impeding the free expression of women's alternative models of the world***

Dalam bahasa Indonesia diartikan sebagai “Karena dominasi politik mereka, sistem persepsi laki-laki menjadi dominan, menghambat ekspresi bebas model-model alternatif dunia dari perempuan”. Dalam konteks politik, asumsi kedua ini menyatakan bahwa laki-laki memiliki dominasi dalam masyarakat,

terutama dalam ranah politik. Pandangan dunia dan pengalaman laki-laki lebih diutamakan dan diberi lebih banyak perhatian daripada pengalaman perempuan. Hal ini berdampak pada bagaimana isu-isu perempuan seringkali diabaikan atau kurang diakui secara penuh dalam komunikasi politik yang didominasi oleh laki-laki. Contohnya, dalam politik terdapat kesulitan bagi perempuan untuk menyampaikan pengalaman dan masalah yang relevan bagi mereka. Suara perempuan seringkali tertekan atau dianggap kurang penting dibandingkan dengan pandangan dan kepentingan laki-laki. Karena dominasi pandangan dunia laki-laki dalam dunia politik, isu-isu perempuan seringkali tidak mendapatkan tempat yang layak dalam agenda politik dan kebijakan publik. Asumsi ini juga menggaris bawahi bahwa dominasi laki-laki dalam dunia politik mempengaruhi berbagai aspek sosial, termasuk di kampus atau tempat kerja. Keterwakilan perempuan dalam posisi kekuasaan politik seringkali terbatas, dan perempuan dapat merasa tertekan dan kesulitan untuk berbicara tentang isu-isu penting bagi mereka karena pandangan dunia laki-laki yang mendominasi.

Secara keseluruhan, asumsi ini menyoroti pentingnya memahami bagaimana dominasi laki-laki dalam politik mempengaruhi komunikasi dan pengalaman perempuan. Hal ini mendorong kita untuk mengakui dan mengatasi ketidakadilan dalam representasi politik dan mendukung upaya untuk mencapai kesetaraan gender dalam bidang politik.

**3. *In order to participate in society, women must transform their own modes in terms of the received male system of expression***

Dalam bahasa Indonesia diartikan sebagai "Untuk berpartisipasi dalam masyarakat, perempuan harus mengubah cara berbicara mereka sesuai dengan sistem ekspresi laki-laki yang diterima." Diartikan bahwa Asumsi terakhir dari *Muted group theory* adalah tentang proses penerjemahan yang harus dilakukan oleh perempuan untuk berpartisipasi dalam kehidupan sosial. Perempuan diharapkan merumuskan pemikiran mereka dan kemudian mencari kata-kata terbaik dalam kosakata yang sebenarnya lebih cocok untuk pemikiran laki-laki. Hal ini menyebabkan perempuan menjadi pembicara yang kurang lancar dibandingkan laki-laki. Misalnya, Tillie Olsen (1978), penulis *Silences*, menyatakan bahwa sementara laki-laki diharapkan berbicara secara langsung, perempuan harus "berbicara secara halus" (hal. 23).

Cheris Kramarae (1991) menunjukkan bahwa perempuan juga dapat berkontribusi dalam membungkam, seperti yang terlihat dalam percakapan antara perempuan Afrika-Amerika dan perempuan Eropa-Amerika. Kritik dari perempuan kulit putih terhadap percakapan perempuan Afrika-Amerika dengan label "menantang" menyampaikan pesan agar perempuan kulit hitam berbicara seperti mereka atau akan diabaikan. Jika anggota kelompok yang lebih rendah menerima pesan ini dan mencoba menyesuaikan diri, kemampuan berbicara mereka menjadi terhambat. Secara keseluruhan, asumsi ini menyoroti pentingnya pemahaman tentang proses penerjemahan yang dihadapi oleh perempuan untuk berbicara dan berpartisipasi dalam

masyarakat. Hal ini juga menekankan pentingnya pengakuan dan penggunaan istilah yang tepat untuk memperkuat pengalaman perempuan dan mengatasi ketidakadilan komunikatif yang mereka hadapi.

## KONSEP

### 1. **Muted Group** (kelompok dibisukan/dibungkam)

Dalam *Muted Group Theory* menggambarkan sebuah fenomena sosial di mana kelompok tertentu dalam masyarakat menghadapi kesulitan dalam menyuarakan pandangan, pengalaman, dan aspirasi mereka karena bahasa dan norma sosial yang didominasi oleh kelompok lain yang lebih kuat dan berkuasa. Kelompok yang dibisukan dalam teori ini awalnya merujuk pada kelompok perempuan yang dianggap dimarginalkan posisinya dalam budaya dan sulit untuk mengartikulasikan pengalaman dan perspektif mereka.

Namun, seperti yang disebutkan, konsep ini juga dapat diterapkan pada kelompok-kelompok lain yang mengalami ketidakadilan komunikatif dan perwakilan dalam masyarakat. Misalnya, kelompok suku terasing yang dianggap primitif oleh kelompok mayoritas yang merasa lebih maju, kelompok minoritas etnis yang menghadapi kesulitan dalam menyuarakan hak-hak mereka, atau kelompok LGBT yang sering mengalami diskriminasi dan kekerasan.

*Muted Group Theory* menyediakan kerangka teoritis yang relevan untuk memahami bagaimana bahasa, norma sosial, dan struktur kekuasaan dalam masyarakat dapat menyebabkan beberapa kelompok mengalami "dibungkam" atau kesulitan dalam menyampaikan pesan mereka, sehingga mempengaruhi representasi dan partisipasi mereka dalam berbagai aspek kehidupan sosial, politik, dan budaya.

Konsep ini muncul sebagai strategi perlawanan sebagaimana pembungkaman yang diterima melalui Gerakan, Melalui gerakan, kelompok marginal berusaha untuk memperjuangkan hak-hak dan kesetaraan mereka dalam masyarakat yang mungkin telah mengabaikan atau mengekang suara dan hak-hak mereka. Gerakan-gerakan ini adalah upaya yang kuat untuk menciptakan kesadaran dan perubahan sosial guna mencapai pemerataan dan pengakuan yang adil bagi kelompok yang telah terpinggirkan atau direndahkan. Dengan memahami fenomena ini, teori ini memberikan pandangan tentang upaya yang perlu dilakukan untuk menciptakan masyarakat yang lebih inklusif dan adil bagi berbagai kelompok dan perspektif.

### 2. **Mutedness** (Kebisuan)

Mengacu pada fenomena di mana kelompok tertentu dalam masyarakat mengalami kesulitan untuk mengartikulasikan atau mengekspresikan gagasan, ide, dan pengalaman mereka secara efektif. Ketidakmampuan ini tidak hanya terkait dengan diamnya kelompok tersebut, tetapi lebih ke arah kurangnya kosa kata atau konsep perlawanan bahasa yang diakui secara publik untuk menyampaikan pengalaman dan pandangan mereka. Kebisuan tidak muncul

secara alami, tetapi dipengaruhi oleh dominasi kelompok lain dalam masyarakat, terutama kelompok dominan yang mengontrol bahasa dan norma sosial. Bahasa yang digunakan untuk berkomunikasi sering kali mencerminkan pandangan dan nilai-nilai kelompok dominan, sehingga menyulitkan kelompok minoritas untuk menyuarakan perspektif dan pengalaman mereka.

Contoh yang diberikan tentang perbedaan istilah dan konotasi dalam bahasa yang digunakan untuk menggambarkan perilaku seksual antara perempuan dan laki-laki adalah contoh yang baik dari Kebisuan. Istilah-istilah yang merujuk pada perilaku seksual perempuan seringkali memiliki konotasi negatif dan merendahkan, sementara istilah yang digunakan untuk laki-laki lebih netral atau bahkan mendukung. Hal ini mencerminkan adanya ketidakadilan dalam bahasa dan komunikasi yang dapat mengakibatkan perempuan dan kelompok minoritas lainnya merasa sulit untuk mengartikulasikan pengalaman dan identitas mereka secara bebas dan tanpa rasa takut dari stigma atau diskriminasi.

Teori ini menyuarakan perlunya kesadaran dan perubahan dalam cara berkomunikasi dan menggunakan bahasa agar lebih inklusif dan adil bagi berbagai kelompok dalam masyarakat. Dengan mengakui dan mengatasi Kebisuan, diharapkan suara dan pengalaman semua kelompok dapat dihargai dan diakui, sehingga menciptakan lingkungan sosial yang lebih adil dan berkeadilan bagi semua.

## STUDI KASUS

Satu kasus yang terjadi pada Indonesia sebagaimana “Keterwakilan Perempuan dalam politik di Indonesia” yang dilansir pada ( Acara “Lantaran”, Tsamara Amany “*she’s back*” dalam sesi perempuan di parlemen , Youtube Kompas TV Sukabumi). Pada percakapan dalam unggahan video mengungkapkan bahwa tercermin pertanyaan tentang harapan untuk perempuan dalam konteks politik di Indonesia. Penanya memiliki kekhawatiran tentang tingkat keterwakilan perempuan dalam politik, sementara penjawab menyatakan bahwa Indonesia telah mencoba menuju perbaikan melalui regulasi dan Upaya untuk meningkatkan keterwakilan perempuan.

Permasalahan yang muncul dari studi kasus ini adalah apakah Langkah Langkah yang telah diambil sudah cukup atau hanya sebatas "mencoba" untuk meningkatkan keterwakilan perempuan dalam politik di Indonesia. Pertanyaannya adalah apakah kuota 30% keterwakilan perempuan dalam calon anggota legislatif sudah mencerminkan perbaikan signifikan dalam mewujudkan kesetaraan gender di bidang politik.

Pada kasus ini bisa menggunakan tradisi semiotika dan kritis untuk menganalisis percakapan ini dari sudut pandang simbol-simbol, tanda-tanda, dan makna-makna yang terkandung dalam kata-kata yang digunakan:

1. **Simbol** "mencoba"

Kata "mencoba" mencerminkan bahwa langkah-langkah yang diambil untuk meningkatkan keterwakilan perempuan dalam politik masih berada dalam tahap percobaan. Ini dapat menunjukkan bahwa meskipun ada langkah-langkah yang diambil, hasilnya belum tentu memberikan perubahan yang signifikan.

2. **Tanda** "kuota 30%":

Kuota 30% keterwakilan perempuan dalam calon anggota legislatif adalah tanda yang mencerminkan upaya pemerintah untuk meningkatkan partisipasi perempuan dalam politik. Namun, tanda ini juga menimbulkan pertanyaan tentang sejauh mana keterwakilan perempuan sebenarnya mencerminkan perubahan positif dalam budaya politik Indonesia.

3. **Makna** "keseriusan memberikan kader perempuan yang bagus":

Pernyataan tentang keseriusan memberikan "kader perempuan yang bagus" mengandung makna yang dalam. Hal ini menunjukkan bahwa selain memiliki keterwakilan yang memadai, kualitas dan kemampuan kader perempuan juga harus dipertimbangkan. Ini bisa mencerminkan norma-norma sosial atau stereotip yang masih mempengaruhi persepsi terhadap kemampuan perempuan dalam dunia politik.

Dalam konteks budaya Indonesia, tradisi semiotika kritis dapat membantu kita memahami bahwa meskipun ada langkah-langkah dalam meningkatkan keterwakilan perempuan dalam politik, permasalahan yang lebih dalam tentang pandangan sosial dan stereotip terhadap peran perempuan dalam politik masih perlu diatasi. Kuota 30% hanyalah langkah awal, dan penting untuk memastikan bahwa perempuan yang terpilih memiliki kemampuan dan kualitas yang sesuai untuk mewakili aspirasi masyarakat secara efektif. Ini menekankan pentingnya memperkuat kesadaran akan pentingnya kesetaraan gender dan memberdayakan perempuan untuk berperan aktif dalam proses politik di Indonesia.

## INTEGRASI

*Muted Group Theory* berada dalam tradisi komunikasi yang lebih luas yaitu **Tradisi Semiotika-Kritis** dalam Konteks Budaya. Tradisi ini menekankan pentingnya memahami bagaimana bahasa, simbol, dan tanda-tanda komunikasi mempengaruhi cara kita memahami realitas, nilai-nilai, dan struktur kekuasaan dalam masyarakat.

*Muted Group Theory* difokuskan pada kelompok minoritas, terutama perempuan, yang dalam lingkungan sosial dan budaya tertentu merasa "dibungkam" atau kesulitan untuk menyampaikan pengalaman dan pandangan mereka dengan jelas karena bahasa dan simbol-simbol sosial yang ada dalam masyarakat cenderung mencerminkan perspektif kelompok mayoritas. Kelompok mayoritas memiliki kekuasaan yang lebih besar dalam menentukan dan mengontrol bahasa dan simbol-simbol yang digunakan dalam komunikasi, sehingga kelompok minoritas

seringkali mengalami kesulitan dalam mengartikulasikan pengalaman dan pandangan mereka dengan tepat.

Dalam konteks komunikasi, teori ini meneliti bagaimana kekuasaan, norma-norma sosial, dan struktur sosial mempengaruhi cara kelompok minoritas berkomunikasi, menyampaikan pesan, dan mendapatkan representasi dalam masyarakat. Kelompok minoritas sering menghadapi hambatan dalam mengekspresikan identitas, kepentingan, dan pandangan mereka karena bahasa dan simbol-simbol yang ada mungkin tidak mewakili pengalaman mereka dengan benar.

**Pendekatan analisis kualitatif** digunakan dalam Muted Group Theory untuk menggali lebih dalam bagaimana bahasa, kekuasaan, dan norma-norma sosial beroperasi dalam mempengaruhi komunikasi kelompok minoritas. Metode penelitian seperti pengamatan, wawancara, atau analisis teks-teks tertulis dilakukan untuk memahami pengalaman komunikatif kelompok minoritas dan bagaimana mereka merespon struktur kekuasaan yang ada dalam masyarakat.

**Pendekatan kritis** digunakan untuk mengidentifikasi dan mengkritisi struktur-struktur kekuasaan yang ada dalam masyarakat yang menyebabkan ketidaksetaraan komunikatif bagi kelompok minoritas. Teori ini menentang dominasi bahasa dan simbol-simbol tertentu yang mungkin membatasi peran dan representasi kelompok minoritas, dan mendorong untuk memberikan ruang bagi kelompok-kelompok ini agar suara mereka dapat didengar dan dipahami dalam lingkungan komunikasi yang lebih inklusif dan adil.

## EVALUASI

Evaluasi untuk muted group theory ini dapat dilakukan dengan mempertimbangkan beberapa kriteria yang dapat digunakan:

1. **Scope** (Ruang Lingkup): Teori Muted Group memiliki cakupan yang luas dalam konteks komunikasi antar-kelompok, khususnya dalam memahami kesulitan komunikatif yang dihadapi oleh kelompok minoritas atau kelompok yang kurang berkuasa dalam masyarakat.
2. **Logical Consistency** (Konsistensi Logis): Teori ini didasarkan pada pemahaman bahwa bahasa dan simbol yang dominan dalam masyarakat cenderung mengabaikan atau menghalangi kelompok minoritas dalam menyampaikan perspektif dan pengalaman mereka. Hal ini didukung oleh berbagai studi dan bukti empiris mengenai ketidaksetaraan komunikasi dalam masyarakat.
3. **Parsimony** (Kesederhanaan): Teori ini cukup sederhana dalam konsepnya, yakni menyatakan bahwa kelompok minoritas atau kelompok terpinggirkan menghadapi kesulitan dalam menyampaikan pandangan mereka karena bahasa dan simbol yang mendominasi di masyarakat.
4. **Utility** (Kegunaan): Teori Muted Group memberikan pemahaman yang berguna tentang mengapa beberapa kelompok dalam masyarakat cenderung tidak dapat menyuarakan diri mereka dengan efektif. Dengan pemahaman ini, kita dapat mencari solusi dan cara-cara untuk memperbaiki ketidaksetaraan



komunikatif dan mendukung partisipasi kelompok minoritas dalam proses komunikasi yang lebih efektif.

5. **Testability** (Testabilitas): Teori ini dapat diuji melalui studi empiris dan observasi terhadap kelompok-kelompok yang dianggap "terdiam" atau mengalami kesulitan dalam berkomunikasi. Hasil dari penelitian ini dapat mendukung atau membantah klaim teori ini.
6. **Heurism** (Heurisme): Teori Muted Group dapat menginspirasi penelitian lebih lanjut tentang masalah komunikatif yang dihadapi oleh kelompok-kelompok minoritas dan bagaimana masalah ini dapat diatasi.
7. **Test of Time** (Ujian Waktu): Sejak teori ini dikemukakan, apakah teori ini berhasil bertahan dan relevan dalam memahami isu-isu komunikasi antar kelompok yang ada saat ini? Ujian waktu adalah aspek yang

Penting untuk memastikan relevansi teori ini dalam berbagai konteks dan perubahan sosial.

Dalam keseluruhan, Muted group theory oleh Cheris Kramarae adalah teori komunikasi yang penting dan bermanfaat dalam memahami ketidaksetaraan komunikatif yang dialami oleh kelompok-kelompok tertentu dalam masyarakat. Namun, seperti halnya semua teori, teori ini juga mungkin memiliki keterbatasan dan memerlukan pengujian dan pembaruan berkelanjutan untuk memastikan relevansinya dalam perubahan sosial.

---

West, Richard & Turner, Lynn H. 2019. *Introducing communication theory : analysis and application sixth edition*. New York, NY : McGraw-Hill Education.  
 Littlejohn, Stephen W & Foss, Karen A. 2009. *Encyclopedia of communication theory. by SAGE Publications*.

# Face Negotiation Theory (Teori Negosiasi Wajah)

Stella Ting-Toomey

Neilky Albanny Putra | 41822173

**S**tella Ting-Toomey adalah seorang pakar komunikasi antarbudaya yang telah berkontribusi besar dalam bidang komunikasi dan teori negosiasi citra diri (*face negotiation*). Ia terkenal karena mengembangkan teori *Face Negotiation Theory* yang telah dijelaskan sebelumnya. *Face Negotiation Theory*, yang dikembangkan oleh Stella Ting-Toomey, adalah teori yang menjelaskan bagaimana orang dari budaya yang berbeda mengelola citra diri atau "*face*" selama interaksi sosial. Teori ini pertama kali diusulkan oleh Ting-Toomey pada tahun 1985 dan telah menjadi teori yang sangat berpengaruh dalam bidang komunikasi antarbudaya. Menurut teori ini, setiap individu memiliki kebutuhan untuk menjaga citra diri atau "*face*" mereka sendiri dan juga "*face*" orang lain selama berkomunikasi. Faktor budaya, seperti individualisme, kolektivisme, norma-norma sosial, dan nilai-nilai komunikasi dalam suatu masyarakat, mempengaruhi cara orang berkomunikasi dan menangani konflik.

*Face Negotiation Theory* juga mengenali adanya perbedaan dalam strategi komunikasi yang digunakan dalam negosiasi citra diri. Dalam teori ini, ada empat gaya negosiasi citra diri yang mungkin digunakan oleh individu selama interaksi:

**Avoiding** (Menghindari): Strategi ini digunakan ketika individu mencoba menghindari konflik dan potensi ancaman terhadap "*face*" baik mereka sendiri maupun orang lain. Mereka mungkin menghindari topik yang sensitif atau menyampaikan pendapat mereka dengan lebih halus.

**Obliging** (Mengalah): Strategi ini melibatkan mengalah dan memenuhi kebutuhan "*face*" orang lain tanpa memperhatikan kebutuhan "*face*" sendiri. Ini dilakukan untuk menjaga harmoni dan menghindari konflik lebih lanjut.

**Compromising** (Berunding): Strategi ini melibatkan mencari solusi tengah-tengah yang dapat memenuhi kebutuhan "*face*" baik diri sendiri maupun orang lain. Dalam pendekatan ini, individu berusaha mencapai kesepakatan yang adil untuk semua pihak.

**Dominating** (Mendominasi): Strategi ini melibatkan upaya untuk mendominasi dan melindungi kebutuhan "*face*" diri sendiri, bahkan jika itu berarti mengancam kebutuhan "*face*" orang lain. Pendekatan ini lebih cenderung dalam budaya yang menekankan individualisme.

Teori ini telah membantu para peneliti dan praktisi dalam memahami interaksi antarbudaya dan **konflik**, serta membantu meningkatkan pemahaman tentang perbedaan budaya dalam komunikasi. Dengan memahami teori *Face*

*Negotiation Theory*, orang dapat meningkatkan kemampuan mereka dalam berkomunikasi secara efektif dengan orang dari latar belakang budaya yang berbeda. Terciptanya *Face Negotiation* dapat dipahami sebagai hasil dari interaksi kompleks antara budaya, situasi, dan karakteristik individu. Memahami teori dan prinsip face negotiation dapat membantu individu dan kelompok dalam berkomunikasi secara lebih efektif dengan orang dari latar belakang budaya yang berbeda.

## ASUMSI DASAR

Asumsi dasar teori negosiasi wajah (*face negotiation theory*) yang dikembangkan oleh Stella Ting-Toomey menurut Yuli Hidayanti (2013) adalah:

**Budaya Memengaruhi Komunikasi:** Asumsi utama teori ini adalah bahwa budaya memiliki peran penting dalam mempengaruhi komunikasi antarbudaya. Setiap budaya memiliki norma-norma sosial dan nilai-nilai yang berbeda, yang membentuk cara orang berkomunikasi dan mengelola citra diri (*face*) selama interaksi.

**Citra Diri Adalah Prioritas:** Teori ini mengasumsikan bahwa citra diri (*face*) adalah hal yang penting bagi setiap individu. Setiap orang memiliki kebutuhan untuk menjaga citra diri yang positif dan menghindari kehilangan citra diri selama komunikasi.

**Perbedaan Strategi Komunikasi:** Asumsi lainnya adalah bahwa individu dari budaya yang berbeda akan menggunakan strategi komunikasi yang berbeda dalam menghadapi konflik atau tantangan komunikasi. Teori ini mengidentifikasi empat gaya negosiasi wajah (*avoiding, obliging, compromising, dominating*) yang dapat digunakan oleh individu untuk menjaga citra diri selama komunikasi.

**Pengelolaan Konflik Berbeda:** Teori negosiasi wajah mengasumsikan bahwa perbedaan budaya akan mempengaruhi cara orang mengelola konflik. Budaya individualistik cenderung lebih langsung dan terbuka dalam menangani konflik, sementara budaya kolektivistik lebih cenderung menghindari konflik untuk menjaga harmoni kelompok.

**Konteks dan Keterkaitan:** Asumsi ini mencakup pemahaman bahwa komunikasi selalu terjadi dalam konteks tertentu, dan faktor kontekstual ini juga memengaruhi strategi komunikasi yang digunakan. Selain itu, teori ini mengakui bahwa individu dapat beralih antara strategi komunikasi yang berbeda tergantung pada hubungan dan situasi spesifik.

Asumsi-asumsi ini membentuk landasan teori negosiasi wajah dan membantu menjelaskan bagaimana perbedaan budaya dapat mempengaruhi komunikasi dan strategi negosiasi citra diri dalam interaksi antarbudaya. Namun, penting untuk diingat bahwa teori ini tidak mencakup semua aspek komunikasi dan bahwa individu adalah makhluk yang kompleks dengan beragam faktor yang mempengaruhi perilaku komunikasi mereka.

## KONSEP

Adapun konsep kunci dalam teori ini, menurut Yuli Hidayanti (2013) yaitu:

**Face:** Dalam konteks ini, "wajah" merujuk pada citra diri, martabat, dan identitas publik seseorang. Ini adalah nilai emosional dan sosial yang individu lampirkan pada diri mereka sendiri dan bagaimana mereka ingin orang lain memandang mereka dalam situasi tertentu.

**Facework:** *Facework* adalah proses komunikasi yang digunakan untuk mengelola, mendukung, atau menantang kebutuhan "face" sendiri atau orang lain selama interaksi. Ini dapat melibatkan strategi komunikasi lisan dan non-lisan yang bertujuan untuk menjaga citra diri yang positif atau mencegah kehilangan "face".

**Individualisme vs. Kolektivisme:** *Face Negotiation Theory* mempertimbangkan dimensi budaya, seperti individualisme dan kolektivisme, sebagai penentu gaya komunikasi. Dalam budaya individualistik (misalnya, budaya Barat), individu cenderung memprioritaskan tujuan pribadi dan hak-hak individu. Dalam budaya kolektivistik (misalnya, budaya Asia Timur), orang lebih menekankan harmoni kelompok dan menjaga "face" untuk kelompok.

**Face Concern:** Ini merujuk pada tingkat kepedulian individu terhadap "face" mereka sendiri dan "face" orang lain selama pertukaran komunikasi. Tingkat kepedulian yang tinggi menunjukkan bahwa individu lebih peduli tentang menjaga "face" mereka sendiri dan "face" orang lain, sementara tingkat kepedulian yang rendah mungkin melibatkan gaya komunikasi yang lebih langsung dan konfrontatif.

**Restorasi Face:** Strategi restorasi wajah digunakan untuk mengembalikan "face" yang hilang dari diri sendiri atau orang lain setelah konflik atau insiden yang mengancam "face". Strategi khusus yang digunakan bervariasi berdasarkan norma budaya dan preferensi individu.

**Face-Giving dan Face-Threatening Acts:** *Face-giving acts* melibatkan perilaku yang meningkatkan atau mendukung "face" seseorang, sedangkan *face-threatening acts* adalah perilaku yang mungkin menantang atau merusak "face" seseorang.

## STUDI KASUS

Misalkan ada dua kolega dari budaya yang berbeda yang bekerja dalam sebuah perusahaan multinasional. Salah satu kolega berasal dari budaya individualistik, sementara yang lain berasal dari budaya kolektivistik. Mereka diberi tanggung jawab untuk mengelola proyek bersama. Konflik muncul ketika salah satu keputusan penting harus diambil dalam proyek ini. Kolega yang berasal dari budaya individualistik lebih cenderung ingin mengambil keputusan sendiri dan lebih fokus pada hasil individu. Di sisi lain, kolega dari budaya kolektivistik ingin memastikan bahwa keputusan tersebut mencerminkan kesepakatan bersama dan memperhatikan kepentingan kelompok.

Ketika mencapai titik kritis dalam negosiasi, mereka mulai menghadapi tantangan dalam mengelola "wajah" mereka sendiri dan "wajah" satu sama lain. Kolega dari budaya individualistik mungkin merasa terancam dengan upaya kolega dari budaya kolektivistik untuk mencapai kesepakatan kelompok, karena itu bisa mengurangi citra dirinya sebagai individu yang berkompeten. Di sisi lain, kolega dari budaya kolektivistik mungkin merasa terancam oleh tindakan kolega dari budaya individualistik yang tampaknya mengabaikan peran dan kontribusi kelompok. Dalam situasi seperti ini, penerapan teori negosiasi wajah dapat membantu. Kolega-kolega ini harus menyadari perbedaan budaya mereka dan bagaimana kebutuhan "wajah" masing-masing dapat mempengaruhi cara mereka berkomunikasi dan menangani konflik. Dalam teori negosiasi wajah, strategi yang tepat dapat dipilih untuk menjaga kepercayaan dan hubungan yang baik antara kedua belah pihak. Mereka dapat mencoba menggunakan pendekatan menghindari atau kompromi, dengan fokus pada mencari solusi yang memuaskan kedua belah pihak dan kelompok secara keseluruhan. Selain itu, penting bagi mereka untuk berbicara terbuka tentang kekhawatiran dan kebutuhan masing-masing, mencari pemahaman, dan mencari jalan tengah yang bisa menghormati nilai-nilai budaya mereka berdua.

Dengan penerapan teori negosiasi wajah, **kedua kolega dapat berusaha untuk mencapai kesepakatan yang memuaskan dan menjaga hubungan kerja yang harmonis di tengah perbedaan budaya mereka.**

## INTEGRASI

Teori negosiasi rupa membahas **Komunikasi Antarbudaya** pada tingkat budaya, individu, dan antar-relasional. Teori ini dapat dikategorikan dalam komunikasi dengan pendekatan **Tradisi Sibernetika**, dimana teori ini menekankan pada pemahaman komunikasi sebagai sistem yang kompleks dengan proses umpan balik yang penting.

## EVALUASI

### 1. *Parsimony*/kesederhanaan

Teori negosiasi wajah, juga dikenal sebagai teori wajah atau *face negotiation theory*, bisa dianggap relatif sederhana dibandingkan dengan beberapa teori yang lebih rumit dalam bidang komunikasi dan antropologi. Namun, tingkat kesederhanaan suatu teori tergantung pada perspektif dan kompleksitas fenomena yang dijelaskan. Dalam konteks teori negosiasi wajah, usaha untuk mencapai kesederhanaan tercermin dalam fokusnya pada bagaimana orang berkomunikasi dan bernegosiasi dalam situasi antarbudaya dengan menekankan perlindungan dan menjaga "wajah" atau identitas sosial mereka. Teori ini berusaha memberikan kerangka kerja yang relatif sederhana untuk memahami bagaimana interaksi sosial terjadi dalam situasi lintas budaya.

Meskipun teori ini bersifat relatif sederhana, namun tetap mengandung kompleksitas dalam pengaplikasiannya, terutama ketika berhadapan dengan

berbagai budaya yang berbeda. Faktor-faktor seperti norma budaya, aturan etiket, dan perbedaan-nilai-nilai budaya dapat mempengaruhi cara orang berkomunikasi dan bernegosiasi, dan hal-hal tersebut dapat menambah kompleksitas dalam mengaplikasikan teori ini dalam konteks dunia nyata. Jadi, walaupun teori negosiasi wajah dapat dianggap sebagai teori yang relatif sederhana, tetap penting untuk memahami nuansa dan konteks budaya ketika menerapkan konsep-konsep yang dikemukakan oleh teori ini.

## 2. **Utility/Kegunaan**

Utility teori dalam konteks negosiasi wajah merujuk pada konsep bahwa orang dalam proses negosiasi cenderung berupaya untuk memaksimalkan keuntungan atau manfaat yang mereka peroleh dari hasil negosiasi. Teori utilitas ini melibatkan pertimbangan tentang apa yang dianggap bernilai bagi setiap pihak dalam proses negosiasi. Dalam teori negosiasi wajah, konsep utilitas ini dapat berarti bahwa pihak-pihak yang terlibat akan mencari kesepakatan yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan mereka, sambil tetap berusaha menjaga "wajah" atau identitas sosial mereka. Pihak yang bernegosiasi akan mencari hasil yang saling menguntungkan bagi semua pihak, sehingga mereka merasa nilai diri mereka terjaga dan mencapai hasil yang sesuai dengan tujuan mereka.

Dalam beberapa budaya, terutama dalam negosiasi antarbudaya, aspek penghormatan dan menjaga wajah sering menjadi pertimbangan utama. Dalam konteks ini, teori utilitas dapat berinteraksi dengan teori negosiasi wajah untuk mencari kesepakatan yang memenuhi kepentingan semua pihak sambil tetap menghormati dan mempertimbangkan aspek-aspek budaya yang relevan. Penting untuk diingat bahwa negosiasi adalah proses kompleks yang dipengaruhi oleh berbagai faktor, termasuk preferensi pribadi, nilai-nilai budaya, dan tujuan individu. Penggunaan teori utilitas dalam teori negosiasi wajah dapat membantu memahami bagaimana pihak-pihak terlibat berupaya mencapai kesepakatan yang bermanfaat dan tetap mempertimbangkan aspek identitas sosial mereka.

---

Morrisan. 2013, Teori Komunikasi Individu hingga Massa

Stephen W. Little John & Karen A.Foss. 2011 , Teori Komunikasi: Theories of Human Communication.

Richard West & Lynn H. Turner. 2010 , Pengantar Teori Komunikasi: Analisis dan Aplikasi. Jakarta: Salemba Humanika.

Yuli Hidayanti. 2013, Negosiasi Wajah dalam Konflik Antarbudaya. Surabaya.

# ***Feminist Standpoint Theory*** **(Teori Sikap Feminis)**

**Nancy C M. Hartsock and Julia T. Wood**

**Aria Pramesta | 41822161**

**T**eori Sikap merupakan kerangka teoritis dengan sejarah yang panjang. Bahkan, walaupun disebutkan bahwa teori ini merupakan hasil konseptualisasi dari Nancy Hartsock, ia hanyalah satu dari banyak peneliti yang telah memberikan kontribusi dalam mengembangkan teori ini.

Sejarah Teori Sikap dimulai pada tahun 1807 ketika seorang filsuf Jerman Georg Wilhelm Friedrich Hegel membahas bagaimana hubungan tuan dan budak membentuk perbedaan sikap para partisipan dalam hubungan tersebut. Hegel menulis bahwa walaupun para budak dan tuan hidup di dalam masyarakat biasa, pengetahuan mereka mengenai masyarakat tersebut sangat berbeda. Perbedaan ini berasal dari posisi mereka yang sangat berbeda di dalam masyarakat. Hegel berargumen bahwa tidak akan ada visi tunggal berkaitan dengan kehidupan sosial. Tiap kelompok sosial memersepsikan pandangan parsial mengenai masyarakat. Karl Max juga mengklaim bahwa posisi dari seorang pekerja (kelas *vis-à-vis*) membentuk cara berpikir dan menemukan kekayaan intelektual yang mereka miliki. Hal ini berkaitan dengan para pekerja untuk mengakses pengetahuan.

Nancy Hartsock menggunakan ide Hegel dan teori Marxis untuk mulai mengadaptasikan Teori Sikap untuk digunakan dalam mempelajari hubungan antara wanita dan pria. Dari karyanya dengan ide-ide ini, pada tahun 1983 Hartsock menerbitkan "*The Feminist Standpoint: Developing the Ground for a Specifically Feminist Historical Materialism.*" Hartsock sangat tertarik dengan debat-debat sehubungan dengan feminisme dan Marxisme yang terjadi pada tahun 1970-an dan awal 1980-an, yang berfokus pada ketiadaan isu-isu wanita di dalam teori Marxis. Minat Hartsock adalah untuk "membuat wanita hadir" dalam teori Marx dan dengan demikian menghasilkan teori Marxis-Feminis (Hartsock, 1997).

Hartsock tertarik untuk memperluas deskripsi Marx agar mencakup semua aktivitas manusia dibandingkan hanya berfokus pada apa yang utamanya adalah kegiatan pria di dalam kapitalisme. Ia berfokus pada klaim Marx bahwa "visi yang benar dari masyarakat kelas tersedia dari hanya satu dari dua posisi kelas utama yang ada di dalam masyarakat kapitalis" (Hartsock, 1983). Berdasarkan pernyataan ini, Hartsock mengamati, Marx mengembangkan suatu kritik yang kuat terhadap struktur kelas. Hartsock menyatakan bahwa kritik Marx terhadap

hubungan kelas paling membantu bagi para feminis dibandingkan kritiknya terhadap kapitalisme.

Hartsock menerapkan konsep Hegel mengenai tuan dan budak, dan pemikiran Marx mengenai kelas dan kapitalisme pada isu-isu mengenai jenis kelamin (kategori biologis laki-laki dan perempuan) dan gender (kategori perilaku maskulinitas dan femininitas). Ini merupakan bentuk adaptasi dari ST yang umum, dan karenanya kebanyakan orang terkadang menyebut Teori Sikap sebagai Teori Sikap Feminis (*Feminist Standpoint Theory*), sebagaimana disebutkan oleh Nancy Hartsock pada tahun 1983. Hal ini dikarenakan tidak terdapat konsensus mengenai arti 'feminis' itu sendiri. Banyak peneliti yang membuat definisi-definisi mengenai 'feminis'. Dalam bahasan kita, kita harus mengakui keberagaman ini tetapi melihat bahwa karakteristik penentu yang menyatukan semua jenis feminisme (*feminism*) adalah fokus pada posisi sosial wanita dan keinginan untuk mengakhiri dominasi berdasarkan jenis kelamin atau gender (West & Turner, 2010:503).

Hallstein (2003) mengemukakan bahwa *Standpoint Theory* menyoroti hubungan antara kekuasaan dan pengetahuan. Dengan demikian, *Standpoint Theory* hendak memberikan pemahaman yang lebih baik dan komitmen pada gagasan bahwa pengetahuan selalu dikaitkan dengan kekuasaan dan politik. Sebagai konsekuensinya, dasar dari prinsip *Standpoint Theory* adalah bahwa pengetahuan selalu muncul pada lokasi sosial dan dibentuk oleh hubungan kekuasaan.

*Feminist Standpoint* bertujuan untuk mengkritisi adanya dominasi dari kaum laki-laki di dalam setiap aspek kehidupan masyarakat baik budaya patriarki maupun ideologi kekuasaannya. Adanya kelas dalam masyarakat telah membedakan kelas majikan dan kelas buruh atau pun membedakan ras yang pada akhirnya hanya berujung pada penempatan posisi perempuan di tengah masyarakat yaitu berada pada kelas kedua. Keadaan ini dapat terjadi karena adanya konstruksi budaya patriarki yang sangat kental di dalam diri masyarakat sehingga masyarakat itu sendiri memandang bahwa perempuan hanyalah kelompok yang berada di kelas kedua.

## ASUMSI DASAR

Teori Sikap Feminis berpijak pada empat asumsi yang menurut Janet Saltzman Chafetz (1997) memberikan karakter bagi teori feminis mana pun:

- 1) Jenis kelamin atau *gender* merupakan focus utama teori ini;
- 2) hubungan jenis kelamin atau gender dipandang sebagai sesuatu yang problematis, dan teori ini berusaha untuk memahami bagaimana jenis kelamin atau gender berhubungan dengan ketidaksetaraan dan kontradiksi;
- 3) hubungan jenis kelamin atau gender dipandang sebagai sesuatu yang dapat diubah; dan
- 4) teori feminis dapat digunakan untuk menentang status *quo* ketika status *quo* merendahkan atau melecehkan wanita.



Selain itu, Teori Sikap sebagaimana dikonseptualisasikan oleh Hartsock, berpijak pada lima asumsi khusus mengenai sifat kehidupan sosial:

- Kehidupan material (atau posisi kelas) menyusut dan membatasi pemahaman akan hubungan sosial.
- Ketika kehidupan material distrukturkan dalam dua cara yang berlawanan untuk dua kelompok yang berbeda, pemahaman yang satu akan menjadi kebalikan dari yang satunya. Ketika terdapat kelompok dominan kelompok bawahan, dan pemahaman dari kelompok yang dominan akan bersifat parsial dan merugikan.
- Visi dari kelompok yang berkuasa menyusun hubungan material di mana semua kelompok dipaksa berpartisipasi.
- Visi yang ada bagi kelompok yang tertindas merepresentasikan pergulatan dan prestasi.
- Potensi pemahaman dari mereka yang tertindas (sikap) membuat dapat dilihatnya ketidakmanusiawian dari hubungan yang ada di antara kelompok dan menggerakkan kita menuju dunia yang lebih baik dan lebih adil.

Tiap asumsi ini akan dibahas dengan singkat. Asumsi-asumsi ini dibingkai di dalam perspektif Marxis yang telah dimodifikasi yang didukung oleh Hartsock.

**Asumsi yang pertama** mengemukakan pemikiran bahwa lokasi individu dalam struktur kelas membentuk dan membatasi pemahaman mereka akan hubungan sosial. Dalam contoh sederhana, pemahaman seorang yang kaya mengenai kemiskinan amatlah terbatas.

**Asumsi kedua**, Feminis Teori Sikap berasumsi bahwa semua sikap bersifat parsial, tetapi sikap dari kelompok yang berkuasa dapat merugikan mereka yang berada di dalam kelompok bawah. Poin ini menuntun pada **asumsi yang ketiga**, yang menyatakan bahwa kelompok yang berkuasa menyusun kehidupan sedemikian sehingga untuk menyingkirkan beberapa pilihan dari kelompok bawah. Hartsock berkomentar bahwa di Amerika Serikat orang memiliki sedikit pilihan mengenai berpartisipasi dalam ekonomi pasar, yang merupakan cara yang dipilih oleh kelas penguasa. Sebagaimana dinyatakan Hartsock (1997), visi dari pemimpin menyusun kehidupan sosial dan memaksa semua pihak untuk berpartisipasi dalam struktur ini. Selain itu, kelompok yang berkuasa mempromosikan propaganda yang mendeskripsikan pasar sebagai sesuatu yang menguntungkan dan bermoral.

**Asumsi yang keempat** menyatakan bahwa kelompok bawahan harus berjuang bagi visi mereka mengenai kehidupan sosial. Hal ini menuntun pada asumsi yang terakhir, yang menyatakan bahwa perjuangan ini menghasilkan visi yang lebih jelas dan akurat bagi kelompok bawah dibandingkan dengan yang dimiliki kelompok yang berkuasa. Dengan pandangan yang jelas ini, kelompok bawah dapat melihat ketidakmanusiawian yang ada di dalam tatanan sosial dan dapat berusaha mengubah dunia agar menjadi lebih baik. Asumsi-asumsi ini menuntun pada kesimpulan bahwa walaupun semua sikap bersifat parsial, sikap dari kelompok yang tertindas dibentuk melalui perhatian seksama kepada kelompok

yang dominan. Hal ini menuntun pada sikap yang lebih utuh dibandingkan dengan informasi yang tersedia bagi mereka dari posisi mereka.

Ada pula tambahan asumsi-asumsi yang mencirikan pandangan Marxis Hartsock mengenai Teori Sikap, kebanyakan konsepsi dari ST juga membentuk epistemology, atau cara untuk mengetahui, dan ontology, atau kepercayaan akan apa yang layak untuk diketahui. Epistemologi dan ontology sikap juga didasarkan pada beberapa asumsi berikut ini:

- Semua pengetahuan adalah produk dari kegiatan sosial, dan karenanya tidak ada pengetahuan yang dapat benar-benar objektif.
- Kondisi budaya yang “secara khusus melingkupi kehidupan wanita menghasilkan pengalaman dan pemahaman yang secara rutin berbeda dari yang dihasilkan oleh kondisi bingkai kehidupan pria” (Wood, 1992). Pemahaman yang berbeda ini sering kali menghasilkan pola komunikasi yang unik.
- Memahami fitur-fitur unik dari pengalaman wanita merupakan usaha yang layak dilakukan.
- Kita hanya dapat mengetahui pengalaman wanita dengan memerhatikan interpretasi wanita mengenai pengalaman ini.

**Asumsi Epistemologis dan ontologis** dari pendekatan sikap menyiratkan bahwa baik apa yang layak untuk dipelajari dan bagaimana mempelajarinya. Pertama, pernyataan yang dibuat bahwa pengetahuan bukan konsep yang objektif melainkan dibentuk secara subjektif oleh yang mengetahuinya. Hal ini menunjukkan pendekatan terhadap mengetahui yang berbeda dengan apa yang ditunjukkan oleh keyakinan dalam kebenaran objektif. Asumsi ini membuka pintu bagi konsep banyak kebenaran (walaupun parsial) yang penting bagi Teori Sikap.

**Asumsi yang kedua** merujuk pada perbedaan lokasi sosial yang dialami oleh pria dan wanita di Amerika Serikat bahkan Ketika mereka bekerja dan hidup di dalam situasi yang tampak sama. Dalam sebuah kajian yang mempelajari pelecehan seksual di tempat kerja, Debbie Dougherty (2001) mulai dengan sebuah pemikiran yang berasal dari ST bahwa walaupun pelecehan seksual tidak memiliki fungsi bagi wanita, hal ini mungkin memiliki fungsi bagi pria. Ia menggunakan diskusi kelompok dan wawancara dengan para karyawan dari sebuah organisasi di bidang Kesehatan yang besar dan menemukan bahwa perilaku yang dilihat oleh wanita sebagai sesuatu yang tidak memiliki fungsi dan membuat tertekan, diinterpretasikan oleh pria sebagai perilaku untuk menghadapi tekanan di dunia kerja, cara untuk terapi, dan alat untuk menunjukkan persahabatan. Dougherty menyimpulkan bahwa penemuannya menunjukkan bagaimana lokasi sosial yang berbeda telah membentuk reaksi pria dan wanita terhadap pelecehan seksual.

**Asumsi ketiga** berkaitan dengan ontology, atau apa yang layak untuk diketahui. Asumsi ini menempatkan orang-orang yang termarginalisasi (wanita) pada tempat awal untuk berteori dan melakukan penelitian. Ini membuat Teori Sikap memilih sifat feminis dan *revolusioner* dengan menyingkirkan sikap yang dominan dengan sikap yang berasal dari luar *mainstream* budaya.

**Terakhir**, Teori Sikap berhubungan dengan epistemologi yang menyatakan bahwa satu-satunya cara untuk mencapai sentiment Harding adalah dengan meminta wanita untuk berbicara mengenai pengalaman mereka dan kemudian menginterpretasikannya. Partisipan penelitian adalah mitra yang aktif dalam usaha yang dilakukan. Merupakan tujuan yang berkelanjutan dari para teoritikus Sikap Feminis untuk mengembangkan metodologi baru yang memberikan suara bagi mereka yang sebelumnya telah dibungkam (Ford & Crabtree, 2002).

Melalui asumsi-asumsi ini kita mendapatkan gambaran mengenai Teori Sikap sebagai kerangka yang terus berevolusi, memiliki dasar yang berada dalam Marxisme, tetapi menolak beberapa pemikiran sentral dari perspektif tersebut dalam mendukung suatu pendekatan feminis. Teori Sikap berusaha untuk memahami pengaruh yang ditimbulkan oleh lokasi tertentu melalui pandangan orang terhadap dunia dan terhadap komunikasi mereka.

## KONSEP

Teori Sikap terletak pada beberapa konsep penting: sikap (*standpoint*), pengetahuan tersituasi (*situated knowledge*), dan pembagian pekerjaan berdasarkan jenis kelamin (*sexual division of labor*). Tiap konsep akan dibahas secara singkat.

### 1. Sikap (*Standpoint*)

*Standpoint* yang merupakan konsep utama dari teori ini adalah lokasi, yang dimiliki bersama oleh kelompok yang mengalami status sebagai orang luar, di dalam struktur sosial, yang memberikan sejenis pemahaman bagi pengalaman orang yang telah dijalani. Lebih jauh lagi dari perspektif Hartsock terungkap bahwa *Standpoint* itu tidak sekedar dipahami secara sederhana sebagai posisi yang diinginkan (dalam pengertian bias), tetapi diinginkan dalam arti diikutsertakan. Konsep keikutsertaan (*engagement*) tersebut diperjelas oleh para peneliti dengan membedakan antara *Standpoint* dan Perspektif.

Menurut O'Brien Hallstein (2000) dalam (West dan Turner, 2010:508) mengatakan bahwa perspektif dibentuk oleh pengalaman yang dibentuk oleh lokasi seseorang dalam sebuah hierarki sosial, sedangkan sikap (*standpoint*) hanya diraih setelah adanya pemikiran, interaksi, dan perjuangan. Namun menurut Sandra Harding (1991) dalam (West dan Turner, 2010:509) berpendapat bahwa *Standpoint* dimediasikan secara sosial karena *Standpoint* didefinisikan oleh lokasi sosial tertentu dengan kategori kebutuhan parsial atau tidak lengkap.

### 2. Pengetahuan Tersituasi (*Situated Knowledge*)

Konsep *Situated knowledge* atau pengetahuan tersituasi adalah kontribusi dari Donna Haraway (1998). Istilah ini berarti pengetahuan setiap orang didasarkan pada konteks dan keadaan. Dengan begitu pengetahuan bersifat ganda dan tersituasi di dalam pengalaman. Pengetahuan tersituasi menegaskan pada kita bahwa apa yang kita ketahui dan lakukan tidak berasal dari dalam melainkan merupakan hasil pembelajaran dari pengalaman-

pengalaman kita. Oleh karena itu, setiap individu memiliki pengalaman yang berbeda, maka dalam menentukan sikap maupun sudut pandang akan berbeda.

3. **Pembagian Pekerjaan Berdasarkan Jenis Kelamin (*Sexual Division of Labor*)**  
*Sexual division of labor* adalah alokasi pekerjaan yang di dasarkan pada jenis kelamin atau membedakan pekerjaan berdasarkan jenis kelamin. *Feminist Standpoint Theory* Hartsock yang terinspirasi oleh Marxisme berpijak pada pemikiran bahwa perempuan dan laki-laki terlibat dalam pekerjaan yang berbeda berdasarkan jenis kelamin mereka, yang berakibat pada pembagian pekerjaan berdasarkan jenis kelamin. Pembagian ini tidak hanya menempatkan orang untuk mengerjakan tugas-tugas yang berbeda berdasarkan jenis kelamin, tetapi hal ini juga mengeksploitasi perempuan dengan menuntut kerja tanpa memberikan upah sekaligus memberikan perempuan tanggung jawab dalam pemeliharaan yang tidak digaji dan dalam reproduksi dari tenaga kerja di masa kini dan masa depan (Chafetz, 1997). Selain itu, ketidaksetaraan yang diderita perempuan di tempat kerja Ketika mereka terlibat dalam kerja keras untuk mendapatkan upah juga dihubungkan dengan kewajiban mereka atas pekerjaan domestik yang tidak digaji. Sebagaimana diungkapkan oleh Nancy Hirschman (1997), sikap feminis membuat perempuan dapat mengidentifikasi aktivitas-aktivitas yang mereka lakukan di rumah sebagai kerja dan kerja keras produktif akan nilai dibandingkan hanya merupakan hasil akhir yang penting dan esensial dari alam atau fungsi biologis yang dialami oleh perempuan secara pasif. Karena itu *Standpoint Theory* menggarisbawahi eksploitasi dan distorsi yang muncul Ketika pekerjaan dipisahkan berdasarkan jenis kelamin.

## STUDI KASUS

Contoh kasus dalam kehidupan sehari-hari yaitu dalam sebuah **ikatan pernikahan**. Yang dimana seharusnya perempuan memiliki hak penuh untuk menentukan mau menjadi apa. *Stereotype* perempuan dalam pernikahan selama ini selalu melakukan pekerjaan-pekerjaan domestik dan laki-laki mencari nafkah. Dalam hal ini seharusnya kita dapat memberikan pilihan bahwa perempuan bebas dan berhak untuk menentukan mau menjadi ibu rumah tangga atau berkarir tanpa meninggalkan kewajibannya. Perempuan berhak untuk menentukan pilihan nya sendiri tanpa terikat *stereotype* patriarki yang ada.

## INTEGRASI

Teori Sikap memberikan titik awal untuk pemahaman mengenai beberapa dinamika yang dialami ketika mendiskusikan kelas linguistik. Teori Sikap (*Standpoint Theory*) memberikan kerangka untuk memahami sistem kekuasaan. Kerangka ini dibangun atas dasar pengetahuan yang dihasilkan dari kehidupan sehari-hari. Mengakui bahwa individu-individu adalah konsumen aktif dari realitas mereka sendiri dan bahwa perspektif individu-individu itu sendiri merupakan

sumber informasi yang paling penting mengenai pengalaman mereka (Riger, 1992). Teori Sikap memberikan wewenang pada suara pribadi individu.

Teori Sikap mengklaim bahwa pengalaman, pengetahuan, dan perilaku komunikasi orang dibentuk sebagian besarnya oleh kelompok sosial di mana mereka tergabung. Jadi, selama kita memiliki keanggotaan yang sama di dalam kelompok sosial, kita mungkin akan memiliki sikap (standpoint) yang sama. Selain itu, Teori Sikap berargumen bahwa tidak ada standar yang objektif untuk mengukur sikap. Pada intinya, semua pernyataan, ungkapan, dan teori harus dipahami sebagai perwakilan dari lokasi sosial yang subjektif.

Orang kebanyakan, bukan kaum elite, memberikan kerangka bagi Teori Sikap karena keyakinan bahwa mereka memiliki pengetahuan yang berbeda dari mereka yang sedang memegang kekuasaan. Pengetahuan ini membentuk sikap yang merupakan oposisi dari mereka yang berkuasa. Sikap berasal dari perlawanan terhadap mereka yang berkuasa dan menolak untuk menerima cara bagaimana masyarakat mendefinisikan kelompok mereka (Wood, 2004). Teori Sikap mendorong orang untuk mengkritik status quo karena ini merupakan bentuk struktur kekuasaan dari dominasi dan tekanan. Teori Sikap menunjuk pada permasalahan dalam tatanan sosial dan juga menyiratkan cara-cara baru untuk mengatur kehidupan sosial sehingga menjadi lebih setara dan adil. Dalam hal ini, ST termasuk dalam kelompok teori yang disebut sebagai **Teori Kritis**.

**Communication Tradition** : **Critical**

**Communication Context** : **Cultural**

**Approach to Knowing** : **Critical**

## EVALUASI

### 1. *Scope* (Ruang Lingkup)

Teori *Standpoint* dapat digunakan untuk menganalisis berbagai sikap berdasarkan ras, kelas, dan status ekonomi. Namun, teori *Standpoint* Nancy Hartsock menerapkan prinsip-prinsipnya pada sikap perempuan **secara khusus**. Dengan ruang lingkup sebagai berikut: (1) Subyektivitas; (2) Hubungan dan interaksi; (3) Gerakan, Organisasi, dan Struktur sosial; (4) Kebijakan.

### 2. *Utility* (Kegunaan)

Keluhan yang paling sering dilontarkan terhadap Teori Sudut Pandang berkisar pada esensialisme. **Esensialisme** mengacu pada praktik generalisasi tentang semua perempuan (atau kelompok mana pun) seolah-olah mereka pada dasarnya sama. Esensialisme mengaburkan keragaman yang ada di antara perempuan. Karena Teori Sudut Pandang berfokus pada lokasi kelompok sosial, banyak peneliti berpendapat bahwa teori ini bersifat esensialis. Sebagai contoh, Catherine O'Leary (1997) berpendapat bahwa meskipun Teori Sudut Pandang telah membantu dalam mendapatkan kembali pengalaman perempuan sebagai topik penelitian yang sesuai, namun mengandung penekanan yang bermasalah pada universalitas pengalaman dengan mengorbankan perbedaan-perbedaan di antara pengalaman perempuan.

Namun, kritik ini mungkin tidak adil terhadap konseptualisasi teori Hartsock. Hartsock (1981) telah menyatakan bahwa meskipun terdapat banyak perbedaan di antara perempuan, dia menunjuk pada aspek-aspek spesifik dari pengalaman perempuan yang dimiliki oleh banyak orang: kerja rumah tangga yang tidak dibayar serta pengasuhan dan pemeliharaan anak. Hirschmann (1997) berpendapat bahwa Teori Sudut Pandang Feminis benar-benar mengakomodasi perbedaan dengan keragaman sudut pandang feminis. Hirschmann menyarankan bahwa sudut pandang dapat dikembangkan dari kerangka kerja Hartsock yang akan membawa pendekatan yang berguna untuk ketegangan antara identitas bersama dan perbedaan. Wood (1992a) setuju dengan bantahan ini, dan dia menyarankan bahwa Teori Sudut Pandang berbeda dengan pandangan esensialis tentang perempuan dalam satu hal yang penting.

Bidang kritik kedua yang berkaitan dengan utilitas menyangkut gagasan **dualisme**, atau pemikiran dualistik. Kaum feminis (Cirksena & Cuklanz, 1992) mencatat bahwa sebagian besar pemikiran Barat diorganisir di sekitar serangkaian oposisi, atau dualisme. Nalar dan emosi, public dan privat, serta alam dan budaya hanyalah beberapa dari pasangan yang berlawanan, yang merupakan prinsip-prinsip pengorganisasian yang umum dalam pemikiran Barat. Kaum feminis sangat peduli dengan dualisme ini karena dua alasan: Pertama, dualisme biasanya menyiratkan hubungan hirarkis antara istilah seperti meninggikan yang satu dan merendahkan yang lain. Misalnya, ketika kita menyarankan agar keputusan dibuat secara rasional, bukan secara emosional, kita menunjukkan bahwa nalar memiliki nilai yang lebih tinggi dalam budaya kita dibandingkan dengan emosi. Terkait dengan masalah ini yaitu kekhawatiran bahwa dualisme sering kali menjadi gender dalam budaya kita. Dalam proses ini, laki-laki diasosiasikan dengan satu ekstrem dan perempuan dengan yang lainnya. Dalam hal akal dan emosi, perempuan diidentikkan dengan emosi. Karena budaya kita lebih menghargai emosi daripada nalar, perempuan menderita karena asosiasi ini. Para kritikus feminis biasanya prihatin dengan fakta bahwa dualisme memaksakan dikotomi yang salah pada perempuan dan laki-laki, gagal untuk melihat bahwa hidup ini tidak hanya sekedar salah satu dari keduanya, melainkan keduanya.

O'Leary (1997) berpendapat bahwa Teori Sudut Pandang tidak memberi kita pemahaman yang cukup kompleks tentang pengalaman, dan sebagai hasilnya masih bertumpu pada dualisme antara pengalaman subjektif dan kebenaran objektif. O'Leary menyatakan bahwa kerangka kerja Hartsock tidak dapat mengakomodasi kompleksitas berbagai pengetahuan. Namun, Hartsock secara khusus mengizinkan hal ini di dalam teori aslinya, dengan berargumen untuk kelompok-kelompok sudut pandang. Seperti yang dicatat oleh Hartsock (1997), kontroversi yang ditimbulkan oleh Teori Sudut Pandang menunjukkan "lahan subur" untuk perdebatan dan membuka kemungkinan untuk memperluas dan menyempurnakan teori sehingga lebih responsif terhadap

keragaman dan lebih jelas tentang perbedaan antara subjektivitas dan objektivitas.

Singkatnya, Teori Sudut Pandang memberikan kita cara lain untuk melihat posisi relatif, pengalaman, dan komunikasi berbagai kelompok sosial. Teori ini memiliki politik yang jelas, kritis, dan menempatkan tempat kekuasaan dalam kehidupan sosial. Teori ini telah menimbulkan banyak kontroversi karena orang-orang menganggapnya menyinggung atau sesuai dengan pandangan mereka sendiri tentang kehidupan sosial. Teori ini mungkin kompatibel dengan teori-teori lain, memungkinkan kita untuk menggabungkannya untuk mendapatkan penjelasan yang lebih berguna perilaku komunikasi manusia. Para ahli perlu terus menyempurnakan Teori Sudut Pandang, menerapkannya pada kelompok-kelompok budaya lain dan menyelesaikan beberapa masalah esensialisme dan dualisme yang telah ditemukan oleh para kritikus. Teori Sudut Pandang memiliki banyak harapan untuk menjelaskan perbedaan dalam perilaku komunikasi dari berbagai kelompok sosial.

- 
- Richard West and Lynn H. Turner. 2013. *Teori Komunikasi: Analisis dan Aplikasi*. Jakarta: Salemba Humanika,
- Richard West and Lynn H. Turner. 2010. *Introducing Communication Theory: Analysis and Application. Fourth Edition*. New York: McGraw-Hill.
- Putri Perdana. 2012. *Suara Perempuan Di Media Cetak Sebagai Komunikasi Politik: Analisis Framing Suara Politisi Perempuan Dalam Kasus Hukum Pancung TKI Ruyati Di Kompas*. Universitas Indonesia,
- Fredeswinda S D Jayanti. 2011. *Peran dan Konsep Posisi Public Relations Dalam Perspektif Gender*. Universitas Atma Jaya Yogyakarta.





# DAFTAR PUSTAKA

- Morissan (2013), Teori komunikasi Individu Hingga Massa  
Teori Komunikasi: *Theories of Communication*, Stephen W. Littlejohn, Karen A. Foss, edisi 9
- Stephen W. Littlejohn, Karen A. Foss, John G. Oetzel. *Theories of Human Communication Eleventh Edition*
- Richard West, Lynn H. Turner. 2013. Pengantar Teori Komunikasi: Analisis dan Aplikasi.
- Muhammad Iqbal Ravsanjani. 2023. Jurnal Universitas Pahlawan: Disonansi kognitif pada perawat yang merokok.
- Habibullah, K. A. 2019. Dakwah Media Daring Akun Instagram Dalam Melawan Penyebaran Informasi Hoax: Persoektif Inokulasi Komunikasi. *repository.uinjkt.ac.id*, 35-59.
- Littlejohn, S. W., & Foss, K. A. 2009. *Encyclopedia of Communication Theory*. America: SAGE Publications, Inc.
- Rohim, S. (2009). *Teori Komunikasi Perspektif, Ragam, & Aplikasi*. Jakarta: Rineka Cipta.
- SR, R. (2010). Teori Riset Media\_Teori Inokulasi. *Academia.edu*, 1-2.
- Morrison. 2013. Teori Komunikasi: Individu hingga Massa. Jakarta: PRENADAMEDIA GRUP.
- Ahmadi, D. (2005). Interaksi Simbolik: Suatu Pengantar. *Terakreditasi Dirjen DIkti SK No. 56/DIKTI/Kep/2005*, 307-308.
- Morissan, & Wardhani, A. C. (2013). *Teori Komunikasi*. Jakarta: Ghallia Indonesia.
- Nurdin, A. (2019). *Teori Komunikasi Interpersonal*. Surabaya: Kencana Prenadamedia Group.
- Rohim, S. (2009). *Teori Komunikasi Perspektif, Ragam, dan Aplikasi*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Shafira, M., Komariah, S., & Wulandari, P. (2022). Analisis Teori Looking-Glass-Self Cooley: Fenomena . *The Indonesia Journal of Social Studies, Volume 6 (2)* , 18.
- Morissan, 2013, *Teori Komunikasi Individu hingga Massa*.
- Qhori Anandraa, Uljanatunnisab, Intan Putri Cahyani 2020, Jurnal Komunika: *Analisis Elaboration Likelihood Theory Pada Kampanye "Go Green, No Plastic"* Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta.
- Fitria, Fitria. 2021. *Pengaruh Kredibilitas Pesan E-WOM terkait Ulasan Produk Somethinc pada Platform BeautyHaul terhadap Keputusan Pembelian Konsumen*. Bachelor Thesis thesis, Universitas Multimedia Nusantara.
- Sita, Ken Ratri Semara. 2018. *Pengaruh Online consumer review Terhadap Minat Pembelian Pada Website Bukalapak.com di Indonesia - Studi Eksplanatif Pada*

- Penggunaan Aplikasi dan Website Bukalapak dengan Pendekatan Elaboration Likelihood Model*. Sarjana thesis, Universitas Brawijaya.
- Faruq Alhasbi. 2020. *KEMUNGKINAN ELABORASI: KUALITAS SEBAGAI PESAN DALAM MEMPENGARUHI KEPUASAN DAN MINAT BERKUNJUNG KEMBALI*.
- Pearce, W. B., & Rossiter, C. M. 1975. *Communicating Personally: A Theory of Interpersonal Communication and Human Relationships*. Mahwah: Lawrence Erlbaum Associates.
- West, Richard., & Turner, Lynn H. 2008. *Pengantar Teori dan Komunikasi: Analisis dan Aplikasi* (Edisi 3). Jakarta: Salemba Humanika.
- Stephen W. Littlejohn & Karen A. Foss. 2009. *Teori Komunikasi = theories of human communications* (Edisi 9). Jakart : Yayasan Mitra Netra & Salemba Humanika.
- Budi, Hartono. 2003. *Teologi, Pendidikan, dan Pembebasan*. Yogyakarta: Kanisius
- Morissan. 2013. *Teori Komunikasi*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Nurdin, A. 2020. *Teori Komunikasi Interpersonal Disertai Contoh Fenomena Praktis Edisi Pertama*. Jakarta: Kencana Prenadamedia Group.
- Putri, V. K. 2022. *Teori Pelanggaran Harapan, Harapan akan Perilaku Nonverbal Orang Lain*. Jakarta: kompas.com.
- Rohim, S. 2009. *Teori Komunikasi Perspektif, Ragam, dan Aplikasi*. Jakarta: Rineka Cipta.
- DeVito, Joseph A. 2011. *Komunikasi Antarmanusia*. Tangerang Selatan: Kharisma Publishing Group.
- Griffin, EM. 2006. *A First Look of Communication Theories*. New York: McGraw Hill.
- Littlejohn, Stephen W. dan Foss, Karen A. 2011. *Teori Komunikasi*. Jakarta: Salemba Humanika.
- Morissan, MA. 2010. *Psikologi Komunikasi*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Rakhmat, Jalaluddin. 2011. *Psikologi Komunikasi*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Tubbs, Stewart L. dan Sylvia Moss. 2001. *Human Communication: Konteks-konteks Komunikasi Buku Kedua*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- West, Richard dan Turner, Lynn H. 2011. *Pengantar Teori Komunikasi Analisis dan Aplikasi*. Jakarta: Salemba Humanika.
- Littlejohn, S. & Foss, K. *THEORIES OF HUMAN COMMUNICATION*.
- Littlejohn, S. & Foss, K. *ENCYCLOPEDIA OF COMMUNICATION THEORY*.
- Griffin, Emory. 2011. 153–67. "Chapter 12: Relational Dialectics." *First Look at Communication Theory*. [S.l.]: Mcgraw Hill Higher Educat,
- Baxter, L. A. 1988. A dialectical perspective of communication strategies in relationship development. In S. Duck. (Ed.) *Handbook of personal relationships* (pp. 257–273). New York: Wiley.
- Rawlins, William K. 1992. *Friendship Matters: Communication, Dialectics, and the Life Course*. Hawthorne, NY: Aldine de Gruyter.
- Ali Nurdin, 1971 *Teori komunikasi interpersonal: disertasi contoh fenomena praktis/penulis*. Jakarta:: Kencana,.

- Baxter, L. A., & Braithwaite, D. O. 2008. *Engaging Theories in Interpersonal Communication: Multiple Perspectives*. SAGE Publications, Inc.
- Metzger, M. J. 2007. *Communication Privacy Management in Electronic Commerce*. *Journal of Computer-Mediated Communication*.
- Morissan. 2013. Teori komunikasi: individu hingga massa. Jakarta: Prenada,.
- PETRONIO, S., ELLEMERS, N., GILES, H., & GALLOIS, C. 1998. *Communicating Across Boundaries*. *Communication Research*.
- Tatang Suherman. 2022. Brigadir Yosua Diduga Bocorkan Rahasia Fredy Sambo, Mulai Dari Ancaman Berakhir Pembunuhan. POSKOTA.
- Catherina, C., Boer, R. F., Talia, M., & Cecilia, S. (2020). Pembentukan Konsep Keintiman Berdasarkan Sosial Information Processing Theory pada komunitas sehatmental.id. *Journal Komunikasi Volume 14. No. 1 Maret 2020*, 65-66.
- Morrisan. (2013). *Teori Komunikasi*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Nurdin, A. (2020). *Teori Komunikasi Interpersonal Disertai Contoh Fenomena Praktis Edisi Pertama*. Jakarta: Kencana Prenadamedia Group.
- Rohim, S. (2009). *Teori Komunikasi Perspektif, Ragam, dan Aplikasi*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Yusmami. 2019. Komunikasi Dalam Teori Pengurangan Ketidakpastian. *Jurnal Network Media*, 2(1), 18-31.
- Nurdin, A. 2020. Teori Komunikasi Interpersonal. Jakarta: Kencana.
- Turner, R. W. 2008. Pengantar Teori Komunikasi Analisis dan Aplikasi. Jakarta: Salemba Humanika.
- Nurdin. Teori komunikasi Interpersonal. *Jurnal Universitas Baturaja*.
- Buller, D. B., & Burgoon, J. K. 1996. *Interpersonal Deception Theory*. *Communication Theory*, 6(3), 203–242.
- Ekman, P. 2009. *Telling lies: Clues to deceit in the marketplace, politics, and marriage (Revised edition)*. W. W. Norton & Company.
- Ford, C. V. 2006. *Lies! Lies!! Lies!!!: The psychology of deceit*. *American Psychiatric Publishing*.
- Levine, T. R., & McCornack, S. A. 2018. *The Dark Side of Relationship Pursuit: From Attraction to Obsession and Stalking (3rd Edition)*. Routledge.
- PsychologyWriting. 2022. *The Interpersonal Deception Theory*.
- West&Turner. 2013. Teori Komunikasi: Analisis dan Aplikasi Jilid 2. Jakarta: Salemba Humanika.
- Udin M.D. 2015. ANALISIS PERILAKU SOSIAL MASYARAKAT DUSUN PLOSOREJO DESA KEMADUH KABUPATEN NGANJUK DALAM TRADISI YASINAN DAN TAHLILAN).
- Edger H. Schein.(thn). *Organizational Culture and Leadership*,
- Andrew Brown. (thn). *Organizational culture, Pengantar teori komunikasi*.
- Richard West Lynn H.Turner. 2013. Teori Komunikasi: Analisis dan Aplikasi. Jakarta: Salemba Humanika.
- Karl Weick. 1969, *The Social psychology of Organizing*, 2<sup>nd</sup> edition.
- Morissan. 2013. Teori Komunikasi *Individu Hingga Massa*.

- Richard Turner, Lynn H. 2019. *Introducing Communication Theory: Analysis and Application*. McGraw-Hill Education.
- Ismail. 2010. KOM104082, Universitas Atma Jaya Yogyakarta: Jurnal UAJY
- Griffin, E., Ledbetter, A., & Sparks, G. 1997. *A First look at communication theory*. McGraw Hill.
- Stephen W. Little John., and karen A.Foss. 2019. Teori komunikasi, (Edisi9). Jakarta: Salemba Humanika: 375-378.
- Morissan. 2013. Teori Komunikasi Individu Hingga Massa. Jakarta: Kencana Prenada Media Grup.
- Richard West, Lynn H. Turner. 2018. Pengantar Teori Komunikasi: Analisis dan Palikasi (Edisi 6). New York: McGraw-Hill Education.
- Ricard & Lynn H. Turner. 2012. Pengantar Teori Komunikasi: Analisis dan Aplikasi. Terjemahan dari *Introducing Communication Theory: Analysis and Application*. Jakarta: Salemba Humanika.
- The Sage handbook of organizational communication : Advances in theory, research and methods. (edited by) Linda L. Putnam, University of California, Santa Barbara, Dennis K. Mumby, The University of North Carolina at Chapel Hill. 3e (edition) .*
- Putra Pratama, B. "Strukturasi Komunikasi Internal dalam Praktik Media Relasi di dalam Industri Media." Kajian Ilmu Komunikasi - ISSN (p) 0126-0650; ISSN (e) 2502-3837 Vol. 48, No. 1 (2018).
- West&Turner. 2013, Teori Komunikasi: Analisis dan Aplikasi. Jakarta: Salemba Humanika.
- Tobing&Dwiningtyas. 2018. "Strategi Personal Branding Melalui Pembentukan Imej Negatif dan Pengelolaan *Haters*". Semarang: Departemen Ilmu Komunikasi, Universitas Diponegoro Semarang.
- Sobur, A. 2014. Komunikasi Naratif. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Trisakti, F. A., & Alifahmi, H. 2018. *Destination Brand storytelling: Analisis Naratif Video The Journey to A Wonderful World* Kementerian Pariwisata. *Jurnal Komunikasi Indonesia*, 4.
- Widyaningtyas, M. D. 2018. Konverensi Nasional Komunikasi. *Pengalaman Komunikasi Perempuan dengan Baby Blues Syndrome*, 329.
- Universitas Dian Nuswantoro. 2017. Jurnal Bahasa, Sastra, dan Budaya.
- Hibatullah. 2020. Teori Komunikasi : *Speech Act Theory, Coordinated Management of Meaning, dan Politeness Theory*.
- I Dewa Putu Wijana. 2012. *On Speech Acts*. Institut Agama Islam Negeri Salatiga. Universitas Muhammadiyah Malang. (t.thn.). Tindak Tutur
- Al Fathan & Aminudin. 2021. Strategi tim visual indozone.id dalam perancangan infografik di media sosial instagram. Tangerang: Jurnal Kajian Media.
- Siti Meisyaroh. 2017. MEDIA DAN PERILAKU MASYARAKAT KONTEMPORER INSTANT MESSAGING DALAM PERSPEKTIF EKOLOGI MEDIA DAN KOMUNIKASI. Jakarta: UNIVERSITAS BUNDA MULIA.

- Ardianto, E., Komala, L., & Karlinah, S. 2007. *KOMUNIKASI MASSA Suatu Pengantar*. Bandung: Simbiosis Rekatama Media.
- Fiske, J. 2012. *Pengantar Ilmu komunikasi Edisi Ketiga*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Iriantara, Y. 2017. *LITERASI MEDIA Apa, Mengapa, Bagaimana*. Bandung: Simbiosis Rakatama Media .
- Meri, A., Tiung, L. K., Yusoff , S. S., & Modili, C. 2020. KEPERLUAN, KEGUNAAN DAN KEPUASAN PORTAL BERITA . *Jurnal Kinabalu Bil. 26 (1), 41-58, , 43-45*.
- Morisan. 2013. *Teori Komunikasi* . Jakarta: Ghalia Indonesia.
- NURUDIN, & Hidayat, D. N. 2017. *Pengantar Komunikasi Massa*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Rohim, H. S. 2009. *Teori Komunikasi Perpektif, Ragam & Aplikasi*. Jakarta: PT RINEKA CIPTA.
- Morissan. 2021. *Teori Komunikasi Individu Hingga Massa Ed Revisi*. Prenada Media.
- Rohim, Syaiful. 2009. *Teori komunikasi perspektif, ragam, dan aplikasi*. Rineka Cipta.
- Richard West, L. H. 2019. *Introducing Communication Theory ANALYSIS AND APPLICATION*. New York: McGraw-Hill Education.
- Morissan. 2013. *Teori Komunikasi: Individu Hingga Massa*. Jakarta: Prenada Media Group.
- Wuryanta, A. E. W. 2018. Priming, Framing dan Agenda Setting?.
- Arief, T. M. 2023. *Pandawara Group Terus Putar Otak untuk Sadarkan Warga soal Kebersihan Lingkungan*. Kompas.com: <https://www.msn.com/id-id/berita/other/pandawara-group-terus-putar-otak-untuk-sadarkan-warga-soal-kebersihan-lingkungan/ar-AA1emRgj>
- Manoban, B. 2023, Februari 25. *Mengenal Pandawara Group, Viral Karena Aksi Bersih Sungai*. Retrieved idn times: <https://www.idntimes.com/hype/viral/seo-intern/pandawara-group-viral-karena-aksi-bersih-sungai?page=all>
- Dr. Tuti Widiastuti, M. (2013). *TEORI KOMUNIKASI 2*. Jakarta: Universitas Bakrie.
- Koentjoro Soeparno, L. S. 2011. SOCIAL PSYCHOLOGY: THE PASSION OF PSYCHOLOGY. *BULETIN PSIKOLOGI FAKULTAS PSIKOLOGI UNIVERSITAS GADJAH MADA VOLUME 19, NO. 1*.
- Littlejohn, S. F. 2011. *Theories of Human Communication 10th Edition* . Waveland: Long Grove.
- Majid, M. D. 2019. *TEORI SPIRAL OF SILENCE*. Semarang: UNIVERSITAS ISLAM WALISONGO.
- Mikhael Yulius Cobis, U. R. 2023. Analisis Teori Spiral of Silence pada Persepsi Publik tentang Citra Polisi oleh Media Massa. *Journal of Political Issues Volume 4, Nomor 2*, 99-107.
- Morissan. 2018. *Teori Komunikasi: Individu Hingga Massa*. Jakarta: Prenada Media Group.

- Muhammad Luthfi Farizan, S. B. 2022. SPIRAL OF SILENCE; Gerakan Elite Lokal Dalam Pemekaran Wilayah Gambut Raya. *PADARINGAN : Jurnal Pendidikan Sosiologi Antropologi* Vol. 4 No. 2 .
- Richard West, L. H. 2011. *Introducing Communication Theory ANALYSIS AND APPLICATION*. New York: McGraw-Hill.
- Winda Kustiawan, L. S. 2022. Teori dan Model. *JUTKEL: JURNAL TELEKOMUNIKASI, KENDALI DAN LISTRIK* Vol. 3 – No.2.
- Chivaura, R. S. (t.thn.). Blackness as a Defining Identity Mediated Representations and the Lived Experiences of African Immigrantsin Australia. Adelaide: Springer.
- Dr. Dra. Poppy Ruliana, M. D. (2019). Teori Komunikasi. Depok: Rajawali Press.
- Dr. Tuti Widiastuti, M. (2013). TEORI KOMUNIKASI 2. Jakarta: Universitas Bakrie.
- Haslinda, T. B. 2023. KETERKAITAN BUDAYA DENGAN MASALAH SOSIAL DALAM BINGKAI CULTURAL STUDIES. *Jurnal Network Media*Vol: 6 No.1.
- Hobart, M. 2022. Cultural Studies dan kehidupan sehari-hari kasus Bali. University of London.
- Irwan Nugroho, I. 2021. Konvergensi Konten Audio di Media Online (Studi Kasus Podcast Detik.com). *Jurnal Komunikasi* Volume 15 No 1, 55-70.
- Littlejohn, S. W., & Foss, K. A. (2008). Teori Komunikasi. Jakarta: Salemba Empat.
- Morissan. 2018. Teori Komunikasi: Individu Hingga Massa. Jakarta: Prenada Media Group.
- Rahmat, M. 2023. Analisis Kekuasaan, Kebudayaan dan Pribumisasi. *Jurnal Mirai Management* Vol 8 Issue 1.
- Richard West, L. H. 2011. *Introducing Communication Theory ANALYSIS AND APPLICATION*. New York: McGraw-Hill.
- Little John, Stephen W. 2014. Teori Komunikasi: *Theory Of Humans Communication*. Jakarta : Salemba Humanika.
- West, Richard & Turner, Lynn H. 2019. *Introducing communication theory : analysis and application sixth edition*. New York, NY : McGraw-Hill Education.
- Littlejohn, Stephen W & Foss, Karen A. 2009. *Encyclopedia of communication theory. by SAGE Publications*.
- Morissan. 2013, Teori Komunikasi Individu hingga Massa
- Stephen W. Little john & Karen A.Foss. 2011 , Teori Komunikasi: Theories of Human Communication.
- Richard West & Lynn H. Turner. 2010 , Pengantar Teori Komunikasi: Analisis dan Aplikasi. Jakarta: Salemba Humanika.
- Yuli Hidayanti. 2013, Negosiasi Wajah dalam Konflik Antarbudaya. Surabaya.
- Richard West and Lynn H. Turner. 2013. Teori Komunikasi: Analisis dan Aplikasi. Jakarta: Salemba Humanika,
- Putri Perdana. 2012. Suara Perempuan Di Media Cetak Sebagai Komunikasi Politik: Analisis *Framing* Suara Politisi Perempuan Dalam Kasus Hukum Pancung TKI Ruyati Di Kompas. Universitas Indonesia,
- Fredeswinda S D Jayanti. 2011. Peran dan Konsep Posisi Public Relations Dalam Perspektif Gender. Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

# Indeks

## A

Akomodasi Komunikasi  
Atribusi

## B

Budaya Organisasi

## D

Dialektika Relasional  
Disonansi Kognitif  
Dramatisme

## E

Ekologi Media

## I

Informasi Organisasi  
Inokulasi  
Integrasi Masalah  
Interaksi Simbolik

## K

Kegunaan & Kepuasan  
Kelompok Terbungkam  
Kemungkinan Elaborasi  
Kontrol Organisasi  
Kritis Komunikasi dalam  
Organisasi

## K

Kultivasi

## M

Manajemen Privasi Komunikasi  
Manajemen Makna  
Terkoordinasi

## N

Negosiasi Wajah

## P

Paradigma Naratif  
Pelanggaran Harapan  
Pemrosesan Informasi Sosial  
Pengaturan Agenda  
Pengurangan Ketidakpastian  
Penilaian Sosial  
Penipuan Interpersonal  
Penyusunan Tindakan  
Perencanaan  
Pertukaran Sosial

## S

Sikap Feminisme  
Spiral Keheningan  
Strukturasi  
Studi Kebudayaan

## T

Tindak Tutur

## Tentang Penulis

Di dalam lembaran buku ini, kami bermaksud untuk mengajak Anda menyelami dunia komunikasi melalui pandangan **kelas Ilmu Komunikasi-5** di Universitas Komputer Indonesia (UNIKOM). Ini merupakan kolaborasi mahasiswa dan dosen yang menyatukan pengetahuan dalam wujud buku. Kelas ini terdiri dari 36 mahasiswa dari Jurusan Ilmu Komunikasi di Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik. Bersama-sama, kami menjalani perjalanan inspiratif dalam memahami aspek komunikasi kontekstual. Adapun nama-nama penulis yaitu:

<b>Davin</b>	<b>Rachel</b>	<b>Jauza</b>	<b>Gita</b>	<b>Doan</b>
<b>Aria</b>	<b>Zulkarnain</b>	<b>Balqis</b>	<b>Daffa</b>	<b>Febrio</b>
<b>Fitria</b>	<b>Yohana</b>	<b>Raihan</b>	<b>Alvin</b>	<b>Zafanya</b>
<b>Neilky</b>	<b>Bunga</b>	<b>Hardi</b>	<b>Hedi</b>	<b>Atiya</b>
<b>Rizky</b>	<b>Delia</b>	<b>Indra</b>	<b>Kamilia</b>	<b>Salimudin</b>
<b>Sessil</b>	<b>Iryan</b>	<b>Anggi</b>	<b>Fadhlan</b>	<b>Doni</b>
<b>Rhizoma</b>	<b>Putri</b>	<b>Raniyah</b>	<b>Kianna</b>	<b>reisha</b>
<b>Mahendra</b>				

**Tine Agustin Wulandari, S.I.Kom, M.I.Kom**, adalah Sekretaris Departemen, Pengembang Kurikulum, Pemimpin Redaksi Jurnal SPICES, sekaligus dosen terhormat dari Ilmu Komunikasi di UNIKOM yang telah memberikan bimbingan, inspirasi, dan panduan dalam proses penulisan buku ini.

"Buku Teori Komunikasi Kontekstual" adalah hasil karya kolaboratif yang menggabungkan usaha dan ide dari mahasiswa dan dosen. Tujuan utama kami adalah untuk memahami teori komunikasi dalam berbagai konteks kehidupan. Dalam buku ini, kami membahas konsep Teori Komunikasi Kontekstual, mengulas konteks-konteks yang beragam di mana komunikasi berperan penting. Proyek ini membawa kami ke dalam pengalaman mendalam tentang komunikasi dalam kehidupan nyata dan memahami arti penting konteks dalam berkomunikasi.