

SEBUAH PENGANTAR DALAM BELAJAR TEORI-TEORI SIKAP¹

Neila Ramdhani²

Untuk memahami apakah yang dimaksud dengan sikap dan bagaimana hubungan sikap dengan perilaku, penulis memulai dengan sebuah renungan berikut ini. Di saat kita melihat seseorang mengalami suatu peristiwa tertentu, sering kita berpikir mengapa orang melakukan perilaku tertentu? Apabila perilaku tersebut tidak pernah dilakukan sebelumnya, muncul pertanyaan seputar mengapa orang tidak mau melakukannya. Pada saat seseorang berubah pikirannya dan dia melakukan perilaku yang selama ini tidak pernah dilakukannya, muncul pertanyaan berikutnya 'bagaimana orang dapat mengubah pikirannya?'. 'Mengapa dulu ia tidak suka melakukan hal itu tetapi sekarang tiba-tiba ia melakukannya?'. Sebagai contoh, dalam mencermati perilaku individu menggunakan email sebagai media komunikasi, mengapa ada individu yang sangat suka berkomunikasi dengan menggunakan email?, mengapa individu yang lain hanya sesekali saja menggunakan email?, bahkan ada juga ada yang tidak suka menggunakannya?. Apabila selama ini individu tidak suka menggunakan email, tetapi sekarang semakin sering menggunakannya 'Apakah yang menyebabkan perubahan perilaku tersebut?'. Apakah ini disebabkan oleh sikap seseorang yang berubah?.

Sikap adalah bagian yang penting di dalam kehidupan sosial, karena kehidupan manusia selalu dalam berinteraksi dengan orang lain. Menurut pendapat beberapa pakar, sikap menentukan perilaku seseorang. Misalnya Mitchell (1990) berpendapat bahwa sikap sekelompok orang terhadap orang lain dapat mempengaruhi kehidupan dan keberhasilan orang lain. Pendapat yang dikemukakan oleh Mitchell ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Cockcoft (1982); dan

¹ Bagian pertama dari lima chapter tulisan berjudul 'Sikap dan Penggunaan IT' merupakan tugas independen pada mata kuliah Teori-teori Sikap. Program pendidikan Doktor Fakultas Psikologi UGM, 2007-2008.

² Staf pengajar pada Fakultas Psikologi UGM. Saat ini sedang menempuh pendidikan Dokktor pada Fakultas Psikologi UGM, Indonesia.

NSW Department of School Education (1989) yang menemukan bahwa sikap guru terhadap murid sangat berpengaruh terhadap keberhasilan belajar murid-muridnya.

Tulisan ini disusun untuk mempelajari hubungan antara sikap dan perilaku penggunaan teknologi email dalam berkomunikasi. Untuk itu, pada bab satu dari tulisan ini, beberapa pertanyaan mendasar perlu terlebih dahulu dijawab, misalnya seputar apakah sikap itu, bagaimana proses pembentukan dan perubahan sikap, apakah ada hubungan antara sikap dengan perilaku. Bab dua memaparkan tentang definisi sikap yang dikemukakan oleh beberapa ahli, baik dengan latar belakang sosiologi maupun psikologi. Bab tiga mengulas tentang proses terbentuknya dan perubahan sikap, disertai beberapa contoh dalam menjelaskan perilaku menggunakan email. Penulis mengelompokkan berbagai pendekatan yang dikemukakan para ahli itu kedalam empat kelompok besar, sehingga bab tiga ini akan terdiri dari 4 sub bab.

Sub-bab satu mencantumkan pendekatan struktur dalam mempelajari pembentukan dan perubahan sikap. Pendekatan ini memasukkan beberapa teori yang mengemukakan bahwa sikap terbentuk dari beberapa elemen (Eagly & Chaiken menggunakan istilah *combinatorial model*). Termasuk dalam pendekatan ini adalah kelompok model *probabilogical* yang dibidani oleh McGuire, 1960 kemudian dilanjutkan oleh Wyer (1974) yang memformulasikan elemen pembentukan sikap ke dalam rumusan matematika. Teori lain yang masuk juga dalam pendekatan ini adalah *Expectancy Value Model* (EVM) yang dikemukakan oleh Fishbein (1961, 1963, 1967) kemudian dikembangkan lebih lanjut dalam *Theory of Reasoned Action* (Fishbein & Ajzen, 1975), dan ditutup dengan *Information Integration Theory* yang dikemukakan oleh Norman Anderson (dalam Eagly & Chaiken, 1993).

Sub-bab dua, pendekatan yang mengkaji pembentukan dan perubahan sikap sebagai suatu proses. Dalam pendekatan ini, proses-proses yang terlibat dalam pembentukan dan perubahan sikap, yaitu kognitif, afektif dan perilaku. Dengan demikian bagian kedua dari teori pembentukan dan perubahan sikap ini secara garis besar dibagi ke dalam tiga bagian. Bagian pertama membahas pembentukan dan perubahan sikap yang dipandang sebagai proses kognitif. Pandangan pakar yang termasuk dalam kelompok kognitif terdiri atas (a) *comprehending persuasive*

communication yang dikemukakan oleh McGuire (dalam Eagly & Chaiken, 1993), (b) *cognitive elaboration of persuasive argumentation* dari Greenwald (dalam Eagly & Chaiken, 1993) dan Petty & Cacioppo (1986), (c) penyimpulan berbasis heuristic mengenai keabsahan pesan-pesan atau kualitas dari objek sikap yang dikemukakan oleh Chaiken (1980), (d) telaah sebab-akibat terhadap pesan-pesan persuasif yang dikemukakan oleh (Eagly & Chaiken, 1980), (e) bias dalam mempersepsi posisi dari komunikator dari Sherif & Sherif (1967), dari (f) Teori atribusi yang dikemukakan oleh Kelley (1967), dan (g) teori *social judgement* dari Sherif & Hovland, 1953). Bagian dua adalah teori-teori yang menyatakan bahwa sikap terbentuk melibatkan proses afektif atau emosional. Dalam kelompok ini, penulis memasukkan teori-teori klasik dalam belajar yaitu *Operant Conditioning* dan *Classical Conditioning* (Hull, 1943, 1951; Thorndike, 1932; dan Tolman, 1932). Pendekatan emosional ini juga akan menyertakan *mere exposure* yang dikemukakan oleh Festinger (1951; Newcomb, 1963; Zajonc, 1968).

Sub-bab tiga dari pendekatan proses ini memuat ide yang agak berbeda, bahwa sikap sebagai produk perilaku. Sub-bab ini mengulas peran *role playing* dalam mengubah keyakinan dan sikap individu (Coch & French, 1948; Lewin, 1947). Teori disonansi kognitif (Festinger, 1957) yang berpendapat bahwa perubahan perilaku terjadi karena adanya pertentangan antara dua kognisi (realitas) yang diamati dan dirasakan individu. Teori ini membahas sebab akibat berubahnya sikap melalui interpretasi terhadap apa yang dialami diri sendiri dan memberikan *self feedback* agar dua kognisi yang berbeda dapat diselaraskan (*consonant*) sehingga dapat mengubah sikap terhadap objek sikap. Sedangkan bagian terakhir dari sub bab ini ditutup dengan teori persepsi diri yang memuat beberapa penelitian mengenai persepsi diri individu yang dapat menyebabkan perubahan sikap.

Bagian ketiga dari bab tiga tulisan ini memandang ketiga proses tersebut tidak secara terpisah, tetapi saling berinteraksi satu dengan lain sehingga memotivasi individu untuk melakukan perubahan sikap. Pendekatan ini sering juga disebut dengan pendekatan motivasional. Pendekatan motivasional yang dipaparkan dalam bab tiga tulisan ini akan dibagi menjadi dua sub bab, pertama memuat teori yang menekankan pada faktor motivasional yang bersifat internal individu yaitu teori

penguatan (*reinforcement*) yang pada tahun 50-an gencar disampaikan oleh kelompok Yale University (Hovland, 1957), diikuti oleh kelompok teori konsistensi kognitif yang pertama kali dikemukakan oleh Fritz Heider pada tahun 1946 melalui konsepnya yang sangat terkenal *Social Balance Theory*. Sedangkan sub bab kedua memuat aspek eksternal individu yang lebih banyak memaparkan mengenai perubahan sikap dalam konteks kehidupan sosial, misalnya konsep *Social influence* dari Sherif (1935) dan Asch (dalam Sherif & Sherif, 1967), diikuti *Public Compliance dan Private Acceptance* dengan ilustrasi penelitian yang dilakukan Tedeschi, Schlenker, & Bonoma, (1971). Bagian akhir dari bab tiga ini menyajikan tipologi Kelman mengenai level perubahan sikap.

Eagly & Chaiken dalam bukunya *Psychology of Attitude* memasukkan satu bab khusus membahas mengenai resistensi dan persistensi terhadap perubahan sikap. Beberapa pola hubungan antara individu satu dengan individu lain kadang menimbulkan efek resistensi, misalnya mekanisme pertahanan dan perlawanan (*reactance*), dan teori persistensi dalam perubahan sikap. Dalam rangka mempelajari pola hubungan sikap dan perilaku dengan aplikasi dalam penggunaan email ini, penulis memberikan contoh-contoh aplikasinya untuk setiap teori yang dikemukakan.

Bagian tulisan Eagly & Chaiken (1993) ini menghantarkan penulis kepada bab empat dari tulisan ini. Bab empat ini terbagi menjadi dua sub bab, pertama mengenai *Theory of Reasoned Action* dan *Theory of Planned Behavior* yang dikemukakan oleh Fishbein dan Ajzen (1975) yang menurut penulis merupakan teori yang lebih komprehensif karena sudah memasukkan faktor-faktor, baik yang berasal dari dalam maupun dari luar diri individu. Di samping itu juga Ajzen & Fishbein (1980) tidak hanya mencantumkan elemen pembentuk sikap sebagaimana dengan pendekatan struktur, tetapi secara jelas mereka membuat model untuk menggambarkan proses dari keterkaitan antara *belief*, sikap, dan perilaku. Teori ini pula yang akhir-akhir ini makin banyak mengilhami periset dalam berbagai bidang kajian yang salah satunya adalah penerimaan teknologi (*technology acceptance*). Model penerimaan teknologi ini sudah cukup banyak diteliti, sehingga penulis menyunting topik ini pada sub bab dua dari bab lima tulisan ini, disertai referensi laporan riset-riset yang sudah

dilakukan dalam beberapa bidang, untuk dapat ditelaah konsistensi hasil olah data yang diperoleh oleh masing-masing peneliti.

Bagian akhir dari tulisan ini adalah penutup berupa kesimpulan dan beberapa hal yang berkaitan dengan riset-riset yang direkomendasikan penulis untuk dilakukan terutama yang berhubungan langsung dengan penggunaan teknologi di berbagai bidang.