



Teori Komunikasi-I, Session 06

TEORI-TEORI SIBERNETIKA-1

- **Manajemen Makna Terkoordinasi**
- **TEORI-TEORI PENGGABUNGAN INFORMASI: Teori Nilai Ekspektansi, Teori Tindakan Beralasan (Icek Ajzen)**

Teori Komunikasi-I, Session 06, prepared by Z. Hidayat, MM, M.Si.

1

TEORI-TEORI SIBERNETIKA

- **Tradisi sibernetika** memandang komunikasi sebagai mata rantai untuk menghubungkan bagian-bagian yang terpisah dalam suatu sistem. Tradisi sibernetika mencari jawaban atas pertanyaan “How can we get the bugs out of this system?”
- **Ide komunikasi** untuk memproses informasi dikuatkan oleh Claude Shannon dengan penelitiannya pada perusahaan Bell Telephone Company. Dalam penelitian tersebut diketahui bahwa informasi hilang pada setiap tahapan yang dilalui dalam proses penyampain pesan kepada penerima pesan. Sehingga pesan yang diterima berbeda dari apa yang dikirim pada awalnya.
- **Bagi Shannon**, informasi adalah sarana untuk mengurangi ketidakpastian.

Teori Komunikasi-I, Session 06, prepared by Z. Hidayat, MM, M.Si.

2

- **Tujuan dari teori informasi** adalah untuk memaksimalkan jumlah informasi yang ditampung oleh suatu sistem. Dalam hal ini, gangguan (noise) mengurangi jumlah kapasitas informasi yang dapat dimuat dalam suatu sistem.
- **Shannon mendeskripsikan hubungan** antara informasi, gangguan (noise) dan kapasitas sistem dengan persamaan sederhana, yaitu : $\text{kapasitas sistem} = \text{informasi} + \text{gangguan (noise)}$.
- **Tradisi sibernetika** dimengerti sebagai sebuah teori yang mempelajari sebuah hubungan timbale balik. Ada dua pendekatan untuk teori sibernetika yang sudah dikenal dalam subab pelaku komunikasi. Pertama, *information-integration* atau satu kelompok teori yang menggabungkan beragam informasi. Kedua, *consistency theories* atau umumnya disebut sebagai teori konsistensi.

Coordinated Management of Meaning

W.Barnett Pearce

- **Dalam percakapan** dan selalu membuat pesan-pesan yang kirim dan terima, orang saling menciptakan makna. Saat kita menciptakan dunia sosial kita, kita menggunakan berbagai aturan untuk mengonstruksi dan mengkoordinasikan makna. Maksudnya, aturan-aturan membimbing komunikasi yang terjadi di antara orang-orang.
- **CMM berfokus pada relasi** antara individu-individu dengan masyarakatnya, melalui sebuah struktur hierakis, orang-orang mengorganisasikan makna dari beratus-ratus pesan yang diterimanya dalam sehari.

- **CM Mberfokus pada diri** dan hubungannya dengan orang lain, serta mengkaji bagaimana seorang individu memberikan makna pada sebuah pesan. Teori ini penting karena berfokus pada hubungan antara individu dengan masyarakatnya (Philipsen, 1995). Teori ini didasarkan pada konsep-konsep komunikasi, realitas sosial, dan makna.
- **Manajemen Makna Terkoordinasi** menggambarkan manusia sebagai aktor yang berusaha untuk mencapai koordinasi dengan mengelola cara-cara pesan dimakna. Perace dan Cronen menggunakan metafora “teater tanpa sutradara”, mereka yakin bahwa di dalam kehidupan sebagaimana teater, terdapat aktor-aktor yang mengikuti semacam perilaku dramatis dan aktor lainnya menghasilkan “kekacauan yang memiliki titik-titik pertalian yang terpisah”.

Asumsi-Asumsi Manajemen Makna Terkoordinasi

Manusia hidup dalam komunikasi

- **Seperti pendapat Pearce (1989)**, bahwa komunikasi adalah, dan akan selalu, menjadi penting bagi manusia dari yang seharusnya. Maksudnya manusia hidup dalam komunikasi. Hal ini merupakan sebuah pertentangan dari teori komunikasi konvensional yang beranggapan bahwa komunikasi selalu bersifat linier.
- **Tetapi para teoritikus CMM** menilai bahwa setiap situasi sosial diciptakan melalui interaksi. Ini berarti bahwa dalam asumsi ini, terdapat suatu proses komunikasi yang terjadi dalam interaksi individu dengan yang lain.

Manusia saling menciptakan realitas sosial

- **Kepercayaan orang-orang** dalam menciptakan realitas sosial dalam percakapan disebut sebagai konstruksionisme sosial.
- **Realitas sosial merujuk** pada pandangan seseorang mengenai bagaimana makna dan tindakan sesuai dengan interaksi interpersonalnya.
- **Beberapa orang yang sudah saling** mengenal pun akan berbeda interpretasi jika mereka jarang bertemu.
- **Hal ini banyak menimbulkan** realitas sosial baru yang mungkin menjadi realitas bersama yang akan mereka pahami di masa yang akan datang.

Teori Komunikasi-I, Session 06, prepared by Z. Hidayat, MM, M.Si. 7

Transaksi informasi bergantung kepada makna pribadi dan interpersonal

- **Pada asumsi ini teori manajemen** makna terkoordinasi berhubungan dengan cara seseorang mengendalikan percakapan atau interaksi dengan orang lain.
- **Terdapat makna pribadi** dalam setiap interaksi seseorang. Makna pribadi dan interpersonal sering kali didapat secara tidak sengaja dalam percakapan.
- **Dalam percakapan makna interpersonal** harus sering dikedepankan, sehingga pemahaman ruang lingkup pribadi lebih dapat diminimalisir dengan adanya penggunaan standar yang dimengerti bersama.

Teori Komunikasi-I, Session 06, prepared by Z. Hidayat, MM, M.Si. 8

Hierarki Makna yang Terorganisir

- **Hierarki dalam teori ini digambarkan** seperti piramida terbalik, dimana di dalam piramida tersebut terdapat asumsi-asumsi:

Isi

- **Merupakan langkah awal** dimana data mentah dikonversikan menjadi makna

Tindak tutur

- **Tindakan-tindakan yang dilakukan** individu dengan cara berbicara dengan orang lain.

Episode

- **Merupakan rutinitas komunikasi** yang memiliki awal, pertengahan dan akhir yang jelas. Dalam level ini, kita mulai mendeskripsikan konteks dimana orang bertindak dan mulai melihat pengaruh dari konteks terhadap makna.

Hubungan

- **Dimana dua orang menyadari potensi** dan betasan mereka sebagai mitra dalam sebuah hubungan.

Naskah kehidupan

- **Diartikan sebagai kelompok-kelompok** episode masa lalu dan masa kini. Maksudnya kita dapat menjadi seperti apa yang kita rasakan dikarenakan naskah kehidupan kita yang pernah kita jalani.

Pola budaya

- **Manusia mengidentifikasi diri** mereka dengan kelompok tertentu dalam kebudayaan tertentu. Setiap individu pasti berperilaku sesuai dengan nilai-nilai yang ada dalam masyarakat.

TEORI-TEORI PENGGABUNGAN

- **Berpusat pada cara kita mengakumulasi** dan mengatur informasi tentang semua orang, objek, situasi dan gagasan yang membentuk sikap atau kecenderungan untuk bertindak dengan cara yang positif atau negatif terhadap sejumlah objek.
- **Model ini bermula dengan konsep kognisi** yang digambarkan sebagai sebuah kekuatan sistem interaksi.
- **Terdapat dua variabel**, yang mempengaruhi perubahan sikap. Pertama, *valence* (arahan) dan bobot yang Anda berikan terhadap informasi.

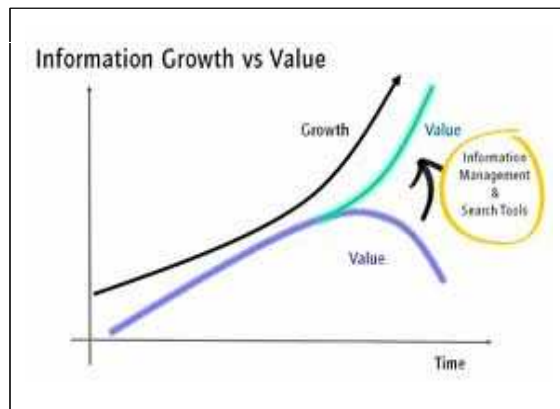
- **Sesuai judul dari teori ini**, pelaku komunikasi lebih fokus pada bagaimana mereka mengakumulasikan dan mengatur informasi tentang semua orang, objek, situasi, dan gagasan yang membentuk sikap. Atau, dapat pula diartikan sebagai kecenderungan untuk bertindak dengan cara yang positif atau negatif terhadap beberapa objek. Jadi, teori ini secara sederhana menjelaskan bagaimana pembentukan informasi dan perubahan sikap.
- **Terdapat dua variabel yang memiliki peranan** penting dalam memengaruhi sebuah sikap. Yakni, *valence* atau arahan dan bobot. Untuk yang pertama, dilihat apakah informasi dapat memberikan dukungan atau sebaliknya sebuah sangkalan terhadap keyakinan pelaku komunikasi.

- **Dikatakan positif, jika informasi** tersebut dapat mendukung individu. Sebaliknya dikatakan negatif bila informasi itu menyangkal keyakinan. Sedangkan variabel bobot menitik beratkan pada kegunaan sebuah informasi dan terikat erat dengan kredibilitas.
- **Informasi berbobot tinggi jika informasi** yang diterima pelaku komunikasi dianggap sebagai sebuah kebenaran. Dan informasi akan berbobot rendah bila dipandang memiliki nilai kebenaran yang minim.
- **Semakin tinggi bobot informasi** maka semakin besar pula dampaknya terhadap keyakinan seorang individu penerima informasi.

- **Dari penjelasan ini dapat disimpulkan** bahwa valence menunjukkan “bagaimana” informasi memengaruhi sistem keyakinan seseorang, sedangkan bobot menggambarkan seberapa banyak pengaruh itu bekerja.
- **Dua variabel di atas dapat digabungkan**, yang pada ujungnya dapat memengaruhi keyakinan seseorang. Peluasan teori ini pun kemudian diperkenalkan menjadi dua teori, yaitu teori nilai ekspektasi dan teori tindakan yang beralasan.
- **Perluasan teorii itu didasarkan** pada ide dasar dibalik teori penggabungan informasi yang bergantung pada keseimbangan keyakinan, *valence* dan kredibilitas.

- ***Valence* mengacu** pada apakah informasi mendukung keyakinan Anda atau menyangkal mereka.
- **Ketika informasi mendukung** keyakinan Anda, maka informasi tersebut memiliki *valence* positif. Ketika tidak menyokong, maka nilai *valence*-nya negatif.
- **Sedangkan bobot** adalah sebuah kegunaan dari kredibilitas.
- **Jika Anda berpikir bahwa informasi** tersebut adalah benar, maka Anda akan memberikan bobot lebih tinggi pada informasi tersebut. Jika tidak, maka bobotnya menjadi lebih rendah.
- **Jadi *valence* mempengaruhi** bagaimana informasi mempengaruhi sistem keyakinan Anda dan bobot mempengaruhi seberapa banyak pengaruh itu bekerja. Ide dasar dari penggabungan informasi bergantung pada keseimbangan keyakinan, *valence* dan kredibilitas.

- Sebagai teori mengenai perilaku komunikasi, tradisi sibernetika maupun sosiopsikologi bergabung sebab keduanya berasal dari berbagai penelitian mengenai psikologi sosial dan keduanya menggunakan metode penelitian yang berfokus pada prediksi perilaku individu.



Teori Komunikasi-I, Session 06, prepared by Z. Hidayat, MM, M.Si. 17

Teori Nilai Ekspektasi

Martin Fishbein

- Teori ini diperkalkan oleh Martin Fishbein. Ia menyoroti sifat kompleks dari perilaku yang diketahui sebagai teori nilai ekspektasi (*expectrancy-value theory*), yang dibagi menjadi dua macam keyakinan: “yakin pada” satu hal dan yang kedua “yakin tentang”.
- Perbedaanya terletak pada menyakini sesuatu dan yang lainnya mengenai perasaan seorang individu pada kemungkinan bahwa hubungan tertentu ada di antara dua hal.
- Kalau seorang individu menyakini sesuatu itu ada, ia akan mengatakan bahwa hal itu ada. Sedangkan keyakinan mengenai “tentang” adalah berbicara mengenai manfaat informasi terhadap keyakinan seseorang.

Teori Komunikasi-I, Session 06, prepared by Z. Hidayat, MM, M.Si. 18

- **Dari segi evaluatif**, Fishbein membedakan antara keyakinan dan sikap. Dikatakannya, sikap berhubungan dengan keyakinan dan membuat seseorang berperilaku dengan cara tertentu terhadap sikap objek. Sikap juga diatur, sehingga sikap umum diperkirakan dari cara spesifik dalam sesuatu yang ringkas.
- **Secara ringkas**, Fishbein ingin mengatakan, perubahan sikap dapat berasal dari tiga sumber.
 - **Pertama, informasi dapat mengubah** kemampuan untuk meyakini atau bobot terhadap keyakinan tertentu.
 - **Kedua, informasi juga dapat mengubah** *valence* dari sebuah keyakinan.
 - **Ketiga, informasi dapat menambah** keyakinan yang baru terhadap struktur sikap.

- Fishbein lantas menyajikan hubungan antara keyakinan dan sikap dengan rumus:

$$A_0 = \sum_{i=1}^n (B_i \alpha_i)$$

- A_0 = sikap terhadap objek o
- B_i = kekuatan keyakinan i tentang o (mungkin atau tidak mungkin bahwa o diasosiasikan dengan konsep lain x)
- α_i = aspek evaluative terhadap B (evaluasi dari konsep x)
- n = jumlah kepercayaan tentang o

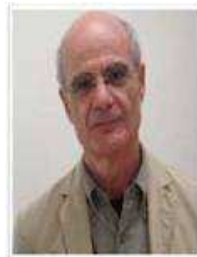


Martin Fishbein

Teori Tindakan yang Beralasan

Icek Ajzen

- **Bersama Icek Ajzen**, Fishbein memperluas cakupan dari teori ekspektasi dengan menambahkan faktor intense dalam rumus.
- **Secara spesifik**, intens dari perilaku tertentu ditentukan oleh sikap individu terhadap perilaku dan kumpulan keyakinan tentang bagaimana orang lain ingin seseorang berperilaku.

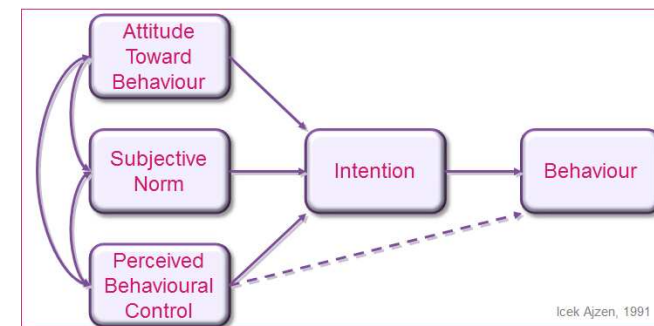


Icek Ajzen

Teori Komunikasi-I, Session 06, prepared by Z. Hidayat, MM, M.Si.

21

Teori Tindakan yang Beralasan (Planned Behavior Theory)



Teori Komunikasi-I, Session 06, prepared by Z. Hidayat, MM, M.Si.

22

- **Setiap faktor—sikap** seorang individu dan opini orang lain—diberi bobot menurut kepentingannya.
- **Sering kali terlihat sikap diri sendiri** yang paling penting, terkadang opini orang lain yang paling penting, atau kadang-kadang sikap diri sendiri dan orang lain lebih atau kurang setra dalam bobotnya. Untuk menjelaskan hal ini, formula yang dikembangkan adalah:
 - $BI = A_B \omega_1 + (SN) \omega_2$
 - BI = intense perilaku
 - A_B = sikap terhadap perilaku
 - SN = norma subjektif (apa pikiran orang lain)
 - ω_1 = bobot sikap
 - ω_2 = bobot normal subjektif

- **Formula di atas memprediksikan** intense dari perilaku seseorang, tetapi tidak secara utuh memperkirakan perilaku sebenarnya.
- **Mengapa? Karena kita tidak selalu** berperilaku berdasarkan intense orang lain. Sebab, manusia dikenal sulit untuk melawan maksud baik mereka sendiri.
- **Jelaslah, teori penggabungan informasi** berhubungan dengan sistem faktor. Yang jelas, apa yang dipikirkan seseorang tentang isu dan bagaimana ia berperilaku, dihasilkan dari sebuah interaksi kompleks di antara variabel.