

BAB II

KERANGKA TEORITIK

A. Kajian Pustaka

1. Psikologi Komunikasi

a. Pengertian Psikologi Komunikasi

Psikologi berasal dari perkataan Yunani “*psyche*” yang artinya jiwa, dan “*logos*” yang artinya ilmu pengetahuan. Jika secara etimologi (menurut arti kata) psikologi artinya ilmu yang mempelajari tentang jiwa, baik mengenai macam-macam gejalanya, prosesnya maupun latar belakangnya. Dengan singkat disebut ilmu jiwa.¹

Komunikasi menurut Louis Forsdale, ahli komunikasi dan pendidikan, “*Communication is the process by which a system is established, maintained, and altered by means of shared signals that operate according to rules*”. Komunikasi adalah suatu proses memberikan *signal* menurut aturan tertentu, sehingga dengan cara ini suatu sistem dapat didirikan, dipelihara, dan diubah. Pada definisi ini komunikasi juga dipandang sebagai proses. Kata *signal* maksudnya adalah *signal* yang berupa verbal dan nonverbal yang mempunyai aturan tertentu.

¹ Abu Ahmadi, *Psikologi umum*, (Jakarta: Rineka Cipta: 1998), hal. 1

Dengan adanya aturan ini menjadikan orang yang menerima *signal* yang telah mengetahui aturannya akan dapat memahami maksud dari signal yang diterimanya. Misalnya setiap bahasa mempunyai aturan tertentu baik bahasa lisan, bahasa tulisan maupun bahasa isyarat. Bila orang mengirim signal menggunakan bahasa yang sama dengan orang yang menerima, maka si penerima akan dapat memahami maksud dari signal tersebut, tetapi kalau tidak mungkin dia tidak dapat memahami maksudnya.²

Mencermati definisi di atas yang telah dikemukakan oleh para praktisi maupun ahli, dapat disimpulkan bahwa komunikasi, bagaimanapun bentuk kontekstualnya, adalah peristiwa psikologis dalam diri masing-masing peserta komunikasi.

Dengan kata lain, psikologi mencoba menganalisa seluruh komponen yang terlibat dalam proses komunikasi. Pada diri komunikan, psikologi menganalisa karakteristik manusia komunikan serta faktor-faktor internal maupun eksternal yang mempengaruhi perilaku komunikasinya. Pada diri komunikator, psikologi melacak sifat-sifatnya dan bertanya: apa yang menyebabkan satu sumber komunikasi berhasil dalam mempengaruhi orang lain, sementara sumber komunikasi yang lain tidak.

² Arni Muhammad, *Komunikasi Organisasi*, (Jakarta: Bumi Aksara: 1995), hal. 2-3

b. Ruang Lingkup Psikologi Komunikasi

Raymond S. Ross mendefinisikan komunikasi sebagai, “*a transaccional process involving cognitive sorting, selecting, and sharing of symbol in such away as to help another elicit from his own experiences a meaning or responses similar to that intended by the source.*” (proses transaksional yang meliputi pemisahan, dan pemilihan bersama lambang secara kognitif, begitu rupa sehingga membantu orang lain untuk mengeluarkan dari pengalamannya sendiri arti atau respons yang sama dengan yang dimaksud oleh sumber.)³

Pengertian di atas menunjukkan makna komunikasi sebagaimana yang digunakan dalam dunia psikologi. Bila diperhatikan, dalam dunia psikologi, komunikasi mempunyai makna yang luas, meliputi segala penyampaian energi, gelombang suara, tanda di antara tempat, sistem atau organisme.

Kata komunikasi sendiri dipergunakan sebagai proses, sebagai pesan, sebagai pengaruh, atau secara khusus sebagai pesan pasien dalam psikoterapi. Jadi psikologi menyebut komunikasi pada penyampaian energi dan alat-alat indera ke otak, pada peristiwa penerimaan dan pengolahan informasi, pada proses saling pengaruh

³ Jalaluddin Rakhmat, *Psikologi Komunikasi*, hal. 3

diantara berbagai sistem dalam diri organisme dan di antara organisme.⁴

Psikologi mencoba menganalisis seluruh komponen yang terlibat dalam proses komunikasi. Pada diri komunikan, psikologi menganalisa karakteristik manusia komunikan serta faktor-faktor internal maupun eksternal yang mempengaruhi perilaku komunikasinya. Pada komunikator, psikologi melacak sifat-sifatnya dan bertanya : Apa yang menyebabkan satu sumber komunikasi berhasil dalam mempengaruhi orang lain, sementara sumber komunikasi yang lain tidak.

Pada saat pesan sampai pada diri komunikator, psikologi melihat ke dalam proses penerimaan pesan, menganalisa faktor-faktor personal dan situasional yang mempengaruhinya, dan menjelaskann berbagai corak komunikan ketika sendirian atau dalam kelompok.⁵

c. Ciri Pendekatan Psikologi Komunikasi

Bila sosiologi melihat posisi komunikasi sebagai integrator sosial, filsafat melihat komunikasi posisi komunikasi dalam hubungan timbal balik antara manusia dan alam semesta. Kaum fenomenologi misalnya, melihat pesan sebagai objek kesadaran yang dinamis. Pesan

⁴ Jalaluddin Rakhmat, *Psikologi Komunikasi*, hal. 4

⁵ Jalaluddin Rakhmat, *Psikologi Komunikasi*, hal. 5

ditelaah dengan menghubungkannya pada kondisi-kondisi empiris yang menjadi konteks pesan tersebut.

Psikologi juga meneliti kesadaran dan pengalaman manusia. Psikologi terutama mengarahkan perhatiannya pada perilaku manusia dan mencoba menyimpulkan proses kesadaran yang menyebabkan terjadinya perilaku itu. Bila sosiologi melihat pada komunikasi pada interaksi sosial, filsafat pada hubungan manusia, dengan realitas lainnya, psikologi pada perilaku individu berkomunikasi.

Fisher menyebut empat ciri pendekatan psikologi pada komunikasi : penerimaan stimuli secara inderawi (*sensory reception of stimuli*), proses yang mengantari stimuli dan respons (*internal mediation of stimuli*), prediksi respons (*prediction of responses*), dan penguatan respons (*reinforcement of responses*).

Psikologi melihat komunikasi dimulai dengan dikenainya masukan kepada organ-organ penginderaan kita yang berupa data. Stimuli berbentuk orang, pesan suara, warna – pokoknya segala hal yang mempengaruhi kita. Ucapan “Hai, apa kabar”, merupakan satuan *stimuli* yang terdiri dari berbagai *stimuli* : pemandangan, suara, penciuman dan sebagainya.

Stimuli ini kemudian diolah dalam jiwa kita – dalam “kotak hitam” yang tidak pernah kita ketahui. Kita hanya mengambil kesimpulan tentang proses yang terjadi pada “kotak hitam” dari respons yang

tampak. Kita mengetahui bila ia tersenyum, tepuk tangan, dan meloncat-loncat, pasti ia dalam keadaan gembira.

Psikologi komunikasi juga melihat bagaimana respons yang terjadi pada masa lalu dapat meramalkan respons yang akan datang. Kita harus mengetahui sejarah respons sebelum meramalkan respons individu masa ini. Dari sinilah timbul perhatian pada gudang memori (*memory storage*) dan *set* (penghubung masa lalu dan masa sekarang).

Salah satu unsur sejarah respons ialah peneguhan. Peneguhan adalah respons lingkungan (atau orang lain pada respons organisme yang asli). Bergera dan Lambert menyebutnya *feedback* (umpan balik). Fisher tetap menyebutnya peneguhan saja. Walaupun tampak kental sekali warna behaviourisme pada uraian Fisher – seperti yang diakuinya sendiri – ia telah menunjukkan keunikan pendekatan psikologi, disamping secara tidak langsung menjelaskan cakupan psikologi.

Belum ada kesepakatan tentang cakupan psikologi. Ada yang beranggapan psikologi hanya tertarik pada perilaku yang tampak saja, sedangkan yang lain tidak dapat mengabaikan peristiwa-peristiwa mental. Sebagian psikolog hanya ingin memerikan apa yang dilakukan orang ; sebagian lagi ingin meramalkan apa yang akan dilakukan

orang ; sebagian lagi menyatakan bahwa psikologi baru dikatakan sains bila sudah mampu mengendalikan perilaku orang lain.

George A. Miller membantu kita membuat definisi psikologi yang mencakup semuanya : *psychology is the science that attempts to describe, predict, and control mental and behavioral events*. Dengan demikian, psikologi komunikasi adalah ilmu yang berusaha menguraikan, meramalkan, dan mengendalikan peristiwa mental dan behavioral dalam komunikasi. Peristiwa mental adalah – apa yang disebut Fisher – “*internal mediation of stimuli*”, sebagai akibat berlangsungnya komunikasi. Peristiwa behavioral adalah apa yang nampak ketika orang berkomunikasi.

Komunikasi adalah peristiwa sosial – peristiwa yang terjadi ketika manusia berinteraksi dengan manusia yang lain. Mencoba menganalisa peristiwa sosial secara psikologis membawa kita pada psikologi sosial. Memang, bila ditanyakan dimana letak psikologi komunikasi, kita cenderung meletakkannya sebagai bagian dari psikologi sosial. Karena itu, pendekatan psikologi sosial adalah juga pendekatan psikologi komunikasi.⁶

d. Penggunaan Psikologi Komunikasi

⁶ Jalaluddin Rakhmat, *Psikologi Komunikasi*, hal. 8 -9

Komunikasi efektif. Seperti dinyatakan Ashley Montagu, kita belajar menjadi manusia melalui komunikasi. Manusia bukan dibentuk oleh lingkungan, tetapi oleh caranya menerjemahkan pesan-pesan lingkungan yang diterimanya.

Kepribadian terbentuk sepanjang hidup kita. Selama itu pula komunikasi menjadi penting untuk pertumbuhan pribadi kita. Melalui komunikasi kita menemukan diri kita, mengembangkan konsep diri, dan menetapkan hubungan kita dengan dunia sekitar kita. Hubungan kita dengan orang lain akan menentukan kualitas hidup kita.

Bila orang lain tidak memahami gagasan Anda, bila pesan Anda menjengkelkan mereka, bila anda tidak berhasil mengatasi masalah pelik karena orang lain menentang pendapat anda dan tidak mau membantu anda, bila semakin sering anda berkomunikasi semakin jauh jarak anda dengan mereka, bila anda selalu gagal untuk mendorong orang lain untuk bertindak, anda telah gagal dalam komunikasi. Komunikasi anda tidak efektif.

Komunikasi yang efektif paling tidak menimbulkan lima hal : pengertian, kesenangan, pengaruh pada sikap, hubungan yang makin baik, dan tindakan.⁷

1) Pengertian atau pemahaman

⁷ Stewart L. Tubs dan Silvia Moss, *Human Communiation Prinsip-prinsip Dasar*. Terjemahan oleh Deddy Mulyana, (Bandung: PT Remaja Rosda Karya: 1996), hal. 22-28

Pengertian artinya penerimaan yang cermat dari isi *stimuli* seperti yang dimaksud oleh komunikator. Kegagalan menerima isi pesan secara cermat disebut kegagalan komunikasi primer (*primary breakdown in communication*).

2) Kesenangan

Komunikasi fatis (*phatic communication*), dimaksudkan untuk menimbulkan kesenangan. Komunikasi inilah yang menjadikan hubungan kita semakin hangat, akrab, dan menyenangkan.

3) Mempengaruhi Sikap

Komunikasi persuasif memerlukan pemahaman tentang faktor-faktor pada diri komunikator, dan pesan menimbulkan efek pada komunike. Persuasi didefinisikan sebagai "proses mempengaruhi pendapat, sikap, dan tindakan dengan menggunakan manipulasi psikologis sehingga orang tersebut bertindak seperti atas kehendaknya sendiri.

4) Hubungan Sosial Yang Baik

Manusia adalah makhluk sosial yang tidak tahan hidup sendiri. Kita ingin berhubungan dengan orang lain secara positif. Abraham Maslow menyebutnya dengan "kebutuhan akan cinta" atau "*belongingness*".

William Schutz merinci kebutuhan dalam tiga hal :
kebutuhan untuk menumbuhkan dan mempertahankan hubungan yang memuaskan dengan orang lain dalam hal interaksi dan asosiasi (*inclusion*), pengendalian dan kekuasaan (*control*), cinta serta rasa kasih sayang (*affection*).

5) Tindakan

Persuasi juga ditujukan untuk melahirkan tindakan yang dihendaki. Menimbulkan tindakan nyata memang indikator efektivitas yang paling penting. Karena untuk menimbulkan tindakan, kita harus berhasil lebih dulu menanamkan pengertian, membentuk dan mengubah sikap, atau menumbuhkan hubungan yang baik.

2. Karakteristik Manusia Komunikatif

a. Konsepsi Psikologi Tentang Manusia

Teori persuasi berlandaskan konsepsi psikoanalisis yang menyatakan bahwa manusia sebagai makhluk yang digerakkan oleh keinginan-keinginan terpendam (*Homo Volens*). Teori “jarum

hipodermik” (media massa sangat berpengaruh terhadap perilaku manusia) dilandasi konsep behaviorisme yang memandang manusia sebagai makhluk yang digerakkan oleh lingkungan (*Homo Mechanicus*).

Teori pengolahan informasi dibentuk oleh konsepsi psikologi kognitif yang melihat manusia sebagai makhluk yang aktif mengorganisasikan dan mengolah stimuli yang diterimanya (*Homo Sapiens*). Teori-teori komunikasi interpersonal banyak dipengaruhi konsep psikologi humanistik yang menggambarkan manusia sebagai pelaku aktif dalam merumuskan strategi transaksional dengan lingkungannya (*Homo Ludens*).

Empat pendekatan psikologi yang paling dominan adalah psikoanalisis, behaviorisme, psikologi kognitif, dan psikologi humanistik.

1) Konsepsi Manusia dalam Psikoanalisis

Menurut Sigmund Freud, perilaku manusia merupakan hasil interaksi tiga subsistem dalam kepribadian manusia: *Id*, *Ego*, dan *Superego*.

- a) *Id* adalah bagian kepribadian yang menyimpan dorongan – dorongan biologis dan pusat *instink* manusia. Dalam diri manusia, terdapat dua instink yang dominan :

(1) *Libido*;

Instink reproduktif yang menyediakan energi dasar untuk kegiatan-kegiatan yang konstruktif. *Libido* disebut sebagai *instink* kehidupan.

(2) *Thanatos*

Instink destruktif yang agresif. *Thanatos* disebut sebagai instink kematian. Semua motif manusia adalah gabungan dari *libido* dan *thanatos*. *Id* bergerak berdasarkan prinsip kesenangan (*pleasure principle*), yakni ingin segera memenuhi kebutuhannya. Dengan kata lain, *id* adalah tabiat hewani manusia.

- b) *Ego* adalah mediator antara hasrat-hasrat hewani dengan tuntutan rasional dan realistik. Ego lah yang menyebabkan manusia mampu menundukkan hasrat hewannya dan hidup sebagai wujud yang rasional (pada pribadi yang normal). *Ego* bergerak berdasarkan prinsip

realitas (*reality principle*).

- c) *Superego* adalah hati nurani (*conscience*) yang merupakan internalisasi dari norma-norma sosial dan kultural masyarakatnya. *Superego* memaksa *ego* untuk menekan hasrat-hasrat yang tak berlainan ke alam bawah sadar.

Id dan *superego* berada dalam bawah sadar manusia. *Ego* berada di tengah, antara memenuhi desakan *id* dan peraturan *superego*. Secara singkat, dalam psikoanalisis perilaku manusia merupakan interaksi antara komponen biologis (*id*), komponen psikologis (*ego*), dan komponen sosial (*superego*); atau unsur animal, rasional, dan moral (hewani, akali, dan nilai).

2) Konsepsi Manusia Dalam Behaviourisme

Behaviorisme menganalisa perilaku yang tampak, yang dapat diukur, dilukiskan, dan diramalkan. Teori behavioris juga dikenal dengan nama teori belajar. Belajar artinya perubahan perilaku manusia disebabkan oleh pengaruh lingkungan. Dari situlah timbul konsep “manusia mesin” (*Homo Mechanicus*).

Menurut kaum empiris, pada waktu lahir manusia tidak mempunyai “warna mental”. Secara psikologis, ini berarti seluruh perilaku manusia, kepribadian, dan temperamen ditentukan oleh pengalaman indrawi (*sensory experience*).

Pikiran dan perasaan bukan penyebab perilaku tetapi disebabkan oleh perilaku masa lalu. Hedonisme memandang manusia sebagai makhluk yang bergerak untuk memenuhi kebutuhannya,

Mencari kesenangan, dan menghindari penderitaan. Utilitarianisme memandang seluruh perilaku manusia tunduk pada prinsip ganjaran dan hukuman. Bila empirisme digabung dengan utilitarianisme dan hedonisme, maka akan muncul apa yang disebut behaviorisme.

Kaum behavioris berpendirian: manusia dilahirkan tanpa sifat-sifat sosial atau psikologis; perilaku adalah hasil pengalaman; dan perilaku digerakkan atau dimotivasi oleh kebutuhan untuk memperbanyak kesenangan dan mengurangi penderitaan.

Watson dan Rosalie Rayner melalui sebuah *eksperimen* telah membuktikan betapa mudahnya membentuk atau mengendalikan manusia dan melahirkan metode pelaziman klasik (*classical conditioning*). Pelaziman klasik adalah memasang stimulus yang netral atau stimulus kondisi dengan stimulus tertentu (yang terkondisikan/*unconditioned stimulus*) yang melahirkan perilaku tertentu (*unconditioned respons*).

Jenis pelaziman lain ditemukan oleh Skinner, yaitu *operant*

conditioning. Dimana perilaku manusia dipengaruhi oleh proses peneguhan. Proses memperteguh respons yang baru dengan mengasosiasikannya pada stimuli tertentu berkali-kali, disebut peneguhan (*reinforcement*).

Menurut Bandura, tidak semua perilaku dapat dijelaskan dengan pelaziman. Bandura menambahkan konsep belajar sosial (*social learning*). Menurut Bandura belajar terjadi karena proses peniruan (*imitation*). Dengan kata lain, melakukan suatu perilaku ditentukan oleh peneguhan, sedangkan kemampuan potensial untuk melakukan ditentukan oleh peniruan.

3) Konsepsi Manusia Dalam Psikologi Kognitif

Dalam psikologi kognitif, manusia dipandang sebagai makhluk yang selalu berusaha memahami lingkungannya dan makhluk yang selalu berfikir (*Homo Sapiens*). Descartes dan Kant menyimpulkan bahwa jiwa (*mind*) yang menjadi alat utama pengetahuan, bukan alat indra.

Jiwa menafsirkan pengalaman indrawi secara aktif: mencipta, mengorganisasikan, menafsirkan, mendistorsi dan mencari makna. Manusia tidak memberikan respons terhadap stimuli secara otomatis. Manusia yang menentukan makna stimuli itu, bukan stimuli itu sendiri.

Menurut Lewin, perilaku manusia harus dilihat dalam

konteksnya. Dari Lewin terkenal rumus: $B = f(P, E)$, artinya *Behaviour* (perilaku) adalah hasil interaksi antara *person* (diri orang tersebut) dengan *environment* (lingkungan psikologisnya). Lewin juga menciptakan konsep dinamika kelompok, yaitu dalam kelompok, individu menjadi bagian yang saling berkaitan dengan anggota kelompok yang lain.

Sejak pertengahan tahun 1950-an, berkembang penelitian tentang perubahan sikap dengan kerangka teoritis manusia sebagai pencari konsistensi kognitif. Dimana manusia dipandang sebagai makhluk yang selalu berusaha menjaga keajegan dalam sistem kepercayaannya dan diantara sistem kepercayaannya dengan perilaku, contohnya adalah teori disonansi kognitif.

Disonansi artinya ketidakcocokkan antara dua *kognisi* (pengetahuan). Teori *disonansi* menyatakan bahwa orang akan mencari informasi yang mengurangi disonansi dan menghindari informasi yang menambah *disonansi*.

Pada awal tahun 1970-an, teori *disonansi* dikritik dan muncul konsepsi manusia sebagai pengolah informasi. Dalam konsepsi ini, manusia bergeser dari orang yang suka mencari justifikasi atau membela diri menjadi orang yang secara sadar memecahkan persoalan.

Perilaku manusia dipandang sebagai produk strategi pengolahan informasi yang rasional. Contoh perspektif ini adalah

teori atribusi. Teori ini menganggap manusia sebagai ilmuwan yang naif, yang memahami manusia dengan metode ilmiah yang elementer.

Kenyataannya, manusia tidak begitu rasional dalam memandang sesuatu. Seringkali malah penilaian orang didasarkan pada data yang kurang, lalu dikombinasikan dan diwarnai oleh prakonsepsi. Dimana manusia menggunakan prinsip-prinsip umum dalam menentukan keputusan.

4) Manusia Dalam Konsepsi Psikologi Humanistik

Psikologi humanistik dianggap sebagai revolusi ketiga dalam psikologi. Revolusi pertama dan kedua adalah psikoanalisis dan behaviorisme.

Psikologi humanistik menjelaskan aspek eksistensi manusia yang positif dan menentukan, seperti cinta, kreativitas, nilai, makna, dan pertumbuhan pribadi. *“Humanistic psychology is not just the study of „human being; it is a commitment to human becoming,”* tulis Floyd W. Matson.

Psikologi humanistik mengambil dari fenomenologi dan eksistensialisme. Fenomenologi memandang manusia hidup dalam “dunia kehidupan” yang dipersepsi dan diinterpretasi secara subyektif.

Menurut Alfred Schutz, pengalaman subyektif

dikomunikasikan oleh faktor sosial dalam proses intersubyektifitas. Intersubyektifitas diungkapkan pada eksistensialisme dalam hubungan dengan orang lain (*I-thou Relationship*).

I-thou Relationship menunjukkan hubungan pribadi dengan pribadi, bukan pribadi dengan benda; subjek dengan subjek, bukan subjek dengan objek. Sedangkan eksistensialisme menekankan pentingnya kewajiban individu pada sesama manusia.

Frankl menyimpulkan asumsi-asumsi psikologi humanistik: keunikan manusia, pentingnya nilai dan makna, serta kemampuan manusia untuk mengembangkan dirinya.

Sedangkan pandangan Carl Rogers menyebutkan:

- a) Setiap manusia hidup dalam dunia pengalaman yang bersifat pribadi dimana dia – sang Aku, Ku, atau Diriku (*the I, me, or myself*) – menjadi pusat.
- b) Manusia berperilaku untuk mempertahankan, meningkatkan, dan mengaktualisasikan diri.
- c) Individu bereaksi pada situasi sesuai dengan persepsi tentang dirinya dan dunianya.
- d) Anggapan adanya ancaman terhadap diri akan diikuti oleh pertahanan diri.
- e) Kecenderungan batiniah manusia adalah menuju kesehatan

dan keutuhan diri.

3. Komunikasi Kelompok

a. Pengertian Komunikasi Kelompok

Michael Burgoon dan Michael Ruffner dalam bukunya *Human Communiation, A Revisian of Approaching Speech Comunication*, memberi batasan komunikasi kelompok sebagai interaksi tatap muka dari tiga atau lebih individu guna memperoleh maksud atau tujuan yang dikehendaki seperti berbagai informasi, pemeliharaan diri atau pemecahan masalah sehingga semua anggota kelompok dapat menumbuhkan karakteristik pribadi anggota lainnya dengan akurat (*the face-to-face interaction of three or more individuals, for a recognized purpose such as information sharing, self-maintenance, or problem solving, such that the members are able to recall personal characteristics of other members accurately*).⁸

Ada empat elemen yang tercakup dalam definisi di atas, yaitu :

- 1) Interaksi tatap muka, jumlah partisipan yang terlibat dalam interaksi, maksud atau tujuan yang dikehendaki dan kemampuan anggota untuk dapat menumbuhkan karakteristik pribadi anggota

⁸ S. Djuarsa Sendjaja, *Teori Komunikasi* (Jakarta : Universitas Terbuka : 1994), hal. 91-92

lainnya. Kita mencoba membahaas keempat elemen dari batasan tersebut dengan lebih rinci.

- 2) Terminologi tatap muka (*face-to face*) mengandung makna bahwa setiap anggota kelompok harus dapat melihat dan mendengar anggota lainnya dan juga harus dapat mengatur umpan balik secara verbal maupun nonverbal dari setiap anggotanya. Batasan ini tidak berlaku atau meniadakan kumpulan individu yang sedang melihat proses pembangunan gedung/bangunan baru. Dengan demikian, makna tatap muka tersebut berkait erat dengan adanya interaksi di antara semua anggota kelompok. Jumlah partisipan dalam komunikasi kelompok berkisar antara 3 sampai 20 orang. Pertimbangannya, jika jumlah partisipan melebihi 20 orang, kurang memungkinkan berlangsungnya suatu interaksi di mana setiap anggota kelompok mampu melihat dan mendengar anggota lainnya. Dan karenanya kurang tepat untuk dikatakan sebagai komunikasi kelompok.
- 3) Maksud atau tujuan yang dikehendaki sebagai elemen ketiga dari definisi di atas, bermakna bahwa maksud atau tujuan tersebut akan memberikan beberapa tipe identitas kelompok. Kalau tujuan kelompok tersebut adalah berbagi informasi, maka komunikasi yang dilakukan dimaksudkan untuk menanamkan pengetahuan (*to impart knowledge*). Sementara kelompok yang memiliki tujuan pemeliharaan diri (*self-maintenance*), biasanya memusatkan

perhatiannya pada anggota kelompok atau struktur dari kelompok itu sendiri. Tindak komunikasi yang dihasilkan adalah kepuasan kebutuhan pribadi, kepuasan kebutuhan kolektif/kelompok bahkan kelangsungan hidup dari kelompok itu sendiri. Dan apabila tujuan kelompok adalah upaya pemecahan masalah, maka kelompok tersebut biasanya melibatkan beberapa tipe pembuatan keputusan untuk mengurangi kesulitan-kesulitan yang dihadapi.

- 4) Elemen terakhir adalah kemampuan anggota kelompok untuk menumbuhkan karakteristik personal anggota lainnya secara akurat. Ini mengandung arti bahwa setiap anggota kelompok secara tidak langsung berhubungan dengan satu sama lain dan maksud/tujuan kelompok telah terdefiniskan dengan jelas, di samping itu identifikasi setiap anggota dengan kelompoknya relatif stabil dan permanen.

Batasan lain mengenai komunikasi kelompok dikemukakan oleh Ronald Adler dan George Rodman dalam bukunya *Understanding Human Communication*. Mereka mengatakan bahwa kelompok atau *group* merupakan sekumpulan kecil orang yang saling berinteraksi, biasanya tatap muka dalam waktu yang lama guna mencapai tujuan tertentu (*a small collection of people who interact with each other, usually face to face, over time order to reach goals*).⁹

⁹ S. Djuarsa Sendjaja, *Teori Komunikasi*, hal. 92-93

Ada empat elemen yang muncul dari definisi yang dikemukakan oleh Adler dan Rodman tersebut, yaitu :

- a) Elemen pertama adalah interaksi dalam komunikasi kelompok merupakan faktor yang penting, karena melalui interaksi inilah, kita dapat melihat perbedaan antara kelompok dengan istilah yang disebut dengan *coact*. *Coact* adalah sekumpulan orang yang secara serentak terkait dalam aktivitas yang sama namun tanpa komunikasi satu sama lain. Misalnya, mahasiswa yang hanya secara pasif mendengarkan suatu perkuliahan, secara teknis belum dapat disebut sebagai kelompok. Mereka dapat dikatakan sebagai kelompok apabila sudah mulai mempertukarkan pesan dengan dosen atau rekan mahasiswa yang lain.
- b) Elemen yang kedua adalah waktu. Sekumpulan orang yang berinteraksi untuk jangka waktu yang singkat, tidak dapat digolongkan sebagai kelompok. Kelompok mempersyaratkan interaksi dalam jangka waktu yang panjang, karena dengan interaksi ini akan dimiliki karakteristik atau ciri yang tidak dipunyai oleh kumpulan yang bersifat sementara.
- c) Elemen yang ketiga adalah ukuran atau jumlah partisipan dalam komunikasi kelompok. Tidak ada ukuran yang pasti mengenai jumlah anggota dalam suatu kelompok. Ada yang memberi batas 3-8 orang, 3-15 orang dan 3-20 orang. Untuk

mengatasi perbedaan jumlah anggota tersebut, muncul konsep yang dikenal dengan *smallness*, yaitu kemampuan setiap anggota kelompok untuk dapat mengenal dan memberi reaksi terhadap anggota kelompok lainnya. Dengan *smallness* ini, kuantitas tidak dipersoalkan sepanjang setiap anggota mampu mengenal dan memberi reaksi pada anggota lain atau setiap anggota mampu melihat dan mendengar anggota yang lain.

- d) Elemen terakhir adalah tujuan yang mengandung pengertian bahwa keanggotaan dalam suatu kelompok akan membantu individu yang menjadi anggota kelompok tersebut dapat mewujudkan satu atau lebih tujuannya.

b. Karakteristik Komunikasi Kelompok

Apapun fungsi yang disandangnya, baik primer maupun sekunder dalam keberadaannya memiliki karakteristik tertentu. Karenanya, memahami karakteristik yang ada merupakan langkah pertama untuk bertindak lebih efektif dalam suatu kelompok di mana kita ikut terlibat didalamnya. Ada dua karakteristik yang melekat pada suatu kelompok, yaitu norma dan peran.

Norma adalah persetujuan atau perjanjian tentang bagaimana orang-orang dalam suatu kelompok berperilaku satu dengan lainnya.

Kadang-kadang norma oleh para sosiolog disebut juga dengan 'hukum' (*law*) ataupun 'aturan' (*rule*), yaitu perilaku-perilaku apa saja yang pantas dan tidak pantas untuk dilakukan dalam suatu kelompok.

Ada tiga kategori norma kelompok, yaitu norma sosial, prosedural dan tugas. Norma sosial mengatur hubungan di antara para anggota kelompok. Sedangkan norma prosedural menguraikan dengan lebih rinci bagaimana kelompok harus beroperasi, seperti bagaimana suatu kelompok harus membuat keputusan, apakah melalui suara mayoritas ataukah dilakukan pembicaraan sampai tercapai kesepakatan. Dari norma tugas memusatkan perhatian pada bagaimana suatu pekerjaan harus dilaksanakan.

c. Klasifikasi Kelompok

1) Kelompok Primer dan Sekunder

Charles Horton Cooley mengatakan bahwa kelompok primer adalah suatu kelompok yang anggota-anggotanya berhubungan akrab, personal, dan menyentuh hati dalam asosiasi dan kerja sama. Sedangkan kelompok sekunder adalah kelompok yang anggota-anggotanya berhubungan tidak akrab, tidak personal, dan tidak menyentuh hati kita.

Perbedaan kelompok primer dan sekunder berdasarkan karakteristik komunikasinya, sebagai berikut:¹⁰

- a) Kualitas komunikasi pada kelompok primer bersifat dalam dan meluas. Dalam, artinya menembus kepribadian kita yang paling tersembunyi, menyingkap unsur-unsur *backstage* (perilaku yang kita tampilkan dalam suasana privat saja). Meluas, artinya sedikit sekali kendala yang menentukan rentangan dan cara berkomunikasi. Pada kelompok sekunder komunikasi bersifat dangkal dan terbatas.
- b) Komunikasi pada kelompok primer bersifat personal, sedangkan kelompok sekunder nonpersonal.
- c) Komunikasi kelompok primer lebih menekankan aspek hubungan daripada aspek isi, sedangkan kelompok primer adalah sebaliknya.
- d) Komunikasi kelompok primer cenderung ekspresif, sedangkan kelompok sekunder instrumental.
- e) Komunikasi kelompok primer cenderung informal, sedangkan kelompok sekunder formal.

2) Kelompok Keanggotaan dan Kelompok Rujukan.

¹⁰ Adi Prakosa, *Komunikasi*, (on-line) (<http://pengertian-komunikasi-kelompok-htm> diakses 7 Desember 2007)

Theodore Newcomb melahirkan istilah kelompok keanggotaan (*membership group*) dan kelompok rujukan (*reference group*). Kelompok keanggotaan adalah kelompok yang anggota-anggotanya secara administratif dan fisik menjadi anggota kelompok itu. Sedangkan kelompok rujukan adalah kelompok yang digunakan sebagai alat ukur (*standard*) untuk menilai diri sendiri atau untuk membentuk sikap.

Menurut teori, kelompok rujukan mempunyai tiga fungsi: fungsi komparatif, fungsi normatif, dan fungsi perspektif. Saya menjadikan Islam sebagai kelompok rujukan saya, untuk mengukur dan menilai keadaan dan status saya sekarang (fungsi komparatif). Islam juga memberikan kepada saya norma-norma dan sejumlah sikap yang harus saya miliki kerangka rujukan untuk membimbing perilaku saya, sekaligus menunjukkan apa yang harus saya capai (fungsi normatif).

Selain itu, Islam juga memberikan kepada saya cara memandang dunia ini-cara mendefinisikan situasi, mengorganisasikan pengalaman, dan memberikan makna pada berbagai objek, peristiwa, dan orang yang saya temui (fungsi perspektif). Namun Islam bukan satu-satunya kelompok rujukan saya.

Dalam bidang ilmu, Ikatan Sarjana Komunikasi Indonesia (ISKI) adalah kelompok rujukan saya, di samping menjadi kelompok keanggotaan saya. Apapun kelompok rujukan itu, perilaku saya sangat dipengaruhi, termasuk perilaku saya dalam berkomunikasi.

3) Kelompok Deskriptif dan Kelompok Preskriptif

John F. Cragan dan David W. Wright membagi kelompok menjadi dua: deskriptif dan preskriptif. Kategori deskriptif menunjukkan klasifikasi kelompok dengan melihat proses pembentukannya secara alamiah.

Berdasarkan tujuan, ukuran, dan pola komunikasi, kelompok deskriptif dibedakan menjadi tiga: *a.* kelompok tugas; *b.* kelompok pertemuan; dan *c.* kelompok penyadar. Kelompok tugas bertujuan memecahkan masalah, misalnya transplantasi jantung, atau merancang kampanye politik.

Kelompok pertemuan adalah kelompok orang yang menjadikan diri mereka sebagai acara pokok. Melalui diskusi, setiap anggota berusaha belajar lebih banyak tentang dirinya. Kelompok terapi di rumah sakit jiwa adalah contoh kelompok pertemuan.

Kelompok penyadar mempunyai tugas utama menciptakan identitas sosial politik yang baru. Kelompok revolusioner radikal; (di AS) pada tahun 1960-an menggunakan proses ini dengan cukup banyak.

Kelompok preskriptif, mengacu pada langkah-langkah yang harus ditempuh anggota kelompok dalam mencapai tujuan kelompok. Cragan dan Wright mengkategorikan enam format kelompok preskriptif, yaitu: diskusi meja bundar, simposium, diskusi panel, forum, kolokium, dan prosedur parlementer.

d. Pengaruh Kelompok Pada Perilaku Komunikasi

1). Konformitas

Konformitas adalah perubahan perilaku atau kepercayaan menuju (norma) kelompok sebagai akibat tekanan kelompok yang real atau dibayangkan. Bila sejumlah orang dalam kelompok mengatakan atau melakukan sesuatu, ada kecenderungan para anggota untuk mengatakandan melakukan hal yang sama.

Jadi, kalau anda merencanakan untuk menjadi ketua kelompok, aturlah rekan-rekan anda untuk menyebar dalam kelompok. Ketika anda meminta persetujuan anggota, usahakan rekan-rekan anda secara persetujuan mereka. Tumbuhkan seakan-akan seluruh anggota kelompok sudah setuju. Besar kemungkinan anggota-anggota berikutnya untuk setuju juga.

2). Fasilitasi sosial

Fasilitasi (dari kata Prancis *facile*, artinya mudah) menunjukkan kelancaran atau peningkatan kualitas kerja karena ditonton kelompok. Kelompok mempengaruhi pekerjaan sehingga menjadi lebih mudah.

Robert Zajonc menjelaskan bahwa kehadiran orang lain dianggap menimbulkan efek pembangkit energi pada perilaku individu. Efek ini terjadi pada berbagai situasi sosial, bukan hanya didepan orang yang menggairahkan kita. Energi yang meningkat akan mempertinggi kemungkinan dikeluarkannya respon yang dominan.

Respon dominan adalah perilaku yang kita kuasai. Bila respon yang dominan itu adalah yang benar, terjadi peningkatan prestasi. Bila respon dominan itu adalah yang salah, terjadi penurunan prestasi. Untuk pekerjaan yang

mudah, respon yang dominan adalah respon yang banar; karena itu, peneliti-peneliti melihat melihat kelompok mempertinggi kualitas kerja individu.

3). Polarisasi.

Polarisasi adalah kecenderungan ke arah posisi yang ekstrem. Bila sebelum diskusi kelompok para anggota mempunyai sikap agak mendukung tindakan tertentu, setelah diskusi mereka akan lebih kuat lagi mendukung tindakan itu. Sebaliknya, bila sebelum diskusi para anggota kelompok agak menentang tindakan tertentu, setelah diskusi mereka akan menentang lebih keras.

B. Kajian Teoritis

Penelitian ini menggunakan teori perbandingan sosial (kelompok) untuk mengetahui bagaimana komunikasi yang terjadi antar anggota supporter LA Mania dalam kelompok. Selain itu juga bermaksud untuk mengkaji lebih dalam bagaimana perilaku komunikasi supporter LA Mania dalam kelompok.

Teori ini mengemukakan bahwa tindak komunikasi dalam kelompok berlangsung karena adanya kebutuhan-kebutuhan dari individu untuk mengembangkan sikap, pendapat dan kemampuannya dengan individu lainnya.

Dalam pandangan teori perbandingan sosial, tekanan seseorang untuk berkomunikasi dengan anggota kelompok lainnya akan mengalami peningkatan jika muncul ketidaksetujuan yang berkaitan dengan suatu kejadian atau peristiwa. Ketidaksetujuan ini bergantung dari tingkat kepentingan peristiwa dan tingkat hubungan yang terjalin dalam kelompok.

Jika dalam sebuah kelompok telah dibuat keputusan, maka para anggota kelompok lainnya yang mendukung akan keputusan tersebut akan mencari informasi-informasi lainnya yang mendukung terhadap pembenaran keputusan tersebut agar kelompok lain yang kurang setuju atau bahkan tidak setuju menjadi lebih senang dan lebih mendukung terhadap keputusan yang diambil tersebut.¹¹

Teori proses perbandingan sosial dari Festinger didasarkan pada suatu premis bahwa komunikasi kelompok sering terjadi karena adanya kebutuhan individu untuk membandingkan dan menilai persepsi mereka tentang realita sosial (misalnya pendapat, sikap, kepercayaan). Teori ini mencoba untuk menerangkan mengapa komunikasi diantara anggota kelompok meningkat atau menurun.¹²

Sementara itu untuk menganalisa perilaku-perilaku komunikasi yang nampak, yang ditunjukkan oleh suporter LA Mania melalui perilaku dalam

¹¹ Sasa Djuarsa Sendjaja, *Teori Komunikasi*, hal. 111

¹² Alvina A. Goldberg dan Carl E. Larson, *Komunikasi Kelompok Proses-proses Diskusi Dan Penerapannya*, (Jakarta: Universitas Indonesia Press: 1985), hal. 72

kelompok, baik di dalam maupun di luar lapangan ketika mendukung Persela bertanding. Penulis menggunakan teori behaviourisme.

Teori Behaviorisme adalah teori belajar yang lebih menekankan pada tingkah laku manusia. Memandang individu sebagai makhluk reaktif yang memberi respon terhadap lingkungan. Pengalaman dan pemeliharaan akan membentuk perilaku mereka. Dalam teori behaviorisme, ingin menganalisa hanya perilaku yang nampak saja, yang dapat diukur, dilukiskan, dan diramalkan. Pengalaman dan pemeliharaan akan membentuk perilaku mereka. Dari hal ini, timbulah konsep "manusia mesin" (*Homo Mechanicus*).

Ciri dari teori ini adalah mengutamakan unsur-unsur dan bagian kecil, bersifat mekanistik, menekankan peranan lingkungan, mementingkan pembentukan reaksi atau respon, menekankan pentingnya latihan, mementingkan mekanisme hasil belajar, mementingkan peranan kemampuan dan hasil belajar yang diperoleh adalah munculnya perilaku yang diinginkan.¹³

C. Penelitian Dahulu yang Relevan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Siswanto Pramujiono dalam skripsinya yang berjudul; Hubungan Antara Kontrol Diri Dengan Agresivitas Suporter Sepakbola Persebaya "B'fazer" Pada Yayasan Suporter Surabaya

¹³ Nadia Sabrina, *Faktor-faktor Personal Yang Mempengaruhi Perilaku Manusia*, (on-line) (<http://blogs.unpad.ac.id/nadiasabrina> diakses 1 Juni 2008)

(YSS) Di Surabaya, yang dilakukan di Yayasan Suporter Surabaya di Jl Simpang Dukuh no.1 Surabaya, pada tahun 2007.

Dalam penelitian tersebut dijelaskan bahwa tingkat kontrol diri pada para suporter Surabaya mempunyai korelasi yang negatif dan signifikan dengan agresifitas. Faktor yang mempengaruhi agresifitas suporter Surabaya meliputi serangan, salah satu sumber amarah dan kecenderungan seorang melakukan agresi, perasaan frustrasi, yaitu gangguan atau kegagalan dalam mencapai tujuan sehingga menyebabkan individu marah dan frustrasi.

Pada atribusi, suatu kejadian akan menimbulkan amarah dan pikiran agresif bila sang korban mengamati serangan atau frustrasi sebagai tindakan yang menimbulkan bahaya, imitasi, proses mempelajari sesuatu yang meniru perilaku orang lain. Penyebab lain munculnya perilaku agresif adalah keberadaan seseorang dalam kelompok atau kerumunan.¹⁴

Selain itu, Nur Achmad Prihantoro dalam skripsinya yang berjudul; Perilaku Sosial Suporter Persatuan Sepakbola Kabupaten Pasuruan (Persekabpas) “Sakeramania” Di Dalam Pertandingan Sepakbola, tahun 2009 menjelaskan bahwa perilaku sosial suporter Persatuan Sepakbola Kabupaten Pasuruan (Persekabpas) “Sakeramania” di dalam pertandingan sepakbola adalah;

¹⁴ Siswanto Pramujiyono, “Hubungan Antara Kontrol Diri Dengan Agresivitas Suporter Sepakbola Persebaya “B’fazer” Pada Yayasan Suporter Surabaya (YSS) Di Surabaya” (Skripsi, Fakultas Dakwah IAIN Sunan Ampel Surabaya), hal.79-80

- 1) Adanya kontak sosial dan Komunikasi antara orang perorangan maupun dengan kelompok,
- 2) Munculnya struktur sosial dalam kelompok Sakeramania,
- 3) Adanya kerja sama antar anggota Sakeramania, dan juga kerjasama dengan berbagai pihak lain, jalinan kerjasama yang ditampakkan dengan memberikan reward (ganjaran sosial) yang berupa pujian, tepuk tangan dan juga ejekan,
- 4) Rasa aktif dan tanggung jawab dalam melaksanakan tugasnya masing-masing dalam diri anggota, layaknya anggota organisasi sosial,
- 5) Anggota Sakeramania mengetahui akan hak dan kewajiban sebagai anggota, dengan melaksanakan tugas sesuai dengan posisinya,
- 6) Munculnya daya kreatifitas para Sakeramania ,
- 7) Adanya persaingan dan pertentangan (pertikaian atau konflik) yang dilakukan oleh Sakeramania ,
- 8) Adanya pelanggaran terhadap peraturan-peraturan dan norma-norma yang berlaku yang dilakukan oleh Sakeramania.

Dalam penelitian ini, penulis akan mencoba melihat bagaimanakah psikologi komunikasi LA Mania suporter klub Persatuan sepakbola Lamongan. Hal ini mencakup bagaimana karakter komunikasi yang

dimiliki oleh LA Mania, bagaimana perilaku komunikasi LA Mania dalam kelompok maupun dalam pertandingan ketika mendukung Persija, dan faktor-faktor apa saja yang mendorong perilaku komunikasi LA Mania

