

Komponen atau Struktur Sikap

Menurut Mar'at (1984):

1. Komponen kognisi yang berhubungan dengan belief (kepercayaan atau keyakinan), ide, konsep
 - persepsi, stereotipe, opini yang dimiliki individu mengenai sesuatu
 2. Komponen Afeksi yang berhubungan dengan kehidupan emosional seseorang
 - menyangkut perasaan individu terhadap objek sikap dan menyangkut masalah emosi
 3. Komponen Kognisi yang merupakan kecenderungan bertingkah laku
 - "kecenderungan" : belum berperilaku
- Interaksi antara komponen sikap:
- seharusnya membentuk pola sikap yang seragam ketika dihadapkan pada objek sikap.
 - Apabila salah satu komponen sikap tidak konsisten satu sama lain, maka akan terjadi ketidakselarasan → akibat: terjadi perubahan sikap

Pembentukan Sikap

Faktor-faktor yang mempengaruhi pembentukan sikap:

1. Pengalaman pribadi
 - Dasar pembentukan sikap: pengalaman pribadi harus meninggalkan kesan yang kuat
 - Sikap mudah terbentuk jika melibatkan faktor emosional
2. Kebudayaan
 - Pembentukan sikap tergantung pada kebudayaan tempat individu tersebut dibesarkan
 - Contoh pada sikap orang kota dan orang desa terhadap kebebasan dalam pergaulan
3. Orang lain yang dianggap penting (*Significant Others*)
 - yaitu: orang-orang yang kita harapkan persetujuannya bagi setiap gerak tingkah laku dan opini kita, orang yang tidak ingin dikecewakan, dan yang berarti khusus
 - Misalnya: orangtua, pacar, suami/isteri, teman dekat, guru, pemimpin
 - Umumnya individu tersebut akan memiliki sikap yang searah (konformis) dengan orang yang dianggap penting.
4. Media massa
 - Media massa berupa media cetak dan elektronik

- Dalam penyampaian pesan, media massa membawa pesan-pesan sugestif yang dapat mempengaruhi opini kita
 - Jika pesan sugestif yang disampaikan cukup kuat, maka akan memberi dasar afektif dalam menilai sesuatu hal → hingga membentuk sikap tertentu
5. Institusi / Lembaga Pendidikan dan Agama
- Institusi yang berfungsi meletakkan dasar pengertian dan konsep moral dalam diri individu
 - Pemahaman baik dan buruk, salah atau benar, yang menentukan sistem kepercayaan seseorang → hingga ikut berperan dalam menentukan sikap seseorang
6. Faktor Emosional
- Suatu sikap yang dilandasi oleh emosi yang fungsinya sebagai semacam penyaluran frustrasi atau pengalihan bentuk mekanisme pertahanan ego.
 - Dapat bersifat sementara ataupun menetap (persisten/tahan lama)
 - Contoh: Prasangka (sikap tidak toleran, tidak fair)

Teori Tentang Sikap

1. Teori Keseimbangan

- Fokus: upaya individu untuk tetap konsisten dalam bersikap dalam hidup
- Teori keseimbangan dalam bentuk sederhana:
- Melibatkan hubungan-hubungan antara seseorang dengan dua objek sikap. Ketiga elemen tersebut dihubungkan dengan:
 - # Sikap favorable (baik, suka, positif)
 - # Sikap unfavorable (buruk, tidak suka, negatif)
- Pembentukan sikap tersebut dapat dapat seimbang atau tidak seimbang
- Contoh:

Situasi seimbang	Situasi tidak seimbang

- Hubungan afeksi dapat menghasilkan sistem yang tidak seimbang menjadi seimbang.

2. Teori Konsistensi Kognitif-Afektif

- Fokus: bagaimana seseorang berusaha membuat kognisi mereka konsisten dengan afeksinya
- Penilaian seseorang terhadap suatu kejadian akan mempengaruhi keyakinannya.
- Contoh: tidak jadi makan di restoran X karena temannya bilang bahwa restoran tersebut tidak halal → padahal dia belum pernah makan disana

3. Teori Ketidaksesuaian (*Dissonance Theory*)

- Fokus: individu; menyelaraskan elemen-elemen kognisi, pemikiran atau struktur (Konsonansi : selaras).
- Disonansi : ketidakseimbangan, yaitu pikiran yang amat menekan dan memotivasi seseorang untuk memperbaikinya.
- Terdapat dua elemen kognitif; dimana disonansi terjadi jika → kedua elemen tidak cocok sehingga mengganggu logika dan pengharapan
- Misalnya: "Merokok membahayakan kesehatan"
konsonansi dengan "saya tidak merokok"; tetapi disonansi dengan "perokok".
- Cara mengurangi Disonansi:
 - a. Merubah salah satu elemen kognitif, yaitu dengan mengubah sikap agar sesuai dengan perilakunya. Misalnya : stop merokok
 - b. Menambahkan satu elemen kognitif baru. Misalnya: tidak percaya rokok merusak kesehatan

4. Teori Atribusi

- Fokus: individu mengetahui akan sikapnya dengan mengambil kesimpulan dari perilakunya sendiri dan persepsinya tentang situasi.
- Implikasinya adalah → perubahan perilaku yang dilakukan seseorang menimbulkan kesimpulan pada orang tersebut bahwa sikapnya telah berubah.
- Contoh: memasak setiap ada kesempatan → baru sadar kalau dirinya suka menyukai / hobi memasak

Pengukuran Sikap

- Secara ilmiah sikap dapat diukur, dimana sikap terhadap objek diterjemahkan dalam sistem angka
- Dua metode pengukuran sikap:
 1. Metode Self Report
 2. Pengukuran Involuntary Behavior

Self Report

- Misalnya ketika menyatakan kesukaan terhadap objek saat ditanya dalam interview atau menuliskan evaluasi-evaluasi dari suatu kuesioner
- dalam metode ini, jawaban yang diberikan dapat dijadikan indikator sikap seseorang
- Kelemahan: jika individu tidak menjawab pertanyaan yang diajukan maka tidak dapat diketahui pendapat atau sikapnya.
- Self Report terdiri dari:
 - a. Public Opinion Polling
 - Digunakan untuk mengumpulkan data dari masyarakat yang berkaitan dengan opini.
 - Digunakan untuk meramalkan sesuatu atau menyediakan informasi, misalnya:
 - Pro dan kontra aborsi
 - Pembelian suatu produk (representatif)
 - Empat langkah polling:
 1. Seleksi terhadap sampel dari responden
 2. Menyusun item-item sikap
 3. Mengambil data terhadap sampel
 4. Tabulasi data
 - Dalam pengukuran Public Opini Polling, item skala terdiri dari:
 - Pertanyaan-pertanyaan tentang objek
 - Format jawaban: tertutup (setuju – tidak setuju), terbukaMisalnya:
 - Aborsi tidak dilarang agama (**pertanyaan tertutup**):
 - (...) sangat setuju
 - (...) setuju
 - (v) tidak tahu
 - (...) tidak setuju
 - (...) sangat tidak setuju
 - Saya lebih suka membeli tabloid (**pertanyaan terbuka**):
 - a. Olahraga
 - b. Wanita
 - c. Gosip
 - d. Film
 - e. Lain-lain, sebutkan

b. Skala Sikap

- Yaitu: kumpulan pertanyaan mengenai objek sikap
- Mencoba memperoleh pengukuran yang tepat tentang sikap seseorang
- Akurasi pengukuran dilakukan dengan penggunaan beberapa item yang berkaitan dengan isu yang sama
- Skala sikap melibatkan: belief dan opini terhadap suatu objek
- Pertanyaan-pertanyaan atau item yang membentuk skala sikap dikenal dengan *statement* (pernyataan yang menyangkut objek psikologis).

Pengukuran Involuntary Behavior (Pengukuran terselubung)

- Pengukuran dapat dilakukan jika memang diinginkan atau dapat dilakukan oleh responden
- Dalam banyak situasi, akurasi pengukuran sikap dipengaruhi oleh kerelaan responden
- Pendekatan ini merupakan pendekatan observasi terhadap reaksi-reaksi fisiologis yang terjadi tanpa disadari dilakukan oleh individu yang bersangkutan.
- *Observer* dapat menginterpretasikan sikap individu mulai dari *fasial reaction*, *voice tones*, *body gesture*, keringat, dilatasi pupil mata, detak jantung, dan beberapa aspek fisiologis lainnya.

Faktor-faktor Perubahan Sikap

Perubahan Sikap dipengaruhi oleh tiga faktor, yaitu:

1. Sumber dari pesan

- Sumber pesan dapat berasal dari: seseorang, kelompok, institusi
- Dua ciri penting dari sumber pesan:

a. Kredibilitas

- semakin percaya dengan orang yang mengirimkan pesan, maka kita akan semakin menyukai untuk dipengaruhi oleh pemberi pesan.
- Dua aspek penting dalam kredibilitas, yaitu:
 - Keahlian
 - Kepercayaankeahlian dan kepercayaan saling berkaitan
- Tingkat kredibilitas berpengaruh terhadap daya persuasif
 - Kredibilitas tinggi → daya persuasif tinggi
 - Kredibilitas rendah → daya persuasif rendah

b. Daya Tarik

- Kredibilitas masih perlu ditambah daya tarik agar lebih persuasif

- Efektivitas daya tarik dipengaruhi oleh:
 - daya tarik fisik
 - menyenangkan
 - kemiripan

- 2. Pesan (Isi pesan)
 - o Umumnya berupa kata-kata dan simbol-simbol lain yang menyampaikan informasi
 - o Tiga hal yang berkaitan dengan isi pesan:
 - a. Usulan
 - suatu pernyataan yang kita terima secara tidak kritis
 - pesan dirancang dengan harapan orang akan percaya, membentuk sikap, dan terhasut dengan apa yang dikatakan tanpa melihat faktanya
 - Cth: iklan di TV
 - b. Menakuti
 - cara lain untuk membujuk adalah dengan menakut-nakuti
 - Jika terlalu berlebihan maka orang menjadi takut, sehingga informasi justru dijauhi
 - c. Pesan Satu sisi dan dua sisi
 - Pesan satu sisi paling efektif jika orang dalam keadaan netral atau sudah menyukai suatu pesan
 - Pesan dua sisi lebih disukai untuk mengubah pandangan yang bertentangan

- 3. Penerima Pesan
 - o Beberapa ciri penerima pesan:
 - a. Influenceability
 - sifat kepribadian seseorang tidak berhubungan dengan mudahnya seseorang untuk dibujuk, meski demikian:
 - anak-anak lebih mudah dipengaruhi daripada orang dewasa
 - orang berpendidikan rendah lebih mudah dipengaruhi daripada yang berpendidikan tinggi
 - b. Arah Perhatian dan Penafsiran
 - Pesan akan berpengaruh pada penerima, tergantung dari persepsi dan penafsirannya
 - yang terpenting : pesan yang dikirim ke tangan orang pertama, mungkin dapat berbeda jika info sampai ke penerima kedua.

c. Kekebalan (saat menerima info yang berlawanan)

→ konsekuensi menerima pesan 1 sisi dan 2 sisi:

- Orang yang menerima, beberapa minggu kemudian kelihatan berbeda pendapat sesuai posisinya
- Pesan yang berlawanan akan lebih efektif pada penerima pesan satu sisi
- Penerima pesan 2 sisi lebih memiliki daya tahan terhadap pesan yang berlawanan