

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Di dalam kehidupan, manusia selalu berusaha agar hidup dapat lebih menyenangkan, dengan menciptakan alat maupun memanfaatkan barang-barang yang diperolehnya dari alam. Sementara orang berpendapat bahwa segala yang didapatkan dari alam itu terbentuk karena peristiwa alam, oleh karenanya apabila digunakan tidak akan habis karena proses alam yang serupa akan membentuknya lagi. Suatu hal yang tidak boleh dilupakan bahwa untuk membentuk sumber daya alam seperti yang ada sekarang diperlukan waktu milyaran tahun. Dengan teknologi seperti pada tingkat sekarang, sumber daya alam dapat habis hanya dalam beberapa puluh tahun.

Sumber daya alam seperti minyak, batubara dan besi dengan mudah dapat dimengerti bahwa bila digunakan secara terus menerus pada suatu saat benar-benar akan habis. Sumber daya alam yang lain seperti udara dan air, yang merupakan kebutuhan hidup utama memang tidak akan habis, namun karena aktivitas manusia yang sedemikian besarnya dan selalu meningkat, dapat merubah sedemikian rupa sehingga kualitasnya akan sangat menurun (Darsono, 1995: 54). Yang perlu mendapat perhatian adalah bahwa industri merupakan salah satu sektor pembangunan yang sangat potensial untuk merusak/mencemari lingkungan. Apabila hal ini

tidak mendapat perhatian yang serius maka ada kesan bahwa antara industri dan lingkungan hidup tidak berjalan seiring, dalam arti semakin maju industri akan semakin rusak lingkungan hidup itu (Darsono, 1995: 55).

Pertambangan merupakan sebagian atau seluruh tahapan kegiatan dalam rangka penelitian, pengelolaan dan pengusahaan mineral atau batubara yang meliputi umum, eksplorasi, studi kelayakan, konstruksi, penambangan, pengolahan dan pemurnian, pengangkutan dan penjualan, serta kegiatan pasca tambang (PP No. 22 Tahun 2010 Tentang Wilayah Pertambangan). Keberadaan suatu organisasi tidak terlepas dari masyarakat yang ada di sekitarnya. Masyarakat adalah masyarakat yang berdomisili di sekitar operasi pertambangan. Komunitas sekitar lokasi kegiatan organisasi seperti pabrik, bengkel atau kantor diibaratkan Jefkins sebagai tetangga (Iriantara, 2004: 25). Bila diperlakukan dengan baik maka akan menjadi kawan dan bila diperlakukan buruk bisa menjadi lawan.

Banyak kasus di Indonesia yang melibatkan perusahaan besar, menghadapi gugatan masyarakat sekitar. Bahkan, kasus-kasus tersebut seringkali mendapatkan sorotan tajam dari masyarakat dan media massa. Sebagai contoh, PT. Freeport Indonesia telah beroperasi di Indonesia tepatnya di Papua sejak tahun 1967. Berbagai kontroversi mengiringi keberadaannya dari dulu hingga sekarang. Dari isu seputar pengrusakan lingkungan hingga ke kondisi masyarakat Papua yang miskin kontras

dengan kondisi kompleks Freeport yang lengkap sarana prasarana bersumberkan kekayaan alam milik masyarakat Papua itu sendiri. PT. Freeport mengklaim telah berbuat banyak untuk masyarakat Papua melalui program-program CSR mereka. Akan tetapi, kontroversi itu tidak kemudian surut malah suara-suara untuk menutup PT. Freeport Indonesia yang datang dari penduduk asli maupun nasional masih cukup gencar.

PT Freeport dikenal sebagai sebuah perusahaan tambang emas dari Amerika Serikat yang lama mengeduk bumi Indonesia semenjak tahun 1976 hingga sekarang (Pratiwi, Kontradiksi Bumi Papua: Tinjauan Kritis Program CSR PT. Freeport Indonesia di Papua). PT. Freeport Indonesia masuk ke Indonesia melalui program Kontrak Karya (KK) sebagai pengejawantahan program pemerintah saat itu menarik untuk investasi asing untuk mengelola sumber daya alamnya. Pada tahun 1988, secara tak terduga PT. Freeport Indonesia menemukan deposit emas yang sangat besar di Grasberg, diperkirakan mencapai 72 ton. Kemudian mereka mengajukan pembaruan KK selama 30 tahun dan dapat diperpanjang dua kali 10 tahun, jadi total KK PT. Freeport Indonesia baru akan berakhir tahun 2041 saat tambang sudah berada dalam keadaan kosong karena kandungan emas yang telah menipis atau bahkan habis karena emas bukan bahan tambang yang renewable atau dapat diperbarui lagi. Sedikit gambaran ketidakseimbangan pembagian keuntungan antara PT. Freeport Indonesia dengan Indonesia selaku negeri pemilik kekayaan alam. Setiap tahun Indonesia hanya mendapatkan royalti sekitar 9,4% ditambah pajak.

Padahal, total pendapatan Freeport pada tahun 2005 adalah US (dollar) 4,2 miliar dolar dengan kontrak karya hingga 2041 (Kompas 21/11/2006 pada jurnal Al-Waie 2007).

Kekayaan sumber daya alam hampir sebagian besar dikuasai perusahaan-perusahaan asing. Jadilah kebanyakan orang Papua hanya menjadi penonton di kampungnya sendiri. Tak hanya di Papua, di belahan lain, di Kalimantan, Sulawesi, Sumatra, Jawa, Bali dan daerah lainnya di Indonesia, kebanyakan rakyat cuma jadi penonton melihat geliat perusahaan-perusahaan asing mengeruk hasil tambang dan migas. Minyak dan gas bumi Indonesia hampir 90% telah dikuasai oleh asing. Di Indonesia ada 60 kontraktor migas yang terkategori ke dalam tiga kelompok. Pertama, Super Major, terdiri ExxonMobile, Total Fina Elf, BP Amoco Arco dan Texaco yang menguasai cadangan minyak 70% dan gas 80%. Kedua, Major, terdiri dari Conoco, Repsol, Unocal, Santa Fe, Gulf, Premier, Lasmo, Inpex dan Japex yang menguasai cadangan minyak 18% dan gas 15%. Ketiga, perusahaan independen, menguasai cadangan minyak 12% dan gas 5% (inilah.com, 1 Oktober 2012).

Suatu pemahaman populer mengenai komunikasi manusia adalah komunikasi yang mengisyaratkan penyampaian pesan searah dari seseorang (atau suatu lembaga) kepada seseorang (sekelompok orang) lainnya, baik secara langsung (tatap – muka) ataupun melalui media (Mulyana, 2008: 67). Menurut Everett M. Rogers, komunikasi adalah proses dimana suatu ide dialihkan dari sumber kepada suatu penerima atau

lebih, dengan maksud untuk mengubah tingkah laku mereka. Para psikolog berpendapat, kebutuhan utama kita sebagai manusia dan untuk menjadi manusia yang sehat secara rohani, adalah kebutuhan akan hubungan sosial yang ramah, yang hanya bisa terpenuhi dengan membina hubungan yang baik dengan orang lain (Mulyana, 2008: 16). Menurut Thomas M. Scheidel dalam buku Mulyana yang berjudul *Ilmu Komunikasi Suatu Pengantar* mengemukakan bahwa kita berkomunikasi terutama untuk menyatakan dan mendukung identitas diri, untuk membangun kontak sosial dengan orang di sekitar kita, dan untuk mempengaruhi orang lain untuk merasa, berpikir, atau berperilaku seperti yang kita inginkan (Mulyana, 2008: 4).

Menurut Rudolph F. Verderber dalam buku Mulyana yang berjudul *Ilmu Komunikasi Suatu Pengantar* mengemukakan bahwa komunikasi mempunyai dua fungsi. Pertama, fungsi sosial, yakni untuk tujuan kesenangan, untuk menunjukkan ikatan dengan orang lain, membangun dan memelihara hubungan. Kedua, fungsi pengambilan keputusan, yakni memutuskan untuk melakukan atau tidak melakukan sesuatu pada saat tertentu, seperti: apa yang akan kita makan pagi hari, apakah kita akan kuliah atau tidak, bagaimana belajar untuk menghadapi tes. Menurut Verderber, sebagian keputusan dibuat sendiri, dan sebagian lagi dibuat setelah berkonsultasi dengan orang lain. Sebagian keputusan bersifat emosional, dan sebagian melalui pertimbangan yang matang. Semakin penting keputusan yang akan dibuat, semakin hati-hati tahapan yang

dilalui untuk membuat keputusan. Verderber menambahkan, kecuali bila keputusan itu bersifat reaksi emosional, keputusan itu biasanya melibatkan pemrosesan informasi, berbagai informasi dan dalam banyak kasus, persuasi, karena kita tidak hanya perlu memperoleh data, namun sering juga untuk memperoleh dukungan atas keputusan kita (Mulyana, 2008: 5).

Menurut Sereno dan Mortensen, model komunikasi merupakan deskripsi ideal mengenai apa yang dibutuhkan untuk terjadinya komunikasi (Mulyana, 2008: 132). Model komunikasi merupakan representasi sederhana dari hubungan-hubungan kompleks di antara elemen-elemen dalam proses komunikasi, yang mempermudah kita untuk memahami proses yang rumit (West dan Turner, 2008: 11). Dari sekian banyak model komunikasi ada tiga model komunikasi yang paling populer yaitu komunikasi sebagai aksi (model linear), komunikasi sebagai interaksi (model interaksional) dan komunikasi sebagai transaksi (model transaksional) (West dan Turner, 2008: 13).

Seperti yang terjadi pada masyarakat sepanjang pesisir pantai Kabupaten Kulon Progo Yogyakarta. Pada tahun 2006 isu penambangan di pesisir pantai Kabupaten Kulon Progo kembali menguat. Bahkan, penambangan akan dilakukan segera oleh Pemerintah Kabupaten Kulon Progo tanpa adanya transparansi dan partisipasi masyarakat terdampak. Karena itu, rencana penambangan tersebut segera mendapat penolakan (<http://www.map.ugm.ac.id/index.php/component/content/article/20-map-corner/184-mengurai-konflik-tambang-pasir-besi-kulon-progo>). Namun

muncul hal lain, situasi sosial sejumlah desa pesisir Kulon Progo memanas. Kelompok massa pendukung rencana penambangan pasir besi, Senin (27/10), bertindak anarkis dengan merusak pos-pos komando milik para petani lahan pantai yang kontra terhadap segala bentuk eksploitasi pasir besi

(<http://nasional.kompas.com/read/2008/10/28/10280919/Desa.Pesisir.Kulon.Progo.Memanas.>).

Seperti yang tertulis di bisnis.com, Kamis 12 Desember 2013, “Kabupaten Kulon Progo, Yogyakarta akan ‘dikepung’ proyek-proyek pertambangan dan infrastruktur berskala besar sehingga mengakibatkan konversi lahan pertanian di wilayah tersebut di masa mendatang. Salah satunya terjadi pada proyek pertambangan pasir besi. Sejak 2006 hingga kini, konflik masih berlangsung antara sebagian petani di lahan pesisir Kulon Progo dengan salah satu perusahaan pertambangan pasir besi. Perusahaan itu adalah PT. Jogja Magasa Iron (JMI). Pembangunan proyek-proyek berskala massif itu dipaparkan dalam Rencana Pembangunan Jangka Panjang Kabupaten Kulon Progo periode 2005-2025. Di antaranya, akan terdapat pelbagai proyek di kabupaten tersebut macam pertambangan, pembangunan jalan lintas selatan hingga bandara internasional. Potensi pertambangan di Kulon Progo tak hanya pasir besi, namun juga mencakup emas maupun mangaan” (<http://m.bisnis.com/industri/read/20131212/44/192023/kulonprogo-bakal-dikepung-pertambangan>).

“Upaya perlawanan terhadap rencana pertambangan pasir besi hingga kini masih dilakukan oleh Paguyuban Petani Lahan Pantai (PPLP). Menurut PPLP, para petani di lahan tersebut memilih untuk bertani dibandingkan menerima pertambangan pasir besi. Sektor pertanian Kulon Progo memberikan kontribusi yang besar terhadap ekonomi wilayah tersebut. Sejumlah tanaman yang diproduksi adalah tanaman pangan, sayur-sayuran dan buah-buahan. Rencana proyek raksasa itu, demikian PPLP, akan mengubah lahan-lahan pertanian selama ini” (<http://m.bisnis.com/industri/read/20131212/44/192023/kulonprogo-bakal-dikepung-pertambangan>).

Menurut wawancara yang dilakukan penulis dengan Bapak Tri, Dukuh Desa Garongan pada hari Minggu, 8 Desember 2013, beliau mengatakan bahwa di dalam masyarakat pesisir pantai yang terkena dampak penambangan pasir besi terpecah menjadi dua kubu, yaitu kubu yang menolak penambangan pasir besi dan kubu yang mendukung penambangan pasir besi. Desa yang terdampak oleh penambangan pasir besi ini ada enam desa yaitu desa Banaran, Karang Sewu, Bugel, Pleret, Garongan dan Karangwuni. Warga yang menolak membentuk suatu komunitas atau gerakan yang dinamakan dengan Paguyuban Petani Lahan Pantai (PPLP) yang anggotanya terdiri dari warga pesisir pantai Kulon Progo yang bermatapencaharian sebagai petani. Paguyuban ini dibentuk semata-mata untuk mempertahankan lahan pertanian yang selama ini menjadi tumpuan hidup warga pesisir pantai Kulon Progo. Menurut Bapak

Tri, musyawarah atau rapat warga untuk membahas penolakan penambangan pasir besi ini sering dilakukan hingga saat ini namun tidak ada agenda khusus untuk hal tersebut.

Musyawarah ini diikuti oleh warga pesisir pantai Kulon Progo dengan mengirimkan perwakilan dua orang dari setiap padukuhan. Musyawarah ini tidak diagendakan secara khusus karena biasanya warga hanya menunggu berita atau perkembangan dari pusat. Jika ada berita terbaru maka kumpulan atau musyawarah baru diadakan. Menurut Bapak Tri, musyawarah untuk membahas penolakan penambangan pasir besi ini juga biasanya diselipkan di rapat RT/RW. Berbeda dengan warga yang menolak penambangan, warga yang berasal dari desa Karangwuni yang awalnya menolak pada akhirnya mereka melepaskan tanahnya untuk penambangan. Sekitar 310 warga Desa Karangwuni, Kecamatan Wates mendapatkan uang Rp 10 juta dari kontraktor pertambangan pasir besi, PT. Jogja Magasa Iron (JMI). Pembayaran itu dilakukan di Gedung Kaca, Jumat 2 Agustus 2013 (www.harianjogja.com/baca/2013/08/02/tambang-pasir-besi-warga-karangwuni-terima-uang-muka-rp10-juta-434012).

Menurut Bapak Tri, sebelumnya warga desa Karangwuni pun juga menolak penambangan hanya beberapa saja yang setuju dengan penambangan tersebut namun belum lama ini warga tersebut akhirnya merelakan tanahnya.

Perusahaan berencana melakukan aktivitas penambangan pasir besi dan mengolahnya menjadi *pig iron*, untuk itu diperlukan pabrik

pengolahan, pabrik pemurnian serta infrastruktur sarana dan prasarana penunjang. Pembangunan pabrik pengolahan untuk menghasilkan konsentrat kapasitas 2 juta ton/tahun akan dimulai tahun 2012 dan direncanakan selesai tahun 2014. Setelah pembangunan pabrik pengolahan selesai, dilanjutkan dengan pembangunan pabrik pemurnian konsentrat untuk menghasilkan pig iron kapasitas 1 juta ton/tahun pada tahun 2014 sampai dengan tahun 2016. Pada tahap pra konstruksi, PT. JMI telah mendirikan Pusat Studi Pelatihan Tenaga Kerja Pertambangan (PSPTKP) di Dusun Sidorejo, Desa Banaran, Kecamatan Galur, Kabupaten Kulon Progo DIY dengan luas lahan 4,5 Ha. Pada tahap pra konstruksi yang kedua, PT. JMI telah menyiapkan *pilot plant*. Pilot plant Karangwuni terletak di desa Karangwuni, Kabupaten Kulon Progo, Provinsi DIY yang juga berada di dalam wilayah Kontrak Karya PT. JMI. Menempati seluas 20 20 Ha dimana area seluas 14 Ha digunakan sebagai area pertambangan (pada area ini dilakukan proses pembebasan lahan). Mulai pembangunan pada triwulan III tahun 2011 (jmi.co.id/id/).

Sementara itu, Pemkab diminta tinjau ulang Kontrak Karya PT. JMI. Anggota DPRD Kabupaten Kulon Progo meminta pemerintah setempat meninjau ulang kontrak karya pertambangan pasir besi yang diberikan kepada PT. Jogja Magasa Iron (JMI). Anggota DPRD Kulon Progo Herry Sumardianta mengatakan PT. Jogja Magasa Iron sudah melanggar kontrak karya yakni kegagalan membangun pabrik yang selesai

2013 dan mulai memproduksi 2014 serta beberapa poin penting lainnya (Harianjogja.com, Senin 28 Oktober 2013).

Dalam teori disonansi kognitif Festinger berpendapat bahwa disonansi adalah sebuah perasaan tidak nyaman yang memotivasi orang untuk mengambil langkah demi mengurangi ketidaknyamanan itu (West dan Turner, 2008: 137). Teori Festinger tentang disonansi kognitif dimulai dengan gagasan bahwa pelaku komunikasi memiliki beragam elemen kognitif, seperti sikap, persepsi, pengetahuan, dan perilaku (Littlejohn dan Foss, 2009: 115). Sebagaimana Roger Brown katakan (1965) dalam buku West dan Turner yang berjudul *Pengantar Teori Komunikasi Analisis dan Aplikasi*, dasar dari 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 (hal. 584). Selanjutnya, Browns menyatakan bahwa teori ini memungkinkan dua elemen untuk memiliki tiga hubungan yang berbeda satu sama lain: Mungkin saja konsonan (*consonant*), disonan (*disonant*), atau tidak relevan (*irrelevant*) (West dan Turner, 2008: 137).

Pengalaman disonansi keyakinan-keyakinan dan tindakan yang tidak sesuai atau dua keyakinan yang tidak cocok adalah sesuatu yang tidak menyenangkan, dan orang mempunyai motivasi tinggi untuk menghindari hal tersebut. Dalam usaha mereka untuk menghindari

perasaan disonansi, orang akan tidak menghiraukan pandangan yang berlawanan dengan pandangannya, mengubah keyakinan mereka agar sesuai dengan tindakan mereka (atau sebaliknya), dan/atau mencari hal yang dapat meyakinkan mereka kembali setelah membuat sebuah keputusan sulit (West dan Turner, 2008: 138). Teori disonansi kognitif adalah penjelasan mengenai bagaimana keyakinan dan perilaku mengubah sikap. Teori ini berfokus pada efek inkonsistensi yang ada di antara kognisi-kognisi (West dan Turner, 2008: 139).

Pentingnya disonansi kognitif bagi peneliti komunikasi ditunjukkan dalam pernyataan Festinger bahwa ketidaknyamanan yang disebabkan oleh disonansi akan mendorong terjadinya perubahan. Teori ini menyatakan bahwa agar dapat menjadi persuasif, strategi-strategi harus berfokus pada inkonsistensi sembari menawarkan perilaku baru yang memperlihatkan konsistensi atau keseimbangan. Selanjutnya, disonansi kognitif dapat memotivasi perilaku komunikasi saat orang melakukan persuasi kepada orang lainnya dan saat orang berjuang untuk mengurangi disonansi kognitifnya (West dan Turner, 2008: 138).

Sebagian besar teori dan penelitian mengenai disonansi kognitif telah berpusat pada beragam situasi di mana disonansi mungkin terjadi. Hal ini termasuk situasi-situasi pada pengambilan keputusan, keterpaksaan, permulaan, dukungan sosial dan usaha (Littlejohn dan Foss, 2009: 116). Teori disonansi kognitif telah digunakan di dalam banyak studi yang mempelajari tentang pengambil keputusan. Dalam buku

Pengantar Teori Komunikasi Analisis dan Aplikasi, studi yang dilakukan baru-baru ini mengeksplorasi mengenai proses disonansi dan pengurangan disonansi pada konteks seperti keluarga (Buzzanell & Turner, 2003), komunikasi politik (Sullivan & Turner, 1946), dan aktivitas di ruang kelas (Sun & Scharrer, 2004) (West dan Turner, 2008: 147).

Penulis ingin meneliti mengenai masyarakat yang pro dan kontra terhadap penambangan pasir besi di sepanjang pesisir pantai Kabupaten Kulon Progo Yogyakarta serta bagaimana pola komunikasi yang terjadi di dalam masyarakat tersebut dalam mengambil sebuah keputusan. Proses pengambilan keputusan oleh masyarakat tentunya melibatkan komunikasi di dalam individu-individu yang terlibat. Penulis ingin mengetahui pola pencarian informasi yang dilakukan oleh masyarakat pesisir pantai Kabupaten Kulon Progo untuk mengurangi disonansinya dalam mengambil sebuah keputusan terkait dengan proyek tambang pasir besi. Maka dari itu penulis mengambil penelitian dengan judul Pola Pencarian Informasi Masyarakat Pesisir Pantai Kabupaten Kulon Dalam Mengambil Keputusan Terkait dengan Proyek Tambang Pasir Besi di Kabupaten Kulon Progo.

B. Rumusan Masalah

“Bagaimana pola pencarian informasi masyarakat pesisir pantai Kabupaten Kulon Progo dalam mengambil keputusan terkait proyek penambangan pasir besi di Kulon Progo ditinjau dari Teori Disonansi Kognitif ?”

C. Tujuan Penelitian

Mengetahui pola pencarian informasi masyarakat pesisir pantai Kabupaten Kulon Progo dalam mengambil keputusan terkait proyek penambangan pasir besi di Kulon Progo.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Akademis

Memberikan sumbangan pengetahuan bagi akademik mengenai penelitian tentang pola pencarian informasi suatu masyarakat dalam mengambil keputusan dengan menggunakan sudut pandang dari Teori Disonansi Kognitif.

2. Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam melihat pola pencarian informasi masyarakat dalam mengambil suatu keputusan dengan menggunakan Teori Disonansi Kognitif yang selanjutnya dapat digunakan oleh perusahaan tambang dalam melakukan pendekatan dengan masyarakat sekitar.

E. Kerangka Teori

E.1 Pola Pencarian Informasi

Kata komunikasi atau *communication* dalam bahasa Inggris berasal dari kata Latin *communis* yang berarti “sama,” *communico*, *communicatio*, atau *communicare* yang berarti “membuat sama” (*to make common*). Komunikasi menyarankan bahwa suatu pikiran, suatu makna, atau suatu pesan dianut secara sama. Komunikasi adalah interaksi antara dua makhluk hidup atau lebih (Mulyana, 2008: 46). Thomas M. Scheidel mengemukakan bahwa kita berkomunikasi terutama untuk menyatakan dan mendukung identitas diri, untuk membangun kontak sosial dengan orang di sekitar kita, dan untuk mempengaruhi orang lain untuk merasa, berpikir, atau berperilaku seperti yang kita inginkan. Namun menurut Scheidel tujuan dasar kita berkomunikasi adalah untuk mengendalikan lingkungan fisik dan psikologis kita (Mulyana, 2008: 4).

Terdapat empat tingkat komunikasi yang disepakati banyak pakar, yaitu: komunikasi antarpribadi, komunikasi kelompok, komunikasi organisasi, dan komunikasi massa. Beberapa pakar lain menambahkan komunikasi intrapribadi, komunikasi diadik (komunikasi dua orang) dan komunikasi publik (pidato di depan khalayak) (Mulyana, 2008: 80):

1. Komunikasi intrapribadi

Komunikasi intrapribadi (*intrapersonal communication*) adalah komunikasi dengan diri sendiri. Contohnya: berpikir.

Komunikasi ini merupakan landasan komunikasi antarpribadi dan komunikasi dalam konteks-konteks lainnya (Mulyana, 2008: 80).

2. Komunikasi antarpribadi

Komunikasi antarpribadi (*interpersonal communication*) adalah komunikasi antara orang-orang secara tatap muka, yang memungkinkan setiap pesertanya menangkap reaksi orang lain secara langsung, baik secara verbal ataupun nonverbal (Mulyana, 2008: 81).

3. Komunikasi kelompok

Kelompok adalah sekumpulan orang yang mempunyai tujuan bersama, yang berinteraksi satu sama lain untuk mencapai tujuan bersama (adanya saling ketergantungan), mengenal satu sama lainnya, dan memandang mereka sebagai bagian dari kelompok tersebut, meskipun setiap anggota boleh jadi punya peran berbeda (Mulyana, 2008: 81).

4. Komunikasi publik

Komunikasi publik (*public communication*) adalah komunikasi antara seorang pembicara dengan sejumlah besar orang (khalayak), yang tidak bisa dikenali satu persatu. Komunikasi demikian sering juga disebut pidato, ceramah, atau kuliah (umum). Komunikasi publik biasanya berlangsung lebih formal. Komunikasi publik sering bertujuan memberikan penerangan,

menghibur, memberikan penghormatan, atau membujuk (Mulyana, 2008: 82).

5. Komunikasi organisasi

Komunikasi organisasi (*organizational communication*) terjadi dalam suatu organisasi, bersifat formal dan juga informal, dan berlangsung dalam jaringan yang lebih besar daripada komunikasi kelompok. Komunikasi formal adalah komunikasi menurut struktur organisasi, yakni komunikasi ke bawah, komunikasi ke atas, dan komunikasi horisontal, sedangkan komunikasi informal tidak bergantung pada struktur organisasi, seperti komunikasi antarsejawat, juga termasuk selentingan dan gosip (Mulyana, 2008: 83).

6. Komunikasi massa

Komunikasi massa (*mass communication*) adalah komunikasi yang menggunakan media massa, baik cetak (surat kabar, majalah) atau elektronik (radio, televisi, berbiaya relatif mahal, yang dikelola oleh suatu lembaga atau orang yang dilembagakan, yang ditujukan kepada sejumlah besar orang yang tersebar di banyak tempat, anonim, dan heterogen. Pesan-pesannya bersifat umum, disampaikan secara cepat, serentak dan selintas (khususnya media elektronik) (Mulyana, 2008: 83).

Gordon Wiseman dan Larry Barker mengemukakan bahwa model komunikasi mempunyai tiga fungsi: pertama, melukiskan proses komunikasi; kedua, menunjukkan hubungan visual; dan ketiga, membantu dalam menemukan dan memperbaiki kemacetan komunikasi (Mulyana, 2008: 133). Menurut Sereno dan Mortensen, model komunikasi merupakan deskripsi ideal mengenai apa yang dibutuhkan untuk terjadinya komunikasi (Mulyana, 2008: 132). Kita dapat menggunakan kata-kata, angka, simbol dan gambar untuk melukiskan model suatu objek, teori atau proses (Mulyana, 2008: 132). Model adalah representasi suatu fenomena, baik nyata ataupun abstrak, dengan menonjolkan unsur-unsur terpenting fenomena tersebut (Mulyana, 2008: 131).

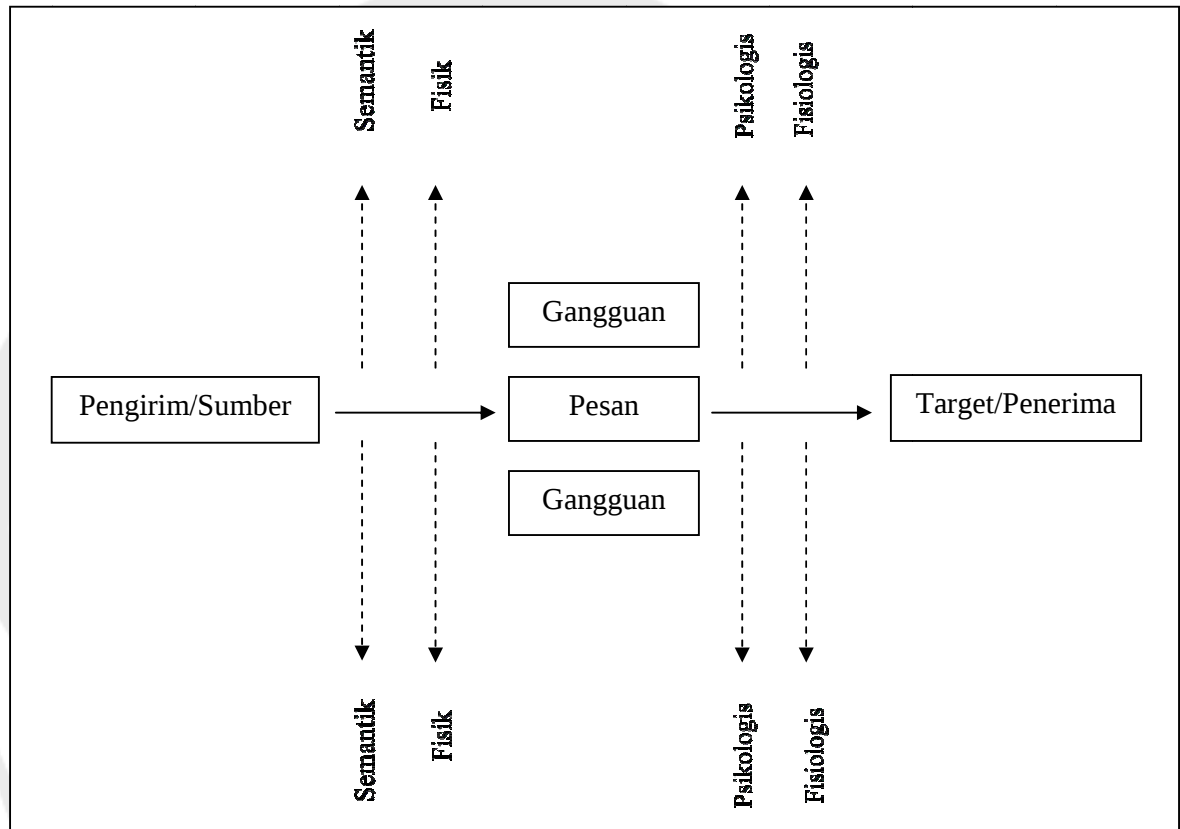
Pada tahun 1949, Claude Shannon, seorang ilmuwan Bell Laboratories dan profesor di Massachusetts Institute of Technology, dan Warren Weaver, seorang konsultan pada sebuah proyek di Sloan Foundation, mendeskripsikan komunikasi sebagai proses yang linear. Sebuah sumber (*source*), atau pengirim pesan, mengirimkan pesan (*message*) pada penerima (*receiver*) yang akan menerima pesan tersebut (West dan Turner, 2008: 11). Model tersebut menggambarkan hubungan stimulus – respons. Model ini menunjukkan komunikasi sebagai proses aksi – reaksi yang sangat sederhana (Mulyana, 2008: 143). Si penerima adalah orang yang akan mengartikan pesan tersebut. Semua dari komunikasi ini terjadi dalam sebuah saluran (*channel*), yang merupakan jalan untuk berkomunikasi. Komunikasi juga melibatkan gangguan

(*noise*), yang merupakan semua hal yang tidak dimaksudkan oleh sumber informasi. Ada empat jenis gangguan, yaitu: Gangguan semantik (*semantic noise*), berhubungan dengan slang, jargon, atau bahasa-bahasa spesialisasi yang digunakan secara perseorangan dan kelompok.

1. Gangguan fisik (eksternal) – *physical (external) noise* – berada di luar penerima.
2. Gangguan psikologis (*psychological noise*) merujuk pada prasangka, bias dan kecenderungan yang dimiliki oleh komunikator terhadap satu sama lain atau terhadap pesan itu sendiri.
3. Gangguan fisiologis (*physiological noise*) adalah gangguan yang bersifat biologis terhadap proses komunikasi.

Berikut ini adalah figur model komunikasi linear:

GAMBAR 1
Figur Komunikasi Linear



Sumber: West dan Turner, 2008: 11

Menurut Harold Lasswell, cara yang baik untuk menggambarkan komunikasi adalah dengan menjawab pertanyaan-pertanyaan berikut: “Who Says What In Which Channel To Whom With What Effect ?” Atau Siapa Mengatakan Apa Dengan Saluran Apa Kepada Siapa Dengan Pengaruh Bagaimana ? Berdasarkan definisi Lasswell ini dapat diturunkan lima unsur komunikasi yang saling bergantung satu sama lain, yaitu: pertama, sumber (source), sering disebut juga pengirim (sender), penyandi

(encoder), komunikator (communicator), pembicara (speaker) atau originator. Sumber adalah pihak yang berinisiatif atau mempunyai kebutuhan untuk berkomunikasi. Sumber boleh jadi seorang individu, kelompok, organisasi, perusahaan atau bahkan suatu negara (Mulyana, 2008: 69). Kedua, pesan, yaitu apa yang dikomunikasikan oleh sumber kepada penerima, pesan merupakan seperangkat simbol verbal dan atau non verbal yang mewakili perasaan, nilai, gagasan atau maksud sumber tadi. Pesan mempunyai tiga komponen: makna, simbol yang digunakan untuk menyampaikan makna, dan bentuk atau organisasi pesan (Mulyana, 2008: 70).

Ketiga, saluran atau media, yakni alat atau wahana yang digunakan sumber untuk menyampaikan pesannya kepada penerima. Saluran boleh jadi merujuk pada bentuk pesan yang disampaikan kepada penerima, apakah saluran verbal atau saluran non verbal. Saluran merujuk pada cara penyajian pesan: apakah langsung (tatap-muka) atau lewat media cetak (surat kabar, majalah) atau media elektronik (radio, televisi) (Mulyana, 2008: 70).

Keempat, penerima (*receiver*), sering juga disebut sasaran/tujuan (*destination*), komunike (*communicatee*), penyandi – balik (*decoder*) atau khalayak (*audience*), pendengar (*listener*), penafsir (*interpreter*), yakni orang yang menerima pesan dari sumber. Berdasarkan pengalaman masa lalu, rujukan nilai, pengetahuan, persepsi, pola pikir dan perasaannya, penerima pesan ini menerjemahkan atau menafsirkan

seperangkat simbol verbal atau nonverbal yang ia terima menjadi gagasan yang dapat ia pahami (Mulyana, 2008: 71).

Kelima, efek, yaitu apa yang terjadi pada penerima setelah ia menerima pesan tersebut, misalnya penambahan pengetahuan (dari tidak tahu menjadi tahu), terhibur, perubahan sikap (dari tidak setuju menjadi setuju), perubahan keyakinan, perubahan perilaku (dari tidak bersedia membeli barang yang ditawarkan menjadi bersedia membelinya, atau dari tidak bersedia memilih partai politik tertentu menjadi bersedia memilihnya dalam pemilu), dan sebagainya (Mulyana, 2008: 71).

E.2 Teori Disonansi Kognitif

Teori Festinger tentang disonansi kognitif dimulai dengan gagasan bahwa pelaku komunikasi memiliki beragam elemen kognitif, seperti sikap, persepsi, pengetahuan dan perilaku. Elemen-elemen tersebut tidak terpisahkan, tetapi saling menghubungkan satu sama lain dalam sebuah sistem serta setiap elemen dari sistem tersebut akan memiliki satu dari tiga macam hubungan dengan setiap elemen dari sistem lainnya (Littlejohn dan Foss, 2009: 115). Elemen pertama adalah sikap, sikap adalah kecenderungan bertindak, berpersepsi, berpikir dan merasa dalam menghadapi objek, ide, situasi atau nilai. Sikap bukan merupakan kecenderungan untuk berperilaku dengan cara-cara tertentu terhadap objek sikap.

Elemen kedua adalah persepsi ialah memberikan makna pada stimuli inderawi (*sensory stimuli*). Kebudayaan juga berperan dalam melihat kesamaan. Pada masyarakat yang menitikberatkan kekayaan, orang akan membagi masyarakat pada dua kelompok: orang kaya dan orang miskin. Pada masyarakat yang mengutamakan pendidikan, orang mengenal dua kelompok: kelompok terdidik dan tidak terdidik. Pengelompokan kultural erat kaitannya dengan *label*; dan yang kita beri label yang sama cenderung dipersepsi sama (Rakhmat, 2008: 61). Menurut Krech dan Crutchfield, kecenderungan untuk mengelompokkan stimuli berdasarkan kesamaan dan kedekatan adalah hal yang universal:

“It is not something that only the poor logicians can do.”

Elemen yang ketiga adalah pengetahuan. Pengetahuan merupakan unsur-unsur yang mengisi akal dan alam jiwa seorang manusia yang sadar, secara nyata terkandung dalam otaknya. Dalam lingkungan individu itu ada bermacam-macam hal yang dialaminya melalui penerimaan panca inderanya serta alat penerima atau reseptor organismanya yang lain, sebagai getaran eter (cahaya dan warna), getaran akustik (suara), bau, rasa, sentuhan, tekanan mekanikal (berat-ringan), tekanan termikal (panas-dingin) dan sebagainya yang masuk ke dalam sel-sel tertentu di bagian-bagian tertentu dari otaknya. Di sana berbagai macam proses fisik, fisiologi, dan psikologi terjadi, yang menyebabkan berbagai macam getaran dan tekanan tadi diolah menjadi suatu susunan yang dipancarkan atau diproyeksikan oleh individu tersebut menjadi suatu penggambaran

tentang lingkungan tadi. Seluruh proses akal manusia yang sadar (*conscious*) tadi, dalam ilmu psikologi disebut “persepsi” (Koentjaraningrat, 2000: 103).

Elemen kognitif yang terakhir adalah perilaku. Perilaku manusia dipengaruhi oleh faktor personal dan faktor situasional.

1. Faktor personal yang mempengaruhi perilaku manusia (Rakhmat, 2008: 34):

a. Faktor Biologis

Manusia adalah makhluk biologis yang tidak berbeda dengan hewan yang lain. Faktor biologis terlibat dalam seluruh kegiatan manusia, bahkan berpadu dengan faktor-faktor sosiopsikologis, bahwa warisan biologis manusia menentukan perilakunya, dapat diawali sampai struktur DNA yang menyimpan seluruh memori warisan biologis yang diterima dari kedua orang tuanya (Rakhmat, 2008: 34).

b. Faktor Sosiopsikologis

Karena manusia makhluk sosial, dari proses sosial ia memperoleh beberapa karakteristik yang mempengaruhi perilakunya. Kita dapat mengklasifikasikannya ke dalam tiga komponen, komponen afektif, komponen kognitif dan komponen konatif.

1). Komponen afektif terdiri dari motif sosiogenis, sikap dan emosi (Rakhmat, 2008: 37)

a). Motif Sosiogenis menurut Maslow:

1. Kebutuhan akan rasa aman (*safety needs*)
2. Kebutuhan akan keterikatan dan cinta (*belongingness and love needs*)
3. Kebutuhan akan penghargaan (*esteem needs*)
4. Kebutuhan untuk pemenuhan diri (*self-actualization*)

b). Sikap

Sikap adalah kecenderungan bertindak, berpersepsi, berpikir dan merasa dalam menghadapi objek, ide, situasi atau nilai. Sikap bukan merupakan kecenderungan untuk berperilaku dengan cara-cara tertentu terhadap objek sikap (Rakhmat, 2008: 39).

c). Emosi

Emosi menunjukkan kegoncangan organisme yang disertai oleh gejala-gejala kesadaran,keperilakuan, dan proses fisiologis (Rakhmat, 2008: 40).

- 2). Komponen kognitif dari faktor sosiopsikologis adalah kepercayaan. Kepercayaan adalah komponen kognitif dari faktor sosiopsikologis. Kepercayaan disini tidak ada hubungannya dengan hal-hal yang gaib, tetapi hanyalah “keyakinan bahwa sesuatu itu ‘benar’ atau ‘salah’ atas dasar bukti, sugesti otoritas, pengalaman, atau intuisi”

(Hohler, et al., 1978: 48). Jadi, kepercayaan dapat bersifat rasional atau irrasional (Rakhmat, 2008: 42).

3). Komponen konatif dari faktor sosiopsikologis (Rakhmat, 2008: 43):

a). Kebiasaan

Kebiasaan adalah aspek perilaku manusia yang menetap, berlangsung secara otomatis tidak direncanakan. Kebiasaan mungkin merupakan hasil pelaziman yang berlangsung pada waktu yang lama atau sebagai reaksi khas yang diulangi seseorang berkali-kali. Setiap orang mempunyai kebiasaan yang berlainan dalam menanggapi stimulus tertentu. Kebiasaan inilah yang memberikan pola perilaku yang dapat diramalkan (Rakhmat, 2008: 43).

b). Kemauan

Kemaualanlah yang membuat orang besar atau kecil. Kemauan erat kaitannya dengan tindakan, bahkan ada yang mendefinisikan kemauan sebagai tindakan yang merupakan usaha seseorang untuk mencapai tujuan (Rakhmat, 2008: 43).

2. Faktor situasional yang mempengaruhi perilaku manusia (Rakhmat, 2008: 43):

a. Faktor Ekologis

Kaum determinisme lingkungan sering menyatakan bahwa keadaan alam mempengaruhi gaya hidup dan perilaku. Banyak orang menghubungkan kemalasan bangsa Indonesia pada mata pencaharian bertani dan matahari yang selalu bersinar setiap hari (Rakhmat, 2008: 44).

b. Faktor Rancangan dan Arsitektural

Dewasa ini telah tumbuh perhatian di kalangan para arsitek pada pengaruh lingkungan yang dibuat manusia terhadap perilaku penghuninya (Rakhmat, 2008: 44). Osmond (1957) dan Sommer (1969) membedakan antara desain bangunan yang mendorong orang untuk berinteraksi (*sociopetal*) dan rancangan bangunan yang menyebabkan orang menghindari interaksi (*sociofugal*). Pengaturan ruangan juga telah terbukti mempengaruhi pola-pola perilaku yang terjadi di tempat itu (Rakhmat, 2008: 45).

c. Faktor Temporal

Telah banyak diteliti pengaruh waktu terhadap bioritma manusia. Tanpa mengetahui bioritma sekalipun banyak kegiatan kita diatur berdasarkan waktu; makan, pergi ke sekolah, bekerja, beristirahat, berlibur, beribadat, dan sebagainya. Satu pesan komunikasi yang disampaikan pada pagi hari akan memberikan makna yang lain bila

disampaikan pada tengah malam. Jadi, yang mempengaruhi manusia bukan saja *di mana* mereka berada tetapi juga *bilamana* mereka berada (Rakhmat, 2008: 45).

d. Suasana Perilaku (*Behavior Settings*)

Roger Barker membagi lingkungan ke dalam beberapa satuan yang terpisah, yang disebut suasana perilaku. Pesta, ruangan kelas, toko, rumah ibadat, pemandian, bioskop, adalah contoh-contoh suasana perilaku. Pada setiap suasana terdapat pola-pola hubungan yang mengatur perilaku orang-orang di dalamnya (Rakhmat, 2008: 45).

e. Teknologi

Pengaruh teknologi terhadap perilaku manusia sudah sering dibicarakan orang. Revolusi teknologi sering disusul dengan revolusi dalam perilaku sosial. Alvin Tofler melukiskan tiga gelombang peradaban manusia yang terjadi sebagai akibat perubahan teknologi. Lingkungan teknologis (*technosphere*) yang meliputi sistem energi, sistem produksi, dan sistem distribusi, membentuk serangkaian perilaku sosial yang sesuai dengannya (*sociosphere*) (Rakhmat, 2008: 45). Bersamaan dengan itu tumbuhlah pola-pola penyebaran informasi (*infosphere*) yang mempengaruhi suasana kejiwaan (*psychosphere*) setiap anggota masyarakat. Dalam ilmu komunikasi, Marshall McLuhan (1964) menunjukkan bahwa bentuk teknologi komunikasi lebih penting daripada isi media komunikasi (Rakhmat, 2008: 46).

f. Faktor-faktor Sosial

Sistem peranan yang ditetapkan dalam suatu masyarakat, stuktur kelompok dan organisasi, karakteristik populasi, adalah faktor-faktor sosial yang menata perilaku manusia. Dalam organisasi, hubungan antara anggota dengan ketua diatur oleh sistem peranan dan norma-norma kelompok. Besar kecilnya organisasi akan mempengaruhi jaringan komunikasi dan sistem pengambilan keputusan. Karakteristik populasi seperti usia, kecerdasan, karakteristik biologis, mempengaruhi pola-pola perilaku anggota-anggota komunikasi itu (Rakhmat, 2008: 46).

g. Lingkungan Psikososial

Persepsi kita tentang sejauh mana lingkungan memuaskan atau mengecewakan kita, akan mempengaruhi perilaku kita dalam lingkungan itu. Lingkungan dalam persepsi kita lazim disebut sebagai iklim (*climate*). Ruth Benedict (1970), misalnya, membedakan antara masyarakat yang mempunyai *synergy* tinggi dengan masyarakat yang ber-*synergy* rendah. Pada masyarakat yang pertama, orang belajar sejak kecil bahwa ganjaran yang diterimanya terpait erat dengan ganjaran kolektif. Cita-cita perorangan dicapai melalui usaha bersama (Rakhmat, 2008: 46). Pada masyarakat seperti ini orang cenderung untuk mengurangi kepentingan dirinya, bersifat kompromistis. Perilaku sosial yang sebaliknya terjadi pada masyarakat yang ber-*synergy* rendah.

Margareth Mead (1928), walaupun belakangan dikritik orang, mewakili aliran determinisme budaya, yang menunjukkan bagaimana nilai-nilai yang diserap anak pada waktu kecil mempengaruhi perilakunya di kemudian hari (Rakhmat, 2008: 47).

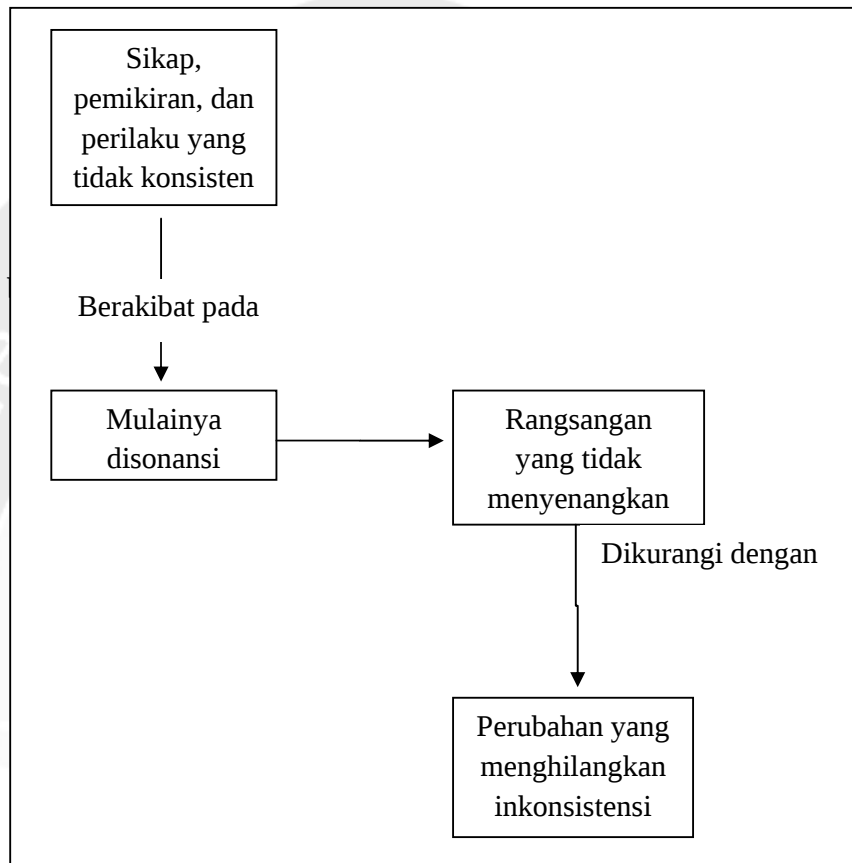
h. Stimuli yang Mendorong dan Memperteguh Perilaku

Beberapa peneliti psikologi sosial, seperti Fredericson Price, dan Bouffard (1972), meneliti kendala situasi yang mempengaruhi kelayakan melakukan perilaku tertentu. Ada situasi yang memberikan rentangan kelayakan perilaku (*behavioral appopriateness*), seperti situasi di taman, dan situasi yang banyak memberikan kendala pada perilaku, seperti gereja. Situasi yang permisif memungkinkan orang melakukan banyak hal tanpa harus merasa malu. Sebaliknya, situasi restriktif menghambat orang untuk berperilaku sekehendak hatinya (Rakhmat, 2008: 47).

Disonansi kognitif merupakan perasaan yang dimiliki orang ketika mereka “menemukan diri mereka sendiri melakukan sesuatu yang tidak sesuai dengan pendapat lain yang mereka pegang (West dan Turner, 2008: 137). Konsep ini membentuk inti dari Teori Disonansi Kognitif (*Cognitive Dissonance Theory*—CDT) Festinger, teori yang berpendapat bahwa disonansi adalah sebuah perasaan tidak nyaman yang memotivasi orang untuk mengambil langkah demi mengurangi ketidaknyamanan itu.

Berikut ini adalah proses disonansi kognitif:

GAMBAR 2
Proses Disonansi Kognitif



Sumber: West dan Turner, 2008: 137

Menurut Roger Brown, “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. Selanjutnya, Browns menyatakan bahwa teori ini memungkinkan dua elemen untuk memiliki tiga hubungan yang berbeda

satu sama lain: Mungkin saja konsonan (*consonant*), disonan (*disonant*), atau tidak relevan (*irrelevant*) (West dan Turner, 2008: 137).

Hubungan konsonan (*consonant relationship*) ada antara dua elemen ketika dua elemen tersebut ada pada posisi seimbang satu sama lain. Hubungan disonan (*disonant relationship*) berarti bahwa elemen-elemennya tidak seimbang satu dengan lainnya (West dan Turner, 2008: 137). Hubungan tidak relevan (*irrelevant relationship*) ada ketika elemen-elemen tidak mengimplikasikan apa pun mengenai satu sama lain.

Ketidaksesuaian terjadi ketika salah satu elemen tidak dapat diharapkan untuk mengikuti yang lain. Namun, apa yang sesuai atau tidak sesuai untuk seseorang bisa saja tidak terjadi pada orang lain, sehingga pertanyaannya adalah apa yang sesuai atau tidak sesuai dalam sistem psikologis seseorang (Littlejohn dan Foss, 2009: 115). Disonansi sendiri merupakan sebuah hasil dari dua variabel lain — pentingnya elemen kognitif dan jumlah elemen yang terlibat dalam hubungan yang tidak sesuai. Dengan kata lain, jika Anda memiliki beberapa hal penting yang tidak sesuai, maka Anda akan mengalami disonansi yang lebih besar (Littlejohn dan Foss, 2009:116).

Teori Disonansi Kognitif mempunyai beberapa asumsi, yaitu (West dan Turner, 2008: 139):

1. Manusia memiliki hasrat akan adanya konsistensi pada keyakinan, sikap, dan perilakunya.

2. Disonansi diciptakan oleh inkonsistensi psikologis.
3. Disonansi adalah perasaan tidak suka yang mendorong orang untuk melakukan tindakan-tindakan dengan dampak yang dapat diukur.
4. Disonansi akan mendorong usaha untuk memperoleh konsonansi dan usaha untuk mengurangi disonansi.

Asumsi pertama menekankan sebuah model mengenai sifat dasar manusia yang mementingkan adanya stabilitas dan konsistensi. Di dalam teori disonansi kognitif menyatakan bahwa orang tidak akan menikmati inkonsistensi dalam pikiran dan keyakinan mereka namun sebaliknya, mereka mencari konsistensi. Asumsi kedua berbicara mengenai jenis konsistensi yang penting bagi orang. Di dalam teori ini merujuk pada fakta bahwa kognisi-kognisi harus tidak konsisten secara psikologis (dibandingkan tidak konsisten secara logis) satu dengan lainnya untuk menimbulkan disonansi kognitif. Asumsi ketiga dari teori ini menyatakan bahwa ketika orang mengalami inkonsistensi psikologis disonansi yang tercipta menimbulkan perasaan tidak suka. Jadi, orang tidak senang berada dalam keadaan disonansi; hal itu merupakan suatu keadaan yang tidak nyaman (West dan Turner, 2008: 139). Akhirnya, teori ini mengasumsikan bahwa rangsangan yang diciptakan oleh disonansi akan memotivasi orang untuk menghindari situasi yang menciptakan inkonsistensi dan berusaha mencari situasi yang mengembalikan konsistensi (West dan Turner, 2008: 140).

E.3 Teori Disonansi Kognitif dalam Proses Pengambilan Keputusan

Jumlah disonansi yang dialami sebagai hasil sebuah keputusan bergantung pada tiga faktor (West dan Turner, 2008: 140):

1. Tingkat kepentingan (*importance*)

Seberapa signifikan suatu masalah, berpengaruh terhadap tingkat disonansi yang dirasakan.

2. Rasio disonansi (*disonance ratio*)

Jumlah kognisi disonan berbanding dengan jumlah kognisi yang konsonan.

3. Rasionalitas (*rationale*)

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.

Berikut ini adalah beberapa cara yang dapat digunakan untuk mengurangi disonansi (West dan Turner, 2008: 142):

1. mengurangi pentingnya keyakinan disonan kita
2. menambahkan keyakinan yang konsonan
3. menghapuskan disonansi dengan cara tertentu

Teori disonansi kognitif berkaitan dengan proses pemilihan terpaan (*selective exposure*), pemilihan perhatian (*selective attention*), pemilihan

interpretasi (*selective interpretation*), dan pemilihan retensi (*selective retention*) karena teori ini memprediksi bahwa orang akan menghindari informasi yang meningkatkan disonansi (West dan Turner, 2008: 142):

1. Terpaan selektif (*selective exposure*)

Mencari informasi yang konsisten yang belum ada, membantu untuk mengurangi disonansi. CDT memprediksikan bahwa orang akan menghindari informasi yang meningkatkan disonansi dan mencari informasi yang konsisten dengan sikap dan perilaku mereka.

2. Perhatian selektif (*selective attention*)

Melihat informasi secara konsisten begitu konsistensinya itu ada. Orang memerhatikan informasi dalam lingkungannya yang sesuai dengan sikap dan keyakinannya sementara tidak menghiraukan informasi yang tidak konsisten.

3. Interpretasi selektif (*selective interpretation*)

Melibatkan penginterpretasian informasi yang ambigu sehingga menjadi konsisten. Dengan menggunakan interpretasi selektif, kebanyakan orang menginterpretasikan sikap teman dekatnya lebih sesuai dengan sikap mereka sendiri daripada yang sebenarnya terjadi (Berscheid & Walster, 1978).

4. Retensi selektif (*selective retention*)

Memngingat dan mempelajari informasi yang konsisten dengan kemampuan yang lebih besar dibandingkan yang kita lakukan terhadap

informasi yang tidak konsisten. Sikap tampaknya dapat mengelola memori dalam proses pemilihan retensi (Lingle & Ostrom, 1981).

E.4 Disonansi Pasca Pengambilan Keputusan

Seperti kita ketahui bahwa disonansi merupakan sebuah perasaan tidak nyaman yang memotivasi orang untuk mengambil langkah demi mengurangi ketidaknyamanan itu atau dengan kata lain disonansi kognitif adalah perasaan ketidaknyamanan yang diakibatkan oleh sikap, pemikiran, dan perilaku yang tidak konsisten (West dan Turner, 2008: 137). Disonansi yang dialami seseorang tentu saja akan mempengaruhi seseorang dalam mengambil sebuah keputusan. Mengambil keputusan tidaklah sedemikian mudahnya kita semua mengalaminya. Masing-masing orang harus mempunyai pengalaman ataupun pengetahuan yang cukup untuk dapat memilih antara lebih dari satu kemungkinan (Susanto, 1974: 70).

Meminta orang mengambil keputusan adalah sebenarnya meminta perubahan mental darinya (khususnya dalam soal pembangunan) (Susanto, 1974: 73). Bahwa tidaklah mudah untuk mengira-ngira bagaimana hasil dari keputusan untuk bertindak, dapatlah dipahami khususnya kalau diingat bahwa biasanya dalam masyarakat dalam transisi, yang diminta adalah keputusan tentang sesuatu yang belum pernah dihadapi oleh seseorang. Sehubungan dengan ini, maka dengan sendirinya adalah sukar sekali untuk mengambil keputusan, yaitu karena sebenarnya kemampuan

pengambilan keputusan untuk bertindak meminta juga kemampuan untuk mengetahui akibat-akibat dari keputusan yang akan diambil (Susanto, 1974: 74).

Dalam mengambil sebuah keputusan, seringkali seseorang mengalami disonansi karena seseorang harus melihat nilai dari keputusan yang harus diambilnya bahwa keputusan yang diambil kadang-kadang merupakan kesempatan yang jarang atau tidak akan kembali lagi, juga sukar dapat diketahui karenanya. Hal inilah yang menyebabkan seseorang mengalami ketidaknyamanan psikologis atau ketegangan dalam menentukan sebuah keputusan (Susanto, 1974: 75).

Disonansi pasca pengambilan keputusan muncul karena salah satu alternatif yang dipilih seseorang memiliki kekurangan sekaligus kelebihan. Menurut Bermans & Evans (1998), disonansi kognitif muncul karena pembuatan keputusan yang relatif permanen dalam memilih salah satu alternatif untuk mengalahkan fitur yang menarik dari alternatif yang tidak dipilih.

Menurut Halloway (dalam Loudon & Bitta, 1979) ada beberapa hal yang mempengaruhi disonansi pasca pengambilan keputusan, yaitu:

1. Daya tarik alternatif yang ditolak
2. Faktor negatif pada alternatif yang dipilih
3. Jumlah alternatif yang ada
4. Pentingnya keterlibatan kognitif
5. Hal positif yang diciptakan

6. Discrepansi atau perilaku negatif
7. Informasi yang diperoleh
8. Antisipasi terhadap disonansi
9. Pengetahuan dan keterbiasaan

Menurut Sweeney, Hausknecht dan Soutar (2000) disonansi kognitif dapat diukur dengan tiga dimensi yaitu:

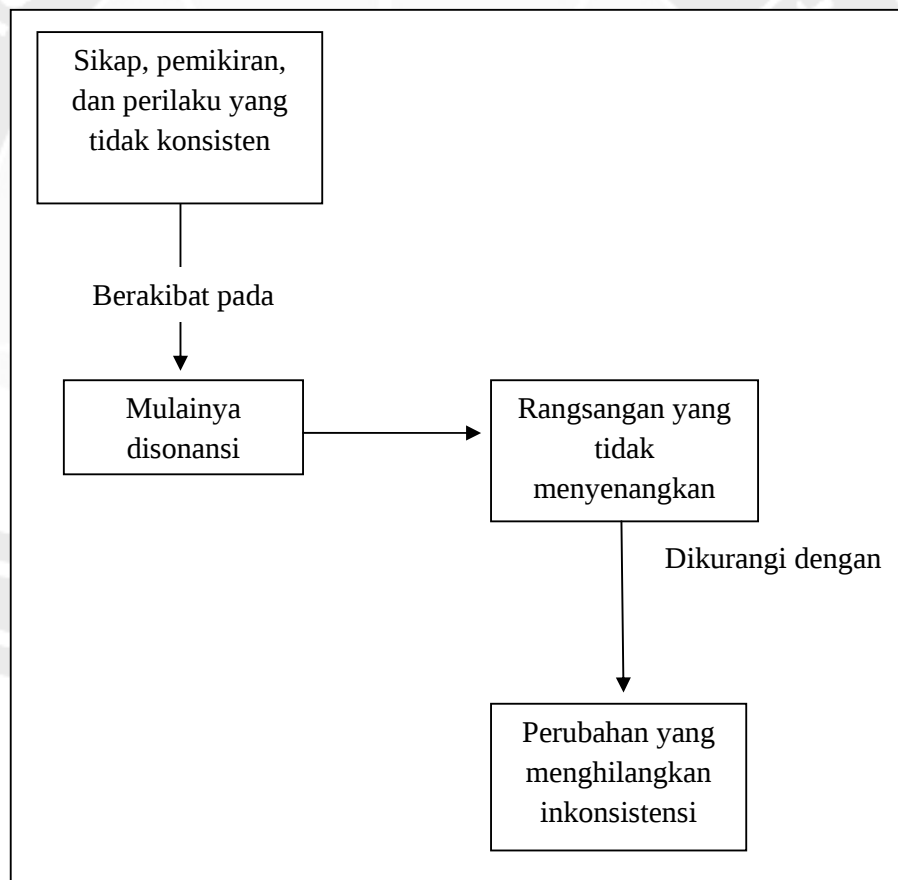
1. *Emotional* (emosi) adalah ketidaknyamanan psikologis yang dialami seseorang terhadap sebuah keputusan. Berkaitan dengan situasi psikologi seseorang setelah melakukan pengambilan keputusan, dalam hal ini kondisi psikologis konsumen secara alami mempertanyakan apakah tindakan yang dilakukannya telah tepat.
2. *Wisdom purchase* (kebijaksanaan pembelian) adalah ketidaknyamanan yang dialami seseorang setelah pengambilan keputusan dimana mereka bertanya apakah mereka sangat membutuhkan keputusan tersebut. Berkaitan dengan keputusan yang telah dilakukan disini seseorang mempertanyakan apakah dia telah mengambil keputusan yang benar-benar sesuai dengan apa yang dibutuhkannya.
3. *Concern over the deal* (perhatian setelah transaksi) adalah ketidaknyamanan yang dialami seseorang setelah pengambilan keputusan dimana mereka bertanya-tanya apakah mereka telah dipengaruhi oleh pihak-pihak yang berkepentingan yang bertentangan dengan kemauan atau kepercayaan mereka. Berkaitan dengan

kekecewaan seseorang dimana pada kondisi ini seseorang cenderung kurang yakin dengan keputusanyang telah dibuatnya.

F. Kerangka Konsep

Disonansi yang dimaksud di dalam penelitian ini mengacu pada bagan West dan Turner, 2008: 137:

GAMBAR 2
Proses Disonansi Kognitif



Sumber: West dan Turner, 2008: 137

Sebagaimana Roger Brown (1965) katakan dalam buku West dan Turner yang berjudul *Pengantar Teori Komunikasi Analisis dan Aplikasi*, dasar dari 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 di dalam penelitian ini adalah ketidaknyamanan psikologis yang dialami oleh masyarakat pesisir pantai Kabupaten Kulon Progo akibat berita proyek penambangan pasir besi yang akan dilaksanakan di wilayah pesisir pantai selatan Kabupaten Kulon Progo Yogyakarta yang sudah muncul sejak tahun 2005 hingga sekarang. Masyarakat pesisir mengalami disonansi karena lahan pertanian mereka yang selama ini menjadi tumpuan mata pencaharian akan dijadikan wilayah pertambangan pasir besi oleh PT. Jogja Magasa Iron (JMI). Hidup bertani sudah menjadi prinsip warga pesisir pantai, sehingga mereka merasa proyek pertambangan pasir besi ini tidak sesuai dengan prinsip yang telah mereka pegang selama ini. Masyarakat merasa khawatir akan dampak tambang apabila lahan pertanian mereka dijadikan pertambangan pasir besi, hal itu akan merusak lingkungan di masa yang akan datang. Di sisi lain terdapat juga kelompok masyarakat yang mendukung/pro terhadap proyek pertambangan pasir besi ini. Disonansi yang dialami seseorang tentu saja akan mempengaruhi seseorang dalam mengambil sebuah keputusan. Disonansi yang dialami tersebut dapat dikurangi dengan menghilangkan inkonsistensi yaitu berupa pencarian informasi.

Pola pencarian informasi yang dimaksud di dalam penelitian ini merupakan perilaku pencarian informasi masyarakat pesisir pantai Kulon Progo yang terus-menerus dan relatif tetap. Pola pencarian informasi di sini dapat dilihat melalui pada siapa/sumber (individu, kelompok, organisasi, perusahaan atau negara) yang dijadikan rujukan dalam mencari informasi oleh masyarakat melalui saluran atau media apa pesan atau informasi tersebut disampaikan (komunikasi antarpribadi, kelompok, publik, organisasi atau komunikasi massa). Pola pencarian informasi dapat diidentifikasi melalui tiga unsur yaitu (Mulyana, 2008: 69):

1. Sumber (*source*)

Boleh jadi seseorang individu, kelompok, organisasi, perusahaan atau bahkan suatu negara.

2. Pesan

Yaitu apa yang dikomunikasikan oleh sumber kepada penerima, pesan merupakan seperangkat simbol verbal dan atau non verbal yang mewakili perasaan, nilai, gagasan atau maksud sumber tadi. Pesan mempunyai tiga komponen: makna, simbol yang digunakan untuk menyampaikan makna, dan bentuk atau organisasi pesan.

3. Saluran atau media

Yakni alat atau wahana yang digunakan sumber untuk menyampaikan pesannya kepada penerima. Saluran boleh jadi merujuk pada bentuk pesan yang disampaikan kepada penerima, apakah saluran verbal atau saluran non verbal. Saluran merujuk pada cara penyajian pesan:

apakah langsung (tatap muka) atau lewat media cetak (surat kabar, majalah) atau media elektronik (radio, televisi).

Dari proses pencarian informasi ini, peneliti ingin melihat keterkaitan antara pencarian informasi dengan keputusan yang diambil melalui kacamata Teori Disonansi Kognitif. Dalam mengambil sebuah keputusan, seringkali seseorang mengalami disonansi karena seseorang harus melihat nilai dari keputusan yang harus diambilnya bahwa keputusan yang diambil kadang-kadang merupakan kesempatan yang jarang atau tidak akan kembali lagi. Hal inilah yang menyebabkan seseorang mengalami ketidaknyamanan psikologis atau ketegangan dalam menentukan sebuah keputusan (Susanto, 1974: 75). Seseorang yang mengalami disonansi akan mengurangi inkonsistensinya dengan cara melakukan pencarian informasi untuk mencapai sebuah keputusan tertentu. Keputusan yang dimaksud di dalam penelitian ini adalah sikap masyarakat pesisir pantai Kabupaten Kulon Progo terkait dengan proyek pertambangan pasir besi di pesisir pantai selatan Kabupaten Kulon Progo. Sikap yang dimaksudkan disini adalah sikap menerima dengan mendukung berjalannya proyek tambang pasir besi di Kulon Progo yaitu dengan merelakan lahannya dengan menerima pembayaran uang tanah yang akan digunakan sebagai lokasi pembangunan pabrik bijih besi serta tindakan-tindakan yang mungkin dilakukan terhadap kelompok masyarakat yang kontra terhadap proyek tambang pasir besi atau menolak proyek pertambangan pasir besi tersebut dengan beberapa aksi yang

dilakukan seperti demonstrasi, pemberlakuan sanksi adat kepada masyarakat yang pro terhadap proyek tambang pasir besi dan sebagainya sebagai hasil keputusan masyarakat pesisir pantai selatan Kabupaten Kulon Progo.

Proses disonansi dan pencarian informasi yang sudah dijelaskan sebelumnya diaplikasikan pada dua dimensi waktu yang berbeda yaitu disonansi sebelum pengambilan keputusan dan disonansi pasca pengambilan keputusan. Di dalam penelitian ini yang dimaksud dengan disonansi pasca pengambilan keputusan adalah ketidaknyamanan psikologis yang muncul karena pembuatan keputusan terkait dengan proyek pertambangan pasir besi di wilayah pesisir pantai selatan Kabupaten Kulon Progo Yogyakarta. Disonansi pasca pengambilan keputusan muncul karena salah satu alternatif yang dipilih memiliki kekurangan sekaligus kelebihan. Menurut Bermans & Evans (1998), disonansi kognitif muncul karena pembuatan keputusan yang relatif permanen dalam memilih salah satu alternatif untuk mengalahkan fitur yang menarik dari alternatif yang tidak dipilih. Menurut Halloway (dalam Loudon & Bitta, 1979) ada beberapa hal yang mempengaruhi disonansi pasca pengambilan keputusan, yaitu: (1) Daya tarik alternatif yang ditolak, (2) Faktor negatif pada alternatif yang dipilih, (3) Jumlah alternatif yang ada, (4) Pentingnya keterlibatan kognitif, (5) Hal positif yang diciptakan (6) Discrepansi atau perilaku negatif, (7) Informasi yang diperoleh, (8) Antisipasi terhadap disonansi, (9) Pengetahuan dan keterbiasaan.

G. Metodologi Penelitian

G.1 Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif. Penelitian sosial menggunakan format deskriptif kualitatif bertujuan untuk menggambarkan, meringkaskan berbagai kondisi, berbagai situasi, atau berbagai fenomena realitas sosial yang ada di masyarakat yang menjadi objek penelitian, dan berupaya menarik realitas itu ke permukaan sebagai suatu ciri, karakter, sifat, model, tanda atau gambaran tentang kondisi, situasi ataupun fenomena tertentu.

Data kualitatif diungkapkan dalam bentuk kalimat serta uraian-uraian, bahkan dapat berupa cerita pendek. Pada beberapa data tertentu, dapat menunjukkan perbedaan dalam bentuk jenjang atau tingkatan, walaupun tidak jelas batas-batasnya. Data kualitatif amat bersifat subjektif, karenanya peneliti yang menggunakan data kualitatif sesungguhnya harus berusaha sedapat mungkin untuk menghindari sikap subjektif yang dapat mengaburkan objektivitas data penelitian (Bungin, 2007: 103).

G.2 Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode penelitian fenomenologi. Pendekatan fenomenologi merupakan tradisi penelitian kualitatif yang berakar pada filosofi dan psikologi, dan berfokus pada pengalaman hidup manusia (sosiologi). Pendekatan fenomenologi menggunakan pengalaman hidup sebagai alat untuk memahami secara lebih baik tentang sosial budaya,

politik atau konteks sejarah dimana pengalaman itu terjadi. Peneliti akan mengkaji secara mendalam isu sentral dari struktur utama suatu objek kajian dan selalu bertanya “apa pengalaman utama yang akan dijelaskan informan tentang subjek kajian penelitian”.

Peneliti dalam pandangan fenomenologis berusaha memahami arti peristiwa dan kaitan-kaitannya terhadap orang-orang biasa dalam situasi-situasi tertentu. Peneliti berusaha untuk masuk ke dalam dunia konseptual para subjek yang ditelitinya sedemikian rupa sehingga peneliti mengerti apa dan bagaimana suatu pengertian yang dikembangkan oleh peneliti di sekitar peristiwa dalam kehidupannya sehari-hari (Moleong, 1991: 9).

G.3 Lokasi Penelitian

Penelitian ini akan dilaksanakan di wilayah pesisir pantai Kabupaten Kulon Progo yang terkena dampak proyek penambangan pasir besi. Pemilihan pesisir pantai Kabupaten Kulon Progo yang terkena dampak penambangan pasir besi karena adanya pro dan kontra dari masyarakat setempat terhadap kegiatan penambangan pasir besi di Kulon Progo.

G.4 Subjek Penelitian

Subjek dalam penelitian ini adalah individu yang dijadikan sebagai sumber informasi yang dibutuhkan oleh peneliti yaitu masyarakat wilayah pesisir pantai Kabupaten Kulon Progo yang meliputi desa Banaran, Karang Sewu, Bugel, Pleret, Garongan dan Karangwuni. Jadi informan yang dimaksud di sini adalah orang-orang atau individu yang terlibat di

dalam pencarian informasi dalam pengambilan keputusan terkait dengan proyek tambang pasir besi yaitu anggota masyarakat wilayah pesisir pantai Kabupaten Kulon Progo yang meliputi anggota masyarakat yang bekerja pada ranah domestik dalam hal ini adalah orang yang bekerja di rumah (pria/wanita, usia 30 tahun – 60 tahun) dan anggota masyarakat yang bekerja pada ranah profesional dalam hal ini adalah orang yang bekerja di luar rumah (pria/wanita, usia 30 tahun – 60 tahun).

G.5 Teknik Pengumpulan Data

a. Wawancara

Merupakan cara pengumpulan data untuk memperoleh data yang memadai dengan cara bertanya langsung kepada informan melalui tatap muka. Wawancara yang dilakukan oleh peneliti yaitu wawancara yang bersifat terbuka serta memakai pedoman (Bungin, 2007: 108). Peneliti akan melakukan wawancara dengan informan untuk memperoleh data mengenai:

1. Sikap masyarakat pesisir pantai terkait dengan awal adanya berita mengenai proyek tambang pasir besi (sikap sebelum pengambilan keputusan dilakukan)
2. Bagaimana masyarakat pesisir pantai melakukan pencarian informasi guna mengurangi disonansi yang mereka rasakan selama ini terkait dengan proyek tambang pasir besi

3. Keputusan yang diambil oleh masyarakat pesisir pantai terkait dengan berita proyek tambang pasir besi
4. Sikap masyarakat pesisir pantai setelah melakukan pengambilan keputusan terkait dengan proyek tambang pasir besi.

b. Observasi

Teknik observasi yang akan dilakukan adalah observasi langsung. Peneliti melakukan pengamatan langsung terhadap proses pencarian informasi yang dilakukan oleh masyarakat pesisir pantai di dalam mengambil sebuah keputusan terkait dengan proyek tambang pasir besi, sumber yang dipilih, pesan yang disampaikan di dalam pencarian informasi, saluran atau media yang dipilih, keputusan masyarakat pesisir mengenai proyek tambang pasir besi hingga pada sikap masyarakat setelah pengambilan keputusan dilakukan.

G.6 Sumber dan Jenis Data

Menurut Lofland dan Lofland (1984: 47) sumber data utama dalam penelitian kualitatif adalah kata-kata dan tindakan selebihnya adalah data tambahan seperti dokumen dan lain-lain. Jenis data dibagi ke dalam kata-kata dan tindakan, sumber data tertulis, foto dan statistik. Jenis data yang digunakan di dalam penelitian ini adalah kata-kata dan tindakan. Sumber data utama dicatat melalui catatan tertulis atau melalui perekaman *audio tapes*.

G.7 Analisis Data

Huberman dan Miles mengajukan model analisis data yang disebutnya sebagai model interaktif. Model interaktif ini terdiri dari tiga hal utama sebagai kegiatan jalin-menjalin pada saat sebelum, selama dan sesudah pengumpulan data, yaitu (Idrus, 2009: 148):

a. Reduksi Data

Reduksi data dapat diartikan sebagai proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan, dan transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan tertulis dari lapangan. Reduksi data berlangsung secara terus-menerus sejalan pelaksanaan penelitian berlangsung.

b. Penyajian Data

Langkah berikutnya setelah proses reduksi data berlangsung adalah penyajian data, yang dimaknai oleh Miles dan Huberman (1992) sebagai sekumpulan informasi tersusun yang memberi kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan.

c. Verifikasi dan Penarikan Kesimpulan

Tahap akhir proses pengumpulan data adalah verifikasi dan penarikan kesimpulan, yang dimaknai sebagai penarikan arti data yang telah ditampilkan. Proses verifikasi hasil temuan ini dapat saja berlangsung singkat dan dilakukan oleh peneliti tersendiri, yaitu dilakukan secara selintas dengan mengingat hasil-hasil temuan terdahulu dan melakukan cek silang (*cross check*) dengan temuan lainnya.