

## 1. Pengertian Sikap

Sikap adalah sekelompok keyakinan dan perasaan yang melekat tentang objek tertentu dan kecenderungan untuk bertindak terhadap objek tersebut dengan cara tertentu (Calhoun & Acocella, 1995).

Menurut Sarwono (2002), sikap adalah kesiapan pada seseorang untuk bertindak secara tertentu terhadap hal-hal tertentu.

Ajzen (1988) mendefinisikan sikap sebagai predisposisi yang dipelajari individu untuk memberikan respon suka atau tidak suka secara konsisten terhadap objek sikap. Respon suka atau tidak suka itu adalah hasil proses evaluasi terhadap keyakinan-keyakinan (*beliefs*) individu terhadap objek sikap (Fishbein & Ajzen, 1975).

Baron dan Byrne (1997) mendefinisikan sikap sebagai penilaian subjektif seseorang terhadap suatu objek. Sikap adalah respon evaluatif yang diarahkan seseorang terhadap orang, benda, peristiwa, dan perilaku sebagai objek sikap. Sikap melibatkan kecenderungan respon yang bersifat preferensial. Sikap sebagai respon evaluatif menunjukkan ekspresi suka atau tidak suka, setuju atau tidak setuju, mendekati atau menghindari, dan tertarik atau tidak tertarik terhadap objek sikap.

Cacioppo dkk (1986) berpendapat bahwa sikap adalah suatu evaluasi atau penilaian seseorang terhadap obyek sikap yang tercermin dalam bentuk perasaan setuju-tidak setuju, mendukung-tidak mendukung, sebagai potensi reaksi terhadap suatu obyek sikap.

Sears dkk (1999) berpendapat bahwa sikap merupakan orientasi yang bersifat menetap dengan komponen-komponen kognitif, afektif dan perilaku. Komponen kognitif terdiri dari seluruh kognisi yang dimiliki seseorang mengenai objek sikap tertentu berupa fakta, pengetahuan dan keyakinan tentang objek. Sedangkan Komponen afektif menurut Stephan dan Stephan (1985) adalah komponen yang berkaitan dengan perasaan dan emosi seseorang terhadap objek sikap. Dan komponen perilaku merupakan kecenderungan seseorang untuk berperilaku sesuai dengan sikap yang ada pada dirinya.

Berdasarkan beberapa definisi yang telah dikemukakan oleh para ahli diatas, maka dapat disimpulkan bahwa sikap merupakan pandangan, perasaan dan kecenderungan seseorang bertindak terhadap objek sikap.

## **2. Aspek-aspek Sikap**

Menurut Fishben & Ajzen (1975), terdapat dua aspek pokok dalam hubungan antara sikap dengan perilaku, yaitu:

### 1). Aspek keyakinan terhadap perilaku.

Keyakinan terhadap perilaku merupakan keyakinan individu bahwa menampilkan atau tidak menampilkan perilaku tertentu akan menghasilkan akibat-akibat atau hasil-hasil tertentu. Aspek ini merupakan aspek pengetahuan individu tentang objek sikap. Pengetahuan individu tentang objek sikap dapat pula berupa opini individu tentang hal yang belum tentu sesuai dengan kenyataan. Semakin positif keyakinan individu akan akibat dari suatu objek

sikap, maka akan semakin positif pula sikap individu terhadap objek sikap tersebut, demikian pula sebaliknya.

2). Aspek evaluasi akan akibat perilaku.

Evaluasi akan akibat perilaku merupakan penilaian yang diberikan oleh individu terhadap tiap akibat atau hasil yang dapat diperoleh apabila menampilkan atau tidak menampilkan perilaku tertentu. Evaluasi atau penilaian ini dapat bersifat menguntungkan dapat juga merugikan, berharga atau tidak berharga, menyenangkan atau tidak menyenangkan. Semakin positif evaluasi individu akan akibat dari suatu objek sikap, maka akan semakin positif pula sikap terhadap objek tersebut, demikian pula sebaliknya.

### **3. Teori-teori Sikap**

Fishbein dan Ajzen (1975) menggolongkan teori sikap dalam dua kelompok, yaitu teori-teori belajar dan teori-teori konsistensi kognitif. Sedangkan Sears dkk (1992) mengelompokkan teori sikap dalam tiga kelompok berdasarkan pendekatan teorinya, yaitu: teori belajar, teori insentif, dan teori kognitif.

#### **a. Teori Belajar**

Asumsi dasar teori ini adalah sikap ditentukan oleh apa yang telah dipelajari sebelumnya. Sikap dapat dipelajari, sehingga seseorang memperoleh informasi, fakta maupun nilai-nilai tertentu. Dalam teori ini terdapat tiga mekanisme, yaitu *asosiasi*, *reinforcement* dan *imitasi*. Pada mekanisme asosiasi, pembentukan sikap dipengaruhi oleh sesuatu yang lain, baik yang menyenangkan atau tidak. Pada mekanisme reinforcement, seseorang

menunjukkan sikap atau perilaku tertentu karena dengan bersikap seperti itu dia memperoleh sesuatu yang menyenangkan. Kemudian pada mekanisme imitasi, seseorang menunjukkan sikap dan perilaku tertentu karena meniru orang lain yang menjadi model.

### **b. Teori Insentif**

Sikap dianggap sebagai suatu proses menimbang keuntungan dan kerugian atau baik buruknya berbagai kemungkinan posisi yang akan ditimbulkan yang diperoleh dari berbagai kemungkinan kondisi, dan selanjutnya individu akan mengambil alternatif yang dipandang paling baik. Seseorang akan mengambil sikap tertentu dengan pertimbangan memaksimalkan keuntungan dan meminimalkan kerugian. Sehingga dapat dikatakan bahwa kekuatan relatif dari insentif menentukan bagi sikap.

Salah satu versi dari teori insentif adalah teori respons kognitif (*cognitive response theory*) (Ostrom & Brock, 1981, dalam Sears, dkk, 1999). Menurut teori ini, seseorang memberi respon terhadap suatu komunikasi dengan beberapa pemikiran positif atau negatif. Pikiran-pikiran ini sebaliknya menentukan apakah orang akan mengubah sikapnya sebagai akibat komunikasi ataukah tidak.

Versi lain dari teori insentif adalah teori nilai-ekspektasi (*expectancy-value approach*) (Edwards dalam Sears, dkk, 1999). Asumsi dari teori ini bahwa orang berusaha memaksimalkan nilai berbagai hasil/akibat yang diharapkan dalam mengambil sikap. Oleh karena itu berdasarkan asumsi teori ini, orang

mengambil posisi yang akan membawanya pada kemungkinan hasil yang terbaik, dan menghindari posisi yang mengakibatkan hasil yang buruk, atau pada hal yang tidak mungkin mengarahkan pada hasil yang baik.

### **c. Teori Konsistensi Kognitif**

Pendekatan ini menjelaskan tentang keberadaan manusia yang dianggap sebagai individu yang telah memahami makna serta hubungan dalam struktur kognitifnya. Seseorang, apabila menemukan suatu nilai yang tidak konsisten satu dengan yang lainnya, maka ia akan mengubahnya sehingga menjadikan keyakinannya atas nilai tersebut menjadi lebih konsisten. Adapun bila kognisinya telah konsisten, sedangkan dia dihadapkan pada kognisi baru yang menimbulkan ketidakkonsistenan, maka ia akan berusaha untuk meminimalkan ketidakkonsistenan tersebut. Terdapat beberapa pandangan/teori tentang konsistensi sikap, yang pada umumnya berasumsi bahwa orang mencari konsistensi diantara kognisinya, yaitu:

#### 1). Teori Keseimbangan dari Heider.

Asumsi dasar teori ini menekankan pada adanya hubungan keseimbangan atau ketidakseimbangan antara unsur-unsur individu (I), orang lain (O), dan objek sikap (Ob). Keadaan seimbang terjadi jika hubungan antara (I), (O), dan (Ob) berjalan harmonis, sedangkan jika hubungan ketiganya tidak harmonis menyebabkan timbulnya keadaan tidak seimbang. Teori ini menegaskan bahwa persepsi orang terhadap bentuk hubungan antara unsur (I), (O), dan (Ob) memegang peranan penting dalam menentukan keseimbangan

yang terjadi (Azwar, 2000). Dengan demikian menurut teori ini perubahan sikap dapat dilakukan dengan menciptakan kesamaan persepsi antara (I), dan (O) terhadap (Ob) sikap.

## 2). Teori Dua Faktor dari Rosenberg.

Teori ini berasumsi bahwa komponen afeksi senantiasa berhubungan dengan komponen kognisi dan hubungan tersebut dalam keadaan konsisten. Orang berusaha membuat kognisinya konsisten dengan afeksinya. Dengan kata lain, keyakinan seseorang, pendirian seseorang, dan pengetahuan seseorang tentang suatu fakta sebagian ditentukan oleh pilihan afeksinya. Konsekuensinya jika terjadi perubahan dalam komponen afeksi akan menimbulkan perubahan pada komponen kognisi. Untuk itu dalam mengubah sikap, maka komponen afeksi diubah lebih dahulu kemudian akan mengubah komponen kognisi serta diakhiri dengan perubahan sikap.

## 3). Teori Disonansi Kognitif dari Festinger.

Asumsi dasar dari teori ini adalah sikap berubah demi mempertahankan konsistensinya dengan perilaku nyata. Seringkali manusia dihadapkan pada adanya konflik antara berbagai kognisi, sikap, bahkan antara sikap dengan perilaku. Keadaan ini disebut disonansi. Usaha mengurangi disonansi dapat dilakukan dengan mengubah salah satu atau kedua unsur kognisi, bahkan dapat juga dilakukan dengan menambah kognisi baru. Cara spesifik yang dilakukan, menurut Azwar (2000) adalah dengan mengubah perilaku, mengubah unsur kognisi dari lingkungan, dan menambah unsur kognisi yang baru.

#### 4). Teori Stimulus-Respon dan Penguatan.

Asumsi dasar teori ini adalah bahwa perilaku sosial dapat dimengerti melalui suatu analisis dari stimuli yang diberikan dan dapat mempengaruhi reaksi yang spesifik dan didukung oleh hukuman atau penghargaan sesuai dengan reaksi yang terjadi.

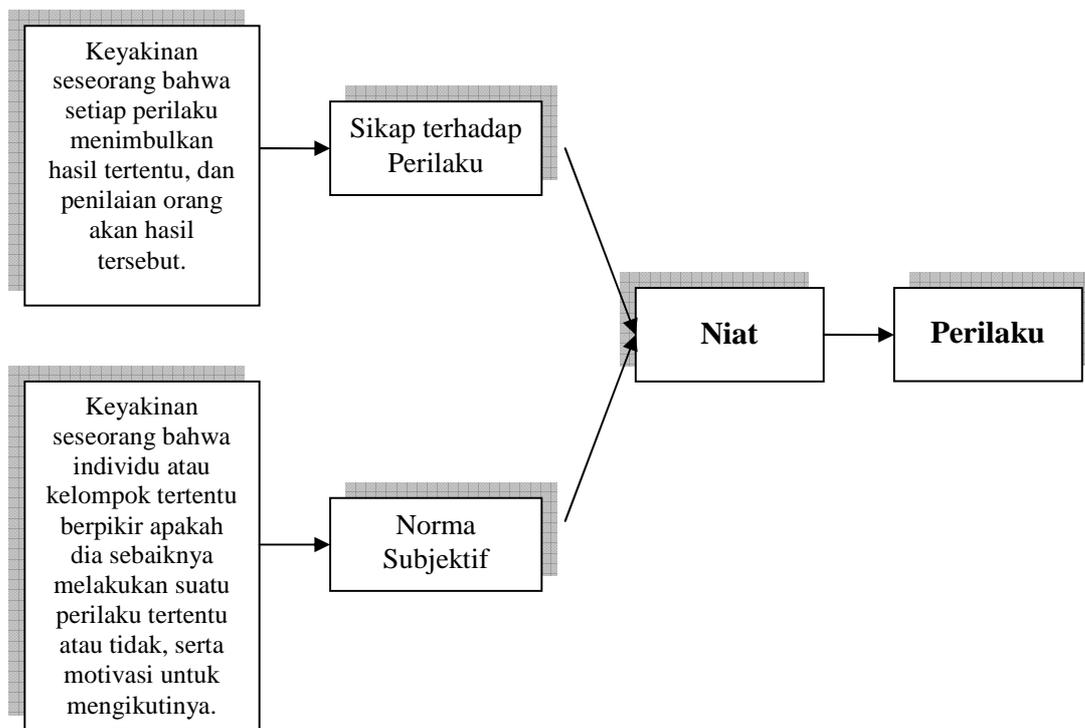
#### **4. Hubungan Sikap dan Perilaku**

Sikap dikatakan sebagai bentuk evaluasi individu terhadap objek psikologis yang ditunjukkan dengan keyakinan-keyakinan, perasaan atau perilaku yang diharapkan. Sebagai suatu respon evaluatif, reaksi yang dinyatakan oleh sikap didasari oleh proses evaluatif dari dalam diri individu yang memberikan kesimpulan terhadap stimulus dalam bentuk nilai baik-buruk, positif-negatif, menyenangkan-tidak menyenangkan yang kemudian mengkrystal sebagai potensi reaksi terhadap objek sikap.

Sampai saat ini masih terjadi perdebatan bahwa potensi reaksi apakah selalu terwujud dalam bentuk perilaku nyata atau tidak. Usaha yang paling berpengaruh dalam menemukan dan menguji tentang hubungan sikap dan perilaku adalah teori tindakan beralasan (*reasoned action theory*) yang dikembangkan oleh Fishbein dan Ajzen (1975). Teori tindakan beralasan sampai saat ini masih banyak dimanfaatkan sebagai kerangka teori utama. Hal ini menunjukkan bahwa kemutakhiran teori ini tidak diragukan lagi dalam dunia ilmiah Psikologi Sosial, khususnya psikologi sikap. Beberapa penelitian mutakhir yang menggunakan teori tindakan beralasan sebagai kerangka

teori utama misalnya adalah penelitian yang dilakukan oleh Dodge *et al.* (2003), penelitian Gillmore *et al.* (2002), serta penelitian Nabi dan Sullivan (2001).

Teori tindakan beralasan berusaha untuk menetapkan faktor-faktor apa yang menentukan konsistensi sikap dan perilaku. Teori ini berasumsi bahwa orang berperilaku secara cukup rasional. Model tindakan yang masuk akal tentang faktor-faktor yang menentukan perilaku seseorang yang dijelaskan Ajzen dan Feishbein digambarkan dalam skema di bawah ini:



Keterangan: Anak panah menunjukkan arah pengaruh.

**Gambar 1. Model teori tindakan beralasan dari Ajzen dan Feishbein (1980)**

Berdasarkan skema diatas, Sears dkk. (1999) menjelaskan bahwa teori tindakan beralasan mempunyai tiga langkah, yaitu:

1. Model teori ini memprediksi perilaku seseorang dari maksudnya. Jika seseorang mengutarakan maksudnya untuk melaksanakan jihad dengan tujuan mendapatkan pahala dari Allah, maka dia lebih mungkin melakukannya daripada dia tidak punya maksud untuk melakukannya.
2. Maksud perilaku dapat diprediksi dari dua variabel utama: sikap seseorang terhadap perilaku dan persepsinya tentang apa yang seharusnya dilakukan menurut orang lain.
3. Sikap terhadap perilaku diprediksi dengan menggunakan kerangka nilai-harapan yang telah diperkenalkan.

Dalam perspektif model teori tindakan beralasan, norma subjektif seperti tertera dalam skema diatas, berkenaan dengan dasar perilaku yang merupakan fungsi dari keyakinan-keyakinan normatif (*normative beliefs*) dan keinginan untuk mengikuti keyakinan-keyakinan normatif itu (*motivation to comply*). Norma subjektif menggambarkan persepsi individu tentang harapan-harapan orang-orang lain yang dianggapnya penting terhadap seharusnya ia berperilaku. Sebagai contoh, seseorang yang berniat melakukan jihad memiliki keyakinan-keyakinan yang mengacu pada harapan untuk menjadi hamba Tuhan yang taat beragama sebagaimana yang telah dicontohkan para pendahulu atau teman-teman seagamanya. Disamping itu terdapat keyakinan normatif untuk mengikuti (*motivation to comply*) orang-orang lain yang dianggap penting berhubungan dengan perilaku melaksanakan perintah jihad. Salah satu orang lain yang dianggap penting adalah pemimpin

kelompoknya yang dianggap memiliki kewibawaan dan memiliki harapan terhadapnya untuk melaksanakan tugas-tugas keagamaan atau tugas kelompoknya, sehingga yang bersangkutan dianggap taat atau setia kepada agama dan kelompoknya.

Teori tindakan beralasan mengemukakan bahwa sebab terdekat (*proximal cause*) timbulnya suatu perilaku bukan sikap, melainkan niat (*intention*) untuk melaksanakan perilaku itu. Niat merupakan pengambilan keputusan seseorang untuk melaksanakan suatu perilaku. Pengambilan keputusan oleh seseorang untuk melaksanakan suatu perilaku merupakan suatu hasil dari proses berpikir yang bersifat rasional. Menurut Gibbon *et al* (1998), proses berpikir yang bersifat rasional berarti bahwa dalam setiap perilaku yang bersifat sukarela maka akan terjadi proses perencanaan pengambilan keputusan yang secara kongkret diwujudkan dalam niat untuk melaksanakan suatu perilaku. Selanjutnya dijelaskan oleh Eagley dan Chaiken (1993) bahwa dalam kerangka teori tindakan beralasan, sikap ditransformasikan secara tidak langsung dalam wujud perilaku terbuka melalui perantaraan proses psikologis yang disebut niat. Oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa niat merupakan suatu proses psikologis yang keberadaannya terletak di antara sikap dan perilaku.