

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Motif Tutar Sarkastik dalam Relasi Pertemanan

1. Motif komunikasi

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, motif dan motivasi dapat diuraikan sebagai “Motif” yang merupakan kata benda yang artinya “pendorong”, sedangkan “Motivasi” yaitu kata kerja yang memiliki arti “mendorong”. Dengan kata lain, motif dapat dijelaskan sebagai upaya yang mendorong seseorang untuk melakukan sesuatu, sedangkan motivasi berarti dorongan atau kemampuan dalam diri seseorang untuk menjalankan sesuatu untuk mencapai tujuan tertentu.¹⁹ Peranan motif dalam tingkah laku manusia sangat besar. Hal ini karena disesuaikan dengan aneka kepentingan manusia dan motiflah yang mendorongnya. Jadi motif merupakan dorongan dari dalam diri manusia yang muncul akibat adanya aneka kebutuhan yang ingin dipenuhi oleh manusia. Sesuai penjelasan Sardiman bahwa motif adalah sesuatu yang ada dalam diri manusia yang dapat membuat seseorang melakukan sesuatu. Dan dapat diartikan usaha yang mendorong seseorang untuk melakukan kegiatan tertentu untuk mencapai apa yang diinginkan.²⁰

Komunikasi seseorang biasanya dilakukan dengan suatu motif dan berdasar motif inilah cara dan wujud tindakan komunikasi yang dilakukan terlihat bentuknya. Tindakan komunikasi ini dilakukan dan berusaha dipahami sejak manusia dilahirkan, bahkan hal ini kerap dipandang sebagai

¹⁹ Daryanto, *Manajemen Pemasaran* (Bandung: PT Sarana Tutorial Nurani Sejahtera, 2011). 197.

²⁰ Sardiman. 73.

penanda dari keinginan untuk pengakuan eksistensi kehadirannya sebagai makhluk individu dan sebagai makhluk sosial.

Menurut Mulyana (2005) ada empat motif komunikasi berdasarkan fungsinya, hal ini mengacu pada kerangka yang dikemukakan oleh Gordon:

- a. Fungsi komunikasi sosial dimana motif seorang manusia itu berkomunikasi adalah untuk menunjukkan dirinya dan untuk membina hubungan dengan manusia disekitarnya. Upaya untuk mengenal orang disekitar, saling membantu, saling memahami, saling mengerti inilah yang selanjutnya menjadi motif seseorang menjalankan fungsi komunikasi sosialnya.
- b. Fungsi komunikasi ekspresif yang memiliki wujud komunikasi antar manusia dimana saat berkomunikasi akan menyampaikan pesan dengan aneka cara, aneka tujuan, dan dalam bentuk ekspresi seperti bingung, marah, sedih, dan gembira. Komunikasi ekspresif dinilai sebagai suatu cara untuk menunjukkan motif seseorang agar yang dia sampaikan dapat dicerna, diterima, dan dipahami oleh manusia lain. Beberapa ekspresi yang dinampakkan dilakukan dengan beragam kesempatan serta dilakukan untuk melatarbelakangi motif seseorang.
- c. Fungsi komunikasi ritual atau tuntutan kebiasaan, motif komunikasi yang dimaksud disini dilakukan secara perorangan yang melakukan sebuah komunikasi karena memiliki rasa kebersamaan terhadap suatu kelompok atau komunitas dan melakukan komunikasi karena sudah terbiasa, biasanya seseorang

melakukan komunikasi dalam menjalankan tujuan atau proses yang telah berlangsung di lingkungan kehidupannya.

- d. Fungsi komunikasi instrumental atau motif komunikasi formal, motif ini bertujuan untuk memberikan edukasi, mencari informasi, membujuk, dan memberi hiburan.²¹

Tiap tingkah laku manusia pasti mempunyai motif tertentu. Dalam melakukan sesuatu, seseorang tentu saja memiliki motif yang mendasari ataupun motif yang ingin dicapainya. Menurut Nunung Prajarto dalam modulnya, bahwa motif komunikasi dapat dikelompokkan berdasarkan pada eksistensi individu yang biasanya terkait dengan kehendak untuk mengekspresikan identitas diri dan untuk mencapai tujuan tertentu, relasi antar individu yang saat berkomunikasi diarahkan pada keinginan membina hubungan dan memberi makna hubungan, dan yang terakhir relasi antara individu dan lingkungan sekitarnya yang dimaknai dengan isi komunikasi dalam kehidupan sosial yang luas.²²

Sedangkan motif seseorang melakukan komunikasi interpersonal diidentifikasi enam katagori diantaranya:

- a. Kesenangan

Dalam hal ini kesenangan merupakan motif pertama saat melakukan sebuah komunikasi berarti seseorang akan melakukan komunikasi dengan orang lain apabila komunikasi yang dilakukan bersifat menggembirakan.

²¹ Dedy Mulyana, *Ilmu Komunikasi Suatu Pengantar* (Bandung: PT Remaja, 2005).

²² Nunung Prajarto, *Manusia Dan Komunikasi* (Jakarta: Universitas Terbuka, 2014). 26.

b. Kasih Sayang

Hal ini menunjuk pada sebuah kebutuhan dan keinginan seseorang untuk memberikan bantuan atau bahkan karena seseorang tersebut peduli dengan orang lain yang akhirnya membuat menunjukkan perhatiannya.

c. Inklusi

Motif ini merupakan perwakilan kebutuhan agar selalu bersama orang lain agar tidak merasa kesepian. Komunikasi akan berlangsung karena memiliki motif untuk selalu bersama dengan orang lain dan berusaha untuk mengurangi kesepian.

d. Pelarian

Seorang berkomunikasi hanya untuk pelarian atau untuk sekedar menghilangkan kebosanan. Perasaan bosan yang timbul dihilangkan dengan cara berkomunikasi dengan orang lain.

e. Relaksasi

Motif seseorang berkomunikasi karena ingin lebih tenang, ingin mengurangi stress dan akan merasa rileks setelah berkomunikasi dengan orang lain.

f. Kontrol

Motif seseorang berkomunikasi karena sedang membutuhkan orang lain untuk memberi tahu jika sedang memerlukan bantuan dari orang lain.²³

²³ W. A Gerunga, *Psikologi Sosial* (Bandung: PT. Refika Aditama, 2002). 140-142.

Dari beberapa uraian di atas dapat disimpulkan bahwa, motif adalah kondisi yang mendorong seseorang untuk mencari kepuasan ataupun mencapai suatu tujuan. Motif juga merupakan alasan seseorang melakukan sesuatu, berbuat sesuatu, melakukan tindakan tertentu, dan bersikap tertentu.

2. Komunikasi Interpersonal

a. Pengertian Komunikasi Interpersonal

Komunikasi interpersonal biasa disebut dengan teori komunikasi antar pribadi yang merupakan proses hubungan melalui pertukaran arti atau maksud yang dilakukan oleh dua orang atau lebih yang dianggap sebagai komunikator dan komunikan yang menggunakan bahasa verbal dan nonverbal sebagai alatnya. Komunikasi ini merupakan komunikasi yang terjadi dari mulut ke mulut antara beberapa individu. Komunikasi interpersonal atau antar pribadi ini dianggap komunikasi yang efisien dalam upaya merubah pendapat, sikap, dan perilaku seseorang dikarenakan dalam proses komunikasi ini seorang komunikator bisa langsung mengetahui respon dari komunikan secara langsung.²⁴

Komunikasi antar pribadi interpersonal merupakan komunikasi yang terjadi diantara dua orang yang memiliki hubungan yang terlihat diantara mereka, seperti ayah dengan anaknya, suami dengan istrinya, dua sahabat dekat, guru dengan murid, dua sejawat, dan lainnya.²⁵ Komunikasi antarpribadi atau komunikasi interpersonal adalah sebuah komunikasi yang didalamnya terdapat faktor kedekatan dan saling memberi pengaruh di antara komunikator dan komunikan. Saat kita

²⁴ Zaenal Mukarom, *Teori-Teori Komunikasi* (Bandung: Jurusan Manajemen Dakwah Fakultas Dakwah dan Komunikasi, 2020). 70.

²⁵ Dedy Mulyana, *Ilmu Komunikasi: Suatu Pengantar* (Bandung: Remaja Rosda Karya, 2011). 81.

melakukan komunikasi antarpribadi bagian dari pengharapan pribadi merupakan salah satu hal penting yang dapat berpengaruh dalam berlangsungnya suatu komunikasi. Pesan yang disampaikan dalam komunikasi interpersonal atau komunikasi antarpribadi tidak selalu berwujud kata-kata atau pesan verbal, melainkan juga pesan-pesan nonverbal. Karena itu didalam komunikasi antarpribadi pesan yang disampaikan dalam bentuk pandangan mata, mimik wajah, sentuhan, atau intonasi dalam menyampaikan kata. Dengan begitu pesan yang diutarakan akan menjadi lebih utuh.²⁶

Ada ciri proses komunikasi interpersonal diantaranya feedback yang langsung terjadi, tanggapan komunikan langsung dapat diketahui, terkait dengan aspek hubungan, isi pesan umumnya lebih pribadi, *face to face* atau tatap muka. Sedangkan komunikasi interpersonal dapat dinilai efektif jika mengandung beberapa hal, diantaranya:

- 1) Keterbukaan yang merupakan suatu hal penting dalam berkomunikasi. Keterbukaan memudahkan dan memungkinkan seseorang untuk menerima gagasan dan pendapat orang lain.
- 2) Empati atau kemampuan mental untuk menempatkan posisi kita diposisi manusia lain agar memperlancar jalannya komunikasi dan meningkatkan dan efisien efektivitasnya.
- 3) Dukungan, saat berkomunikasi harus saling mendukung guna meningkatkan efektifitas komunikasi.

²⁶ Mubarak and Made Dwi Adnjani, *Komunikasi Antarpribadi Dalam Masyarakat Majemuk* (Jakarta: Dapurbuku, 2013). 75.

- 4) Sikap positif, bersikap positif saat mengemukakan pendapat akan membuat komunikan senang mendengar gagasan dan akan membuat komunikasi menjadi lebih efektif.
- 5) Kesetaraan, dalam berkomunikasi sebaiknya tiap komunikator atau komunikan menjadikan lawan bicara dengan setara atau tidak angkuh karena hal tersebut bertentangan dengan tujuan dari komunikasi.²⁷

Seperti yang dijelaskan, tiap komunikasi komunikan harus mengenali komunikator ataupun sebaliknya. Karena jika tidak mengenali lawan bicara, maka akan terjadi kesalahpahaman dan ada tiga jenis informasi yang terpenting yang perlu diketahui agar menghindari kesalahpahaman tersebut, yaitu apa tujuannya, bagaimana kondisi internal atau psikologisnya, dan apa kesamaan lawan bicara.

b. Unsur- unsur Komunikasi Interpersonal

Adapun unsur komunikasi interpersonal menurut buku Komunikasi Antar-Personal oleh Alo Liliweri antara lain:

1) Sumber

Sumber atau pengirim dalam komunikasi interpersonal merupakan tempat asal informasi, atau orang yang menjadi sumber dan pencipta pesan. Pengirim pesan pada umumnya memiliki gagasan, cara menyampaikan pesan baik lisan, tertulis, ataupun melalui sarana lain, dan kemampuan

²⁷ Zaenal Mukarom. 76-77.

menerjemahkan pesan supaya mudah dipahami penerima pesan.

2) Encoding

Proses dimana pengirim pesan merumuskan maksud pesan kedalam bahasa atau gaya yang sesuai agar dapat diterima oleh penerima pesan.

3) Pesan

Pesan adalah ide, pikiran, gagasan, ataupun perasaan yang ingin disampaikan oleh komunikator kepada komunikan. Pesan dapat dikomunikasikan melalui ekspresi wajah, gerakan tubuh, kontak fisik, dan nada suara.

4) Saluran

Saluran adalah sarana pesan bergerak dari komunikator kepada komunikan. Saluran biasa disebut tempat yang dilalui pesan yang dipilih komunikator karena komunikatorlah yang berhak menentukan jenis media yang digunakan.

5) Decoding

Decoding adalah proses yang dilakukan komunikan dalam menafsirkan suatu pesan agar pesan tersebut memiliki makna sesuai dengan yang dimaksudkan komunikator.

6) Penerima

Penerima adalah orang yang menerima pesan atau biasa disebut sebagai komunikan. Penerima adalah arah yang dituju oleh komunikator dan dalam komunikasi interpersonal orang

yang menjadi tujuan akhir dari pemrosesan pesan disebut komunikasi.

7) Gangguan

Gangguan atau *noise* adalah hambatan bagi kelancaran suatu proses pengiriman pesan kepada penerima. Terdapat dua jenis gangguan, yaitu gangguan internal diantaranya kelelahan, kurang terampil berbicara dan mendengarkan, sikap pengirim ataupun penerima, kurangnya minat terhadap informasi, kecurigaan, ketakutan, dll. Yang kedua adalah gangguan eksternal diantaranya kebisingan, gangguan lingkungan, tidak ada sinyal, dll.

8) Umpan balik

Umpan balik adalah reaksi atau respon yang diberikan oleh penerima pesan terhadap pengirim pesan. Umpan balik ini sangat bermanfaat bagi komunikator untuk menyesuaikan pesannya agar lebih efektif. Tanpa adanya umpan balik maka tidak ada cara untuk mengetahui apakah makna pesan sudah dimengerti oleh penerima.

9) Konteks

Konteks mempengaruhi dimana kita berada dan dengan siapa kita berkomunikasi. Konteks menerangkan situasi dan kondisi yang melibatkan jumlah peserta komunikasi.²⁸

²⁸ Alo Liliweri, *Komunikasi Antar-Personal*. 65-71.

c. Komunikasi dalam Relasi Pertemanan

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia relasi memiliki arti hubungan, perhubungan, atau pertalian. Relasi menunjukkan adanya sebuah hubungan dan kualitas suatu hubungan seperti keeratan dan keakraban. Dalam hal ini hubungan yang dimaksudkan adalah hubungan pertemanan. Relasi terbentuk karena adanya sebuah komunikasi. Kesepian akan muncul jika kebutuhan interaksi tidak terpenuhi, untuk itu kita harus berkomunikasi dengan orang lain untuk memenuhinya. Komunikasi interpersonal sangat mempengaruhi suatu hubungan dan jika komunikasi berjalan dengan baik maka akan terjadi sebuah hubungan yang panjang karena dinilai pelaku komunikasi saling memberi perhatian antara satu dengan yang lainnya.

Komunikasi interpersonal merupakan jalan bagi pelaku komunikasi untuk mendapatkan aneka macam pengalaman, pengetahuan, dan mempererat hubungan antara manusia. Suatu relasi pertemanan akan terbentuk jika tingkah laku yang terjadi antara dua orang atau lebih saling mendukung satu sama lain. Pertemanan juga diartikan sebagai hubungan antara dua orang atau lebih yang mempunyai unsur yang cenderung menginginkan yang terbaik satu sama lain, kejujuran dalam bersikap, simpati, empati, dan saling pengertian. Menurut Santrock, hubungan pertemanan memiliki ciri sebagai berikut:

- 1) Menciptakan interaksi dengan baik
- 2) Bersikap menyenangkan, baik dan perhatian

- 3) Bertingkah laku dapat dipercaya, jujur, murah hati, mau berbagi, dan bekerjasama
- 4) Menghargai diri sendiri dan orang lain, memberi nasehat maupun pertolongan atau menunjukkan kepedulian.²⁹

3. Tutar Sarkastik

a. Tutar Sarkastik

Tutar adalah Sarkastik atau *sarcastic* berasal dari bahasa Latin *sacer-sacris* yang artinya tajam sebagai kata sifat. *Sarcastic* berarti sifat dari sesuatu yang tajam seperti melukai, menyakiti, dan lain-lain. Hal ini sering di identikkan dengan kejam entah lewat kata-kata maupun tindakan.³⁰ Sarkasme merupakan penggunaan kata yang keras dan kasar untuk mengkritik. Bisa dikatakan sarkasme merupakan sindiran menggunakan kata-kata yang kasar. Seperti kata Poerwadarminta, sarkas merupakan penggunaan bahasa yang memiliki makna yang mengandung ejekan, olok-olok, kepahitan, sindiran, dan celaan getir. Bahasanya lebih kasar jika dibandingkan dengan gaya bahasa ironi dan sinisme yang menyatakan makna-makna yang bertentangan.³¹ Ciri utama sarkasme ialah selalu menggunakan kata kasar dan mengandung celaan getir. Wujud gaya bahasa sarkasme dapat berupa bahasa verbal yang dimaksud seperti nama binatang, anggota tubuh, dan nama sifat.³²

²⁹ W. J. Santrock, *Perkembangan Remaja* (Jakarta: Erlangga, 2003). 226.

³⁰ Ismail, *Ironi Dan Sarkasme Bahasa Politik Media* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2013). 80.

³¹ Tarigan. 92.

³² Herman J. Waluyo, *Teori Dan Apresiasi Puisi* (Jakarta: Erlangga, 1995). 86.

b. Fungsi tutur sarkastik

Beberapa fungsi dari tutur sarkastik dalam kehidupan sehari-hari menurut Keraf, yaitu sebagai bentuk:

- 1) Penolakan
- 2) Penyampaian larangan
- 3) Penyampaian informasi
- 4) Penyampaian penegasan
- 5) Penyampaian pendapat
- 6) Penyampaian perintah
- 7) Penyampaian pertanyaan
- 8) Penyampaian persamaan
- 9) Penyampaian perbandingan
- 10) Sapaan³³

c. Tutur Sarkastik dalam Relasi Pertemanan

Suatu pertemanan biasanya memiliki latar belakang yang sama entah itu dari usia, sesama mahasiswa, organisasi, asal daerah, dan yang lainnya. Sebuah pertemanan bisa memberi ketenangan pada saat kita khawatir akan sesuatu. Tak heran jika sudah bersama teman maka bahasa yang kita ucapkan adalah bahasa sarkastik. Herman J Waluyo berpendapat bahwa, sarkasme merupakan penggunaan kata atau kalimat yang kasar dan mengandung celaan yang pahit dan agak pedas. Sebuah kalimat sarkastik bisa dianggap sarkas apabila orang yang mendapatkan ucapan tersebut sampai sakit hati, dan salah mengartikan ucapan

³³ Keraf. 143.

tersebut. Tutar sarkastik terhadap teman sebaya biasanya adalah sebuah kritikan atas perbuatan yang dilakukan oleh seseorang, tuturan yang kurang enak didengar, mengolok-olok, menyindir, dan biasanya menyakiti hati.

B. Teori Atribusi

1. Teori Atribusi

Menurut Heider dalam buku *Teori-Teori Mengenai Komunikasi Antar-Pribadi* oleh Muhammad Budyatna, bahwa proses bertanya ataupun menjawab pertanyaan mengapa hingga mencoba untuk memahami apa yang menjadi sebab sesuatu dan merupakan ciri dari aktivitas manusia. Teori atribusi juga menjelaskan bagaimana dan mengapa sesuatu terjadi sebagaimana adanya.³⁴ Teori atribusi merupakan cabang dari komunikasi interpersonal yang diperkenalkan oleh Harold Kelley, Robert A. Baron dan Donn Byrne. Dugaan dasar teori ini ialah perilaku orang lain dan kita disebabkan dikarenakan terdapat maksud, motif, dan karakteristik dengan melihat masing-masing perilakunya.³⁵ Atribusi juga dapat diartikan sebagai cara untuk memahami sebab di balik sifat dan perilaku manusia lain, dalam beberapa perkara juga sebagai cara untuk memahami sebab di balik perilaku diri sendiri. Dengan kata lain kita tidak hanya memahami bagaimana seseorang berbuat sesuatu, tetapi kita juga dapat mengetahui alasan mengapa mereka melakukan demikian.³⁶

³⁴ Muhammad Budyatna, *Teori-Teori Mengenai Komunikasi Antar-Pribadi* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2015). 42-43.

³⁵ Zaenal Mukarom. 84.

³⁶ Robert A. Baron and Donn Bryne., *Psikologi Sosial* (Jakarta: PT Glora Aksara Pratama., 2003). 49.

Teori atribusi merupakan teori yang menjelaskan tentang perilaku seseorang. Teori atribusi menjelaskan mengenai proses bagaimana kita menentukan penyebab dan motif tentang perilaku seseorang. Teori ini mengacu tentang bagaimana seseorang menjelaskan penyebab perilaku orang lain atau dirinya sendiri yang akan ditentukan apakah dari internal misalnya sifat, karakter, sikap, dll ataupun eksternal misalnya tekanan situasi atau keadaan tertentu yang akan memberikan pengaruh terhadap perilaku individu. Teori atribusi menjelaskan tentang pemahaman akan reaksi seseorang terhadap peristiwa di sekitar mereka, dengan mengetahui alasan-alasan mereka atas kejadian yang dialami. Teori atribusi dijelaskan bahwa terdapat perilaku yang berhubungan dengan sikap dan karakteristik individu, maka dapat dikatakan bahwa hanya melihat perilakunya akan dapat diketahui sikap atau karakteristik orang tersebut serta dapat juga memprediksi perilaku seseorang dalam menghadapi situasi tertentu.³⁷

Teori atribusi bermula dengan gagasan bahwa setiap individu mencoba untuk memahami perilaku mereka sendiri dan orang lain dengan mengamati bagaimana sesungguhnya setiap individu berperilaku. Perilaku yang nampak dari diri kita dengan sendirinya akan disimpulkan saat kita bersama dengan orang lain. Teori yang dikenalkan Fritz Heider ini memberikan pemahaman tiap tindakan seseorang memiliki alasan, menurutnya jenis atribusi yaitu atribusi eksternal dan atribusi internal.

a. Atribusi Internal

³⁷ Poppy Dr. Ruliana and Dr. Lestari Puji, 'Teori Komunikasi', *Salemba Humanika*, 2019. 3.

Hal-hal yang berasal dari orang yang bersangkutan seperti suasana hati, kepribadian, kemampuan, kondisi keuangan, atau keinginan.

b. Atribusi Eksternal

Hal-hal yang berasal dari lingkungan atau luar diri orang yang bersangkutan seperti tekanan dari luar, ancaman, keadaan cuaca, kondisi perekonomian ataupun pengaruh lingkungan.³⁸

Teori atribusi ini dimulai dengan pandangan bahwa setiap manusia mencoba untuk mengerti perilaku mereka sendiri dan orang lain dengan cara memperhatikan bagaimana setiap individu bertingkah laku. Pelaku komunikasi harus berpikir masuk akal alasan kenapa kita bersikap demikian, dan kadang-kadang juga harus dapat menjelaskan kenapa orang lain juga bersikap seperti itu. Teori atribusi berkaitan dengan cara menyimpulkan hal yang dapat menyebabkan sikap tersebut, sikap kita dan sikap dari orang lain.³⁹

Morrisan dalam bukunya menambahkan bahwa teori atribusi menjelaskan mengenai orang menyimpulkan apa yang menjadi sebab tingkah laku yang dilakukan diri sendiri ataupun orang lain.⁴⁰ Heider juga berpendapat bahwa jika melihat perilaku orang lain maka juga harus melihat sebab tindakan seseorang tersebut. Teori atribusi ini juga menjelaskan

³⁸ Nina Armando, 'Pertemuan 6 Atribusi, Sikap Dan Perilaku', *E-Learning Universitas Bina Sarana Informatika*, September, 2019, 1–13.

³⁹ Stephen W Litteljohn, *Teori Komunikasi; Theories of Human Communication* (Jakarta: Salemba Empat, 2009). 101.

⁴⁰ Morrisan, *Teori Komunikasi Individu Hingga Massa* (Jakarta: Prenada Media Grup, 2013). 75.

bagaimana komunikator akan memprediksi dan mencari tahu perilaku seseorang yang diluar kebiasaannya.⁴¹ Fritz Heider juga menjelaskan bahwa ada beberapa penyebab seseorang memiliki tingkah laku tertentu, yaitu:

- a. Penyebab situasional yang dipengaruhi oleh lingkungan
- b. Pengaruh personal atau mempengaruhi sesuatu secara pribadi
- c. Mempunyai kemampuan melakukan sesuatu
- d. Ada usaha untuk melakukan sesuatu
- e. Mempunyai keinginan untuk melakukan sesuatu
- f. Adanya perasaan menyukai sesuatu
- g. Rasa memiliki atau ingin memiliki sesuatu
- h. Kewajiban atau perasaan harus melakukan sesuatu
- i. Diperkenankan atau diperbolehkan melakukan sesuatu.

Heider juga menyebutkan bahwa pola- pola persepsi individu sebagai gaya atribusi. Dia mengakui berbagai keadaan dapat menimbulkan berbagai interpretasi bergantung pada gaya atribusinya (*style of attribution*).⁴²

2. Proses Terbentuknya Atribusi

Teori atribusi menjelaskan tentang pemahaman akan reaksi seseorang terhadap peristiwa di sekitar mereka, dengan mengetahui alasan mereka atas kejadian yang dialami. Teori atribusi dijelaskan bahwa terdapat perilaku yang berhubungan dengan sikap dan karakteristik individu, maka dapat dikatakan bahwa hanya melihat perilakunya akan dapat diketahui sikap atau karakteristik orang tersebut serta dapat juga memprediksi perilaku seseorang

⁴¹ Alo Liliweri, *Komunikasi Antarpribadi* (Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 1997). 85.

⁴² Morris. 75.

dalam menghadapi situasi tertentu. Menurut Harold Kelley atribusi memiliki kriteria dasar diantaranya:

a. Kekhasan (*Distinctiveness*)

Konsep ini merujuk pada bagaimana seseorang berperilaku dalam kondisi yang berbeda, artinya seseorang akan memiliki persepsi perilaku individu lain berbeda dalam situasi yang berbeda. Jika suatu perilaku seseorang dianggap biasa maka disebut sebagai atribusi internal. Sebaliknya, jika perilaku dianggap tidak biasa maka orang lain yang mengamati akan memberikan atribusi eksternal. *Distinctiveness* tinggi akan terjadi bila bereaksi secara khusus pada suatu peristiwa. *Distinctiveness* rendah akan terjadi bila memiliki respon yang sama terhadap stimulus yang berbeda.

b. Konsistensi

Konsistensi menunjuk pada pentingnya waktu sehubungan dengan suatu peristiwa. Konsistensi dikatakan tinggi jika seseorang merespon sama untuk stimulus yang sama pada waktu yang berbeda, sedangkan konsistensi dikatakan rendah jika seseorang tersebut merespon yang berbeda dalam waktu yang berbeda.

c. Konsensus

Konsensus melibatkan orang lain sehubungan dengan stimulus yang sama, artinya apabila semua orang mempunyai kesamaan pandangan dalam merespon perilaku seseorang dalam situasi yang sama. Apabila tidak bereaksi sama dengan yang lain maka konsensusnya rendah, apabila konsensusnya rendah, maka termasuk

atribusi eksternal. Sebaliknya apabila orang lain juga melakukan hal sama maka konsensusnya tinggi, jika konsensusnya tinggi, maka termasuk atribusi internal.⁴³

⁴³ Faturochman, *Pengantar Psikologi Sosial* (Yogyakarta: Pinus). 37-38.