

## BAB II

### KAJIAN TEORI

#### A. Perilaku

Perilaku manusia pada hakikatnya adalah suatu aktivitas dari pada manusia itu sendiri, perilaku adalah apa yang dikerjakan oleh organisme tersebut, baik dapat diamati secara langsung atau tidak langsung. Dan hal ini berarti bahwa perilaku terjadi apabila ada sesuatu yang diperlukan untuk menimbulkan reaksi yakni yang disebut rangsangan, dengan demikian suatu rangsangan tertentu akan menghasilkan reaksi perilaku tertentu.<sup>1</sup>

Perilaku individual adalah suatu reaksi yang dimiliki oleh seorang individual terhadap segala sesuatu yang dilihat, dirasa, dan dipahami untuk selanjutnya terbentuk dalam perbuatan dan sikap. Dalam konteks ilmu perilaku dijelaskan bahwa tiap orang memiliki pandangan yang berbeda-beda dalam menilai dan memahami setiap keadaan apalagi jika itu dituangkan dengan latar belakang (background) yang pernah dijalaninya. Aplikasinya tergambar pada setiap keputusan yang dibuat, termasuk keputusan itu bisa memberi pengaruh pada organisasi tempat ia bernaung.<sup>2</sup>

Perilaku manusia sebagian besar ialah perilaku yang dibentuk dan dapat dipelajari, berkaitan dengan itu Walgito (2003) menerangkan beberapa cara terbentuknya sebuah perilaku seseorang adalah sebagai berikut :

---

<sup>1</sup> Menurut (Notoatmodjo, 2007) dalam <http://digilib.uinsby.ac.id/274/5/Bab%202.pdf> di akses pada 28 maret 2018

<sup>2</sup> Irham Fahmi, *Perilaku Organisasi teori, aplikasi, dan khusus* (Bandung:Alfabeta, 2013) hlm 34

- a. Kebiasaan, terbentuknya perilaku karena kebiasaan yang sering dilakukan, misal menggosok gigi sebelum tidur, dan bangun pagi sarapan pagi.
- b. Pengertian (*insight*) terbentuknya perilaku ditempuh dengan pengertian, misalnya bila naik motor harus menggunakan helm agar jika terjadi sesuatu di jalan, bisa sedikit menyelamatkan anda.
- c. Penggunaan model, pembentukan perilaku melalui ini, contohnya adalah ada seseorang yang menjadi sebuah panutan untuk seseorang mau berperilaku seperti yang ia lihat saat itu.<sup>3</sup>

## **B. Teori Pertukaran Sosial**

### **1. Pengertian Teori Pertukaran Sosial**

Teori pertukaran adalah teori yang berkaitan dengan tindakan sosial yang saling memberi atau menukar objek-objek yang mengandung nilai antar individu berdasarkan tatanan sosial tertentu. Adapun objek yang di pertukarkan itu bukanlah benda yang nyata, melainkan hal-hal yang tidak nyata. Ide tentang pertukaran itu juga menyangkut perasaan sakit, beban hidup, harapan, pencapaian sesuatu, dan pernyataan-pernyataan antar individu.<sup>4</sup>

### **2. Prinsip-prinsip teori Pertukaran**

Prinsip teori pertukaran merupakan suatu deskripsi umum tentang unsur-unsur teori ini, yaitu satuan analisis, motif, keuntungan, dan persetujuan sosial.<sup>5</sup>

---

<sup>3</sup> Ibid.,

<sup>4</sup> I.B. Irawan, *Teori-teori Sosial dalam tiga Paradigma (Fakta Sosial, Definisi Sosial, dan Perilaku Sosial)* (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2013) hlm 171.

<sup>5</sup> Ibid., 174

### 1) Satuan Analisis

Satuan analisis dalam tatanan sosial adalah sesuatu yang di amati dalam penelitian dan memainkan peran penting dalam menjelaskan tatanan sosial dan individu. Teori ini juga tidak hanya terpusat pada individu, akan tetapi lebih mengarah pada tatanan dan perubahan.

### 2) Motif pertukaran

Motif dalam teori pertukaran mengasumsikan bahwa setiap orang mempunyai keinginan sendiri. Setiap orang itu akan memerlukan sesuatu, tetapi sesuatu itu tidaklah merupakan tujuan yang umum. Dengan demikian, teori ini berasumsi bahwa orang melakukan pertukaran karena termotivasi oleh gabungan berbagai tujuan dan keinginan yang khas. Teori pertukaran memandang bahwa motivasi sebagai suatu hal yang pribadi dan individual. Walaupun demikian, motivasi nantinya akan mengacu pada budaya pribadinya. Motivasi itu mengacu pada saat memperoleh barang yang di inginkan, kesenangan, kepuasan, dan hal lainnya yang bersifat emosional.

### 3) Faedah atau keuntungan

Orang yang paling egois pun tidak berada dalam kehampaan hidup, karena ia memberikan sesuatu kepada orang dan memperoleh kesenangan dan emosinya. Biaya yang dikeluarkan seseorang akan memperoleh suatu “hadiah” (*reward*), terkadang tidak memperhitungkan biaya yang dikeluarkan. Karena, itu, suatu “*cost*” dapat di definisikan sebagai upaya yang diperlukan guna memperoleh

suatu kepuasan, ditambah dengan reward yang potensial yang akan diperoleh apabila melakukan sesuatu. Kepuasan atau *reward* yang diperoleh seseorang itu dapat dinilai sebagai sebuah keuntungan.<sup>6</sup>

#### 4) Pengesahan sosial

Pengesahan sosial merupakan suatu pemuas dan merupakan motivator yang umum dalam sistem pertukaran. Besarnya makna ganjaran tidaklah mudah untuk diberi batasan, karena sifatnya yang individual dan emosional sesuai dengan keanekaragaman orang. Walaupun demikian, menurut teori pertukaran, *reward* adalah ganjaran yang memiliki kekuatan pengesahan sosial (*social approval*). Dalam kehidupan sehari-hari, segala sesuatu yang disenangi akan dicari dalam relasi-relasi sosial mereka. Orang akan lebih menyenangi atau cocok dengan orang lain yang mengesahkan dirinya.

### 3. Tatanan Sosial Menurut Teori Pertukaran Sosial

Sebagaimana diketahui, teori sosial bertujuan untuk mencapai kesimpulan tentang hakikat manusia. Pengamatan yang ditujukan pada individu-individu yang saling melakukan pertukaran belum tentu menggambarkan tindakan kelompok. Karena tindakan kelompok sangat berkaitan dengan siapa yang berhubungan secara tetap, siapa yang memperoleh ganjaran, bagaimana mereka

---

<sup>6</sup> *ibid.*, 175

melakukan interaksi, dan bagaimana membina derajat pertukaran dalam interaksi itu.

#### 4. Teori Pertukaran George Homans

Inti teori pertukaran Homans terletak pada sekumpulan proposisi fundamental. Meski beberapa proposisinya menerangkan setidaknya dua individu yang berinteraksi, namun ia dengan hati-hati menunjukkan bahwa proposisi itu berdasarkan prinsip psikologis. Menurut Homans proposisi itu bersifat psikologis karena dua alasan. Pertama, “proposisi itu biasanya dinyatakan dan diuji secara empiris oleh orang yang menyebut dirinya sendiri psikolog” (Homans, 1967:39-40). Kedua, dan yang lebih penting, proposisi itu bersifat psikologis karena menerangkan fenomena individu dalam masyarakat: “proposisi itu lebih mengenai perilaku manusia individual dari pada manusia kelompok atau masyarakat; dan *perilaku manusia, sebagai manusia*, umumnya dianggap menjadi bidang kajian psikologi” (Homans, 1967:40, huruf miring ditambahkan).<sup>7</sup>

Walau Homans membahas prinsip psikologis, namun ia tak membayangkan individu dalam keadaan terisolasi. Ia mengakui bahwa manusia adalah makhluk sosial dan menggunakan sebagian besar waktu mereka berinteraksi dengan manusia lain. Ia mencoba menerangkan perilaku sosial dengan prinsip-prinsip psikologi:

---

<sup>7</sup> George Ritzer, *Teori Sosiologi Modern* (Jakarta:Prenadamedia Group, 2014) hlm 334.

“pendiriannya adalah bahwa proposisi umum psikologi terhadap perilaku manusia tidak berubah karena akibat interaksi lebih berasal dari manusia lain ketimbang dari lingkungan fisik (Homans 1967: 59).

Homans mengembangkan beberapa proposisi sebagai berikut:

1) Proposisi Sukses (The success Proposition)

Untuk semua tindakan yang dilakukan seseorang, semakin sering tindakan khusus seseorang diberi hadiah, semakin besar kemungkinan orang melakukan tindakan itu. (Homans, 1974: 16)

Ada beberapa hal yang ditetapkan Homans mengenai proposisi sukses. *Pertama*, meski umumnya benar bahwa makin sering hadiah diterima menyebabkan makin sering tindakan dilakukan, namun pembahasan ini tak dapat berlangsung tanpa batas. Disaat tertentu individu benar-benar tak dapat bertindak seperti itu sesering mungkin. *Kedua*, makin pendek jarak waktu antara perilaku dan hadiah, makin besar kemungkinan orang mengulangi perilaku. Sebaliknya, makin lama jarak waktu antara perilaku dan hadiah, makin kecil kemungkinan orang mengulangi perilaku. *Ketiga*, menurut Homans pemberian hadiah secara intermitten lebih besar kemungkinannya menimbulkan perulangan perilaku ketimbang menimbulkan hadiah yang teratur. Hadiah yang

teratur menimbulkan kebosanan dan kejenuhan, sedangkan hadiah yang diterima dalam jarak waktu yang tak teratur.<sup>8</sup>

2) Proposisi Stimulus/pendorong (The Stimulus proposition)

Bila dalam kejadian dimasa lalu dorongan tertentu atau sekumpulan dorongan telah menyebabkan tindakan orang diberi hadiah, maka makin serupa dorongan kini dengan dorongan dimasa lalu, makin besar kemungkinan orang melakukan tindakan serupa (Homans, 1974: 23)

3) Proposisi Nilai (The value Proposition)

Makin tinggi nilai hasil tindakan seseorang bagi dirinya, makin besar kemungkinan ia melakukan tindakan itu. (Homans, 1974: 25)

Disini Homans memperkenalkan konsep hadiah dan hukuman. Hadiah adalah tindakan dengan nilai positif, makin tinggi nilai hadiah, makin besar kemungkinan mendatangkan perilaku yang diinginkan. Hukuman adalah tindakan dengan nilai negative, makin tinggi nilai hukuman berarti makin kecil kemungkinan actor mewujudkan perilaku yang tak diinginkan. Homans menemukan bahwa hukuman merupakan alat yang tak efisien untuk membujuk orang membujuk orang mengubah perilaku mereka karena orang dapat bereaksi terhadap hukuman menurut cara yang tak diinginkan.<sup>9</sup>

---

<sup>8</sup> Ibid., 339

<sup>9</sup> Ibid., 340

#### 4) Proposisi Deprivasi-Kejemuan (The Deprivation-Satiation Proposition)

Makin sering seseorang menerima hadiah khusus dimasa lalu yang dekat, makin kurang bernilai baginya setiap unit yang berbeda (Homans, 1974: 29)

Dalam hal ini, Homans mendefinisikan dua konsep penting lainnya: biaya dan keuntungan. Biaya tiap perilaku didefinisikan sebagai hadiah yang hilang karena tak jadi melakukan sederetan tindakan yang direncanakan. Keuntungan dalam pertukaran sosial dilihat sebagai sejumlah hadiah yang lebih besar yang diperoleh atas biaya yang dikeluarkan. Yang terakhir ini menyebabkan Homans menyusun kembali proposisi kerugian kejemuan- sebagai berikut: "makin besar keuntungan yang diterima seseorang sebagai hasil tindakannya, makin besar kemungkinan ia melaksanakan tindakan itu" (1974: 31).<sup>10</sup>

#### 5) Proposisi Persetujuan-Regresi (The aggression-Approval Proposition)

Proposisi A: Bila tindakan orang tak mendapat hadiah yang ia harapkan atau menerima hukuman yang tidak ia harapkan, ia akan marah, besar kemungkinan ia melakukan

---

<sup>10</sup> Ibid., 340-341



tindakan agresif dan akibatnya tindakan demikian makin bernilai baginya. (Homans, 1974: 37)

Proposisi A tentang persetujuan-agresi, hanya mengacu kepada emosi negatif sedangkan proposisi B menerangkan emosi yang lebih positif:

Proposisi B: Bila tindakan seseorang menerima hadiah yang ia harapkan, terutama hadiah yang lebih besar dari pada yang ia harapkan, atau tidak menerima hukuman yang ia bayangkan, maka ia akan puas, ia makin besar kemungkinannya melaksanakan tindakan yang disetujui dan akibat tindakan seperti itu akan makin bernilai baginya. (Homans, 1974: 39)

#### 6) Proposisi Rasionalitas (The Rationality Proposition)

Dalam memilih diantara berbagai tindakan alternatif, seseorang akan memilih satu diantaranya, yang dia anggap saat itu memiliki Value (V), sebagai hasil, dikalikan dengan probabilitas (p), untuk mendapat hasil yang lebih besar. (Homans, 1974:43)

Homans menghubungkan proposisi rasionalitas dengan proposisi kesuksesan, dorongan, dan nilai. Proposisi rasionalitas menerangkan kepada kita bahwa apakah orang akan melakukan tindakan atau tidak tergantung pada persepsi mereka mengenai peluang sukses. Tetapi apa yang menentukan persepsi ini? Homans menyatakan, persepsi mengenai apakah peluang sukses tinggi atau rendah ditentukan oleh kesuksesan dimasa lalu dan kesamaan situasi kini dengan situasi kesuksesan dimasa lalu.<sup>11</sup>

<sup>11</sup> Ibid., 342.

