

PENGANTAR ILMU KOMUNIKASI

PERTEMUAN KE 15

HARI/TANGGAL ; SELASA /10 JANUARI 2023

MATERI : TEORI TEORI KOMUNIKASI DASAR

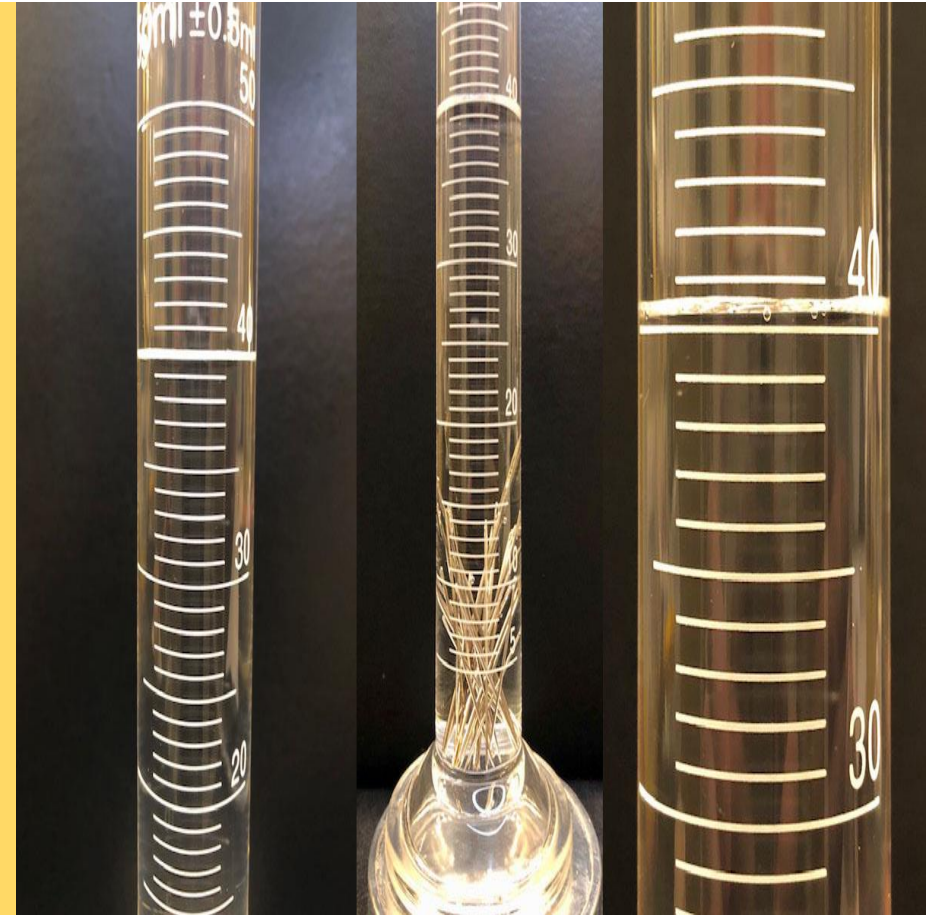
KELAS : REG B/KAMPUS 2

PUKUL :08.00-10.30



TEORI KOMUNIKASI DASAR

- a. Jarum Hipordemik
- b. Uses and Gratification
- c. Disonansi Kognitif
- d. Interaksionisme Simbolik



Teori Jarum Hipodermik adalah teori komunikasi **model linier** yang menjelaskan bahwa pesan-pesan dari media massa sangat luar biasa **powerfull**, sementara komunikan/audience dianggap sebagai orang-orang passif yang tidak berdaya sehingga sangat mudah dipengaruhi oleh content pesan.

Teori ini disebut teori jarum hipodermik karena pesan/content dianggap seperti obat yang langsung disuntikkan ke benak audience yang dengan mudah bisa dipengaruhi.

Teori ini juga berasumsi bahwa setiap orang akan bereaksi terhadap isi pesan media massa dengan cara yang sama.

Konsepsi media sebagai instrumen powerfull ini muncul ketika tahun 1920 sampai 1940 setelah para peneliti mengamati efek propaganda selama Perang Dunia I dan peristiwa seperti siaran sandiwara radio yg berjudul : *War of the Worlds* yg menimbulkan kepanikan warga.

Minggu 30 Oktober 1938, pukul 20.18,

orang-orang yang baru memindahkan saluran radio mereka ke Columbia Broadcasting System terkejut bukan kepalang saat mendengar kabar ini: alien dari Mars menginvasi Bumi! sesaat kemudian diinterupsi kabar lain yang bikin deg-degan: meteor besar diduga jatuh di ladang pertanian di Grovers Mills, New Jersey. Kemudian, terdengar laporan dari lokasi kejadian. Ternyata bukan meteor, tapi pesawat dari luar Bumi yang mendarat. Penyiar yang sedang melaporkan langsung mendeskripsikan ada makhluk alien dari Mars keluar dari silinder besar berwarna metalik.

Semua hanya drama. Tapi kepanikan terlanjur terjadi. Di New Jersey, warga yang ketakutan mengevakuasi diri, menyebabkan kemacetan di jalanan. Kantor polisi kewalahan dikerubungi warga yang memohon masker gas agar mereka selamat dari udara beracun yang dibawa alien. Ada lagi yang menuntut perusahaan listrik mematikan daya, supaya makhluk-makhluk Mars tak melihat cahaya rumah mereka.

Tahun 2018 berita Hoaks ttg penganiayaan Ratna Sarumpaet juga pernah viral. Berita ini menampilkan bukti sebuah foto yang memperlihatkan wajah Ratna Sarumpaet seperti memar dan bengkak.

Awalnya hoaks ini disebarakan melalui Facebook yang diunggah pada 2 Oktober 2018. Setelah itu berita juga sempat tersebar dengan cepat di Twitter.

Bahkan beberapa tokoh politik juga menanggapi dan membenarkan adanya penganiayaan terhadap Ratna Sarumpaet tanpa verifikasi kebenaran kasus tersebut.

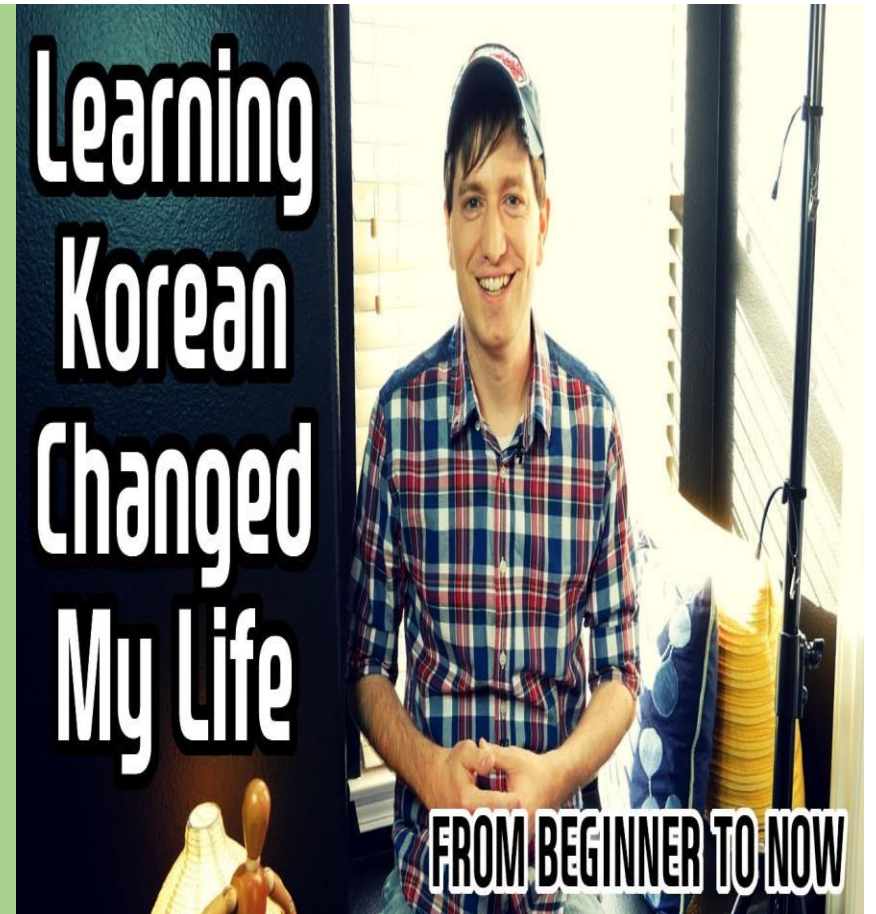
a.TEORI JARUM HIPODERMIK

- ASAL MULA TEORI
- hypodermic needle timbul pada periode ketika komunikasi massa digunakan secara meluas, baik di Eropa maupun di Amerika Serikat, yaitu sekitar 1930-an dan mencapai puncaknya menjelang Perang Dunia II.
- Pada periode ini kehadiran media massa baik media cetak maupun media elektronik mendatangkan perubahan-perubahan besar di berbagai masyarakat yang terjangkau oleh powerfull media massa.

ASUMSI DASAR

- Pada umumnya khalayak dianggap hanya sekumpulan orang yang homogen dan mudah dipengaruhi. Sehingga, pesan - pesan yang disampaikan pada mereka akan selalu diterima. Fenomena tersebut melahirkan teori ilmu komunikasi yang dikenal dengan teori jarum hipodermik (Hypodermic Needle Theory).
- Teori ini menganggap media massa memiliki kemampuan penuh dalam mempengaruhi seseorang. Media massa sangat perkasa dengan efek yang langsung pada masyarakat. Khalayak dianggap pasif terhadap pesan media yang disampaikan. Teori ini dikenal juga dengan teori peluru (bullet theory)
- teori jarum hipodermik mempunyai asumsi bahwa elemen-elemen komunikasi, seperti komunikator, pesan dan media mempunyai pengaruh kuat dalam komunikasi karena komunikan secara pasif menerima apa yang disampaikan oleh media
- Teori ini juga berasumsi bahwa setiap orang akan bereaksi terhadap isi pesan media massa dengan cara yang sama.

- Terpaan media massa (mass media exposure) yg sangat berhasil mempengaruhi khalayak tampak di dalam kecenderungan adanya homogenitas mode berpakaian, gaya rambut, pola-pola pembicaraan, nilai-nilai baru yang timbul misalnya sebagai akibat terpaan K.POP/Korean waves, dll.
- Budaya populer Korea diantaranya adalah sinetron/drama TV Korea (contoh: Full House, You're Beautiful, Boys Before Flower, dll), film Korea (contoh: My Sassy Girl, Marrying The Mafia, dll), fashion Korea, musik pop Korea, reality show Korea (contoh: Running Man, Infinity Challenge, dll).



b.TEORI USES AND GRATIFICATIONS (TUG)

- Teori Uses and Gratification pertama kali dikemukakan oleh Blumler dan Katz pada tahun 1974.

teori Uses and Gratification menyoroti bahwa audiens adalah pengguna media yg aktif, bukan pengguna pasif.

Sebagai audiens, Anda tahu persis kebutuhan apa yang ingin Anda penuhi, jenis media apa yang dapat memnuhinya, dan setiap pilihan berorientasi pada tujuan. Ini adalah pendekatan yang berpusat pada pengguna untuk media.

Teori penggunaan dan kepuasan adalah pendekatan untuk memahami mengapa dan bagaimana orang secara aktif mencari media tertentu untuk memenuhi kebutuhan tertentu.

- Teori ini menegaskan bahwa manusia adalah pengguna media aktif yang termotivasi untuk memilih media untuk memenuhi kebutuhan tertentu.

-

TEORI USES AND GRATIFICATION (TUG)

- SEJARAH AWAL MUNCULNYA TUG
- Teori Uses and Gratifications (Kebutuhan dan Kepuasan) pada awalnya muncul karena adanya kritikan terhadap teori Bullet yang dikembangkan oleh Wilbur Schramm pada tahun 1930-an
- teori ini yang menyatakan jika khalayak media dipandang sebagai khalayak aktif dimana mereka menggunakan media dikarenakan kebutuhan akan informasi, pendidikan dan hiburan, dll.

- Didalam teori uses and gratifications khalayak dilihat sebagai individu aktif dan memiliki tujuan, mereka bertanggungjawab dalam pemilihan media yang akan mereka gunakan untuk memenuhi kebutuhan mereka.
- Menurut teori ini, individu sadar akan kebutuhan mereka dan tau bagaimana untuk memenuhi kebutuhan tersebut.
- Media hanya menjadi salah satu cara pemenuhan kebutuhan dan individu bisa jadi menggunakan media untuk memenuhi kebutuhan mereka, ataupun tidak menggunakan media dan memilih cara lain. Selanjutnya, teori uses and gratifications juga memberi pengertian bahwa penggunaan media diarahkan oleh motif tertentu

- Uses and Gratifications mengasumsikan khalayak sebagai individu yang “pintar” di mana mereka hanya mengkonsumsi media yang mampu memenuhi kebutuhan yg mereka inginkan.
- Teori ini melihat :
- bagaimana dan seberapa besar media dapat memenuhi kebutuhan khalayak”

bukan

- “bagaimana dan seberapa besar suatu media dapat mempengaruhi khalayak.

CONTOH :

Seseorang yang menggemari berita-berita politik akan tetap mengikuti warta berita yang disampaikan melalui media radio atau televisi, bahkan tidak tertutup kemungkinan akan mencari sumber berita yang digemarinya melalui berbagai media yang dianggap dapat memenuhi kebutuhannya.

- *Jika media memuaskan kebutuhan tertentu, maka pemirsa akan tetap berpegang pada media itu dan terus mengonsumsi konten dari media itu.*
- *Di sisi lain, jika media gagal memuaskan kebutuhan itu, maka audiens akan kembali dan menemukan media yang berbeda dan melanjutkan proses itu sampai **kebutuhan itu dipuaskan**.*

Audience Needs

- Audiences have 5 different needs they seek to satisfy through different media use:
 - 1.**Cognitive needs** are all about knowledge attainment
 - 2.**Effective needs** are all about emotions
 - 3.**Personal integrative needs** are about the need to socialize with others (e.g., family, friends, and co-workers)
 - 4.**Social integrative needs** are based on self-esteem. Media allows us to compare our status and gain credibility by comparing ourselves to people or situations in the media
 - 5.**Tension free needs** are about people using media to relieve tension in different ways

Blumler dan Katz mempresentasikan lima elemen inti dari Uses and Gratification. Yaitu;

- 1) Media use is perceived to be goal-directed. We know exactly where to find the information we need. The audience is fully aware of the type of media it is looking for
- 2) The audience is responsible for linking the type of media to fit their mass communication needs. The media itself doesn't look for an audience; instead, the audience chooses the media types that fulfill its needs
- 3) Media competes with other sources for needs satisfaction. There are multiple ways to satisfy an audience's needs
- 4) Modern media competes with more traditional media
- 5) Audience has a sense of self-awareness of its motives and needs that allows it to share its media experiences as active media users

Blumler dan Katz mempresentasikan lima elemen inti dari Uses and Gratification. Yaitu

- 1) Penggunaan media dianggap ada tujuan tertentu. Audiens tahu persis di mana menemukan informasi yang dibutuhkan. Audiens sepenuhnya menyadari jenis media apa yang akan dicarinya
- 2) Media itu sendiri tidak mencari audiens; Sebaliknya, audiens memilih jenis media yang memenuhi kebutuhannya
- 3) Media bersaing dengan sumber lain untuk memuaskan kebutuhan audiens dengan berbagai cara.
- 4) Media modern bersaing dengan media yang lebih tradisional
- 5) Audiens sadar akan motif dan kebutuhannya sehingga mereka bisa menjadi pengguna media yang aktif

C.TEORI DISONANSI KOGNITIF

- ❑ *Cognitive Dissonance Theory* (DCT) atau Teori Disonansi Kognitif adalah teori yang menjelaskan tentang adanya perasaan **tidak nyaman** yang dimiliki seseorang ketika mereka melakukan sesuatu yang tidak sesuai dengan apa yang mereka ketahui, atau memiliki pendapat yang tidak sesuai dengan keyakinan mereka sendiri.
- ❑ Teori ini ditemukan oleh Leon Festinger pada tahun 1957. Disonansi berarti **ketidakseimbangan**, yang merupakan lawan kata dari konsonansi yang berarti seimbang.

History of Cognitive Dissonance

- Leon Festinger pertama kali mengusulkan teori disonansi kognitif, yang fokus pada bagaimana orang mencoba mencapai konsistensi internal. Dia menyarankan bahwa orang memiliki kebutuhan batin untuk memastikan bahwa keyakinan dan perilaku mereka konsisten. Keyakinan yang tidak konsisten atau bertentangan menyebabkan ketidakharmonisan, yang berusaha dihindari orang.
- Dalam bukunya tahun 1957, "A Theory of Cognitive Dissonance," Festinger menjelaskan, "Disonansi kognitif dapat dilihat sebagai kondisi ketidakseimbangan yang mengarah pada aktivitas yang berorientasi pada pengurangan disonansi sama seperti kelaparan mengarah pada aktivitas yang berorientasi pada pengurangan kelaparan."

contoh

- Contoh dari teori ini misalnya seperti Agatha, seorang yg selalu mendukung hak perempuan melakukan aborsi karena pemerkosaan. Jika merujuk pada keyakinan agamanya, tentu saja aborsi tidak diperkenankan dari sisi agama dan merupakan salah satu dosa besar. Ia mengetahui dan menyakini hal tersebut.
- Tetapi di sisi lain Agatha juga bersimpati kepada perempuan korban pemerkosaan yang hamil tidak atas dasar persetujuan darinya, melainkan karena paksaan orang lain.
- Oleh karena itu Agatha beranggapan bahwa perempuan itu memiliki hak untuk tidak meneruskan kehamilannya dengan cara aborsi. Tetapi tetap dalam diri Agatha terdapat pergolakan batin yang kuat dan timbul perasaan tidak nyaman yang disebut juga sebagai **disonansi kognitif**.

Examples of Cognitive Dissonance

- What does this inconsistency-related discomfort look like in everyday life? Here are just a few cognitive dissonance examples that you may notice in your own:



- You want to be healthy, but you don't exercise regularly or eat a [nutritious diet](#). You feel guilty as a result.
- You know that [smoking](#) (or [drinking too much](#)) is harmful to your health, but you do it anyway. You rationalize this action by pointing to your high stress levels.
- You'd like to build up your savings but tend to spend extra cash as soon as you get it. You regret this decision later, such as when facing an unexpected expense that you don't have the money to cover.
- You have a long to-do list but spend the day watching your favorite shows instead. You don't want your spouse to know, so you try to make it look like you've worked hard all day.

- Disonansi dapat dikatakan sebagai sesuatu yang tidak menyenangkan, karena itu umumnya kita berupaya untuk menghindari hal tersebut. Untuk menghindari disonansi, biasanya kita akan melakukan hal-hal berikut ini:
 - Tidak memperdulikan pandangan yang berlawanan dengan pandangan kita.
 - Mengubah keyakinan kita terhadap sesuatu agar sesuai dengan tindakan kita.
 - Mencari hal yang dapat meyakinkan kita kembali setelah membuat keputusan sulit, seperti berpihak pada hal yang berbeda dengan yang kita yakini

d. TEORI INTERAKSI SIMBOLIS

- Teori interaksi simbolik diperkenalkan oleh beberapa sosiolog, yaitu John Dewey, Chales Horton Cooley, George Hebert Mead dan Hebert Blumer. Keempat tokoh ini melihat interaksi simbolik dari perspektif sosial.
- Dasar dari teori interaksionisme simbolik adalah teori behaviorisme sosial, yang memusatkan diri pada interaksi alami yang terjadi antara individu dalam masyarakat dan masyarakat dengan individu.
- Interaksi antar individu berkembang melalui simbol-simbol yang mereka ciptakan. Simbol- simbol ini meliputi gerak tubuh antara lain; suara atau vokal, gerakan fisik, ekspresi tubuh atau bahasa tubuh, yang dilakukan dengan sadar.

Ketika individu melakukan interaksi dengan individu lain secara sadar, maka interaksi ini disebut interaksi simbolik.

Herbert menyebut gerak tubuh sebagai simbol signifikan. Gerak tubuh mengacu pada setiap tindakan yang dapat memiliki makna. Makna ditanggapi oleh orang lain dan memantulkannya lagi sehingga terjadilah interaksi

Tiga tema konsep pemikiran George Herbert Mead yang mendasari interaksi simbolik antara lain:

1. Pentingnya makna bagi perilaku manusia, Tema ini berfokus pada pentingnya membentuk makna bagi perilaku manusia, dimana dalam teori interaksi simbolik tidak bisa dilepaskan dari proses komunikasi, karena awalnya pesan itu tidak ada artinya, sampai pada akhirnya di konstruksi secara interpretif oleh individu melalui proses interaksi.

2. Pentingnya memahami konsep diri (self concept) Tema ini berfokus pada pengembangan konsep diri melalui individu tersebut secara aktif, didasarkan pada interaksi sosial dengan orang lainnya dengan cara antara lain : Individu-individu mengembangkan konsep diri melalui interaksi dengan orang lain, Konsep diri membentuk motif yang penting untuk perilaku .

Mead seringkali menyatakan hal ini sebagai : *imagine how we look to another person” or “ability to see ourselves in the reflection of another glass”*.

3. Hubungan antara individu dengan masyarakat.

Tema ini berfokus pada adanya hubungan antara individu dan masyarakat, dimana ada norma-norma sosial yg membatasi perilaku tiap individu.

Asumsinya adalah : Orang dan kelompok masyarakat dipengaruhi oleh proses budaya dan sosial, yg dihasilkan melalui interaksi sosial dimana ada norma norma atau aturan yg disepakati umum yg mengatur berjalannya interaksi sosial itu.

contoh

Contoh interaksionisme simbolik seperti Ketika seseorang melihat rambu-rambu lalu lintas larangan parkir dengan simbol lempengan berbentuk lingkaran dengan tanda huruf P yang dicoret.

Tanda ini merupakan simbol dan disepakati bahwa maknanya berupa larangan parkir di seputaran tempat tanda tersebut berada

Simbol ini lalu disosialisasikan dan diperkenalkan sejak kecil yang tentang etika berlalu lintas sampai pada saat mereka dewasa nanti ketika akan mendapatkan surat izin mengemudi. Artinya, makna simbolik dari tanda larangan parkir itu telah dihadirkan dalam interaksi sosial.

