

TEORI PERKUATAN (REINFORCEMENT THEORY)

**Oleh
Fathul Lubabin Nuqul**

A. Tokoh Di Balik Teori

Reinforcement theory telah lama menjadi panduan dalam Psikologi, diawali pada permulaan abad 20 dengan penelitian yang dilakukan oleh Pavlov dan Thorndike, yang merupakan ahli yang mempunyai latar belakang keilmuan fisiologi, kemudian dilanjutkan oleh Allport (1924), Hull (1943), Skinner (1953).

Salah satu tokoh teori *Reinforcement* yang sangat terkenal adalah Albert Bandura yang terkenal dengan *social learning theory* nya. Albert Bandura lahir tanggal 4 Desember 1925 di Mundare Bagian selatan Alberta Kanada. Bandura kecil belajar di sekolah yang sangat terbatas, tetapi dia mampu mendapatkan hasil (nilai) yang memuaskan. Dia menerima sarjana muda bidang Psikologi dari University of British of Colombia tahun 1949. kemudian dia mendapat gelar Ph.D dari University of Iowa. Kemudian dia sangat konsen dengan teori pembelajaran dan meneruskan pendidikan post doktoral di Wichita Guidance Centre di Wichita Kansas.

Tahun 1953, Bandura mulai mengajar di Stanford University, di Universitas ini dia bekerja sama dengan mahasiswa yang bernama Ricard Walters kemudian bersama-sama menulis buku yang berjudul *Adolesent Aggression* tahun 1953. Bandura menjadi presiden APA tahun 1973 dan menerima APA Award atas jasanya dalam *Distinguished Scientific Contributions* tahun 1980.

B. Teori

Reinforcement theory merupakan salah satu perspektif teori yang terkenal dalam Psikologi sosial. Dimulai dengan premis bahwa perilaku sosial dikendalikan oleh peristiwa-peristiwa eksternal bukan aspek internal. Proposisi sentral dari teori tersebut adalah bahwa individu akan cenderung menampilkan perilaku tertentu jika hal itu diikuti secara langsung oleh peristiwa yang menyenangkan, atau akan hilang jika diikuti dengan hal-hal yang tidak disukai. Atau sebuah perilaku akan diulangi jika menyenangkan dan tidak akan diulangi jika menghasilkan sesuatu yang tidak menyenangkan.

Penggunaan teori *reinforcement* diilustrasikan oleh Verplanck (dalam Michener dan DeLamater, 1999) dalam penelitiannya. Dalam Penelitian tersebut melihat seseorang dapat mengungkap percakapan dengan menggunakan *selective social approval* (sebuah perkuatan dengan melakukan pujian untuk perilaku-perilaku tertentu). Peneliti mengatur penelitian ini sedemikian rupa untuk mencari situasi dimana masing-masing orang (subyek eksperimen) hanya melakukan perbincangan dengan orang lain (peneliti). Selama 10 menit pertama peneliti mengajak subyek berbincang-bincang dengan obrolan yang netral. Peneliti berhati-hati untuk tidak menerima atau menolak pendapat yang disampaikan oleh subyek. Selama periode ini peneliti secara pribadi mencatat pendapat yang disampaikan oleh subyek.

Setelah periode perkenalan, peneliti mengganti perilaku dan ekspresikan pujian ketika subyek eksperimen memberikan opini. Peneliti menunjukkan pujian yang menyenangkan seperti “saya setuju”, “anda benar” dan lain-lain seraya

tersenyum dan mengangguk tanda setuju terhadap pendapat dia. Peneliti terus melanjutkan pola *reinforcement* ini selama 10 menit, dan mencatat opini yang ditunjukkan oleh subyek.

Selanjutnya peneliti merubah perilakunya kembali dan tidak menunjukkan perasaan yang menyenangkan. Setiap opini yang disampaikan oleh subyek dibalas dengan ekspresi yang dingin dan tanda tidak setuju. Dan kemudian peneliti mencatat opini yang disampaikan oleh subyek.

Hasil dari eksperimen tersebut menunjukkan, selama periode yang menyenangkan (Peneliti terus memberi pujian) mengekspresikan opininya lebih tinggi daripada selama periode yang tidak menyenangkan (ketika peneliti tidak memuji) sekitar 90% lebih rendah daripada periode yang menyenangkan. Dari hasil tersebut dapat disimpulkan perilaku subyek selama perbincangan telah secara nyata dipengaruhi oleh pujian sosial.

Pandangan *Reinforcement* menyatakan bahwa perilaku sangat ditentukan oleh peristiwa eksternal, bukan dari faktor internal. Kemudian konsep sentral dari *Reinforcement theory* mengacu pada peristiwa atau sesuatu yang dapat diobservasi. Segala hal yang dapat merubah atau mengganti perilaku disebut dengan *stimulus*. Perubahan perilaku yang disebabkan oleh adanya stimulus dinamakan *respon*. *Reinforcement* (perkuatan) adalah segala akibat yang menyenangkan yang dihasilkan dari sebuah respon, *Reinforcement* akan memperkuat respon (perilaku yang menyenangkan akan cenderung diulang). Dalam penelitian yang dilakukan oleh Verplanck, ditunjukkan bahwa pujian yang dilakukan oleh peneliti kepada subyek merupakan reinforcement positif dan memperkuat perilaku subyek

(memberikan pendapat). Respon-respon yang tidak diperkuat (diberikan reinforcement) cenderung menyusut dan tidak diulangi lagi.

Reinforcement penting dalam beberapa bentuk belajar, khususnya melalui conditioning, *Conditioning* adalah kemungkinan yang pasti antara pemunculan respon dan menerima *reinforcement*. Jika seseorang memunculkan respon yang khusus, dan respon ini kemudian diperkuat, hubungan antara keduanya menguat. Maka dari itu seseorang akan cenderung memunculkan respon yang sama dikemudian hari dengan harapan mendapatkan pengautan (*Reinforcement*) kembali.

Sebuah proses hubungan *Stimulus discrimination* terjadi ketika seorang belajar di dalam conditioning yang pasti bahwa sebuah respon akan diperkuat. Sebagai contoh Budi seorang anak kecil telah mempelajari jika ibunya memanggil dengan kata "sarapan" (sebagai stimulus), dia harus merespon dengan masuk rumah, mencuci tangan dan duduk di samping meja. Ibu kemudian membawa makanan di piring (sebagai *reinforcement*). Akan tetapi jika dia melakukan respon yang sama (masuk kerumah, cuci tangan dan duduk didekat meja) tanpa mendengar stimulus (panggilan dari ibu tadi), ibunya mungkin akan berkata, "wah sedang apa kamu dipinggir meja dan belum ada makanan yang siap". Kemudian Budi mempelajari perbedaan antara kondisi stimulus, (ada dan tidak adanya panggilan "sarapan" dari sang ibu) dan dia tahu bahwa *reinforcement* (makanan) muncul hanya karena respon terhadap stimulus yang khusus (adanya panggilan sarapan dari ibu).

C. Social Learning Theory.

Meskipun belajar berdasarkan *Reinforcement* dan *Conditioning* sangat penting, tetapi bentuk belajar tidak hanya itu. Proposisi dari *social learning theory* dari Bandura ini adalah seseorang (*learner*) dapat memperoleh respon-repon baru hanya dengan mengobservasi perilaku orang lain (*model*), proses ini disebut dengan *imitation*. Hal ini berbeda dengan fakta bahwa *learner* tidak melakukan sebuah tindakan (respon) tanpa harus menerima sebuah *reinforcement*, artinya dalam imitasi bisa terjadi tanpa harus ada *Reinforcement* dari orang yang di tiru (model) bahkan mungkin model tidak mengetahui kalau perilakunya ditiru oleh orang lain. Banyak respon sosial yang dipelajari melalui proses imitasi, seperti anak-anak belajar gaya bahasa daerah dengan mengimitasi pembicaraan orang dewasa yang ada di sekitar mereka.

Dalam proses imitasi, individu (*learner*) menyaksikan perilaku si model dan dengan cara ini individu menjadi mengerti bagaimana harus berperilaku dalam situasi yang sama. Pembelajaran seperti ini bisa terjadi tanpa ada penguatan (*Reinforcement*) eksternal. Tetapi persoalannya apakah seseorang yang belajar (*learner*) akan secara aktual melakukan perilaku yang telah dipelajari melalui observasi atau mungkin bergantung pada akibat yang didapat dari performa orang yang belajar, dalam hal ini apakah orang yang belajar mendapatkan *reinforcement* atau tidak sebagai hasil dari performa dia? Sebagai contoh, seorang gadis kecil mungkin telah melihat kakak perempuannya memakai make up sebelum dia bertemu teman-temannya. Nyatanya jika dia melihat dari dekat, dia mungkin belajar secara tepat bagaimana menggunakan make up secara tepat. Tetapi apakah gadis

kecil tersebut kenyataannya menggunakan make up pada dirinya dan memakainya disekitar rumah tergantung pada kekuatan *reinforcement* yang dia terima dari perbuatannya. Jika dia tahu bahwa ibunya sangat tidak setuju gadis kecil menggunakan kosmetik, dia mungkin akan menunda untuk menggunakan apa yang telah dia pelajari dari kakak perempuannya.

Penelitian yang paling terkenal dari Bandura untuk melihat efek pembelajaran sosial adalah *The Bobo Doll Studies*. Bandura membuat film tentang salah seorang murid perempuan yang selalu merusak boneka bobonya. Boneka bobo adalah boneka dari angin dengan pemberat di bagian bawahnya, jika dipukul badannya dia akan bergerak ke depan dan ke belakang, sementara bagian bawahnya tetap berada di tempat semula. Dalam eksperimennya si murid tadi terus memukul dan berteriak memaki boneka tadi.

Bandura kemudian mempertontonkan film tersebut kepada murid TK yang tentu saja sangat menyukai adegan film tersebut, setelah itu boneka murid-murid TK tadi dipersilahkan memaikan permainan yang ada di film tersebut. Mereka bermain diruangan yang penuh boneka bobo, pentungan serta alat-alat lainnya. Hasilnya anak TK yang telah menonton film tadi meniru apa yang dilakukan oleh gadis di film tadi.

Setelah beberapa lama anak TK tadi berubah perilakunya tanpa memperdulikan akibat dari perilaku yang baru mereka tiru, hal inilah yang disebut imitasi dalam teori pembelajaran sosial. Dalam penelitiannya Bandura mengkombinasikan dengan diberi hukuman (*Punishment*) dan imbalan (*reward*). Model diusahakan kurang atraktif dan makin tidak prestisius. Bahkan Bandura

menggantikan dengan menggigit dan memukuli badut asli. Ketika selesai menonton film ini dan dipersilahkan maka masuk ruangan lain dimana telah tersedia badut asli mereka langsung menandang dan memukulinya.

Dari variasi penelitian yang dilakukan oleh Bandura akhirnya menetapkan beberapa tahapan terjadinya proses belajar sosial (Boeree, 2006):

- a. **Attention** (perhatian), kalau ingin mempelajari sesuatu, individu harus memperhatikan sesuatu dengan seksama, sebaliknya jika banyak hal yang terlupa maka banyak informasi yang terlewatkan.
- b. **Ingatan**, pada proses ini kemampuan individu mengkodekan baik secara semantic (arti bahasa) pensitraan mental maupun deskripsi verbal berguna.
- c. **Motor Reproduction**, sering kali proses ini terjadi tanpa kita harus melakukan dengan sengaja, dengan melakukan aktifitas lain apa yang telah kita ingat muncul kembali. Proses improvisasi merupakan juga merupakan hal yang penting, misal seorang atlet mengimprovisasi instruksi pelatih pada saat pertandingan.
- d. **Motivasi & Reinforcement**, Bandura membagi motivasi menjadi 3 yaitu motivasi masa lalu, motivasi yang dijanjikan (insentif) dan motivasi dorongan yang jelas (model yang patut ditiru), selain motivasi-motivasi tersebut, menurut Bandura juga ada motivasi negatif seperti hukuman. Dalam konsep Bandura hukuman apapun dianggap tidak akan berfungsi sebaik dorongan bahkan ada kecenderungan hukuman akan menimbulkan pembangkangan.

Kesimpulannya, teori belajar dari Bandura menyatakan bahwa individu memperoleh respon-respon baru melalui conditioning dan imitasi, keduanya penting

dalam proses sosialisasi dan membantu menjelaskan bagaimana seseorang memperoleh perilaku sosial yang kompleks. Dalam mempelajari perilaku prosesnya tidak sederhana ada proses kognitif yang menyertainya, karenanya Bandura melibatkan proses kognitif, maka dari itu Bandura Terkenal dengan aliran *Cognitive Behaviour*.

Aplikasi Teori Social Learning

Salah satu aplikasi dari teori ini yaitu untuk memprediksi pengaruh tayangan TV terhadap perilaku agresi pemirsa. Pada pertengahan bulan November 2006 ada kasus menarik yaitu meninggalknya seorang anak (siswa SD) yang dibanting temannya ala *Smack down*. *Smack down* sendiri merupakan acara gulat yang ditayangkan oleh salah satu stasiun swasta. Ironisnya kematian anak ini diikuti dengan terbongkarnya beberapa kasus yang sama beberapa anak luka-luka karena bergulat ala *smack down*.

Dari analisa teori bandura ini seorang anak akan merekam apa yang dia lihat di TV dan memproduksinya kembali bersama teman yang lain. Si anak tidak peduli akibat apa yang akan dia terima nanti.

Untuk meminimalisir pengaruh tayangan kekerasan dari acara Televisi tersebut maka bisa dilakukan manipulasi lingkungan yang berupa penghapusan tayangan kekerasan dan melakukan counter dengan menayangkan model-model anti kekerasan di televise misalnya dengan menayangkan film yang prososial, suka berderma dan lain-lain.

D. Social Exchange Theory

Proses penting lain yang didasarkan pada konsep *reinforcement* adalah *social exchange* (pertukaran sosial). *Social exchange theory* dikenalkan oleh George C. Homans yang merupakan ahli psikologi sosial dari Harvard, pada tahun 1961 an. Beberapa tokoh yang menjadi panutan Homan adalah Lawrence Henderson yaitu seorang ahli biokimia yang meneliti tentang aspek-aspek psikologis dalam dunia industri. Selain Henderson, ada juga Elton Mayo seorang ahli psikologi juga. Dalam diskusinya dengan Mayo, Homans tertarik terhadap konsep Malinoski tentang perbedaan perilaku antara suku Aborigin dengan orang barat.

Social exchange theory menggunakan konsep *reinforcement* untuk menjelaskan stabilitas dan perubahan dalam hubungan antar manusia. *social exchange theory* memberikan jalan bagaimana kita berfikir tentang hasil dalam hubungan sosial. Teori ini memfokuskan pada apa yang ditanamkan individu dalam hubungan sosial apakah dukungan emosional atau dukungan finansial, Teori ini berasumsi bahwa individu mempunyai kebebasan memilih dan sering menjumpai situasi sosial dimana dia harus memilih di antara beberapa alternatif tindakan. Ada tindakan yang menyediakan keuntungan (*reward*) dan membutuhkan modal (*cost*), banyak jenis *reward* secara sosial antara lain uang, kebaikan, pelayanan, status., pujian dari pihak lain dan lain sebagainya. Teori ini memposisikan individu sebagai orang yang hedonis (yang selalu ingin memaksimalkan keuntungan dan meminimalkan modal) akibatnya individu memilih tindakan yang menghasilkan keuntungan yang baik ($\text{keuntungan} = \text{Hasil} - \text{Modal}$) dan menjauhi tindakan yang

menghasilkan keuntungan yang sedikit. Dasar dari *social exchange theory* ini adalah ekonomi

Sesuai dengan namanya, *social exchange theory* beranggapan bahwa hubungan sosial intinya sebagai pertukaran kebaikan dan jasa antar individu. Orang-orang berpartisipasi dalam hubungan sosial hanya jika mereka menemukan bahwa hubungan tersebut menghasilkan sesuatu yang menguntungkan. Seorang individu menilai menarik tidaknya sebuah hubungan tertentu dengan membandingkan keuntungan yang tersedia dengan hubungan yang lain. Jika seseorang dengan partisipasinya dalam hubungan sosial dan menerima hasil yang jelas kemudian ditawarkan lagi keuntungan yang lebih baik maka orang tersebut akan memilih keuntungan yang levelnya paling baik di antara yang di tawarkan. Lebih jelasnya tergambar dalam contoh berikut: Rina adalah pekerja di industri makanan, tak diduga suatu ketika ada tawaran pekerjaan menarik dari perusahaan yang lain. Pekerjaan baru ini memerlukan lebih banyak tanggung jawab yang tentunya memerlukan kemampuan yang lebih besar tetapi pekerjaan tersebut memberikan gaji yang lebih tinggi dan menyediakan lebih banyak keuntungan. Pekerjaan yang baru ini tentunya akan memberikan alternatif yang lebih baik dari pada pekerjaan yang lama. Dalam kasus ini, *social exchange theory* memprediksikan bahwa Rina akan meninggalkan pekerjaan yang lama untuk masuk ke pekerjaan yang baru atau melakukan bargaining dengan atasannya agar ditingkatkan gajinya untuk pekerjaan yang ada saat ini. Rina tampaknya akan bertahan dengan pekerjaan yang lama hanya jika dia dipromosikan ke posisi baru yang memberikan keuntungan (gaji dan fasilitas) yang lebih besar.

Konsep seperti ini tidak hanya diterapkan pada dunia kerja tetapi bisa juga diterapkan pada hubungan secara personal, sebagai contoh pada penelitian terhadap pasangan heteroseksual menunjukkan bahwa hasil yang menyenangkan (*reward*) dan biaya (*cost*) dapat menjelaskan apakah pasangan akan memutuskan dia bertahan atau keluar dari hubungan yang mereka bina. (Michener & DeLamater, 1999). Hasil dari studi ini mengindikasikan bahwa individu cenderung bertahan jika pasangan secara fisik dan kepribadian menarik. Jika hubungan tidak mengalami permasalahan (misalnya, biaya tinggi, ingkar janji dan perdebatan) dan jika keterbibatan hubungan romatis dengan pihak lain (selain pasangannya) tidak terjadi, atau dengan kata lain mereka akan cenderung bertahan dengan pasangannya jika pasangan memperoleh *reward* yang tinggi dan resiko (kerugian) yang diderita kecil serta perbandingan alternative yang ada juga rendah. Hal ini bisa diprediksikan dengan *social exchange theory*.

1. Sosial Exchange dan Kekuasaan

Bagaimana hubungan antara bawahan dan atasan menurut *social exchange theory*, menurut Peter Blau inti dari kekuasaan adalah mengontrol hadiah (*reward*) dan hukuman (*punishment*). Dalam pertukaran sosial, kekuasaan (*power*) muncul jika salah seorang anggota sangat tergantung pada yang lain dalam memperoleh hadiah. Lebih-lebih hal ini terjadi jika anggota yang tergantung hanya mempunyai sedikit atau bahkan tidak mempunyai hubungan sama sekali dengan orang lain yang mampu memberikan hadiah, karena hadiah sangat penting bagi anggota yang tergantung. Orang yang tergantung akan melakukan apa saja yang diperintahkan oleh yang lain (atasan) karena dia ingin mendapatkan hadiah.

Kekuasaan untuk menghukum juga sama dengan kekuasaan untuk memberi hadiah. Di sini kekuasaan mampu menggambarkan fakta, bahwa hukuman bisa diberikan atau tidak pada orang lain. Jika hukuman tidak diberikan maka hal ini merupakan bentuk hadiah. Hadiah akan diberikan kepada anggota yang tergantung jika dia berperilaku sesuai dengan yang diharapkan. Sebagai contoh seorang karyawan mematuhi aturan (datang tepat waktu) hanya karena si karyawan takut dipecat (sebagai hukuman), kemudian atasan tidak menghukum si karyawan. Hal ini merupakan hadiah bagi karyawan tersebut.

2. Aturan timbal balik

Banyak pertukaran sosial diatur oleh aturan timbal balik (saling membalas), aturan ini menyatakan bahwa jarang sekali pertukaran sosial hanya dilakukan dengan satu pihak, atau dengan kata lain proses pertukaran sosial menurut norma akan menguntungkan kedua belah pihak. Jika seseorang memberikan hadiah pada orang lain, maka orang yang diberi hadiah diharapkan untuk membalas. Tetapi dalam realita hadiah yang dikembalikan (sebagai balasan) bisa sama dengan yang hadiah yang diterima, bisa juga tidak.

Aturan timbal balik ini menyatakan bahwa individu akan menolong orang yang telah menolong dia. Pembayaran kembali keuntungan yang diperoleh tergantung dari nilai keuntungan tersebut, lebih jelasnya pemberian kembali tergantung pada beberapa hal seperti kebutuhan si penerima, sumber penghasilan dari si pemberi, dan paksaan si pemberi.

Aturan timbal balik membantu mengorganisasi dan menstabilkan sistem sosial, aturan ini membuat makin melekat hubungan antar individu. Aturan ini juga

membuat seseorang bertanggung jawab pada orang lain dan menekan egoisme. Dari teori Social Exchange mengilhami kemunculan teori keadilan distributif dan equity theory.

3. Keadilan Distributif (Distributive Justice)

Keadilan distributif adalah sejauhmana seseorang merasa atau bahwa sesuatu (hasil) yang diperolehnya merupakan hasil yang adil. Penilaian keadilan ini mempengaruhi tingkah laku seseorang dalam komunitasnya. Keadilan menghubungkan antara individu dengan masyarakat yang mereka miliki, hubungan tersebut mempengaruhi pengaturan perilaku individu dalam berhadapan dengan orang lain. (Clayton & Opatow, 2003) Seperti yang dikatakan di atas bahwa dalam *Social exchange theory* bahwa individu dalam berinteraksi akan cenderung meminimalkan biaya dan memaksimalkan hasil atau hadiah. Tetapi muncul masalah “apa mungkin dalam interaksi, kedua belah pihak akan merasa adil?” Kali ini akan dibahas secara singkat antara *social exchange* dengan keadilan distributif.

Individu menginginkan keseimbangan hadiah (*reward*) yang diperoleh dalam interaksi sosial. Homans (1961) menyatakan bahwa dalam interaksi sosial pasti ada biaya dan hadiah. Ada dua hal yang membuat individu menemukan keseimbangan antara *reward* dan *cost* dalam interaksi yaitu: 1). Seberapa besar perbedaan antara *reward* yang diharapkan dengan *reward* yang diterima. 2). Penguasaan masa lalu tentang *Reward* dan *cost* yang di terima dalam interaksi.

Hukum *Distributive justice* dari George Homan (1961) menyatakan bahwa tiap individu berharap hadiah yang diterima oleh individu tersebut proporsional dengan biaya yang telah dikeluarkan. Jika seseorang merasa bahwa alokasi keuntungan

(*reward*) dan biaya (*cost*) dari sebuah hubungan tidak adil atau tidak proporsional (*inequity*), maka hubungan tersebut sangat potensial untuk mengalami perpecahan. Individu menemukan bahwa ketidakadilan tidak dapat ditoleransi, maka mereka merasa dicurangi atau dieksploitasi dan menjadi marah. *social exchange theory* memprediksikan bahwa orang-orang akan mencoba memperbaiki sebuah hubungan yang tidak adil, dan mungkin akan mencoba merealokasi (mendefinikan ulang) keuntungan dan modal sehingga menjadi proporsional secara mantap bagi anggota atau partisipan.

4. Equity

Social exchange theory Juga memprediksi kondisi dimana orang-orang mencoba untuk merubah atau merestrukturisasi hubungan mereka. Pokok utama dari konsep ini adalah Proporsional (*equity*) (Adam, 1963). Statemen dari *equity* kaitannya dalam hal hubungan sosial adalah ketika individu dalam hubungan merasa bahwa *reward* yang mereka terima telah proporsional dengan apa yang telah mereka keluarkan (*cost*). Dalam konsep Adam untuk *equity* menyatakan bahwa tiap individu dalam suatu hubungan sosial mempunyai kontribusi yang disebut dengan *Input* (I) dan menerima sesuatu dari hubungan sosialnya kemudian di sebut dengan *outcome* (O). input biasanya negatif, terdiri dari beberapa hal seperti tenaga dan waktu, tetapi juga bisa positif jika individu senang atau menikmati dalam melakukan interaksi atau pekerjaannya. *Outcome* biasanya positif, terdiri dari uang, kasih sayang, pujian pengetahuan dan penghormatan. Tetapi *outcome* mungkin saja negatif, sebagai contoh penghinaan dari teman atau kecelakaan kerja.

Keadilan akan terjadi jika rasio dari *input* dan *outcome* dari seseorang (namanya A) adalah seimbang dengan *input* dan *outcome* dari orang lain (namanya B). yang kemudian dirumuskan menjadi :

$$\frac{I_A}{I_B} = \frac{O_A}{O_B}$$

Hal itu menunjukkan Nilai *input* dan *outcome* yang diterima relevan daripada nilai yang aktualnya. Persepsi terhadap nilai *input* dan *outcome* di antara dua orang tersebut biasa saja berbeda. Hal itu memungkinkan salah satu diantara individu yang berinteraksi merasa tidak ada keadilan sedangkan orang yang lain merasa itu sudah adil. Sebagai contoh seorang Mandor mungkin akan menerima gaji lebih besar dari pada Kuli dan menerima lebih banyak keuntungan dalam pekerjaannya. Tetapi meskipun demikian Kuli menganggap bahwa pola seperti ini telah proporsional karena Mandor harus menanggung tanggung jawab yang lebih besar dan berpendidikan lebih tinggi.

Menerima ketidakadilan akan membuat individu berusaha memperbaiki menuju. Usaha ini dapat dibagi menjadi dua bentuk yaitu behavioral dan psikologis. Ada lima pilihan usaha behavioral yang terbuka untuk pihak yang kurang beruntung. Pertama. Individu dapat menurunkan input. Kedua individu dapat mencoba meningkatkan *outcome*, Ketiga individu dapat meningkatkan input orang lain. Keempat individu dapat menurunkan *outcome* orang lain dan kelima jika tidak ada celah yang terbuka maka hubungan dengan orang tersebut dapat dihentikan.

5. Aplikasi teori Social Exchange

Teori pertukaran sosial atau *social exchange theory* biasanya digunakan untuk memahami hubungan sosial diberbagai tataran masyarakat misalnya dalam dunia kerja seperti contoh-contoh di atas bagaimana seorang karyawan berfikir tentang apa yang akan diterima (harapan) dengan apa yang telah dilakukan di perusahaan tersebut. Jika ada seorang pemilik perusahaan menginginkan agar karyawannya bekerja dengan maksimal maka pemilik perusahaannya harus memenuhi harapan dari si Karyawan. Banyak penelitian tentang pertukaran sosial dengan kinerja karyawan, misalnya Warner et al (2005) melakukan penelitian tentang penilaian keadilan dengan komitmen terhadap organisasi menunjukkan bahwa karyawan yang merasa bahwa dia telah dilakukan secara adil akan mempunyai komitmen yang tinggi terhadap perusahaannya.

Selain dalam dunia industri dan organisasi teori ini juga bisa menjelaskan perilaku individu dalam politik, hukum serta dalam bidang sosial yang lain. Bidang politik misalnya kita bisa memprediksi apa yang diinginkan oleh tokoh politik yang mengunjungi dan memberikan sumbangan sebuah desa misalnya dengan menggunakan teori ini. Apakah ingin mendapat dukungan atau sekedar keprihatinan terhadap kondisi desa?.

Teori ini pertukaran sosial ini juga bisa menjelaskan dalam konflik perkawinan. Suami istri yang sedang mengalami masalah sehingga mereka berfikir untuk bercerai biasanya yang dituntut oleh mereka adalah keadilan. Suami istri akan berhitung apa yang telah mereka berikan kepada keluarga dengan apa yang telah mereka terima dari pasangan. Tetapi dalam kasus keluarga atau pasangan suami

istri konflik yang terjadi menjadi laten atau tidak muncul menjadi konflik terbuka disebabkan karena adanya perasaan saling mencintai dan pengorbanan. Perasaan saling mencintai dan pengorbanan ini bisa menawar ketidakadilan yang ada di keluarga tetapi jika ketidakadilan berlangsung dalam waktu lama dan intensitas tinggi maka tuntutan akan keadilan dari salah satu pasangan (suami atau istri) muncul dan pada akhirnya konflik akan menjadi terbuka.

E. Kritik Reinforcement Theory

Meskipun *Reinforcement Theory* berguna menjelaskan kenapa hubungan berubah dan bagaimana individu belajar, tetapi *Reinforcement Theory* telah banyak menerima berbagai kritik. salah satunya menyatakan bahwa *Reinforcement Theory* lebih menggambarkan bahwa perilaku individu pada dasarnya sebagai reaksi terhadap stimulus lingkungan dari pada menyatakan perilaku tercipta berdasarkan imajinasi dan pemikiran yang kreatif. Teori tidak memperhitungkan kreativitas, inovasi dan daya cipta. Kritik kedua adalah bahwa *Reinforcement Theory* secara luas mengabaikan motivasi yang lain. *Reinforcement Theory* menyatakan bahwa karakteristik dari perilaku sosial sebagai perilaku yang Hedonistic., dimana individu berusaha keser untuk memaksimalkan keuntungan pribadinya. Hal ini tidak mudah untuk menjelaskan fenomena perilaku yang tidak egois (*selfless*) seperti altruis dan kesyahidan (*martyrdom*) pada pejuang militan. Meskipun teori ini mempunyai banyak keterbatasan tetapi *Reinforcement Theory* mampu menjelaskan bagaimana individu mempelajari perilaku baru dan bagaimana mereka mempengaruhi perilaku orang lain dengan melakukan pertukaran.