

Dr. Abdullah Muzakar
Abdul Azizurrahman, S. Psi, ME
Nurmaulia Khotmi, M. Psi

Psikologi Sosial



UNIVERSITAS HAMZANWADI



ITSKESMUSPRESS

Psikologi Sosial

Dr. Abdullah Muzakar
Abdul Azizurrahman, S. Psi, ME
Nurmaulia Khotmi, M. Psi

Editor:
Sandy Ramdhani, M. Pd.
Hary Septianwari, M. Pd.

Lay Out/ Desain Sampul:
Sandy Ari Wijaya, MH

Tahun Terbit 2023

Penerbit:



UNIVERSITAS HAMZANWADI PRESS (Anggota IKAPI)
Jalan TGKH. Muhammad Zainuddin Abdul Madjid No.132 Pancor, Selong,
Kabupaten Lombok Timur, Nusa Tenggara Barat.
Kode Pos 83611. Website: <http://hamzanwadi.ac.id>
E-mail: universitas@hamzanwadi.ac.id

Bekerjasama dengan
ITSKESMUSPRESS
Alamat Jalan TGH. Umar Kelayu No. 22 Sandubaya, Kecamatan Selong,
Lombok Timur, NTB

Hak Cipta dilindungi Undang-Undang
All Rights Reserved

Perpustakaan Nasional RI: Katalog Dalam Terbitan (KDT)
Muzakar, Abdullah.
Psikologi Sosial/ penyusun, Dr. Abdullah Muzakar, Abdul Azizurrahman,
S. Psi, ME, Nurmaulia Khotmi, M. Psi. -- Lombok NTB: Universitas
Hamzanwadi Press, itskesmuspres, 2023.
x, 352 hlm.; 14 cm x 20 cm

ISBN: 978-623-5855-40-0

1. Sosial I. Judul

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah hisyukur, berkat ridhaNya buku Psikologi Sosial ini akhirnya terbit. Serta ucapan shalawat dan salam kepada Nabi Muhammad SAW, Nabi junjungan, serta berpredikat seorang Psikolog terbesar yang mencerahkan dan membahagiakan umat manusia. Berdasarkan hal itu terasa dalam diri penulis kepuasan dan kebahagiaan tak ternilai. Bahwa hasil kerja keras ini semata-mata didedikasikan sebagai ibadah.

Kita tahu Psikologi Sosial mempelajari bagaimana orang berperilaku, berpikir dan merasa dalam konteks sosial. Dalam arti, memahami perilaku manusia dalam situasi sosial yang berbeda. Psikologi Sosial juga menjelaskan perilaku manusia menggunakan model ilmiah dan memprediksi perilaku masa depan berdasarkan model tersebut.

Tidak hanya itu, Psikologi Sosial melangkah lebih jauh. Bahkan ketika kita sendirian di sebuah ruangan, pikiran dan perilaku kita dipengaruhi oleh orang lain. Kita bisa pulang marah dengan teman, santai setelah membaca buku psikologi atau merasa stres saat menghadapi ujian atau menganalisis fakta sederhana mencuci tangan sebelum makan yang berasal dari pelajaran yang diajarkan oleh orang tua atau guru, dan lain-lain. Lebih jauh dari itu, buku ini berusaha

menyajikan detail-detail konsep dan perangkat yang dimiliki oleh psikologi sosial. Sehingga para pembaca terhormat mendapatkan pengetahuan teoritis dan pengalaman praktis di dalamnya.

Buku ini terdiri atas empat belas bab. Keempat belas itu terdiri atas mengenal psikologi sosial, sejarah, hubungan, persamaan dan perbedaan psikologi sosial, metode penyelidikan dan teori-teori dalam psikologi sosial, dasar-dasar perilaku individu dalam masyarakat atau kelompok sosial, persepsi sosial, sikap sosial dan perubahannya, interaksi sosial, prasangka sosial, pengaruh sosial dan kontrol pribadi, ketertarikan interpersonal dan daya tarik fisik, kebutuhan afiliasi dan persahabatan, perilaku agresi, altruisme, dan kelompok.

Sebagai hajat awal penyusunan buku ini ditujukan kepada kalangan mahasiswa, dosen mata kuliah Psikologi Sosial, pelaku kesejahteraan sosial, aparatur pemerintah, hingga aktifis pemberdayaan masyarakat. Sudah barang tentu dengan kritisme tinggi karena basis materi penulisannya dari perspektif psikologi barat yang secara psiko-kultural berbeda dengan kita yang psikologisme ketimuran.

Alahua'lam bisshawab.

Salam hormat,
Abdullah Muzakar

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI	v
BAB I.....	1
MENGENAL PSIKOLOGI SOSIAL	1
A. Pengertian Psikologi Sosial	1
B. Prinsip-prinsip Psikologi Sosial	2
C. Konsep Dasar Psikologi Sosial	3
D. Ruang Lingkup Dan Tujuan Psikologi Sosial.....	8
E. Manfaat Psikologi Sosial	9
BAB II.....	11
SEJARAH, HUBUNGAN, PERSAMAAN DAN PERBEDAAN PSIKOLOGI SOSIAL	11
A. Sejarah Perkembangan Psikologi Sosial	11
B. Perkembangan Psikologi Sosial Di Indonesia	26
C. Indikator Perkembangan Psikologi Sosial	33
D. Hubungan Psikologi Sosial Dengan Disiplin Ilmu Pengetahuan Lain	35
E. Persamaan Dan Perbedaan Psikologi Sosial Dengan Ilmu Sosial Lain	40

BAB III	46
METODE PENELITIAN DAN TEORI-TEORI DALAM PSIKOLOGI SOSIAL.....	46
A. Metode Penelitian Psikologi Sosial	46
B. Teori-Teori Psikologi Sosial	61
BAB IV	66
DASAR-DASAR PERILAKU INDIVIDU DALAM MASYARAKAT	66
A. Pengertian Individu, Keluarga dan Masyarakat	66
B. Hak Dan Kewajiban Individu Dalam Masyarakat... ..	76
C. Hubungan Individu, Keluarga Dan Masyarakat.....	77
D. Perilaku Manusia	78
E. Teori-Teori Tingkah Laku.....	87
BAB V.....	110
PERSEPSI SOSIAL	110
A. Pengertian Persepsi Sosial	110
B. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Persepsi Sosial	113
C. Elemen-elemen Persepsi Sosial	118
D. Prinsip Persepsi Sosial	120
E. Dimensi Persepsi Sosial.....	121
F. Bias Dalam Persepsi Sosial	123
G. Psikologi Dalam Sebuah Persepsi Sosial.....	128

BAB VI	130
SIKAP SOSIAL DAN PERUBAHANNYA	130
A. Pengertian Sikap Sosial	130
B. Fungsi Sikap Sosial	134
C. Ciri-Ciri Sikap Sosial.....	139
D. Fakta Sosial	140
E. Komponen Sikap.....	141
F. Karakteristik Sikap	142
G. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Sikap Sosial ..	145
H. Hubungan Dan Perbedaan Sikap Sosial Dengan Perilaku	152
 BAB VII	 154
INTERAKSI SOSIAL	154
A. Pengertian Interaksi Sosial	154
B. Bentuk Interaksi Sosial.....	155
C. Ciri-Ciri Dan Syarat-Syarat Interaksi Sosial.....	162
D. Jenis-Jenis Interaksi Sosial	169
E. Interaksi Sosial Dalam Perspektif Teori Interaksionisme Simbolik	170
 BAB VIII	 177
PRASANGKA SOSIAL	177
A. Pengertian Prasangka Sosial	177
B. Aspek-Aspek Dan Komponen Prasangka Sosial ..	180
C. Sumber Prasangka Sosial	181
D. Ciri-Ciri Prasangka Sosial	183
E. Sumber-Sumber Prasangka Sosial.....	185

F.	Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Prasangka Sosial.....	188
G.	Teori-teori Prasangka Sosial	191
H.	Cara Mengurangi Prasangka Sosial	205
I.	Dampak Prasangka Sosial	211
BAB IX.....		215
PENGARUH SOSIAL DAN KONTROL DIRI		215
A.	Pengaruh Sosial.....	215
	Prinsip-prinsip dasar kesepakatan	237
B.	Kontrol Diri.....	240
BAB X.....		247
KETERTARIKAN INTERPERSONAL DAN		
DAYA TARIK FISIK		247
A.	Ketertarikan Interpersonal	247
B.	Daya Tarik Fisik	261
BAB XI.....		264
KEBUTUHAN AFILIASI DAN PERSAHABATAN		264
A.	Kebutuhan Afiliasi.....	264
B.	Persahabatan	278
BAB XII		288
PERILAKU AGRESI		288
A.	Pengertian Agresi	288
B.	Faktor Penyebab Kemunculan Agresi	291
C.	Dampak Perilaku Agresi	292

D. Jenis Perilaku Agresi.....	293
E. Bentuk-Bentuk Agresi.....	294
F. Cara Mengendalikan Perilaku Agresi.....	295
G. Teori-Teori Tentang Agresi	296

BAB XIII 299

ALTRUISME..... 299

A. Pengertian Altruisme	299
B. Komponen Perilaku Altruisme	301
C. Indikator Perilaku Altruisme	303
D. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi	304
E. Seseorang Selalu Bersikap Baik.....	306
F. Aspek-aspek Altruisme	309
G. Teori Altruisme	311

BAB XIV 313

KELOMPOK 313

A. Pengertian Kelompok Sosial	313
B. Ciri-Ciri Kelompok Sosial	314
C. Tujuan Dibentuknya Kelompok Sosial	314
D. Norma Kelompok Sosial.....	315
E. Jenis-Jenis Norma Sosial	316
F. Proses Pembentukan Norma Kelompok	318
G. Syarat Terbentuknya Kelompok Sosial.....	320
H. Faktor Pembentuk Kelompok Sosial.....	321
I. Macam-Macam Kelompok	322

DAFTAR PUSTAKA.....	331
PROFIL PENULIS.....	339

MENGENAL PSIKOLOGI SOSIAL

A. Pengertian Psikologi Sosial

Psikologi sosial terdiri dari dua kata yaitu psikologi dan sosial. Psikologi diartikan sebuah bidang ilmu pengetahuan yang fokus terhadap perilaku dan fungsi mental manusia secara ilmiah. Kemudian, sosial merupakan segala perilaku yang berhubungan dengan hubungan antar individu. Jadi, psikologi sosial bisa diartikan merupakan bidang keilmuan yang mempelajari tentang perilaku dan mental manusia yang berkaitan dengan hubungan antar individu dalam masyarakat.

Beberapa ahli memberikan pengertian Psikologi Sosial sebagai berikut:

1. Hubber Bonner

Psikologi sosial merupakan ilmu pengetahuan yang mempelajari tentang tingkah laku manusia.

2. Shaw dan Costanzo

Psikologi sosial merupakan ilmu pengetahuan yang mempelajari tentang tingkah laku individu yang merupakan rangsangan sosial.

3. Kimbal Young

Psikologi sosial merupakan studi tentang proses interaksi individu.

4. Sherif Bersaudara

Psikologi sosial adalah ilmu pengetahuan yang mempelajari pengalaman dan tingkah laku manusia dalam kaitannya dengan situasi situasi perangsang sosial.

5. Gordon W. Allport

Psikologi sosial merupakan ilmu pengetahuan yang berusaha mengerti bagaimana pikiran, perasaan, dan tingkah laku individu dipengaruhi oleh kenyataan atau kehadiran orang lain.

6. Joseph E. Mc. Grath

Psikologi sosial adalah ilmu yang menyelidiki perilaku manusia yang dipengaruhi oleh kehadiran, keyakinan, tindakan, dan lambang dari orang lain.

7. Secord dan Backman

Psikologi sosial merupakan ilmu yang mempelajari individu dan konteks sosial. (<https://dosenpsikologi.com/psikologi-sosial>).

B. Prinsip-prinsip Psikologi Sosial

Psikologi manusia dan proses psikologisnya terkait dengan tiga prinsip dasar yang saling berhubungan.

1. Pemikiran non-rasional

Pikiran manusia bekerja dengan dua cara berpikir yang berbeda: secara sadar atau tidak sadar. Bentuk kerja mental otomatis ini adalah yang melakukan sebagian besar

pekerjaan sehari-hari, karena ia menangani tugas-tugas otomatis, menghemat kerja kognitif dan menyediakan sumber daya untuk otak kita. Inilah sifat biologis manusia yang secara langsung mempengaruhi perilaku kita dengan manusia lainnya.

2. Karakteristik pribadi

Manusia terus-menerus menciptakan realitas berdasarkan rangsangan yang kita terima. Rangsangan ini dan interpretasinya membentuk cara kita merasakan, berpikir, dan berinteraksi dengan orang lain. Artinya, karakteristik pribadi kita sendiri jelas mempengaruhi perilaku sosial.

3. Pengaruh manusia lain

Sebagai bagian dari konteks sosial, psikologi mengevaluasi bagaimana orang berinteraksi dan mempengaruhi konteks ini, mempengaruhi cara berpikir dan perasaan individu lain. (<http://yudistrira.blog.uma.ac.id>, 2023).

C. Konsep Dasar Psikologi Sosial

Interaksi sosial manusia di masyarakat baik itu antar individu, individu dan kelompok ataupun antar kelompok memiliki respon kejiwaan. Reaksi kejiwaan seperti sikap, emosional, perhatian, kemauan. Kemudian juga motivasi, harga diri dan lain sebagainya tercakup dalam psikologi sosial. Psikologi sosial merupakan ilmu mengenai proses perkembangan mental manusia sebagai makhluk sosial. Dengan demikian, psikologi sosial mempelajari hal hal yang meliputi perilaku manusia dalam konteks sosial.

Kemudian, kondisi dalam berinteraksi sosial dipengaruhi tidak hanya oleh proses kejiwaan namun juga kondisi lingkungan. Faktor lingkungan berlaku seperti norma, nilai, aturan sosial, budaya, cuaca, dan lainnya. Lingkungan tersebut mempengaruhi harga diri, etos kerja, kebanggaan, semangat hidup, ataupun kesadaran orang dalam kehidupan sehari – hari. Peranan keluarga, teman sejawat, dan orang-orang dalam lingkungan juga mendorong semangat, prestasi, seseorang dalam mencapai keberhasilan. Konsep – konsep dasar psikologi sosial menjadi salah satu bagian dari kajian ilmu sosial sebagai berikut:

1. Emosi terhadap objek sosial

Emosi dan reaksi emosional dapat dipengaruhi oleh lingkungan. Ketajaman emosi dan reaksi emosional dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal. Pengendalian respon emosi sangat penting dalam kehidupan bersosial. Emosi merupakan kajian dari psikologi sosial yang memiliki peranan penting dalam pembentukan perilaku seseorang terhadap respon dari stimulus dalam lingkungan sosial. Bahkan, emosi juga sebagai potensi kepribadian yang perlu dilakukan pembinaan psikologis. Misal bisa melalui pendidikan keagamaan.

2. Perhatian

Perhatian atau rasa peka terhadap apa yang terjadi dalam lingkungan sosial seseorang juga mempengaruhi cara seorang individu bersikap terhadap hubungan sosialnya.

3. Minat

Minat atau daya tarik individu terhadap hubungan sosialnya juga berpengaruh terhadap hubungan antar individu dan kelompok berkaitan dengan proses interaksi dan pemberian respon. Minat muncul dari dalam diri individu dan mungkin bisa dipengaruhi oleh subjek subjek dari luar seperti keluarga, budaya, lingkungan.

4. Kemauan

Kemauan merupakan suatu potensi yang mendorong dalam diri individu untuk memperoleh dan mencapai suatu yang diinginkan. Keinginan yang kuat merupakan modal dasar dari suatu pencapaian. Kemauan menjadi landasan yang kuat untuk melakukan sesuatu untuk berprestasi.

5. Motivasi

Motivasi sebagai konsep dasar yang timbul dari dalam diri sendiri dan juga bisa didapatkan dari lingkungan atau orang terdekat. Motivasi merupakan kekuatan yang mampu mendorong kemauan untuk mencapai sesuatu. Kemudian motivasi yang keras akan memperkuat perjuangan seorang individu untuk mencapai apa yang diinginkan.

6. Kecerdasan dalam menanggapi persoalan sosial

Kecerdasan merupakan modal dasar yang ada dalam diri individu masing masing dan berbeda pada setiap individu. Kemudian juga merupakan modal dasar untuk memecahkan permasalahan sosial yang muncul. Potensi kecerdasan yang karakternya bersifat kognitif akan lebih mudah diukur. Sedangkan kecerdasan yang sifatnya afektif lebih sulit diukur dan dievaluasi dengan aspek kecerdasan. Kecerdasan juga

sangatlah penting bagi individu untuk menjalani kehidupan dan masalah masalah hidup yang terus terjadi.

7. Penghayatan

Penghayatan adalah proses kejiwaan yang sifatnya menuntut suasana yang tenang. Proses ini tidak hanya melibatkan sikap merasakan, memperhatikan, menikmati atau lainnya, namun lebih dari itu. Hal-hal yang terjadi dalam proses interaksi sosial, dirasakan serta diikuti dengan tenang sehingga menimbulkan kesan yang mendalam pada diri masing masing individu. Proses penghayatan ini dilakukan dalam kondisi penuh kesadaran. Penghayatan penuh akan lebih sulit dilakukan.

8. Kesadaran

Kesadaran perlu ada dalam melakukan suatu tindakan, mengambil keputusan dalam interaksi dengan kehidupan sosial. Kesadaran pada individu ditentukan oleh individu itu sendiri setelah melihat apa yang terjadi pada lingkungan sosialnya sebagai respon psikologis yang positif.

9. Harga diri

Harga diri merupakan konsep yang menciptakan manusia sebagai makhluk hidup yang bermartabat. Martabat atau harga diri yang terbina dan dipelihara akan menjadi perhitungan bagi pihak individu lain dalam memandang individu. Harga diri yang dijatuhkan akan merusak martabat individu dan dimanfaatkan oleh orang lain untuk hal yang tidak positif.

10. Sikap mental

Sikap mental merupakan reaksi yang timbul dari diri masing-masing individu jika ada rangsangan yang datang. Reaksi mental bisa bersifat positif, negatif, dan juga netral. Hal tersebut tergantung pada kondisi diri masing-masing individu serta bergantung pula pada sifat rangsangan yang datang. Rangsangan yang datang akan direspon oleh individu melalui sikap atau reaksi mental yang bisa dikatakan positif, negatif ataupun netral.

11. Kepribadian

Kepribadian merupakan gagasan yang dinamis, sikap, dan kebiasaan yang dibentuk oleh potensi biologis secara psikofisiologis dan secara sosial ditransmisikan melalui budaya, serta dipadukan dengan kemauan, dan tujuan individu berdasarkan keperluan pada lingkungan sosialnya.

Konsep dasar kepribadian menurut *Brown bersaudara* yaitu sebagai ungkapan denotatif, sedangkan yang dikemukakan oleh Hart dalam pengertian konotatif yang lebih komprehensif. Kepribadian itu bersifat unik yang memadukan potensi internal dengan faktor eksternal berupa lingkungan terbuka. Faktor eksternal seperti lingkungan itu sangat kuat. Faktor lingkungan mampu berperan aktif dalam memberikan pengaruh positif terhadap pembinaan kepribadian. Kepribadian yang kokoh dan kuat diperlukan untuk pembangunan kehidupan yang baik dan mengatasi tantangan atau persaingan yang semakin berat di lingkungan sosial.

D. Ruang Lingkup Dan Tujuan Psikologi Sosial

Shaw dan Constanzo membagi ruang lingkup psikologi sosial menjadi tiga, yaitu:

1. Studi tentang pengaruh sosial terhadap proses pada individu yang dicontohkan seperti studi tentang persepsi, motivasi, proses belajar.
2. Studi tentang proses individu bersama, seperti bahasa, sikap, perilaku, dan lainnya.
3. Studi tentang interaksi dalam kelompok, misalnya kepemimpinan, komunikasi, persaingan, kerjasama, dan lainnya.

Seperti yang di jelaskan oleh Ahmadi (2005), bahwa psikologi sosial menjadi objek studi dari segala gerak gerik atau tingkah laku yang timbul dalam lingkungan sosial. Oleh karena itu masalah pokok yang dipelajari adalah pengaruh sosial terhadap perilaku individu. Masalah yang dikupas dalam psikologi sosial merupakan manusia sebagai anggota masyarakat, seperti hubungan antar individu dalam suatu kelompok. Psikologi sosial meninjau hubungan individu yang satu dengan yang lainnya.

Tujuan psikologi sosial dijabarkan sama seperti disiplin ilmu lainnya. Dimana terdapat tujuan instruksional dalam bentuk tujuan kurikuler atau tujuan pembelajaran. Tujuan kurikuler dalam psikologi sosial, terdapat lima tujuan yang perlu dicapai, yaitu:

1. Situasi sosial tidak semuanya baik, sehingga peserta didik perlu mendapat pengetahuan tentang psikologi

sosial agar tidak terpengaruh, tersugesti, oleh situasi sosial yang tidak baik tersebut.

2. Peserta didik dibekali pengetahuan untuk mengidentifikasi, menganalisis, dan menyusun alternatif pemecahan masalah sosial secara sistematis dan menanamkan proses kejiwaan yang berkaitan tentang hubungan kehidupan bersama yang saling mempengaruhi.
3. Peserta didik dibekali dengan kemampuan berkomunikasi yang baik dengan sesama individu dalam masyarakat sehingga memudahkan melakukan pendekatan untuk mewujudkan perubahan kepada tujuan dengan sebaik-baiknya.
4. Peserta didik dibekali dengan kesadaran akan kehidupan bersosial dan lingkungannya untuk merubah sifat dan perilaku sosialnya lebih baik.
5. Peserta didik dibekali dengan kemampuan pengembangan pengetahuan dan keilmuan psikologi sosial dalam perkembangan kehidupan, perkembangan masyarakat, lingkungan, teknologi, dan keilmuan.

Kelima tujuan diatas merupakan tujuan pengajaran psikologi sosial yang harus dicapai anak didik sebagai hasil pembelajaran kurikulum psikologi sosial. (<https://dosenpsikologi.com/psikologi-sosial>).

E. Manfaat Psikologi Sosial

Hadirnya keilmuan psikologi sosial ditujukan untuk memberikan manfaat terhadap perubahan perilaku manusia

dalam kehidupan bersosial. Dan juga meningkatkan kualitas kehidupan bermasyarakat. Berikut ini adalah manfaat yang didapat dari mempelajari psikologi sosial dan menerapkannya dalam lingkungan bermasyarakat.

1. Memberikan gambaran kepada manusia tentang bagaimana menjalin hubungan yang ideal antar sesama manusia sebagai makhluk sosial.
2. Mencegah terjadinya konflik di antara kehidupan manusia yang disebabkan oleh ego dari setiap individu dalam hubungannya dengan masyarakat.
3. Memberikan solusi ketika konflik muncul di dalam kelompok masyarakat. Dengan psikologi sosial, manusia bisa memahami karakter suatu masyarakat sehingga mudah untuk menemukan solusi dari konflik yang tengah terjadi dalam masyarakat.
4. Sebagai pedoman masyarakat dalam mengelola perbedaan antar individu dalam masyarakat. Dan juga menjadikan perbedaan itu sebagai pemerkuat hubungan sosial dalam masyarakat untuk mencapai tujuan bersama. (<https://dosenpsikologi.com/psikologi-sosial>).

SEJARAH, HUBUNGAN, PERSAMAAN DAN PERBEDAAN PSIKOLOGI SOSIAL

A. Sejarah Perkembangan Psikologi Sosial

Apabila merujuk pada definisi umum Psikologi Sosial dalam tulisan sebelumnya, yakni ilmu yang mempelajari perilaku manusia dalam konteks sosial (Gough, 2017) atau ilmu yang berupaya menjelaskan bagaimana cara kita berpikir dan berperilaku dipengaruhi interaksi antar-orang (Bandawe, 2010), maka dapat dipastikan bahwa sejarah Psikologi Sosial sebetulnya lebih tua dari ilmu Psikologi yang menjadi induknya.

Disiplin dalam ilmu psikologi sosial yang belum tertata mapan disebut ilmu empiris. Sejarah psikologi sosial sudah terdapat sejak zaman Yunan klasik yang masuk ke dalam disiplin ilmu filsafat. Tokoh-tokoh yang masuk ke dalam metafisika rasional psikologi sosial seperti Plato dan Aristoteles.

Pada tahun 1860, terbit sebuah jurnal bernama *Volkerpsychologie* (folk psychology). Sembilan belas tahun sesudahnya, yakni tahun 1879, Wilhelm Wundt mendirikan

sebuah laboratorium yang sampai kini dijadikan sebagai acuan kelahiran ilmu Psikologi.

Menjelang akhir abad ke-19 dan awal abad ke-20, terbit beberapa tulisan yang berbicara soal Psikologi sosial, namun karena tidak terbit di Inggris yang kala itu dianggap sebagai pusat keilmuan, maka bahasan mengenai Psikologi Sosial baru diakui hadir ketika ada beberapa penulis Inggris menerbitkan tulisan-tulisannya pada 1908 (McDougall, 1908/2003; Ross, 1908/1974).

Topik yang dikaji dalam Psikologi Sosial merentang dari yang awalnya persoalan perang hingga menjadi amat beragam hingga hari ini. Holocaust memicu perdebatan sengit terkait bagaimana mungkin kekejian tersebut bisa berlangsung. Pasca-tragedi tersebut, topik dalam Psikologi Sosial berisi seputar ketaatan yang ekstrem (Sherif, 1936; Asch, 1952; Haney, Banks, & Zimbardo, 1973).

Pada tahun 1970an, mulai muncul topik mengenai agresi yang diinisiatori Leonard Berkowitz (1974). Selain agresi, pada masa itu berkembang pula perilaku antar-kelompok dan diskriminasi. Kemudian, topik-topik baru bermunculan seperti sikap dan persuasi dengan pendekatan kognitif. Cara pandang kognitif ini kemudian mendominasi bidang Psikologi Sosial. Teori yang sangat populer adalah cognitive dissonance theory yang digagas Festinger (1957) yang kira-kira mengatakan bahwa apabila kita melakukan sesuatu yang bertentangan dengan nilai-nilai yang kita pegang, maka akan muncul perasaan tidak nyaman.

Pendekatan kognitif dalam Psikologi Sosial disatukan dalam satu istilah yang disebut kognisi sosial (*social cognition*) atau sebuah pemahaman mengenai bagaimana pengetahuan kita terkait dunia sosial dibangun lewat pengalaman dan pengaruh struktur pengetahuan kita dalam memori, pemrosesan informasi, sikap, dan penilaian (*judgement*).

Dalam perkembangannya hingga hari ini, pendekatan kognitif ini kemudian merambah hingga neurosains sosial yang mengatakan bahwa perilaku sosial kita mempengaruhi dan dipengaruhi oleh aktivitas di otak kita (Lieberman, 2010).

Pendekatan neurosains tergolong evolusioner dalam arti pendekatannya lebih berfokus pada peran faktor genetik dalam perilaku manusia. Pendekatan psikologi evolusioner ini, sayangnya tidak berhasil memotret bagaimana ekosistem seseorang (*context-bound*). Sebagai contoh, mengapa tipe laki-laki atau perempuan idaman bisa berubah dari masa ke masa (*uidity*) tergantung konteks masanya? Implikasinya, persoalan subyektivitas tidak terlampau diakui dan kecenderungan interpretatif begitu minim dalam Psikologi Sosial.

Kajian awal yang sangat terkenal adalah tulisan Kurt Lewin yang merumuskan perilaku sebagai hasil fungsi (f) dari individu (P) dengan lingkungan (E); atau dirumuskan sebagai $B = f(P,E)$. Lewin melakukan penelitian eksperimen terkait dengan gaya kepemimpinan otoritarian, demokratis dan *laissez-faire*.

Kajian yang dianggap lebih kritis adalah digagas oleh Institute of Social Research (Institut für Sozialforschung)

dengan tokoh-tokoh seperti Max Horkheimer, Theodor Adorno, Walter Benjamin, dan psikolog sosial Erich Fromm – dikenal dengan Mazhab Frankfurt. Meskipun demikian, tokoh-tokoh Mazhab Frankfurt cenderung kurang populer karena penelitian Psikologi pada masa setelah perang cenderung menghendaki kontrol atas agresivitas dan ketamaman manusia.

Sementara itu, Mazhab Frankfurt lebih mengarahkan pada ketidakadilan yang terjadi dalam kehidupan sehari-hari dan cenderung bersifat interpretatif. Kecenderungan interpretatif ini dianggap tidak terlalu obyektif sebagai sebuah ilmu pengetahuan. Apa yang disebut sebagai ilmu pengetahuan adalah pendekatan sebagaimana dilakukan oleh ilmu alam, memisahkan obyek penelitian dari lingkungan sosialnya. Pada tahun 1860, terbit sebuah jurnal bernama *Volkerpsychologie* (folk psychology). Oleh karena itu, penelitian eksperimen yang didominasi oleh pemikir dari Amerika Utara menjadi tren dalam Psikologi; misalnya gagasan Stanley Milgram (1963) yang menjelaskan mengenai perilaku perang disebabkan oleh ketaatan buta terhadap otoritas. Persoalannya, eksperimen menceraub manusia dari konteks hidupnya.

Pada masa 1960-1970, mulai bermunculan kritik terhadap Psikologi Sosial yang dianggap reduksionis dan positivistik. Terkait dengan reduksionis, kita bisa mengambil contoh mengenai seseorang yang diberi coklat ketika valentine akan merasa senang. Padahal, masih dibutuhkan penjelasan lebih jauh mengenai siapa yang memberi atau mengapa ia

bisa merasa senang. Artinya ada norma atau kondisi tertentu yang memungkinkan orang tersebut akan merasa senang. Sementara itu, positivistik bisa dipahami dalam kerangka bahwa teori atau temuan dalam Psikologi Sosial dianggap sebagai sesuatu yang menciptakan pengetahuan yang kaku dan beku. Misalnya saja, dalam paradigma Psikologi Sosial konservatif, apabila ada sebuah peraturan akan menciptakan perilaku, maka pelanggaran tidak akan terjadi. Lalu, bagaimana kita dapat menjelaskan mengapa ada orang yang melanggar lampu lalu-lintas? Apakah pelanggar lalu lintas di Yogyakarta atau Jakarta memiliki cara berpikir yang sama dengan pelanggar lalu lintas di Medan? Dari mana asalnya hasrat untuk melakukan pelanggaran tersebut?

Setelah tahun 1970an, pengembangan perspektif kebudayaan dan sosial semakin diperhatikan dalam Psikologi Sosial. Di tengah sebuah masyarakat dengan ragam karakteristik, pemahaman kontekstual mengenai mengapa sebuah perilaku bisa terjadi semakin dibutuhkan. Maka, pada masa kini bahasan mengenai tema identitas sosial atau representasi sosial menjadi semakin banyak dibahas dalam keilmuan Psikologi Sosial.

Pembahasan tersebut kemudian diperumit dengan pertanyaan, untuk siapa Anda melakukan penelitian Psikologi Sosial? Apakah sekadar untuk kepuasan intelektual atau untuk sebuah perubahan sosial? Pertanyaan-pertanyaan tersebut membawa kita pada model Psikologi yang transformatif. Model Psikologi transformatif ini berhadap-hadapan dengan Psikologi Sosial yang cenderung dipraktikkan untuk

menciptakan keteraturan. Kedua model tersebut menciptakan tegangan dalam keilmuan Psikologi Sosial. Singkat kata: tengah terjadi sebuah gerakan dari dalam tubuh Psikologi (Fox & Prilleltensky, 1997; Tufn, 2005; Parker, 2015).

Kritik paling banyak adalah soal isu terkait kekuasaan terhadap pengetahuan yang amat jarang dibahas dalam tradisi Psikologi. Psikologi mengaku diri sebagai sebuah ilmu yang bebas nilai, netral, dan demikian tidak memiliki agenda politik dalam disiplin keilmuannya. Kenaifan politik ini membangun semangat nir-perubahan dalam tradisi keilmuan Psikologi. Dengan demikian, Psikologi hanya akan menjadi pelayan bagi kelas atau komunitas tertentu yang ditempatkan “beruntung”. Kita dapat menunjuk komunitas yang tidak diuntungkan sebagai: buruh migran, ras tersingkir, kaum difabel, LGBTQ, kaum miskin (kota), penyintas politik, kaum lanjut usia (lansia) atau perempuan. Sekalipun demikian, tren bebas nilai yang diusung tipe Psikologi Sosial tertentu seringkali abai dengan implikasi dalam praktik hidup manusia.

Pernah pada tahun 1735, seorang ilmuwan Swedia, Carl von Linne, membuat kategori manusia berdasar warna kulit. Orang dengan kulit warna merah, misalnya orang Indian Amerika, dikatakannya sebagai orang yang hidupnya ditentukan oleh adat, sehingga dalam taraf tertentu bukan orang yang bebas. Lalu ketegori kedua adalah kulit kuning, yang ia gunakan untuk menyebut orang Asia. Linne mengatakan bahwa jenis ini memiliki watak yang arogan, rakus, tamak, dan cerewet. Jenis ketiga adalah orang berkulit

hitam (Afrika) yang cenderung bersifat licik, lamban, dan ceroboh. Sementara itu, dapat ditebak, dari kalangan Linne sendiri yang adalah berkulit putih, memiliki sifat yang teliti, tekun, semangat tinggi, optimis, kreatif, dan taat aturan. Dengan demikian, Linne menggunakan kategori fisik untuk menggambarkan psikologisme seseorang. Intinya, golongan Linne adalah manusia dengan kelas yang lebih baik dibandingkan dengan golongan lain, tentu saja dengan kualitas nenek moyang yang berbeda pula.

Temuan dan kategorisasi yang diciptakan Linne tersebut kini kita kenal dengan istilah *scientific racism*. Apabila temuan Linne tersebut diakui secara akademis sampai saat ini, bayangkan apa yang terjadi. Apakah setiap kulit berwarna akan mendapatkan akses pekerjaan yang sama dengan kulit putih? Atau justru ras kulit berwarna akan punah dan digantikan oleh semua ras kulit putih, sebagaimana sindrom yang terjadi dalam Nazi atau kasus Melanesia? Beruntung bahwa kemudian ada teori evolusi Darwin yang pada awal abad ke-20 menyatakan bahwa semua manusia berasal dari nenek moyang yang sama, yakni kera. Temuan Darwin ini memberi kesadaran bahwa sebuah ilmu dapat digunakan untuk melegitimasi kekuasaan dan pengetahuan. Dengan adanya ilmu tandingan dan sifat politis dari sebuah ilmu, maka kehidupan keilmuan baru akan bergerak.

Fox dan Prilleltensky (1997) menyatakan ilmu mustinya menggantikan kenafian politik dengan kesadaran politik. Karenanya, tujuannya musti menyelidiki kaitan antara Psikologi dengan norma, kondisi, dan struktur sosial yang

menguntungkan mereka yang memiliki kekuasaan dan mengancam mereka yang lemah. Bentuk-bentuk scientific racism sebagaimana dipraktikkan oleh Linne merupakan contoh bagaimana sebuah ilmu bukannya membebaskan manusia, tetapi justru semakin membelenggunya dengan menjadi otoritas yang menjustifikasi berlangsungnya perbudakan dan kolonialisme. Belenggu keilmuan tersebut hanya mungkin terjadi apabila ada proses reproduksi pengetahuan. Menurut Wexler (1996), Psikologi Sosial hanya sekedar mengulang-ulang apa yang terjadi pada abad ke-18 dengan mengabaikan potensi perubahan sosial.

Tidak sedikit praktisi yang berusaha untuk memprediksi perilaku berdasarkan pada temuan laboratorium atau eksperimentasinya. Pengulangan ini merupakan eksekusi dari waham kebesaran ilmu Psikologi yang berintensi untuk menghasilkan teori yang berlaku umum (universal) dengan harapan teorinya tersebut mampu memecahkan segala persoalan di muka bumi. Justru, karena kehendak untuk menciptakan teori yang universal malah meminggirkan apa yang tidak ideal (*confirmation bias*). Dengan intensi tersebut, pemahaman konteks menjadi terpinggirkan. Kalau tidak meminggirkan soal konteks dan berpegang pada universalitas ilmu, maka proses reduksi pemahaman juga seringkali terjadi.

Dengan kompleksitas dan logika yang terbangun dalam masyarakat, mau tidak mau Psikologi harus melihat bagaimana konteks politik, sejarah, budaya, ekonomi, maupun bahasa yang memiliki kontribusi dalam menentukan bagaimana sebuah kasus dipandang.

Sebelum kita melanjutkan pada bagaimana Psikologi Sosial mengalami pergulatan di dalamnya, pertama-tama kita perlu memahami gagasan Tufn (2005) yang mengatakan bahwa banyaknya orang yang mempraktikkan Psikologi sama dengan banyaknya jumlah manusia di bumi. Meskipun demikian, para praktisi ini melakukan kajian Psikologi Sosial dengan akal sehat semata. Tidak ada proses disiplin seperti data, teori, dan metode yang digunakan secara teliti dalam praktik tersebut. Yang terjadi adalah pengulangan teori tetapi miskin data. Oleh karena itu, dalam perjalanannya, Psikologi Eksperimen dianggap sebagai kajian Psikologi Sosial yang tidak semata akal sehat, melainkan ada proses saintik di dalamnya. Meskipun demikian, dalam perjalanannya, Psikologi Sosial yang didasarkan pada eksperimen kemudian menuai kritik karena sifatnya yang dalam ruang rekayasa menjauhkan dari keterkaitan dengan konteks sosial.

Dalam terminologi ilmu sosial, dikenal istilah Copernican Revolution (atau Copernican Shift). Setidaknya, Žižek (2006) menyebutkan ada tiga pergeseran Copernican yang terjadi dalam dunia sains. Pertama adalah perubahan dari geosentris menjadi heliosentris, dari bumi sebagai pusat tata surya menjadi matahari sebagai pusat tata surya. Kedua adalah temuan Charles Darwin yang menemukan bahwa manusia merupakan bentuk evolusi dari kera, yang berarti mendekonstruksi tempat manusia yang dianggap mulia di antara makhluk-makhluk lain. Terakhir adalah temuan Freud yang menyatakan bahwa kehidupan psikis manusia digerakkan oleh ketidaksadaran, padahal semenjak abad

ke-16, temuan Descartes melingkupi cara berpikir keilmuan yang mendominasi setiap disiplin hingga hari ini. Freud jelas mengatakan: ego tidak mendiami rumahnya sendiri.

Perspektif yang disebut sebagai *decentred subject*, atau subyek dijadikan bukan sepenuhnya pusat, diperdebatkan lama sejak berdirinya Psikologi sebagai sebuah disiplin ilmu pada abad ke-19. Dalam materi “hubungan” (*relationships*) di buku teks Psikologi Sosial, setidaknya kita bisa menemukan tegangan antara bagaimana manusia dipahami dalam kondisi sosial atau psikologis (misalnya dalam Branscombe & Baron, 2017). Pemisahan antara dua pendekatan ini kemudian menciptakan demarkasi dalam memahami manusia. Pemahaman pertama yang berkiblat pada yang psikologis, menciptakan *psychological-centered* (PC).

Psychological-Centered (PC) lebih menitikberatkan pada proses psikologi seseorang sebagai sebuah fenomena utama (Ross, 1908). Dengan demikian, konteks sosial tercipta dalam pengertian bahwa individu yang menciptakan konteks tersebut (McDougall, 1908). Sementara itu pada pendekatan kedua atau yang biasa disebut sebagai *socio-centered* (SC), menempatkan manusia sebagai subyek yang berkembang di bawah pengaruh besar produk, struktur, dan peran konteks sosiokultural yang kemudian menentukan proses psikologisnya. Kedua pendekatan tersebut berimplikasi pada konsepsi hirarkis dalam mendekati manusia (Watts, 2017). PC berangkat dari individu untuk memahami bagaimana fenomena sosial terjadi. Maka dari itu, fenomena sosial merupakan efek dari hubungan antar-individu. SC sendiri

lebih berfokus pada bagaimana kondisi sosial membentuk manusianya. Oleh karena itu, manusia merupakan efek dari sosio-kulturalnya yang berubah. Dalam perkembangannya, PC lebih mendominasi cara berpikir Psikologi Sosial, karena itu penelitian laboratorium menjadi tema-tema yang dengan mudah diterima untuk menggambarkan model dalam Psikologi Sosial. Namun, penelitian laboratorium diandaikan tidak mampu menangkap relasi-relasi yang natural yang mana tidak pernah netral dalam praktik kesehariannya. Sebagai contoh adalah eksperimen terkenal dari Stanley Milgram (1963) soal kepatuhan buta. Dalam eksperimennya, Milgram mengumpulkan para mahasiswa yang bersedia menjadi relawan/subyek eksperimen. Ia kemudian mempertemukan para relawan dengan orang lain (orang upahan Milgram).

Dalam eksperimen ini, masing-masing mahasiswa dan orang upahan Milgram dipertemukan dan diminta untuk mengambil kertas— yang tanpa sepengetahuan mahasiswa — semuanya diisi tulisan “guru”. Dengan manipulasi tersebut, orang upahan berperan menjadi “murid” dan mahasiswa sebagai “guru”. Mereka kemudian ditempatkan pada ruang terpisah, tugas guru adalah memberi pertanyaan dan menghukum murid dengan tegangan listrik apabila salah menjawab pertanyaan. Namun, mahasiswa yang berperan sebagai guru tidak diberi tahu bahwa tegangan listrik tersebut hanyalah pura-pura. Pada mulanya, kesalahan menjawab akan diganti dengan hukuman 15 volt. Apabila terjadi kesalahan jawab lagi, hukuman akan ditambah sebesar 30 volt dan seterusnya sampai pada taraf 450 volt.

Dari eksperimen ini ditemukan bahwa guru terus mematuhi perintah Milgram untuk memberikan hukuman sampai tegangan 450 volt – yang sekali lagi adalah pura-pura. Para murid berakting seakan-akan ia betulan kena tegangan listrik dan menjerit sampai meminta ampun. Dari temuan ini, Milgram menyimpulkan bahwa sebagian besar manusia akan taat pada perintah otoritas. Sekalipun demikian, kita patut meragukan eksperimen ini atas beberapa kasus di luar kondisi eksperimen. Revolusi Prancis (1789), Revolusi Kemerdekaan Indonesia (1945-1949), atau Reformasi (1998) menunjukkan bahwa perintah otoritas tidak lagi bisa dipenuhi dalam kondisi perkecualian (*state of exception*).

Kondisi ini bukan melulu sesuatu yang besar atau agung, misalnya apabila guru dan murid saling kenal, maka yang terjadi adalah penolakan terhadap perintah untuk melakukan hukuman. Dalam beberapa kasus eksperimen lanjutan, guru menolak untuk melakukan hukuman sekalipun ia tak kenal dengan muridnya. Ini menunjukkan bahwa bukan persoalan kepatuhan buta, melainkan lebih pada keyakinan para guru bahwa mereka berkontribusi sebagai penyebab terjadinya hal buruk di situasi tersebut. Jadi dalam ruang laboratorium Milgram, terjadi kedangkalan dalam memahami kehidupan sosial. Eksperimen tersebut menempatkan manusia dan perilakunya selayaknya bola biliard yang kena bola lain. Karena bola putih mengenai bola nomor 4, maka terjadi perpindahan bola. Lebih jauh lagi, sebuah penelitian Psikologi Sosial mestinya mempertimbangkan soal perpindahan macam apa yang terjadi. Apakah bergerak ke

kanan atau ke kiri, kalau ke kiri berapa derajat sudutnya serta kekuatan lentingnya. Singkat kata, diperlukan pengetahuan mengenai latar budaya dengan nilai-nilainya, proses interaksi atau komunikasi orang-orang, maupun dasar motivasi orang saat berhubungan.

Namun, mengapa kritik-kritik ini jarang terdengar atau tertulis dalam buku teks Psikologi Sosial? Misalnya saja dalam Branscombe dan Baron (2017) yang menjelaskan mengenai bagaimana seseorang di bawah pengaruh kepatuhan terhadap otoritas dan kemudian bagaimana cara mereka menghindarinya. Dalam tulisan tersebut, Branscombe dan Baron (2017) tidak sedikitpun melihat kecacatan saintifik mengenai validitas ekologis di luar kondisi laboratorium. Alasan kenapa tidak tercatat, tampaknya bisa dipahami dengan mudah, yakni perkara bias konfirmasi (confirmation bias). Hal tersebut menunjukkan kecenderungan manusia untuk berpikir berdasar akal sehat semata, segala sesuatu yang sesuai dengan tujuan atau temuannya akan lebih tercatat daripada sesuatu yang dianggap menyimpang dari temuannya. Jadi, apabila kita hendak menunjukkan bahwa ada kepatuhan dalam sebuah eksperimen, maka hasil di luar ekspektasi dalam eksperimen bisa dikesampingkan. Ada pula yang menyebut bias konfirmasi ini sebagai self-fulfilling prophecy atau sifat profetik dalam pemenuhan ekspektasi dari si peneliti. Tufn (2005) mencontohkan dengan penelitian Rosenthal dan Jacobson (1968) yang meneliti tingkat IQ anak-anak dengan memilih subyek yang punya potensi untuk berkembang. Pada akhir masa sekolah, dilakukan tes

IQ terhadap para subyek dan dihasilkan tepat bahwa anak-anak ini mengalami peningkatan IQ.

Apabila kita hanya berfokus pada PC, maka dengan mudah kita akan terjerembab dalam kesalahan membidik. Kesalahan membidik ini dapat berakibat fatal. Salah satu kesalahan ini bahkan sampai saat ini masih terus direproduksi misalnya dalam buku Dr. Kartini Kartono berjudul “Patologi Sosial 2: Kenakalan Remaja” yang pada tahun 2014 lalu telah dicetak sampai 13 edisi. Dalam buku ini digambarkan remaja sebagai masa yang penuh pergolakan dan bahkan menjadi patologi sosial. Kenakalan remaja menjadi “produk konstitusi mental serta emosi yang sangat labil dan defektif, sebagai akibat dari proses pengkondisian lingkungan buruk terhadap pribadi anak, yang dilakukan oleh anak muda tanggung usia, puber dan adolesens”.

Meskipun Kartono (2014) menyatakan bahwa ini persoalan pengkondisian lingkungan buruk terhadap pribadi si anak dan diatasi dengan cara-cara psikologi komunitas, tetapi patologisasi remaja tetap berlangsung. Remaja seakan-akan menjadi tahap perkembangan yang layak untuk diberadabkan, padahal tidak semua remaja mengalami *delinkuen* tersebut. Seakan-akan, kita memisahkan obyek penelitian dengan konteks lingkungan di mana ia hidup. Oleh karena itu, guna memahami pendekatan yang sifatnya Copernican shift dan menghindari kekeliruan berpikir, para ilmuwan Psikologi memperluas bidang kajian dengan mempertimbangkan bahwa perilaku sosial mungkin terjadi dengan adanya faktor makro (Bronfrenbrenner, 1979;

Ratner, 2006). Misalnya, diskriminasi dan kondisi hidup miskin mengarahkan seorang anak menjadi rendah diri, fatalis, motivasi akademik yang rendah, ekspresi verbal tidak variatif, dan memberontak terhadap otoritas di sekolah. Tugas Psikologi Sosial bukan lagi sekadar bagaimana memahami perilaku dan mental orang yang miskin, difabel, LGBT, minoritas atau masyarakat tersingkir lainnya, melainkan memahami kondisi macam apa yang memungkinkan terjadinya pemiskinan, inferiorisasi, atau penyingkiran.

Dalam sebuah penelitiannya, Ratner dan El-Badwi (2011) membuat psikogra seorang berusia 25 tahun yang cenderung obsesif kompulsif. Orang ini bernama Faisal dan menjadi seorang homoseksual pasif sejak usia 11 tahun. Mengapa ia menjadi seorang homoseksual pasif? Sejak kecil, ia dididik dalam sebuah keluarga yang amat patriarkis. Ayahnya memperlakukan ibunya semena-mena dan menyebabkan posisinya menjadi tanpa kuasa (*powerless*). Setelah kumpul kebo pertama di usia 11, ia menjadi merasa sangat bersalah dan seringkali berdoa secara kompulsif. Kepasifannya muncul karena melihat ibunya yang didominasi oleh ayahnya yang otoriter. Bahkan, ia dipaksa menikah oleh ayahnya secara heteronormatif dan pernikahannya tidak bertahan lama. Sementara itu, dalam tradisi religiusnya, ia diajarkan untuk rutin berdoa. Lewat doa ini, ia harus berkata jujur dengan Tuhannya yang menyebabkannya semakin membesarkan rasa bersalah dan berujung pada obsesi.

Dilihat dari faktor sosio-kultural, maka kecenderungan obsesif kompulsif ini tidak diciptakan oleh Faisal,

melainkan lingkungan sosialnya. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa gejala pemusatan pada individu (PC) berpotensi memperpanjang bias dalam penelitian yang terus direproduksi. Maka dari itu, apabila muncul pertanyaan Psikologi Sosial seperti apa yang mesti dikembangkan? Berdasar pada Copernican Shift, kita dapat memulai kajian Psikologi Sosial yang fokusnya adalah soal konteks sosial, yang didorong karena *mainstream psychology* cenderung mereduksi penjelasan terbatas pada level individu.

B. Perkembangan Psikologi Sosial Di Indonesia

Psikologi Sosial di Indonesia pertama kali dikenal berbarengan dengan munculnya bidang tersebut di Universitas Indonesia pada awal 1960an – tepat saat Psikologi Eksperimen di Amerika Utara juga tengah berkembang. Meskipun demikian, pada masa Hindia-Belanda, khususnya di awal abad ke-20, disiplin serupa yang berusaha memahami perilaku sosial telah digagas oleh para dokter kolonial (Pols, 2019).

Pada masa kolonial, sebagaimana dicatat Hans Pols, pemahaman akan Psikologi orang-orang di tanah jajahan digunakan untuk menempatkan para kaum terjajah sebagai manusia jenis kedua dalam struktur kolonial. Mereka digambarkan sebagai orang yang belum matang secara emosional sehingga dalam kehidupan sosial perlu untuk diberadabkan (*civilized*). Sebagai contoh adalah penggambaran mitologis mengenai naga atau seorang tokoh. Dalam dongeng Eropa, naga ditampilkan dengan

kepala dua atau tiga. Sementara itu, di Hindia-Belanda, naga digambarkan berkepala seribu. Hal ini senada dengan penggambaran sosok mitologis Rahwana yang dikisahkan memiliki sepuluh kepala.

Menurut pendapat Travaglino, seorang psikiater kolonial, menunjukkan bahwa orang Hindia-Belanda memiliki imajinasi serta emosionalitas yang aktif dan kuat. Imajinasi tersebut dibaca oleh Travaglino sebagai sebuah sifat infantil (kekanak-kanakan), naluri dan emosi yang mendahului nalar, sehingga tidak berkembang secara moral. Dengan pembacaan ini, Travaglino menunjukkan bahwa mental “bawaan” orang Eropa dengan orang Hindia-Belanda sudah berbeda (*polimorsme*) sejak dilahirkan (Pols, 2019). Kekeliruan ini mungkin terjadi akibat cara berpikir Travaglino yang sama sekali tidak historis dan menetralkan dengan cara menaturalkan sebuah fenomena.

Psikiatri kolonial cenderung ambil posisi untuk keuntungan pemerintah kolonial dan melegitimasi kolonialisasi untuk terus berlanjut. Pendapat P.H.M. Travaglino terkait masyarakat pribumi yang kekanak-kanakan diteruskan oleh pendapat F.H. van Loon pada tahun 1920an yang juga menunjukkan bahwa pikiran orang Melayu itu kekanak-kanakan karenanya “keberhasilan mereka yang luar biasa dalam belajar bahasa, mengadopsi teknologi, dan pengetahuan Barat menunjukkan tidak adanya kapasitas intelektual yang kuat, tetapi sekadar kemampuan meniru yang hebat.”

Pendapat van Loon ini menuai kritik dari kalangan intelektual Hindia-Belanda yang menyetujui politik Etis seperti H. Bervoets yang mengatakan bahwa gagasan van Loon hanyalah karakteristik negatif dari masyarakat Melayu. Karakteristik tersebut tidak tepat dalam menggambarkan alam psikologis orang Melayu. Intelektual lain berpendapat bahwa orang Melayu juga memiliki karakteristik setia, ramah-tamah, spiritualitas, dan memiliki daya tahan yang baik. Bagi seorang intelektual Batak, Alinoeddin Enda Boemi, pendapat van Loon terlalu keblinger. Ia melakukan generalisasi yang menyesatkan. Protes dari kalangan intelektual, yang kebanyakan adalah dokter Indonesia, memiliki kesimpulan sebagaimana kasus psikiatri kolonial di Afrika yang mana kekuatan kedokteran kolonial terletak pada kemampuan menjelaskan kondisi masyarakat yang “dinaturalisasi” dan dipatologisasi (Vaughan, 1991). Sekitar 45 tahun setelah gagasan kontroversial van Loon yang penuh kritik ini, peran psikolog kembali hadir dalam sejarah buruk Indonesia merdeka.

Pada masa pembantaian 1965, Amriel (2015) menyebutkan bahwa pengklasifikasian tahanan yang dianggap PKI — nama partai yang kemudian dipersonalisasi — dilegitimasi oleh para psikolog ke dalam kategori A, B, dan C. Amriel (2015) menuliskan bahwa “Mereka yang termasuk dalam kategori A dianggap memiliki keterlibatan langsung dengan PKI dan menjalani eksekusi mati. Kategori B berisikan para tahanan yang dihukum hingga belasan tahun. Banyak dari mereka yang dikirim ke Pulau Buru dan

dieksekusi di sana. Sedangkan para tahanan di kategori C dibebaskan setelah menjalani masa tahanan yang bervariasi sesuai kebijakan Kopkamtib pada masa itu.” Peran Psikologi dalam masa chaotic tersebut dilakukan lewat psychological testing tanpa mempertimbangkan moral-politic (implikasi) dari temuan penelitian yang dianggap sah untuk dijadikan tumpuan kebijakan (Wieringa & Katjasungkana, 2019).

Kajian lain yang cukup terkenal adalah yang dilakukan para peneliti dari Universitas Indonesia (UI). Dalam tulisan Sarwono tahun 1970an, dibahas mengenai dinamika mahasiswa di Indonesia, terkhusus setelah peristiwa Malari 1974 yang menolak kedatangan perdana menteri Jepang. Peristiwa Malari merubah kehidupan mahasiswa menjadi semakin terkontrol oleh pemerintah, terutama setelah teridentifikasi adanya penyusupan gerakan mahasiswa oleh orang-orang suruhan Ali Moertopo. Bahkan pada masa tersebut, gerakan untuk mendisiplinkan mahasiswa terjadi secara sistematis, misalnya terkait larangan gondrong (Yudhistira, 2010).

Selain itu, Suwarsih Warnaen (1979) merilis penelitiannya yang dianggap stereotipikal terkait dengan karakteristik etnik di Indonesia. Kelemahan penelitian Warnaen ini sebagaimana dengan model psikiatri kolonial pada masa Hindia-Belanda: menganggap ada yang esensial dalam identitas etnis. Tegangan terhadap Psikologi Sosial yang membahas tema etnisitas muncul dalam bentuk kritik terhadap universalitas teori dalam Psikologi Sosial.

Kritik universalitas ini sebetulnya telah muncul dari disiplin ilmu lain sebagaimana ditemukan Malinowski (1922). Berbeda dengan gagasan Freud yang meyakini bahwa di Eropa ada gagasan *Oedipus Complex*, maka Malinowski menemukan bahwa complex tersebut tidak ditemukan di masyarakat Trobriand, Melanesia. Kritik dari pandangan kebudayaan ini terus berkembang dan kini dikenal sebagai Psikologi Kritis.

Psikologi Kritis ini kini terus mengembangkan basis keilmuan yang kontekstual. Oleh karena itu, apabila mau melihat perilaku sosial maka kita perlu datang, melihat, bahkan mengalami hidup bersama dalam konteks masyarakat secara langsung — atau dikatakan dengan melakukan exposure. Penekanan dalam Psikologi Kritis adalah bahwa mental dan perilaku manusia mungkin terjadi dengan adanya pengalaman hidup sehari-hari (*lived experience*), bukan karena kita memiliki mental yang stagnan dan berfungsi sebagai alat adaptasi semata.

Melihat kondisi tersebut, maka Psikologi Sosial dalam konteks Indonesia perlulah untuk lebih mendekatkan diri dengan kondisi fisik maupun kebudayaan tempat si manusia hidup. Meskipun demikian, peran Psikologi tidak melulu buruk. Penelitian dari Malik (2015) mengenai konflik di Maluku menunjukkan bahwa dengan semangat rekonsiliasi, ia melahirkan Gerakan Perdamaian Baku Bae dari tahun 2000-2003. Dalam penelitian dan gerakan ini, Malik menunjukkan bahwa proses penyingkiran berdasarkan keagamaan dapat diatasi dengan menciptakan rasa kebersamaan. Meskipun

demikian, rekonsiliasi macam ini hanya bisa terjadi dengan konsensus antara mereka yang berkonik. Hal tersebut merupakan syarat yang tidak mudah ditemui dalam beberapa kasus rekonsiliasi setelah konik. Bahkan sesekali rekonsiliasi yang tidak diikuti dengan proses peradilan hanya akan menjadi preseden buruk dalam masyarakat (Toer, 2000; Santikarma, 2008).

Dengan melihat sejarah Psikologi Sosial yang tidak terlalu mengesankan ini, maka Psikologi Sosial yang dibangun di Indonesia mestinya Psikologi Sosial yang lebih berpihak. Tapi, keberpihakan pada siapa? Menurut Yang (2014), pada masa kini, terdapat tiga kelas dalam masyarakat, yakni: kelas menengah, kelas tersingkir, dan kelas yang berada di antaranya. Kelas menengah adalah mereka yang potensial menciptakan wacana, misalnya wartawan, akademisi, pengacara. Sementara kelas tersingkir adalah mereka yang disingkirkan dari norma atau alam pikir, misalnya kaum miskin, LGBTQ, perempuan, difabel, atau kelompok sosial seperti korban sejarah politik. Kelompok tersingkir ini adalah mereka yang secara sosio-psikologis rentan mendapatkan akses terhadap sumber daya dalam masyarakat. Sementara itu, di antara kedua kelas tersebut terdapat kelas para aristokrat yang terancam oleh laju kapitalisme dan urbanisasi. Mereka mempertahankan nilai tradisional, tapi tergerus dalam laju modernitas. Sebagai kelas menengah yang berpihak, maka kita diberikan tanggung jawab sosial untuk menciptakan perdebatan mengenai bagaimana meminimalisir penyingkiran terhadap

kelas tersingkir berdasarkan konteks sosial yang kita hidupi. Lantas, Psikologi dengan sensitivitas terhadap produksi historis terhadap suatu konsep dan pendekatan, selayaknya dikembangkan (Parker, 1999).

Penelitian yang membongkar bagaimana pengetahuan diproduksi dalam teks-teks Psikologi bisa juga dilakukan (Watts, 2017). Hal ini didasarkan pada pengetahuan keseharian kita yang secara sosial dikonstruksi. Kita patut curiga dengan konsep “trauma” yang dalam kamus Bahasa Indonesia diartikan sebagai (1) keadaan jiwa atau tingkah laku yang tidak normal sebagai akibat dari tekanan jiwa atau cedera jasmani atau (2) luka berat. Kata yang diserap dari bahasa Inggris ini memiliki arti berbeda dalam konteks Indonesia.

Apabila dalam terminologi psikoanalisis, trauma merujuk pada sesuatu yang tidak bisa disembuhkan, lain halnya dengan trauma di Indonesia yang bisa disembuhkan. Kasus ini pernah ditemukan James T. Siegel (1998), seorang antropolog, yang menunjukkan bahwa dalam konteks kriminalitas di Indonesia, trauma masyarakat karena pembunuhan di sekitar tempat tinggalnya bisa “diobati” oleh polisi. Dengan demikian, kehadiran otoritas dapat mengontrol trauma yang terjadi di masyarakat dan menyebabkan peristiwa Penembak(an) Misterius atau Petrus (1983) mungkin terjadi. Contoh lain adalah penggunaan kata sifat laki-laki, yakni kelaki-lakian. Kata kelaki-lakian mengandung implikasi bahwa ia yang disebut dengan sifat tersebut memiliki keberanian terhadap sesuatu, tidak peduli

ia seorang lakilaki, perempuan, ataupun banci. Sebaliknya, kata keperempuan-perempuanan mengandung pengertian yang lebih buruk bahwa si orang yang disebut tidak cukup berani atau bahkan secara kultural disebut banci dengan nada insinuatif. Singkat kata, hanya dengan memahami bahasa dan konteks penggunaannya, maka Psikologi Sosial masih memiliki harapan menjadi sebuah keilmuan yang dinamis dan mampu menyelenggarakan praktik sosial yang transformatif.

C. Indikator Perkembangan Psikologi Sosial

Berikut ini beberapa indikator perkembangan psikologi sosial yang berhasil dihimpun, yaitu:

1. Munculnya Buku Psikologi Sosial

Sebagai ilmu empiris yang memang berdiri sendiri, kelahiran dari psikologi sosial ditandai dengan adanya kemunculan 2 buku psikologi sosial yaitu *Introduction to Social Psychology* yang ditulis William McDougall (1980), seorang pakar ilmu psikologi dan *Social Psychology* yang ditulis A. Ross (1990). Selain itu di tahun 1924, Floyd Allport menulis sebuah buku dengan judul *Social Psychology*. Buku ini menjelaskan mengenai perilaku sosial yang berkaitan dengan topik konformitas sosial, kemampuan individu saat memahami emosi orang lain, dan pengaruh *audience* kepada kinerja penyelesaian tugas.

2. Menyebarnya Ahli Psikologi di Negara Barat

Pada masa Perang Dunia II terjadi, banyak ahli-ahli psikologi Amerika Serikat dan Eropa yang terlibat langsung

di dalam perang serta memanfaatkan pengetahuan dan ketrampilan yang dimilikinya dalam psikologi untuk bisa memenangkan peperangan. Setelah mengalami masa kemunduran yang cukup lama dikarenakan Perang Dunia II, psikologi sosial mulai berkembang lagi lebih lanjut pada masa pertengahan tahun 1940an. Hal ini ditunjukkan dengan adanya penelitian pada kepada pengaruh kelompok perilaku individu, perilaku sosial, pengembangan teori disonasi kognitif, hubungan ciri-ciri kepribadian oleh Leon Festinger pada tahun 1957.

3. Pengembangan Psikologi Terapan

Setelah masa Perang Dunia selesai, pakar psikologi sosial yaitu Kurt Lewin memelopori pengembangan ilmu psikologi sosial menuju ke arah bidang-bidang yang mana lebih terapan. Berdasar ide dari Kurt Lewin, yang mengembangkan ilmu sosiologi sosial ke hal yang lebih bermanfaat langsung untuk kesejahteraan manusia, untuk itu lah didirikan organisasi *Society for the Psychological Study of Social Issues*.

Pada tahun 1960an, pakar psikologi sosial mulai mengarahkan fokusnya pada topik persepsi sosial, kemenarikan dan cinta, agresi, membantu orang lain yang memang membutuhkan, dan pengambilan keputusan di dalam sebuah kelompok.

4. Munculnya beragam topik Psikologi Sosial

Pada tahun 1970, pakar psikologi mulai mengembangkan topik-topik yang baru berkaitan dengan proses atribusi, diskriminasi jenis kelamin, dan perilaku lingkungan.

Pada masa tahun 1990an, pakar psikologi sosial mulai mengembangkan ilmu psikologi sosial menjadi lebih nyata dalam berbagai ilmu terapan seperti bidang media, bidang kesehatan, perilaku organisasi, dan proses hukum. (<https://dosenpsikologi.com>, 2023).

D. Hubungan Psikologi Sosial Dengan Disiplin Ilmu Pengetahuan Lain

Manusia memang diciptakan sebagai makhluk sosial. Setiap hari dalam melakukan aktivitasnya manusia tidak lepas dari sosialisasi atau interaksi, baik dengan orang lain, kelompok lain, maupun komponen lingkungan lainnya.

Dari sini kita bisa mengetahui bahwa psikologi sosial selalu terlibat dalam kehidupan manusia. Artinya, ilmu ini pasti memiliki hubungan dengan banyak ilmu lainnya yang juga banyak digunakan dalam kehidupan sehari-hari. Berikut ini akan dibahas 12 hubungan psikologi sosial dengan disiplin ilmu lain:

1. Hubungan psikologi sosial dengan sosiologi

Sudah disebutkan secara sekilas di atas bahwa para ahli di bidang psikologi sosial biasanya merupakan ahli psikologi atau sosiologi. Ini berarti bahwa ada hubungan yang sangat erat antara dua ilmu ini. Sosiologi sendiri adalah bidang ilmu yang berkaitan dengan perilaku hubungan antara individu dengan individu lainnya, antara individu dengan kelompok, atau antar kelompok dengan kelompok lainnya dalam perilaku sosialnya. Sosiologi lebih memfokuskan perhatiannya pada perilaku sosial, sementara psikologi

menjadikan subjek pelaku sebagai perhatiannya. Namun, kedua ilmu ini saling melengkapi satu sama lain.

2. Hubungan psikologi sosial dengan antropologi

Ilmu yang dapat mempengaruhi psikologi sosial adalah sosiologi dan antropologi (Bonner, 1953). Antropologi adalah ilmu yang mempelajari perilaku sosial dalam suprastruktur budaya yang khusus. Alih-alih fokus pada perilakunya, antropologi lebih fokus pada budaya tersebut. Sementara itu, perilaku individu dalam budaya itu bisa dijelaskan dengan ilmu psikologi yang memahami bahwa perilaku individu tidak lepas dengan budaya atau rangsangan sosial di sekitarnya.

3. Hubungan psikologi sosial dengan ilmu politik

Politik sering dikonotasikan sebagai ilmu yang buruk dan banyak yang tidak menyukainya. Padahal, ilmu politik tidak pernah lepas dari kehidupan kita setiap harinya. Berkumpul, menyuarakan pendapat, dan banyak kegiatan lainnya tanpa kita sadari merupakan bentuk dari aktivitas berpolitik. Dalam berpolitik kita tidak bisa menghindari adanya interaksi dengan orang lain. Lebih jauh lagi, seringkali dalam aktivitas berpolitik kita mengharapkan untuk bisa mendapatkan persetujuan dari lawan bicara atau dukungan dalam bentuk apapun.

Dalam hal ini, psikologi sosial berperan sangat penting karena bisa membantu kita memahami bagaimana sikap dan ekspektasi yang dimiliki lawan bicara bisa menghasilkan perilaku tertentu. Dengan memahami hal tersebut, kita bisa menentukan bagaimana sikap kita seharusnya dan bagaimana

gaya komunikasi yang sesuai untuk bisa mendapatkan tujuan yang diharapkan.

4. Hubungan psikologi sosial dengan ilmu komunikasi

Ada banyak sekali ilmu yang terlibat dalam ilmu komunikasi, termasuk ilmu psikologi sosial. Hubungan psikologi sosial dengan ilmu komunikasi dalam hal ini adalah memberi arahan tentang bagaimana cara berkomunikasi yang tepat dengan mempertimbangkan berbagai faktor psikologis yang ada. Dengan memahami psikologi sosial dalam ilmu komunikasi, diharapkan kita bisa lebih luwes dan bisa mengendalikan komunikasi yang sedang berjalan.

5. Hubungan psikologi sosial dengan ilmu alam

Ilmu alam memiliki pengaruh yang sangat besar pada penelitian ilmu psikologi di awal abad ke-19. Psikologi dibuat dengan menyusun hasil eksperimen yang dilakukan, dimana eksperimen banyak dilakukan dengan arahan ilmu alam. Hal yang membedakan antara kedua ilmu ini adalah objek penelitian yang dimiliki oleh kedua ilmu ini, dimana objek penelitian psikologi adalah manusia dengan tingkah lakunya yang selalu dinamis dan berkembang, sementara ilmu alam memiliki objek penelitian benda mati yang bersifat tetap.

6. Hubungan psikologi sosial dengan ilmu filsafat

Mungkin masih banyak dari kita yang belum memahami apa yang dipelajari oleh ilmu filsafat dan apa hubungan psikologi dengan filsafat. Ilmu filsafat adalah ilmu yang menjadi hasil dari akal pikiran manusia yang selalu mencari dan berpikir untuk mencari kebenaran sedalam mungkin.

Filsafat akan memulai 'penyelidikannya' dari apa-apa yang dialami oleh manusia. Untuk bisa menarik kesimpulan dari penyelidikan, filsafat membutuhkan psikologi agar hasil yang didapat bisa mendekati kebenaran.

7. Hubungan psikologi sosial dengan ilmu pendidikan

Setiap manusia pasti membutuhkan pendidikan. Pendidikan akan memberi pengetahuan pada manusia dalam menjalani hidupnya sejak lahir hingga mati. Untuk bisa memberi pendidikan yang baik sangat dibutuhkan ilmu psikologi sosial agar pendidikan bisa tepat sasaran dan diserap seefektif mungkin.

8. Hubungan psikologi sosial dengan biologi

Biologi adalah ilmu yang mempelajari tentang kehidupan semua makhluk hidup, termasuk manusia. Sama dengan psikologi, biologi juga menjadikan manusia sebagai objek fokusnya. Meskipun kedua ilmu ini meninjau manusia dari sudut pandang yang berbeda, namun kedua ilmu ini bisa bertemu pada beberapa titik pembahasan. Contohnya, dalam biologi dibahas mengenai sisi kejiwaan manusia atau hereditas. Jika biologi membahas hereditas ini dari segi pewarisan sifat-sifat fisik manusia ke keturunannya, psikologi sosial membahas hereditas mewariskan intelegensi, bakat, minat dan lain sebagainya, tanpa terlepas juga dari pengaruh lingkungan tempat manusia tersebut dilahirkan dan dibesarkan.

9. Hubungan psikologi sosial dengan ilmu hubungan internasional

Dalam psikologi sosial dipelajari tentang interaksi yang terjadi antar kelompok. Dalam hal ini, interaksi antar negara pun juga bisa menjadi bahasan dalam psikologi sosial. Maka, psikologi sosial memiliki hubungan yang erat dengan ilmu hubungan internasional untuk bisa lebih memahami bagaimana interaksi yang terjadi antara dua negara atau lebih.

10. Hubungan psikologi sosial dengan ilmu kepemimpinan

Sedikit terkait dengan bahasan di atas, dimana psikologi sosial juga mempelajari interaksi yang terjadi antar kelompok, maka psikologi sosial juga membahas mengenai ilmu kepemimpinan. Jika kita berbicara tentang kelompok, maka tidak akan lepas dengan yang bahasan terkait kepemimpinan. Dalam suatu kelompok sudah pasti terdapat satu pemimpin yang akan memberi arahan, motivasi, teladan dan peranan lainnya untuk bisa membawa kelompoknya ke tujuan yang dimiliki bersama.

11. Hubungan psikologi sosial dengan ilmu kesehatan

Berbicara tentang kesehatan tidak melulu berbicara tentang kesehatan fisik. Bahkan, seringkali penyakit yang menyerang kesehatan fisik juga dipengaruhi oleh kesehatan mental. Hal inilah yang dibahas juga oleh psikologi sosial, karena kesehatan mental manusia pun tidak akan bebas dari pengaruh lingkungan di sekitarnya.

12. Hubungan psikologi sosial dengan ilmu psikologi lainnya

Selain memiliki hubungan dengan ilmu lain, psikologi sosial juga memiliki hubungan dengan ilmu psikologi lainnya. Misalnya dengan psikologi perkembangan, psikologi klinis, dan psikologi pendidikan. Hal ini lagi-lagi dikarenakan manusia yang tidak pernah lepas dari kehidupan sosial sehingga lingkungan sosial pun pasti memberi pengaruh pada manusia tersebut. (<https://dosenpsikologi.com>, 2023).

E. Persamaan Dan Perbedaan Psikologi Sosial Dengan Ilmu Sosial Lain

Sarwono (1978) menyatakan bahwa selain psikologi, sosiologi, antropologi, ekonomi, biologi, dan sebagainya juga mempelajari tentang tingkah laku manusia. Hanya saja tiap disiplin ilmu tadi memiliki sudut pandangnya masing-masing. Adakah persamaan yang lain antara psikologi, sosiologi, dan psikologi sosial? Apakah membedakan ketiga ilmu ini ?

Psikologi secara harfiah berasal dari kata “psyche” yang artinya “jiwa” dan “logos” yang dapat diartikan sebagai “perkataan/ilmu”. Sehingga oleh kebanyakan orang Indonesia psikologi diartikan sebagai ilmu tentang jiwa. Padahal, agar kriteria sebagai ilmu pengetahuan dapat terpenuhi, psikologi akan lebih tepat jika dimaknai sebagai ilmu tentang tingkah laku yang merupakan ekspresi dari jiwa (Sarwono, 1978). Tingkah laku merupakan fokus pembahasan dari psikologi. Tidak hanya tingkah laku individu yang ditampakkan saja,

melainkan juga eksistensi atau jejak dari tingkah laku tersebut seperti kebiasaan, cara bicara, cara berfikir, pandangan hidup, cita-cita, kecerdasan, sikap, dan sebagainya.

Sosiologi secara harfiah berasal dari kata “socius” yang dapat berarti “teman” dan “logos”. Beberapa orang ahli mencoba memberikan definisi bagi sosiologi ini, di antaranya Emile Durkheim yang mendefinisikan sosiologi sebagai suatu ilmu yang mempelajari fakta-fakta sosial, yakni fakta yang mengandung cara bertindak, berpikir, berperasaan yang berada di luar individu di mana fakta-fakta tersebut memiliki kekuatan untuk mengendalikan individu.

Definisi lain dari sosiologi juga diberikan oleh Selo Soemardjan dan Soelaiman Soemardi, yaitu ilmu yang mempelajari struktur sosial dan proses-proses sosial, termasuk perubahan-perubahan sosial. Objek yang dikaji dalam sosiologi adalah masyarakat dalam berhubungan dan juga proses yang dihasilkan dari hubungan tersebut, dengan pokok bahasan berupa kenyataan atau fakta sosial, tindakan sosial, khayalan sosiologis serta pengungkapan realitas sosial (<http://organisasi.org/definisi>, 2023).

Selain itu, sosiologi lebih mengabdikan kajiannya pada budaya dan struktur sosial yang keduanya mempengaruhi interaksi, perilaku, dan kepribadian. Dengan objek dan pokok-pokok kajian ini diharapkan tercapainya tujuan mempelajari sosiologi yaitu untuk meningkatkan kemampuan seseorang untuk menyesuaikan diri atau beradaptasi dengan lingkungan sosialnya.

Psikologi sosial merupakan cabang dari ilmu psikologi yang menelaah secara mendalam segala aspek dari pikiran sosial (*social thought*) dan tingkah laku sosial (*social behaviour*). Psikologi sosial mengkaji bagaimana pikiran, perasaan, dan tingkah laku seseorang dipengaruhi oleh keberadaan baik secara nyata, imajinasi, maupun hanya secara tersirat oleh orang selain dirinya (<http://en.wikipedia.org/wiki>, 2023).

Tujuan dari psikologi sosial adalah menemukan mengapa terdapat bermacam-macam perilaku yang terdapat pada masyarakat (*people*). Untuk mencapai tujuan tersebut, fokus dari pengkajian psikologi sosial adalah *attribution* yaitu penyebab dibalik perilaku orang selain subjek, *social cognition* atau proses-proses berkaitan dengan bagaimana seseorang memperhatikan, menginterpretasi, mengingat, dan menggunakan informasi-informasi dari lingkungan sosialnya, serta *attitudes* representasi mental dan evaluasi dari bermacam aspek tentang dunia sosial.

Dari uraian ini saya menyimpulkan bahwa psikologi, sosiologi, dan psikologi sosial memiliki persamaan objek yang dipelajari, yaitu tingkah laku manusia. Perbedaan antara ketiga ilmu tersebut adalah pada sudut pandang dan pokok bahasan dalam mengkaji tingkah laku ini. Psikologi memfokuskan pada tingkah laku seseorang sebagai ekpresi dari keberadaan jiwa dalam tubuh seseorang. Sosiologi memiliki fokus kajian bagaimana tingkah laku seseorang dalam menyesuaikan diri dengan lingkungan sosialnya. Sementara psikologi sosial melihat bagaimana pengaruh

lingkungan sosial terhadap tingkah laku individu. (<http://faqihmuhammad-fm.blogspot.com>, 2023).

Psikologi dan sosiologi adalah bidang terkait erat yang keduanya melibatkan studi tentang perilaku manusia. Meskipun terdapat beberapa kesamaan antara kedua disiplin ilmu ini, terdapat juga perbedaan yang signifikan. Jika Anda berencana untuk mengejar gelar di salah satu bidang tersebut, penting untuk memahami bagaimana perbedaan tersebut dapat berdampak pada kursus Anda — dan yang lebih penting lagi, bagaimana perbedaan tersebut dapat membentuk karier dan masa depan Anda.

Psikologi dan sosiologi sama-sama dianggap sebagai ilmu sosial, yaitu disiplin ilmu yang mempelajari perilaku individu atau kelompok. Faktanya, pembagian inilah—individu versus kelompok—yang memisahkan disiplin sosiologi dari disiplin psikologi. Contoh ilmu sosial lainnya adalah antropologi, yaitu studi tentang bagaimana masyarakat dan budaya berkembang; ilmu politik, yaitu studi tentang pemerintahan dan kebijakan politik; dan, mungkin Anda akan terkejut melihat kategori ini, bahkan ilmu ekonomi, yang merupakan studi tentang produksi, konsumsi, dan kekayaan.

Bedanya Sosiologi dengan Psikologi. Meskipun keduanya mempelajari perilaku manusia, psikologi dan sosiologi mendekati subjek ini pada skala yang berbeda. Psikologi berfokus pada pemahaman individu, sedangkan sosiologi — seperti namanya — berfokus pada kelompok sosial, komunitas, dan budaya.

Seorang psikolog, akan fokus meneliti, menganalisis, dan mengelola faktor-faktor yang mendorong atau mempengaruhi perilaku individu, seperti penyakit mental, gangguan *mood*, kecanduan narkoba, atau hubungan keluarga dan romantis. Sebagai sosiolog, Anda akan fokus pada isu-isu sosial berskala besar, seperti globalisasi, kemiskinan, ketidakadilan rasial, ketidaksetaraan gender, dinamika tempat kerja, atau masalah kesehatan masyarakat.

Mungkin ada gunanya jika kita menganggap psikologi seperti ekonomi mikro, yang “memperbesar” untuk melihat orang, rumah tangga, atau bisnis, sedangkan sosiologi lebih seperti ekonomi makro, yang “memperkecil” untuk menangani sistem ekonomi secara keseluruhan. Psikolog mengevaluasi cara individu berinteraksi satu sama lain atau lingkungannya, sedangkan sosiolog lebih mementingkan struktur dan kebijakan sosial.

Perbedaan antara Psikologi Sosial dan Sosiologi. Ada banyak bidang psikologi, seperti psikologi klinis, psikologi sekolah, psikologi forensik, dan psikologi sosial. Namun jika psikologi berkaitan dengan perilaku individu, apa itu psikologi “sosial”, dan apa bedanya dengan sosiologi? Sederhananya, psikologi sosial adalah studi tentang bagaimana individu berhubungan dan mencoba berfungsi dalam masyarakat yang lebih luas, sedangkan sosiologi melihat bagaimana seluruh kelompok berfungsi dalam masyarakat.

Jadi sosiologi dan psikologi mungkin mempelajari perilaku melalui lensa yang berbeda, namun kedua disiplin ilmu tersebut memerlukan keterampilan yang serupa, seperti

berpikir kritis dan bernalar; melakukan dan menganalisis penelitian kuantitatif dan kualitatif; dan memiliki kemampuan berkomunikasi dengan jelas, baik lisan maupun tulisan. Yang terpenting dari sudut pandang keuangan, psikologi dan sosiologi juga memiliki kesamaan dalam hal prospek pekerjaan dan proyeksi tingkat pertumbuhan.

METODE PENYELIDIKAN DAN TEORI-TEORI DALAM PSIKOLOGI SOSIAL

A. Metode Penyelidikan Psikologi Sosial

Metode-metode penyelidikan dalam lapangan psikologi sosial pada garis besarnya tidak jauh berbeda dengan yang dipergunakan dalam lapangan psikologi pada umumnya. Disamping metode - metode yang dipergunakan dalam lapangan psikologi, dalam psikologi sosial masih mempergunakan metode yang sering dipergunakan dalam lapangan sosiologi. Dengan demikian salah satu pengaruh dari sosiologi terhadap psikologi sosial kemudian diterapkan dalam lapangan psikologi sosial. Berbicara mengenai metode dalam psikologi ini sebenarnya menyangkut beberapa segi, yaitu metode didalam menentukan obyeknya, mengumpulkan data dan menganalisa data.

Dalam rangkaian ini akan dikemukakan mengenai metode didalam menentukan data, sedangkan yang pertama dan ke tiga biasanya dibicarakan dalam metode riset, dan khusus pengolahan data dibicarakan dalam statistik, bila pengolahan secara statistik. Sifat penyelidikan didalam

lapangan psikologi sosial dapat bersifat eksperimental maupun non eksperimental.

Dalam penyelidikan secara eksperimental, penyelidik dengan sengaja menimbulkan situasi yang ingin diselidiki (misalnya: penyelidikan Asch). Sedangkan yang non eksperimental tidak demikian keadaanya, menunggu sampai ada situasi yang akan diselidiki itu. Beberapa metode pengumpulan data, sebagai berikut:

1. Observasi

Observasi merupakan salah satu metode penyelidikan dalam lapangan psikologi sosial. Pengertian observasi dikemukakan oleh Pauline V.Young (1966), sebagai berikut: *“observation is a systematic and deliberate study through the eye spontaneous accourences ata they occur. The purpose of observation to perceive the nature and extent of significant interrelated elements with complex social phenomena culture patterns or human conduct”*.

Jadi dengan demikian maka dapat dikemukakan bahwa observasi merupakan suatu penyelidikan yang dijalankan secara sistematis dan dengan sengaja diadakan dengan menggunakan alat indera (terutama mata) terhadap kejadian-kejadian yang langsung ditangkap pada waktu kejadian itu terjadi. Ini berarti bahwa observasi tidak dapat digunakan terhadap kejadian-kejadian yang sudah terjadi (kejadian yang sudah lewat). Oleh karena observasi menggunakan alat indera, maka agar hasil observasi baik, salah satu hal yang dituntut ialah menggunakan dengan sebaik-baiknya.

Di dalam penyelidikan observasi pada umumnya merupakan metode yang fundamental. Seperti pula apa yang dikemukakan Van Dalen: "*Observation is fundamental in research for it produces one of the basic element of science of facts. Observation is an activity the research worker engages in through out the several stages of his investigation.*"

Oleh karena observasi dijalankan dengan menggunakan alat indera, maka segala sesuatu yang dapat ditangkap dengan alat indera dapat diobservasikan. Karenannya maka observasi itu menyangkut masalah yang sangat kompleks, dan observasi harus bersikap sensitif dalam menangkap atau memilih data yang akan diambil.

Klasifikasi observasi dilihat dari peranan observer atau penyelidik, turut serta tidaknya observer dalam situasi kehidupan dari observees. Dalam observasi ini kita kenal adanya bermacam-macam jenis observasi; yaitu:

a. Observasi yang berpartisipasi (*participant observation*).

Dalam observasi bentuk observer turut mengambil bagian di dalam peri kehidupan atau situasi dari orang-orang yang diobservasinya. Pada umumnya bentuk ini dipergunakan untuk mengadakan penyelidikan yang bersifat eksploratif, dan biasanya untuk satuan atau unit-unit sosial yang kecilpun orang dapat menggunakan bentuk ini. Jadi kalau misalnya akan menyelidiki kehidupan orang desa, maka observer harus ikut pula dalam kehidupan desa itu sehari-sehari, jadi observer turut serta dalam kehidupan orang-orang yang di selidiki.

b. Observasi non partisipasi (*non participant observation*).

Observasi ini merupakan kebalikan dari partisipasi dalam observasi ini observer tidak ikut ambil bagian secara langsung di dalam situasi kehidupan yang di observasinya, karenanya dapat dikatakan hanya sebagai penonton saja jadi tidak sebagai pemain. Sebagai contoh misalnya kalau kita mengadakan penyelidikan disebuah desa, maka kita datang didesa itu akan menyelidikinya, kemudian kembali ke kota lagi, dan keesokan harinya datang lagi ke tempat penyelidikan. Kalau kita mengadakan observasi terhadap anak-anak bermain, penyelidik tidak ikut dalam permainan itu.

c. Quasi Partisipasi

Quasi partisipasi yaitu apabila observasi itu seolah-olah observer turut berpartisipasi. Jadi sebenarnya hanya pura-pura saja turut ambil bagian dalam situasi kehidupan observees.

Disamping itu observasi dapat dibedakan atas observasi yang sistematis dan observasi yang tidak sistematis (*non sistematis*).

a. Observasi sistematis

Observasi ini dilaksanakan dengan menggunakan rencana kerangka terlebih dahulu. Karenanya sering pula disebut “*structured observation*”. Jadi telah adanya struktur yang tertentu, segala sesuatu telah di sistematisasi mengenai halhal apa yang akan diobservasi, telah dibuat kategori-kategori tertentu. Karenanya observasi macam ini juga sering disebut observasi dengan sistem kategorisasi.

b. Observasi non sistematis

Observasi ini merupakan observasi yang belum disistematisasi mengenai hal-hal yang akan di observasinya. Tetapi ini tidak berarti bahwa observasi ini adalah yang tidak berencana, hanya materi atau hal-hal apa yang akan di observasi belum disistematisasi seperti pada observasi yang sistematis. Pada observasi ini observer menangkap apa yang dapat di tangkap, jadi observasi jenis ini observasi belum terbatas pada tahun atau materi yang telah dikategorikan seperti pada system kategorisasi. Jadi pada sistem kategorisasi. Jadi pada sistem ini masih luas bidang gerakannya, belum terbatas kepada hal-hal yang tercantum dalam kategori-kategori. Kalau pada system kategorisasi kita tidak memberikan ceking misalnya kepada sifat-sifat atau keadaan-keadaan yang telah ditentukan terlebih dahulu, sedangkan dalam non sistematis hal semacam ini belum ditentukan.

Dilihat dari segi situasinya, maka observasi dapat pula dibedakan observasi dalam “free situasi, manipulated situation, partially control situation”.

- a. “Free situation observation”, yaitu merupakan observasi yang dijalankan dalam situasi yang bebas, tidak adanya hal-hal atau factor-faktor yang membatasi jalannya observasi itu. Karenanya situasi belum merupakan situasi yang terkontrol (*uncontrolled situation*).
- b. “Manipulated situation observation” yaitu merupakan observasi yang situasinya dengan sengaja diadakan. Dengan sengaja observer memasukkan faktor-faktor atau variabel-variabel dalam situasi itu untuk menimbulkan

situasi yang dihindaki. Karenanya situasi yang demikian merupakan situasi yang terkontrol, selalu dalam pengontrolan observer misalnya dalam penyelidikan yang eksperimental.

- c. "Partially controlled situation observation" yaitu merupakan percampuran dari keadaan observasi yang terdahulu jadi sebagian situasinya dengan sengaja diadakan atau di timbulkan sehingga sifatnya terkontrol, sebagian dalam "*free situation*". Misalnya dalam penyelidikan dengan menggunakan "*one way vision screen*".

Dengan demikian maka ternyata ada bermacam-macam jenis observasi. Dengan adanya bermacam-macam jenis ini, masing-masing dapat digunakan sesuai dengan keadaan yang di hadapi oleh observer atau penyelidik.

Tentang materi apa yang di observir adalah tergantung kepada maksud serta tujuan dari observasi itu. seperti telah dikemukakan diatas bahwa apa yang dapat diobservasi itu banyak sekali, tidak terbatas. Tetapi yang membatasi apa yang perlu diobservasi itu adalah maksud serta tujuan dari observasi itu. Apakah akan mengobservasi tingkah laku, latar belakang sosial atau keadaan-keadaan yang lain. Karenanya menentukan apa yang akan diobservasi adalah merupakan langkah yang penting dalam observasi. Setelah menentukan tentang apa yang akan diobservasinya, maka observer harus senantiasa berpegang kepada titik ini sebagai titik tolak dalam arah observasi, jangan sampai observasi menyimpang dari tujuanya.

Bilamana dan bagaimana mencatat hasil observasi, adalah merupakan hal yang penting dalam rangka observasi. Banyak hasil observasi yang kurang sempurna karena ketidaktepatan didalam mencatat hasilnya. Mencatat hasil dengan segera adalah merupakan langkah yang sebaik-baiknya dalam observasi. Karena pencatatan dengan segera ini (on the spot) akan mengeliminasi hal-hal yang tidak sebenarnya dan mengingat pula bahwa ingatan manusia itu terbatas, yaitu karena akan lupa. Sehingga dengan pencatatan “on the spot” ini akan mengatasi kelupaan yang mungkin terjadi dari apa yang mungkin diobservasinya. Tetapi dengan cara ini kita lihat adanya kelemahan, yaitu observasi mungkin kurang teliti karena perhatiannya mendua, yaitu mengikuti kejadiankejadian dan mencatat apa yang dapat diobservasinya. Disamping itu juga dapat menimbulkan kecurigaan dari observees, sehingga keadaan ini akan mengganggu situasi observasi.

Berhubung dengan hal tersebut maka disamping cara pencatatan secara “on the spot”, adapula pencatatan yang dilakukan bila observasi telah selesai berlangsung. Tetapi cara ini pun terlihat pula adanya kelemahan-kelemahan disamping adanya keuntungan-keuntungan. Dengan cara ini situasi observasi tidak akan terganggu, observees tidak akan curiga, namun oleh karena ingatan manusia terbatas, sehingga hasil observasinya mungkin tidak sesuai dengan kenyataan, karenanya hasilnya kurang baik. Untuk mengatasi persoalan tersebut diatas, maka sering diambil jalan tengah (lebih-lebih kalau observasi itu makan waktu yang lama)

yaitu mencatat hasil observasi itu pada garis besarnya dengan menggunakan “key words” maupun “key symbols”. Dengan cara ini kelemahan-kelemahan dari kedua cara tersebut dapat diatasi.

Berdasarkan atas “key word” dan “key symbols” itu bila observasi telah selesai dapat diolah lebih lanjut sehingga merupakan hasil yang lengkap sebagai hasil observasi. Fakta dan interpretasi fakta dan interpretasi merupakan hal yang harus diperhatikan dalam observasi. Observasi merupakan hal yang obyektif. Apa yang diobservasi merupakan fakta, sedangkan interpretasi telah merupakan sudut pandangan atau pendapat dari observaser. Karenanya dalam observasi harus selalu diingat bahwa apa yang didapat masih merupakan fakta. Interpretasi diberikan setelah observasi selesai. Fakta tetap merupakan fakta yang obyektif, sedangkan interpretasi adalah bersifat subyektif. Misalnya: anak yang menangis sama-sama diobservasi. Faktanya sama, yaitu anak menangis. Tetapi masing-masing orang dapat memberikan interpretasi yang berlain-lainan satu dengan yang lainnya. Yang satu menyatakan bahwa anak itu sakit, sedangkan yang lainnya menyatakan itu lapar dan sebagainya. Karena itu dalam observasi tentang pencatatan sering dibedakan mana yang berujud fakta dan interpretasi.

2. Kuesioner

Kuesioner atau sering pula disebut angket adalah merupakan suatu metode penyelidikan dengan menggunakan daftar pernyataan yang harus dijawab atau dikerjakan oleh orang yang menjadi obyek dari penyelidikan tersebut dengan

“questionnaire” itu tergantung kepada maksud serta tujuan yang ingin dicapainya. Hal ini akan mempunyai pengaruh terhadap materi serta bentuk pernyataan-pernyataan yang ada dalam kuesioner itu.

Pada garis besarnya dalam kuesioner itu kita dapat adanya 2 (dua) bagian yang besar itu.

- a. Bagian yang mengandung data identitas.
- b. Bagian yang mengandung pernyataan-pernyataan yang ingin memperoleh jawabanya.

Bagian yang mengandung data identitas yaitu merupakan bagian yang mengandung identitas dari orang yang dikenal kuesioner itu, misalnya: nama, tempat dan tanggal lahir, bangsa, agama, sekse, dan sebagainya. Sedangkan bagian yang mengandung pertanyaan-pertanyaan itu dapat untuk mendapatkan fakta tetapi juga dapat untuk mendapatkan opini-opini.

Pertanyaan-pertanyaan disini ada berapa macam jenis atau bentuk yang sekaligus memberikan bentuk atau jenis kuesioner itu, yaitu:

- 1). Pertanyaan yang tertutup (*closed questions*). Ini merupakan bentuk dimana orang yang menjadi obyek kuesioner itu tinggal memilih jawaban-jawaban yang telah disediakan dalam kuesioner itu. Jadi jawabanya telah terikat, sehingga orang tidak dapat memberikan jawabanya yang seluas-seluasnya yang mungkin dikehendaki oleh orang yang bersangkutan. Bentuk kuesioner yang mengandung pertanyaan-pertanyaan yang demikian coraknya disebut kuesioner yang tertutup

(*closed questionnaire*). Biasanya kalau persoalannya telah jelas digunakan bentuk ini.

- 2). Pertanyaan yang terbuka (*open questions*) Ini merupakan bentuk dimana pertanyaan-pertanyaan itu masih memberikan kesempatan yang seluas-luasnya bagi orang untuk memberikan jawabannya. Kuesioner yang mengandung pertanyaan-pertanyaan semacam ini ialah kuesioner yang terbuka (*open questionnaire*). Biasanya kalau akan mendapatkan poini dipakai bentuk ini.
- 3). Pertanyaan yang terbuka dan tertutup. Ini merupakan campuran dari kedua pertanyaan-pertanyaan tersebut diatas. Kuesioner yang mengandung pertanyaan-pertanyaan semacam ini disebut kuesioner yang terbuka dan tertutup (*open and closed questions*).

Dilihat dari cara memberikan, kuesioner itu dapat dibedakan menjadi 2 (dua) jenis, yaitu:

- a. Kuesioner yang langsung

Kuesioner langsung yaitu kuesioner yang langsung diberikan kepada obyek yang dikenainya, tanpa menggunakan perantara. Jadi kita langsung mendapatkan bahan dari sumber pertama (*first resource*). Misalnya bila kita ingin menyelidiki para pamong desa maka kuesioner langsung kita berikan kepada pamong desa yang menjadi obyek penyelidikan.

- b. Kuesioner yang tidak langsung. Kuesioner tak langsung yaitu kuesioner yang menggunakan perantara di dalam menjawabnya, sehingga jawaban-jawaban tidak langsung kita dapatkan dari sumber pertama,

tetapi melalui perantara. Jadi kuesioner tidak langsung diberikan kepada obyek, tetapi diberikan kepada orang-orang yang dapat digunakan sebagai perantara. Misalnya kalau akan mengadakan penyelidikan kepada para pamong desa, kuesioner tidak diberikan kepada para pamong desa yang bersangkutan, tetapi misalnya kepada camat yang dipandang dapat dipergunakan sebagai perantara untuk dapat memberikan jawaban-jawaban yang terdapat dalam kuesioner.

Mengingat bahwa kuesioner itu merupakan daftar pertanyaan-pertanyaan, maka kuesioner itu dapat dikenakan kepada orang-orang sekalipun jauh tempatnya, maka kuesioner merupakan suatu metode penyelidikan yang praktis.

Sekalipun demikian tidak semua situasi tepat dikenai dengan metode kuesioner ini, tetapi justru tepat dengan metode yang lain. Jadi keuntungan metode kuesioner itu antara lain:

- a. Oleh karena dengan metode ini adanya kemungkinan tidak dapat langsung berhadap muka dengan yang diselidik, maka bila ada hal-hal yang kurang jelas, keterangan yang lebih lanjut untuk diperoleh. Berhubung dengan hal tersebut maka kunci yang penting dalam kuesioner ialah terletak pada penyusunan pertanyaan-pertanyaan yang baik. Dengan penyusunan pertanyaan yang baik kelemahan tersebut dapat diatasi.
- b. Pertanyaan-pertanyaan telah tersusun sedemikian rupa sehingga dengan demikian maka pertanyaan-pertanyaan

itu tidak dapat di rubah disesuaikan dengan situasinya sehingga dengan demikian kuesioner akan bersifat kaku.

- c. Biasanya tidak semua kuesioner yang telah dikeluarkan dapat kembali lagi. Hal ini harus masuk pertimbangan atau perhitungan kalau akan menggunakan kuesioner sebagai metode penyelidikan. Hal tersebut juga dapat diatasi bila mengadakan kontrol terhadap siapa-siapa saja kuesioner itu diberikan. Tetapi sekalipun terdapat kelemahan-kelemahan didalam kuesioner ini, bila kuesioner disusun dengan sebaik-baiknya, maka sumbangan kuesioner tidak kecil sebagai salah satu metode penyelidikan untuk mendapatkan data.

3. Interview

Interview ini juga merupakan metode penyelidikan dengan menggunakan pertanyaan-pertanyaan. Kalau dalam kuesioner pertanyaan-pertanyaan diberikan secara tertulis, maka dalam interview pertanyaan-pertanyaan diberikan secara lisan. Karenanya kalau kita lihat maka di antara kedua metode ini terdapat hal-hal yang bersamaan, yaitu sama-sama menggunakan pertanyaan-pertanyaan tetapi berbeda didalam soal penyajiannya.

Kalau kedua metode ini kita bandingkan maka pada interview terdapat kelebihan-kelebihan tetapi juga terdapat kelemahan-kelemahannya. Keuntungan antara lain ialah:

- a. Dengan interview hal-hal yang kurang jelas dapat diperjelas sehingga orang dapat mengerti apa yang dimaksudkan. Hal yang semacam ini tidak didapati dalam kuesioner.

- b. Bahwa interviu dapat menyesuaikan dengan keadaan yang di interviu, hal ini juga tidak didapati dalam kuesioner.
- c. Karena di dalam interviu adanya hubungan langsung (*to relation*) maka diharapkan dapat menimbulkan suasana hubungan yang baik dan ini akan memberikan bantuan di dalam mendapatkan bahan-bahan.

Tetapi sebaliknya kalau hubungan ini tidak baik akan menghambat proses interviu di dalam mendapatkan bahan. Sedangkan kelemahan-kelemahannya antara lain:

- a. Dengan interviu ini kurang hemat, baik dalam soal waktu maupun soal tenaga. Sebab dengan interviu membutuhkan waktu yang lama, sehingga hal ini tidak menghemat pula dalam soal waktu yang digunakan. Misalnya untuk menginterview seseorang dibutuhkan waktu 1 (satu) jam, maka untuk 5 orang saja sudah membutuhkan waktu 5 jam.
- b. Dengan interviu membutuhkan keahlian, sehingga untuk memenuhi ini membutuhkan waktu untuk mendapatkan didikan atau latihan yang khusus. Dan ini juga membutuhkan waktu tersendiri.
- c. Dengan interviu bila telah adanya "*prejudice*" (prasangka). Maka hal ini akan mempengaruhi didalam hasil interviu. Sehingga hasilnya tidak obyektif.

Namun demikian sekalipun dalam interviu terdapat segi-segi kelemahan kalau kita memperhatikan patokan-patokan yang ditentukan di dalam interviu, metode interviu memberikan sumbangan yang besar sebagai salah satu

metode di dalam lapangan psikologi sosial. Suatu hal yang penting di dalam interviu ialah membuat pertanyaan-pertanyaan sedemikian rupa, sehingga orang-orang yang ditanyai itu tidak merasa bahwa mereka diberi pertanyaan-pertanyaan yang telah disiapkan terlebih dahulu (*guide interview*). Kemudian hasil interviu itu dianalisa hingga mendapatkan hasil yang ingin diselidik.

4. Sosiometri

Sosiometri merupakan salah satu metode penyelidikan dalam lapangan psikologi sosial, yaitu semula metode ini digunakan dalam lapangan sosiologi. Pengertian sosiometri pertama kali dikemukakan oleh Moreno dalam bukunya “*who shall survive*”, yang kemudian mengalami perkembangan yang lebih lanjut, misalnya oleh Northway, Mc. Kinney Proctor dan Loomis. Yang dimaksud dengan sosiometri menurut Wrihstone, Justman dan Robbins, ialah: “*sosiometry may be described as a means of presenting simply and graphically the entire structure of relations existing at a given time among members of a given group* (Wrihstone et al. 1956: 199).

Dengan perkataan sosiometri sebenarnya telah memberikan pengertian kepada kita yaitu tentang “ukuran berteman”. Jadi dengan sosiometri ini kita dapat melihat bagaimana hubungan sosial atau hubungan berteman seseorang. Baik tidaknya seseorang berteman atau mengadakan hubungan sosial dapat dilihat dengan menggunakan sosiometri ini, sehingga dengan demikian bantuan sosiometri besar sekali didalam mendapatkan data untuk mengetahui hubungan atau kontak sosial dari individu-

individu dalam kelompoknya. Baik tidaknya hubungan sosial individu yang satu dengan yang lainnya dapat dilihat dengan menggunakan sosiometri ini.

Baik tidaknya hubungan sosial seseorang individu sebenarnya dapat dilihat dari beberapa segi, yaitu:

1. Dari segi frekuensi. Yang dimaksud dengan frekuensi yaitu sering tidaknya seseorang mengadakan hubungan dengan orang lain. Makin sering orang itu bergaul pada umumnya individu itu makin baik dalam hubungan sosialnya. Bagi individu yang mengisolir diri, dimana individu itu kurang sekali bergaul, hal ini menunjukkan bahwa didalam segi pergaulannya kurang baik, tetapi sampai seberapa jauh ini dapat dipastikan, inilah merupakan suatu hal yang sulit dapat diketahui. Karenanya segi frekuensi sebagai suatu ukuran atau kriteria untuk menentukan baik tidaknya seseorang dalam hubungan sosialnya kita akan menghadapi suatu kesulitan.
2. Dari segi intensitas. Yang dimaksud dengan intensitas yaitu segi mendalam tidaknya seseorang itu didalam pergaulan atau hubungan sosialnya, atau yang sering disebut intim tidaknya didalam seseorang itu bergaul. Makin dalam hubungan sosialnya makin baik. Teman yang intim yang berarti mampu intensitas yang mendalam, adalah merupakan teman yang akrab yang lebih baik hubungannya dari pada teman yang kurang atau tidak intim. Tetapi kalau ini dipergaulan sebagai kriteria atau ukuran untuk menentukan sampai sejauh mana atau sedalam mana taraf baik tidaknya di dalam

hubungan sosialnya, maka kita akan menghadapi kesulitan, yaitu untuk menentukan sampai sejauhmana dan sedalam mana yang dapat dipergunakan sebagai batasanya. Berhubungan dengan hal tersebut kalau ini dipergunakan sebagai kriteria, maka akan banyak didapati tendensi-tendensi yang bersifat subyektif.

Dari segi popularitas Yang dimaksud dengan popularitas, yaitu dalam arti banyak sedikitnya teman bergaul. Ini dapat dipergunakan sebagai kriteria pula untuk melihat baik buruknya individu di dalam mengadakan hubungan sosial. Makin banyak temanya di dalam pergaulan, pada umumnya dapat dinyatakan bahwa orang tersebut makin baik di dalam hubungan sosialnya. Faktor popularitas inilah yang digunakan sebagai ukuran untuk melihat baik tidaknya seseorang didalam hubungan sosialnya, dan dari hubungan sebagai dasar dari sosiometri. (<http://digilib.uinsa.ac.id>, 2023).

B. Teori-Teori Psikologi Sosial

Berikut ini adalah teori-teori dalam psikologi sosial yang berhasil dihimpun:

1. Teori Penguatan (*Reinforcement Theory*)

Teori penguatan ini berdasarkan pendekatan behaviorisme terdiri dari beberapa teori yaitu:

- Teori Belajar Sosial dan Imitasi (*Theories of Social Learning and Imitation*)

Mekanisme imitasinya dibagi menjadi 3, yaitu (1) Same behavior: perilaku yang menyatakan tingkah yang

sama antara dua individu terhadap rangsang yang sama. (2) *matched-dependent behavior*: perilaku meniru orang lain yang dianggap lebih superior. Perilaku pihak kedua akan menyesuaikan perilaku pihak pertama. (3) *Copying*: perilaku meniru atau dasar isyarat (tingkah laku) dari model yang diberikan, termasuk model di masa lampau.

- ***Observational Learning***

Dikemukakan oleh Bandura dan Walters, bahwa tingkah laku tiruan merupakan bentuk asosiasi dari suatu rangsang. Teori ini dapat pula menerangkan timbulnya emosi yang sama dengan emosi pada model. Menurut mereka terdapat tiga macam pengaruh tingkah laku model: (1) *Modeling effect*: peniru melakukan tingkah laku baru sesuai dengan model. (2) *Inhibition dan disinhibition*: tingkah laku tidak sesuai dengan tingkah laku model akan dihambat dan tingkah laku yang sesuai dengan model akan dihapuskan segala hambatannya. (3) *Facilitation effect* : perilaku model sudah dipelajari oleh peniru kemudian muncul lagi dengan mengamati perilaku model.

2. Teori Penguatan Sosial (*Social Reinforcement Exchange Theories*)

Teori ini dibagi menjadi beberapa bagian, yaitu:

- Teori Tingkah Laku Sosial Dasar (*Behavioral Sociological Model of Social Exchange*). Dicontohkan oleh Homans pada teori ini bahwa pada hakekatnya sama dengan proses jual beli

dimana kedua belah pihak saling memberi harga dan mencari keuntungan.

- Teori Hasil Interaksi (*Theory of Interpersonal Independence*). Hubungan dua orang atau lebih dimana saling tergantung untuk mencapai hasil dan memaksimalkan hasil positif bagi tiap peserta interaksi.
- Teori Fungsional dari Interaksi Otoriter (*Equity Theory*). Menurut Walster, Berscheid, dan Adams, teori ini membicarakan tentang keadilan dan ketidakadilan dalam hubungan interpersonal. Setiap kontribusi yang diberikan disebut input bersifat negatif. Contohnya seperti usaha, kerja, dan lain-lain. Sesuatu yang diterima disebut outcome bersifat positif afeksi seperti semangat dan minat.

3. Teori Orientasi Lapangan (*Field Theoretical Orientation*)

Cara penting pendekatannya menurut Lewin, et al yaitu penggunaan metode konstruktif, pendekatan dinamis, penekanan pada proses psikologis, analisis didasarkan pada situasi secara keseluruhan, perbedaan antara masalah yang sistematis dan historis, dan representasi matematis dari situasi psikologis.

1. Teori Peran (*Role Theory*)

Role atau peran seseorang akan tergantung pada role orang lain dan konteks sosialnya. Biddle dan Thomas membagi peran dalam empat golongan yaitu: (1) orang yang mengambil bagian dalam interaksi sosial. (2) perilaku yang

muncul dalam interaksi. (3) kedudukan orang dalam perilaku. (4) kaitan antara orang dan perilaku.

1. Teori Orientasi Kognitif (*Cognitive Theory Orientation*)

Teori ini berhubungan dengan proses kognitif yang dibagi menjadi beberapa macam teori lagi:

- Krech & Crutchfield's Cognitive Theory

Motivasi bersifat molar, melibatkan kebutuhan dan tujuan. Ketidakstabilan psikologi dapat menyebabkan ketegangan yang mempengaruhi persepsi, kognisi, dan tindakan. Keputusan mencapai tujuan atau kegagalan akan muncul dalam berbagai perilaku adaptif maupun maladaptif.

- Cognitive Consistency Theories

Teori ini berpangkal pada perasaan yang ada pada seseorang (P), terhadap orang lain(X) dan hal lainnya (X). Terdapat didalamnya prinsip keselarasan mengenai peramalan perubahan sikap dalam situasi tertentu. Teori kognitif menekankan bahwa kondisi kognitif yang tidak konsisten dapat menimbulkan ketidaknyamanan dan mengarah pada perilaku agar tercapai kenyamanan itu kembali.

- Teori Atribusi

Teori ini menjelaskan mengenai bagaimana seseorang menentukan sikap, sifat, atau karakteristik berdasarkan apa yang diketahui mengenai orang tersebut pada situasi dan dengan perilaku tertentu.

- *Theories of Social Comparison, Judgement and Perception*

Proses saling mempengaruhi dan perilaku bersaing dalam interaksi sosial menimbulkan kebutuhan untuk menilai diri sendiri dengan membandingkan diri dengan diri orang lain. Ada dua hal yang dibandingkan yaitu pendapat dan kemampuan. Manusia biasa melakukan perbandingan diri misalnya seperti kata – kata atau pendapat mana yang lebih baik, ataupun siapa yang memiliki keunggulan tertentu.

DASAR-DASAR PERILAKU INDIVIDU DALAM MASYARAKAT

A. Pengertian Individu, Keluarga dan Masyarakat

1. Individu

Individu berasal dari kata latin *individuum* yang artinya tidak terbagi. Individu menekankan penyelidikan kepada kenyataan-kenyataan hidup yang istimewa dan seberapa mempengaruhi kehidupan manusia (Abu Ahmadi, 1991: 23). Individu bukan berarti manusia sebagai suatu keseluruhan yang tidak dapat dibagi, melainkan sebagai kesatuan yang terbatas, yaitu sebagai manusia perseorangan.

Individu adalah seorang manusia yang tidak hanya memiliki peranan khas di dalam lingkungan sosialnya, melainkan juga mempunyai kepribadian serta pola tingkah laku spesifik dirinya. Terdapat tiga aspek yang melekat sebagai persepsi terhadap individu, yaitu aspek organik jasmaniah, aspek psikis-rohaniah, dan aspek-sosial yang bila terjadi kegoncangan pada suatu aspek akan membawa akibat pada aspek yang lainnya. Individu dalam tingkah laku menurut pola pribadinya ada 3 kemungkinan: pertama menyimpang dari norma kolektif kehilangan individualitasnya, kedua takluk

terhadap kolektif, dan ketiga mempengaruhi masyarakat (Hartomo, 2004: 64).

Individu tidak akan jelas identitasnya tanpa adanya suatu masyarakat yang menjadi latar belakang keberadaannya. Individu berusaha mengambil jarak dan memproses dirinya untuk membentuk perilakunya yang selaras dengan keadaan dan kebiasaan yang sesuai dengan perilaku yang telah ada pada dirinya.

Manusia sebagai individu selalu berada di tengah-tengah kelompok individu yang sekaligus mematangkannya untuk menjadi pribadi yang prosesnya memerlukan lingkungan yang dapat membentuk pribadinya. Namun tidak semua lingkungan menjadi faktor pendukung pembentukan pribadi tetapi ada kalanya menjadi penghambat proses pembentukan pribadi.

Pengaruh lingkungan masyarakat terhadap individu dan khususnya terhadap pembentukan individualitasnya adalah besar, namun sebaliknya individu pun berkemampuan untuk mempengaruhi masyarakat. Kemampuan individu merupakan hal yang utama dalam hubungannya dengan manusia.

2. Keluarga

Keluarga adalah sekelompok orang yang mendiami sebagian atau seluruh bangunan yang tinggal bersama dan makan dari satu dapur yang tidak terbatas pada orang-orang yang mempunyai hubungan darah saja, atau seseorang yang mendiami sebagian atau seluruh bangunan yang mengurus keperluan hidupnya sendiri.

Keluarga berasal dari bahasa Sanskerta: kula dan warga "kulawarga" yang berarti "anggota" "kelompok kerabat". Keluarga adalah lingkungan di mana beberapa orang yang masih memiliki hubungan darah, bersatu. Keluarga inti "nuclear family" terdiri dari ayah, ibu, dan anak-anak mereka.

Pengertian Keluarga

- Keluarga adalah unit terkecil dari masyarakat yang terdiri atas kepala keluarga dan beberapa orang yang terkumpul dan tinggal di suatu tempat di bawah suatu atap dalam keadaan saling ketergantungan. (Menurut Departemen Kesehatan RI 1998).
- Kumpulan beberapa orang yang karena terikat oleh satu turunan lalu mengerti dan merasa berdiri sebagai satu gabungan yang hakiki, esensial, enak dan berkehendak bersama-sama memperteguh gabungan itu untuk memuliakan masing-masing anggotanya. (Ki Hajar Dewantara)
- Keluarga adalah dua atau lebih dari dua individu yang tergabung karena hubungan darah, hubungan perkawinan atau pengangkatan dan mereka hidupnya dalam suatu rumah tangga, berinteraksi satu sama lain dan didalam perannya masing-masing dan menciptakan serta mempertahankan suatu kebudayaan. (Menurut Salvicion dan Ara Celis).

Dari pengertian di atas dapat diambil kesimpulan bahwa keluarga adalah:

- Unit terkecil dari masyarakat
- Terdiri atas 2 orang atau lebih
- Adanya ikatan perkawinan atau pertalian darah
- Hidup dalam satu rumah tangga
- Di bawah asuhan seseorang kepala rumah tangga
- Berinteraksi di antara sesama anggota keluarga
- Setiap anggota keluarga mempunyai peran masing-masing
- Diciptakan, mempertahankan suatu kebudayaan

Berbagai peranan yang terdapat di dalam keluarga adalah sebagai berikut:

1. Peranan Ayah: Ayah sebagai suami dari istri dan anak-anak, berperan sebagai pencari nafkah, pendidik, pelindung dan pemberi rasa aman, sebagai kepala keluarga, sebagai anggota dari kelompok sosialnya serta sebagai anggota dari kelompok sosialnya serta sebagai anggota masyarakat dari lingkungannya.
2. Peranan Ibu: Sebagai istri dan ibu dari anak-anaknya, ibu mempunyai peranan untuk mengurus rumah tangga, sebagai pengasuh dan pendidik anak-anaknya, pelindung dan sebagai salah satu kelompok dari peranan sosialnya serta sebagai anggota masyarakat dari lingkungannya, disamping itu juga ibu dapat berperan sebagai pencari nafkah tambahan dalam keluarganya.

3. Peran Anak: Anak-anak melaksanakan peranan psikosial sesuai dengan tingkat perkembangannya baik fisik, mental, sosial, dan spiritual.

Tugas-tugas Keluarga. Pada dasarnya tugas keluarga ada delapan tugas pokok sebagai berikut:

1. Pemeliharaan fisik keluarga dan para anggotanya.
2. Pemeliharaan sumber-sumber daya yang ada dalam keluarga.
3. Pembagian tugas masing-masing anggotanya sesuai dengan kedudukannya masing-masing.
4. Sosialisasi antar anggota keluarga.
5. Pengaturan jumlah anggota keluarga.
6. Pemeliharaan ketertiban anggota keluarga.
7. Penempatan anggota-anggota keluarga dalam masyarakat yang lebih luas.
8. Membangkitkan dorongan dan semangat para anggotanya.

Fungsi Keluarga. Ada beberapa fungsi yang dapat dijalankan keluarga, sebagai berikut:

- Fungsi Pendidikan. Dalam hal ini tugas keluarga adalah mendidik dan menyekolahkan anak untuk mempersiapkan kedewasaan dan masa depan anak bila kelak dewasa.
- Fungsi Sosialisasi anak. Tugas keluarga dalam menjalankan fungsi ini adalah bagaimana keluarga mempersiapkan anak menjadi anggota masyarakat yang baik.

- Fungsi Perlindungan. Tugas keluarga dalam hal ini adalah melindungi anak dari tindakan-tindakan yang tidak baik sehingga anggota keluarga merasa terlindung dan merasa aman.
- Fungsi Perasaan. Tugas keluarga dalam hal ini adalah menjaga secara intuitif merasakan perasaan dan suasana anak dan anggota yang lain dalam berkomunikasi dan berinteraksi antar sesama anggota keluarga. Sehingga saling pengertian satu sama lain dalam menumbuhkan keharmonisan dalam keluarga.
- Fungsi Religius. Tugas keluarga dalam fungsi ini adalah memperkenalkan dan mengajak anak dan anggota keluarga yang lain dalam kehidupan beragama, dan tugas kepala keluarga untuk menanamkan keyakinan bahwa ada keyakinan lain yang mengatur kehidupan ini dan ada kehidupan lain setelah di dunia ini.
- Fungsi Ekonomis. Tugas kepala keluarga dalam hal ini adalah mencari sumber-sumber kehidupan dalam memenuhi fungsi-fungsi keluarga yang lain, kepala keluarga bekerja untuk mencari penghasilan, mengatur penghasilan itu, sedemikian rupa sehingga dapat memenuhi kebutuhan-kebutuhan keluarga.
- Fungsi Rekreatif. Tugas keluarga dalam fungsi rekreasi ini tidak harus selalu pergi ke tempat rekreasi, tetapi yang penting bagaimana menciptakan suasana yang menyenangkan dalam keluarga sehingga dapat dilakukan di rumah dengan cara nonton TV bersama, bercerita tentang pengalaman masing-masing, dan sebagainya.

- Fungsi Biologis. Tugas keluarga yang utama dalam hal ini adalah untuk meneruskan keturunan sebagai generasi penerus.
- Memberikan kasih sayang, perhatian, dan rasa aman di antara keluarga, serta membina pendewasaan kepribadian anggota keluarga.

3. Masyarakat

Dalam bahasa Inggris, masyarakat disebut *society*. Asal kata *socius* yang berarti kawan. Adapun kata masyarakat berasal dari bahasa Arab yang berarti berkumpul dan bekerja sama. Adanya saling berkumpul dan bekerjasama ini karena adanya bentuk-bentuk aturan hidup yang bukan disebabkan oleh manusia sebagai perseorangan, melainkan oleh kekuatan lain dalam lingkungan sosial yang merupakan kesatuan. Dengan menggunakan pikiran, naluri, perasaan, keinginan manusia memberi reaksi dan melakukan interaksi dengan lingkungannya. Pola interaksi sosial dihasilkan oleh hubungan dalam suatu masyarakat.

Berikut di bawah ini adalah beberapa pengertian masyarakat dari beberapa ahli sosiologi:

- Munandar Soelaeman menyatakan masyarakat merupakan kesatuan sosial yang mempunyai ikatan-ikatan kasih sayang yang erat. Kesatuan sosial mempunyai kehidupan jiwa seperti adanya ungkapan jiwa rakyat, kehendak rakyat, kesadaran masyarakat, dan sebagainya.
- Karl Marx menyebutkan masyarakat adalah suatu struktur yang menderita suatu ketegangan organisasi

atau perkembangan akibat adanya pertentangan antara kelompok-kelompok yang terbagi secara ekonomi.

- Menurut Emile Durkheim, masyarakat merupakan suatu kenyataan objektif pribadi-pribadi yang merupakan anggotanya.
- Menurut Paul B. Horton & C. Hunt, masyarakat merupakan kumpulan manusia yang relatif mandiri, hidup bersama-sama dalam waktu yang cukup lama, tinggal di suatu wilayah tertentu, mempunyai kebudayaan sama serta melakukan sebagian besar kegiatan di dalam kelompok atau kumpulan manusia tersebut.

Masyarakat dapat terbagi menjadi 2, yakni masyarakat industri dan non industri.

a. Masyarakat Industri

Jika pembagian kerja bertambah kompleks, suatu tanda bahwa kapasitas masyarakat semakin tinggi. Solidaritas didasarkan pada hubungan saling ketergantungan antara kelompok-kelompok masyarakat yang telah mengenal pengkhususan. Otonomi sejenis, juga menjadi ciri dari bagian atau kelompok-kelompok masyarakat industri. Otonomi sejenis dapat diartikan dengan kepandaian/keahlian khusus yang dimiliki seseorang secara mandiri, sampai pada batas-batas tertentu. Contoh: tukang roti, tukang sepatu, tukang bubut, tukang las, ahli mesin, ahli listrik, ahli dinamo, mereka dapat bekerja secara mandiri. Dengan timbulnya spesialisasi fungsional, makin berkurang pula, ide-ide kolektif untuk diekspresikan dan dikerjakan bersama. Dengan demikian semakin kompleks pembagian kerja, semakin

banyak timbul kepribadian individu. Abad ke-15 sebagai pangkal tolak dari berkembang pesatnya industrialisasi, terutama didaratan Eropa. Hal tersebut telah melahirkan bentuk pembagian kerja antara majikan dan buruh. Laju pertumbuhan industri-industri membawa konsekuensi memisahkan pekerja dengan majikan lebih nyata. Akibatnya terjadi konflik-konflik yang tak dapat dihindari, kaum pekerja membentuk serikat-serikat kerja/serikat buruh. Perjuangan kaum buruh semakin meningkat, terutama di perusahaan-perusahaan besar. Ketidakpuasan kaum buruh terhadap kondisi kerja dan upah semakin meluas. Ketidakpuasan buruh menjadi bertambah, karena kaum industrialis mengganti tenaga manusia oleh mesin-mesin. Dengan demikian, pembagian kerja semakin timpang dan tidak adil.

b. Masyarakat non Industri

Secara garis besar, masyarakat non industri dapat digolongkan menjadi dua golongan, yaitu kelompok primer (primary group) dan kelompok sekunder (secondary group)

1). Kelompok Primer

Dalam kelompok primer, interaksi antar anggota terjalin lebih intensif, lebih erat, lebih akrab. Kelompok primer ini disebut juga kelompok "face to face group", sebab para anggota kelompok sering berdialog, bertatap muka, karena itu saling mengenal lebih dekat, lebih akrab. Sifat interaksi dalam kelompok-kelompok primer bercorak kekeluargaan dan lebih berdasarkan simpati. Pembagian kerja atau pembagian tugas pada kelompok, yaitu menerima serta menjalankan tugas

tidak secara paksa, lebih dititik beratkan pada kesadaran, tanggung jawab para anggota dan berlangsung atas dasar rasa simpati dan secara sukarela. Contoh kelompok primer, antara lain: keluarga, rukun tetangga, kelompok belajar, kelompok agama, dan lain sebagainya.

2). Kelompok Sekunder

Antara anggota kelompok sekunder, terpaut saling hubungan tak langsung, formal, juga kurang bersifat kekeluargaan. Oleh karena itu, sifat interaksi, pembagian kerja antar anggota kelompok di atur atas dasar pertimbangan-pertimbangan rasional.

Para anggota menerima pembagian kerja/tugas atas dasar kemampuan; keahlian tertentu, disamping dituntut dedikasi. Hal-hal semacam itu diperlukan untuk mencapai target dan tujuan tertentu yang telah dif lot dalam program-program yang telah disepakati. Contoh-contoh kelompok sekunder, misalnya: partai politik, perhimpunan serikat kerja/serikat buruh, organisasi profesi dan sebagainya.

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan masyarakat adalah:

- Kumpulan sekian banyak individu yang terikat oleh satuan adat, hukum dan kehidupan bersama
- Kesatuan sosial yang mempunyai hubungan erat
- Kumpulan individu-individu yang mandiri dan hidup berdampingan dalam waktu yang cukup lama.

B. Hak Dan Kewajiban Individu Dalam Masyarakat

Hak ialah suatu yang merupakan milik atau dapat dimiliki oleh seseorang sebagai manusia. Hak ini dapat dipenuhi dengan memenuhinya atau dapat juga hilang seandainya pihak yang berhak merasa rela apabila haknya tidak dipenuhi.

Kewajiban ialah hal-hal yang wajib dilakukan atau diadakan oleh seorang dari luar dirinya untuk memenuhi hak dari pihak yang lain. Yang dapat menentukan individu memiliki hak dan kewajiban adalah norma yang dianut, adat istiadat yang mentradisi dan agama yang diyakini.

Ada dua bentuk hak yang sangat mendasar, yang dapat dimiliki oleh individu:

1. Hak asasi yang bersifat natural, seperti hak untuk hidup, hak untuk merdeka, hak untuk mendapatkan kehormatan. Hak-hak tersebut yang menyebabkan manusia memperoleh kebebasan pada kurun waktu yang panjang
2. Hak asasi yang bersifat umum, yaitu hak persamaan. Diperlukan seorang individu dalam kedudukannya sebagai individu dalam suatu masyarakat. Dalam hak persamaan tidak terdapat sifat diskriminasi golongan, jenis, bahasa, agama, pandangan politik, asal negara, tingkat sosial, kelahiran.

Adapun kewajiban individu didalam masyarakat adalah melaksanakan apa yang menjadi kewajibannya dengan cara menghormati hak-hak masyarakat. Jika seseorang memiliki

hak untuk dihargai, dirinya juga harus menghargai orang lain. Jika seseorang memiliki hak untuk hidup tenang, dirinya juga harus menjaga ketenangan, demikian seterusnya.

C. Hubungan Individu, Keluarga Dan Masyarakat

Individu barulah dikatakan sebagai individu apabila pada perilakunya yang khas dirinya itu diproyeksikan pada suatu lingkungan sosial yang disebut masyarakat. Satuan-satuan lingkungan sosial yang mengelilingi individu terdiri dari keluarga, lembaga, komunitas dan masyarakat.

1. Hubungan individu dengan keluarga

Individu memiliki hubungan yang erat dengan keluarga, yaitu dengan ayah, ibu, kakek, nenek, paman, bibi, kakak, dan adik. Hubungan ini dapat dilandasi oleh nilai, norma dan aturan yang melekat pada keluarga yang bersangkutan. Dengan adanya hubungan keluarga ini, individu pada akhirnya memiliki hak dan kewajiban yang melekat pada dirinya dalam keluarga.

2. Hubungan individu dengan lembaga

Lembaga diartikan sebagai sekumpulan norma yang secara terus-menerus dilakukan oleh manusia karena norma-norma itu memberikan keuntungan bagi mereka. Individu memiliki hubungan yang saling mempengaruhi dengan lembaga yang ada disekelilingnya. Lingkungan pekerjaan dapat membentuk individu dalam membentuk kepribadian. Keindividuan dalam lingkungan pekerjaan dapat berperan sebagai direktur, ketua dan sebagainya. Jika individu bekerja, ia akan dipengaruhi oleh lingkungan pekerjaannya.

3. Hubungan individu dengan komunitas

Komunitas dapat diartikan sebagai satuan kebersamaan hidup sejumlah orang banyak yang memiliki teritorial terbatas, memiliki kesamaan terhadap menyukai sesuatu hal dan keorganisasian tata kehidupan bersama. Komunitas mencakup individu, keluarga dan lembaga yang saling berhubungan secara independen.

4. Hubungan individu dengan masyarakat

Hubungan individu dengan masyarakat terletak dalam sikap saling menjunjung hak dan kewajiban manusia sebagai individu dan manusia sebagai makhluk sosial. Mana yang menjadi hak individu dan hak masyarakat hendaknya diketahui dengan mendahulukan hak masyarakat daripada hak individu. Gotong royong adalah hak masyarakat, sedangkan rekreasi dengan keluarga, hiburan, *shopping* adalah hak individu yang semestinya lebih mengutamakan hak masyarakat. (, 2023).

D. Perilaku Manusia

Dalam kamus Bahasa Indonesia disebutkan bahwa tingkah laku itu sama artinya dengan perangai, kelakuan atau perbuatan. Tingkah laku dalam pengertian ini lebih mengarah kepada aktivitas sifat seseorang. (<http://repository.uin-suska.ac.id>, 2023).

Menurut Caplin, tingkah laku itu merupakan sembarang respon yang mungkin berupa reaksi, tanggapan, jawaban atau alasan yang dilakukan oleh organisme. Tingkah laku juga bisa berarti suatu gerak atau kompleks gerak-gerik yang

secara khusus tingkah laku juga bisa berarti suatu perbuatan atau aktivitas.

Budiarjo berpendapat agak berbeda dari pendapat di atas, menurutnya tingkah itu merupakan tanggapan atau rangkaian tanggapan, yang dilakukan oleh sejumlah makhluk hidup. Dalam hal ini tingkah laku itu walaupun mengikutsertakan tanggapan pada suatu organisme, termasuk yang ada di otak, bahasa, pemikiran, impian-impian, harapan-harapan, dan sebagainya. Tetapi ia juga menyangku mental sampai pada aktivitas fisik. (<http://repository.uin-suska.ac.id>, 2023).

Manusia menjadi subyek dan obyek dalam pembangunan. Karena itu, penting untuk memahami tingkah laku individu dalam hubungannya dengan lingkungan dan pembangunan. Umar Nimran (1999:9) menyatakan perbedaan individual yang ada pada diri orang-orang dalam organisasi merupakan faktor yang penting yang ikut menentukan respons mereka terhadap sesuatu maupun perilakunya.

Tingkah laku atau aktivitas itu merupakan jawaban atau respon terhadap stimulus yang mengenyainya. Karena itu keadaan ini dapat diformulasikan sebagai $R = f(S,O)$, dengan pengertian bahwa R adalah respons; f = fungsi; S = stimulus; dan O = organisme. Woodworth dan Schlosberg (1971) menyimpulkan, formulasi ini berarti bahwa respons merupakan fungsi atau bergantung pada stimulus dan organisme (Bimo Walgito, 1989:10). Namun selanjutnya dikemukakan oleh Woodworth dan Schlosberg (1971) bahwa apa yang ada dalam diri organisme itu yang berperan memberikan respons adalah apa yang telah ada

pada diri organisme, atau apa yang telah pernah dipelajari oleh organisme yang bersangkutan. Dengan kata lain yaitu apa yang telah ada terdahulu dalam diri organisme, yaitu anteseden atau disingkat dengan A. Karena itu formulasi yang semula berbentuk $R = f(S,O)$, disempurnakan atau diubah menjadi $R = f(S,A)$, (Bimo Walgito, 1989:10).

Formulasi lain mengenai tingkah laku didapati formulasi yang berbentuk $B = f(E,O)$, dengan pengertian bahwa B = behavior atau tingkah laku; f = fungsi; E = environment atau lingkungan; dan O = organisme. Pada dasarnya formulasi ini tidak berbeda dengan formulasi di atas yaitu bahwa tingkah laku itu bergantung dari lingkungan dan organisme itu sendiri. Namun hubungan antara E dan O belum nampak begitu jelas. Karena itu untuk lebih memperjelas hubungan antara E dan O, maka formulasi lain muncul yaitu formulasi yang berbentuk berikut ini: $B = f(E O)$, yaitu bahwa tingkah laku itu bergantung atau fungsi dari lingkungan interaksi organisme. Yang dimaksud dengan interaksi di sini ialah saling berhubungan antara lingkungan dengan organisme (Bimo Walgito, 1989:10).

Tingkah laku manusia dapat dibedakan menjadi dua, yaitu tingkah laku refleksi dan tingkah laku non-refleksi. Tingkah laku yang refleksif merupakan tingkah laku yang terjadi atas reaksi secara spontan terhadap stimulus yang mengenai organisme tersebut. Misalnya reaksi kedip mata bila kena sinar; gerak lutut bila kena sentuhan palu; menarik jari bila kena api dan sebagainya. Reaksi atau tingkah laku refleksif adalah tingkah laku yang terjadi dengan sendirinya,

secara otomatis. Stimulus yang diterima oleh organisme atau individu tidak sampai ke pusat susunan syaraf atau otak, sebagai pusat kesadaran, sebagai pusat pengendali dari tingkah laku manusia. Dalam tingkah laku yang refleksif respons langsung timbul begitu menerima stimulus. Adapun tingkah laku non-refleksif, tingkah laku ini dikendalikan atau diatur oleh pusat kesadaran atau otak. Dalam kaitan ini stimulus setelah diterima oleh reseptor kemudian diteruskan ke otak sebagai pusat syaraf, pusat kesadaran, baru kemudian terjadi respons melalui afektor. Proses yang terjadi dalam otak atau pusat kesadaran ini yang disebut proses psikologis. Tingkah laku atau aktivitas atas dasar proses psikologis inilah oleh Branca (1964) disebut aktivitas psikologis atau tingkah laku psikologis (Bimo Walgito, 1989:11-12).

Sehingga tingkah laku individu dapat dipahami dengan mengkaji berbagai karakteristik yang melekat pada individu itu. Umar Nimran (1999:9-14) menjelaskan berbagai karakteristik individu yaitu ciri-ciri biografis, kepribadian (*personality*), persepsi, dan sikap. Penjelasan sebagai berikut:

1. Ciri-ciri biografis, di antaranya adalah: umur, jenis kelamin, status perkawinan, jumlah tanggungan, dan masa kerja.
2. Kepribadian (*personality*). Gordon Allport seperti dikutip oleh Robbin (1986) mengatakan: "*Personality is the dynamic organization within the individual of those psychophysical systems that determine his unique adjustment to his environment.*" Artinya, kepribadian adalah pengorganisasian yang dinamis dari sistem-

sistem psikofisik dalam diri individu yang menentukan penyesuaian dirinya dengan lingkungannya.

Pengertian lainnya, kepribadian adalah kecenderungan psikologik seseorang untuk melakukan tingkah pekerti sosial tertentu, baik tingkah pekerti yang bersifat tertutup (seperti berperasaan, berkehendak, berpikir, dan bersikap), maupun tingkah pekerti yang terbuka (perbuatan) (Soetandyo Wignjosoebroto dalam J. Dwi Narwoko, dkk, 2006: 84).

Faktor-faktor dalam perkembangan kepribadian mencakup (1). warisan biologis; (2). lingkungan fisik; (2). kebudayaan; (3). pengalaman kelompok; dan (4). Pengalaman unik. Artinya bahwa semua manusia yang normal mempunyai persamaan biologis tertentu, seperti mempunyai dua tangan, pancaindra, kelenjar seks, dan otak yang rumit; juga bersifat unik, yang berarti bahwa tidak seorangpun (kecuali anak kembar) yang mempunyai karakteristik fisik yang sama.

Berikutnya, Sorokin (1928) menekankan bahwa perbedaan perilaku kelompok terutama disebabkan oleh perbedaan iklim, topografi, dan sumber alam (Patty, dkk, 1982). Khusus pada aspek geografis, mengacu pada pendapat Ibnu Khaldun (2000), bahwa: "Jika kutub cakrawala selatan dan utara berada di horison, maka di sana terbentuk lingkaran besar yang membagi cakrawala menjadi dua bagian. Lingkaran ini adalah yang paling besar yang melintas dari timur ke barat, dan disebut garis ekuinok." Terdapat perbedaan iklim dan

cuaca antara wilayah utara dan selatan. Dimana utara beriklim basah, sejuk, dan subur, sedangkan selatan beriklim kering, panas, dan tidak subur. Perbedaan tersebut secara langsung mempengaruhi karakteristik manusia yang mendiaminya. Di wilayah selatan yang panas, Ibnu Khaldun (2000) menyatakan bahwa panas mengembang dan menjernihkan udara serta menguapkan dan memperbesar kuantitasnya. Oleh karena itu, didapatkan orang yang tenggelam dalam bersukacita dan bersukaria yang tak terkatakan. Hal ini terjadi karena uap ruh yang terdapat di dalam hati diisi oleh panas alami yang ditimbulkan oleh kekuatan khamr di dalam ruhnya. Hal serupa terjadi pula pada orang-orang yang senang mandi uap. Panas mendominasi temperamen dan pembentukan watak mereka. Karenanya, di dalam ruh mereka terdapat panas menurut kadar kadar panas yang ada di dalam tubuh dan yang ada dalam daerah tempat mereka tinggal. Sebaliknya, di wilayah utara yang dingin, yang dikelilingi oleh tanah perbukitan yang dingin. Penduduknya begitu serius berpikir seperti orang yang kesusahan. Mereka benar-benar memikirkan segala akibat yang bisa ditimbulkan tindakan mereka. Bahkan para lelakinya berusaha sekuat tenaga mengumpulkan bekal hidup. Dapat disimpulkan, bahwa karakter dipengaruhi iklim.

Lantas beberapa pengalaman adalah umum bagi seluruh kebudayaan. Dimana-mana bayi dipelihara oleh orang yang lebih tua, hidup berkelompok, belajar

berkomunikasi, dan lainnya. Namun setiap masyarakat juga memberikan pengalaman tertentu yang tidak diberikan oleh masyarakat lain kepada anggotanya. Tergantung kepada kebudayaan masing-masing.

Pada kira-kira umur 18 bulan – 2 tahun anak mulai menggunakan kata “saya” sebagai tanda atas kesadaran diri yang pasti yang membedakannya dengan individu lain (Horton, dkk, 1999:90-100). Di sisi lain Charles H. Cooley (1864-1929) menyebut Diri Manusia seperti yang terlihat pada cermin (*the looking glass self*). Maksudnya, pasangan berinteraksi merupakan cermin bagi seseorang untuk mencari jawaban atas pertanyaan siapa saya, apa yang harus saya perbuat dalam hidup, apa yang tidak boleh dilanggar, dan sebagainya. Tanpa adanya cermin ini, jawaban tidak akan diperoleh. Karena itu, di sepanjang hidup seseorang kelomok-kelompok tertentu adalah penting sebagai model untuk gagasan atau norma-norma perilaku seseorang (Horton, dkk, 1999:101). Pengalaman setiap orang adalah unik dan tidak ada pengalaman siapa pun yang secara sempurna dapat menyamainya. Lebih lanjut, pengalaman tidaklah sekedar bertambah, akan tetapi menyatu (Horton, dkk, 1999:104).

Terdapat perbedaan pendapat di antara ahli psikologi tentang kepribadian dan perilaku individu. Bagi Allport kepribadian mengarah pada karakteristik perilaku. Roger menyatakan kepribadian atau “diri” adalah sesuatu yang terorganisir berisikan pola persepsi tentang “aku” (*self*)

atau “aku yang menjadi pusat pengalaman individual. Sebaliknya, Skinner tidak percaya bahwa kepribadian diperlukan untuk memahami perilaku manusia (Hidayat, 2011:6). Pada konteks ini, peneliti percaya kepribadian mendasari atau menjadi penyebab kemunculan perilaku individual yang bersumber dari dalam diri dan pengalaman.

3. Persepsi. Robbin (1986) mendefinisikan persepsi sebagai *“a process by which individuals organize and interpret their sensory impressions in order to give meaning to their environment,”* artinya, suatu proses dengan mana individu mengorganisasikan dan menafsirkan kesannya untuk memberi arti tertentu pada lingkungannya. Davidoff, 1981 (dalam Walgito, 1989:53) menambahkan, persepsi itu membuat individu menyadari atau mengerti tentang apa yang diindera.

Tiga persyaratan supaya individu dapat melakukan persepsi secara baik, yaitu: (1). Adanya objek yang dipersepsi. Objek menimbulkan stimulus yang mengenai alat indera; (2). Alat indera atau reseptor, yaitu merupakan alat untuk menerima stimulus; dan (3). Untuk menyadari atau untuk mengadakan persepsi sesuatu diperlukan pula adanya perhatian, yang merupakan langkah pertama sebagai suatu persiapan dalam mengadakan persepsi (Walgito, 1989:54).

4. Sikap. Mitchell (1982) menyatakan bahwa, *“attitude could be seen as a predisposition to respons in a favorable or unfavorable way to objects, persons, concepts, or*

whatever.“ (sikap dapat dipandang sebagai predisposisi untuk bereaksi dengan cara yang menyenangkan atau tidak terhadap obyek, orang, konsep atau apa saja. Ada beberapa asumsi penting yang menjadi dasar dari definisi ini. Pertama, sikap itu berhubungan dengan perilaku. Berdasarkan sikapnya terhadap sesuatu seseorang cenderung untuk berperilaku tertentu. Kedua, sikap terikat erat dengan perasaan seseorang dengan suatu obyek. Contoh dari perasaan adalah ketertarikan pada sesuatu, yaitu pada taraf mana sesuatu itu disukai (perasaan senang) atau tidak disukai (perasaan tidak senang). Ketiga, sikap adalah konstruk yang bersifat hipotesis. Artinya, konsekuensinya dapat diamati, akan tetapi sikap itu sendiri tidak dapat diamati. Sikap adalah evaluasi, perasaan dan kecenderungan seseorang yang relatif konsisten terhadap sesuatu obyek atau gagasan.

Husein Umar (2001:25) menambahkan, sikap nantinya akan menempatkan seseorang ke dalam satu pikiran menyukai atau tidak menyukai sesuatu, bergerak mendekati atau menjauhi sesuatu tersebut. Informasi yang dimasukkan ke dalam pemikiran seseorang oleh orang lain, anggap saja misalnya seorang manajer pada bawahannya, dapat mengubah sikap bawahan atau menggerakkannya untuk melakukan sesuatu tindakan.

E. Teori-Teori Tingkah Laku

Banyak teori psikologi dapat menjelaskan perilaku individu dalam organisasi. Teori-teori tersebut antara lain psikoanalisis, humanistik, behaviorisme, kognitifisme, teori gestalt, analisis transaksional dan eksistensialisme. Penjelasan singkatnya sebagai berikut:

1. Teori Psikoanalisis

Psikoanalisis merupakan salah satu cabang ilmu yang dikembangkan oleh Sigmund Freud dan para pengikutnya. Psikoanalisis atau Psikoanalisis Freud memiliki arti yang sama. Namun, bagi pengikut Freud yang berseberangan dengannya, mereka tetap menggunakan istilah psikoanalisis dan menggunakan nama baru untuk memberikan pendapat mereka. (, 2023). Sebagai contohnya adalah 'Psiko Analitis' yang diciptakan oleh Alfred Adler dan sering disebut juga dengan *Analytical Psychology* dan 'Psikologi Individual' (*Individual Psychology*).

Teori psikoanalisis memiliki tiga penerapan, yaitu;

1. Metode penelitian dari pikiran
2. Ilmu pengetahuan sistematis mengenai perilaku manusia
3. Metode perilaku terhadap penyakit emosional atau penyakit psikologis

Dalam teori psikoanalisis banyak membahas mengenai kepribadian, mulai dari dinamika, segi struktur, dan perkembangannya.

1. Struktur Kepribadian

Menurut Freud, kehidupan jiwa seseorang memiliki tiga tingkat kesadaran, yakni sadar, (*conscious*), prasadar (*preconscious*), dan tidak sadar (*unconscious*) yang dipakai hingga tahun 1920-an. Kemudian pada 1923, Freud mengenalkan tiga model struktural yang lain, yakni das Es (*the Id*), das Ich (*the Ego*), dan das Uber Ich (*the Super Ego*). Ketiganya bukan menjadi pengganti struktur yang lama, hanya melengkapi gambaran mental, terutama pada bagian fungsi dan tujuannya. Masing-masing unsur tersebut memiliki asal, aspek, fungsi, prinsip operasi, dan perlengkapan sendiri. Dan ketiga unsur tersebut dengan berbagai dimensinya dibagi sebagai berikut;

Unsur Dimensi Asal:

- a. Das Es (*the Id*) yaitu pembawaan
- b. Das Ich (*the Ego*) yang merupakan hasil interaksi dengan lingkungan
- c. Das Uber Ich (*the Super Ego*) yang merupakan hasil internalisasi nilai-nilai dari figur yang berpengaruh

Unsur Dimensi Aspek

- a. Das Es (*the Id*) yaitu biologis
- b. Das Ich (*the Ego*) yaitu psikologis
- c. Das Uber Ich (*the Super Ego*) yaitu sosiologis

Unsur Dimensi Fungsi:

- a. Das Es (*the Id*) yaitu mempertahankan konstansi
- b. Das Ich (*the Ego*) yaitu mengarahkan individu pada realitas
- c. Das Uber Ich (*the Super Ego*) yaitu sebagai pengendali das Es dengan mengarahkan das Es dan das Ich pada perilaku yang lebih bermoral

Unsur Dimensi Prinsip Operasi:

- a. Das Es (*the Id*) yaitu operasi *pleasure principle*
- b. Das Ich (*the Ego*) yaitu operasi *reality principle*
- c. Das Uber Ich (*the Super Ego*) yaitu operasi *morality principle*

Unsur Dimensi Perlengkapan:

- a. Das Es (*the Id*) yaitu refleks dan proses primer
- b. Das Ich (*the Ego*) yaitu proses sekunder
- c. Das Uber Ich (*the Super Ego*) yaitu *conscientia* dan Ich ideal

2. Dinamika Kepribadian

Freud berpendapat bahwa dinamika kepribadian adalah bagaimana energi psikis seseorang didistribusikan dan dipergunakan oleh das Es, das Ich, dan das Uber Ich. Dan menurutnya, setiap energi yang ada pada manusia berasal dari sumber yang sama, yaitu makanan yang telah dikonsumsi. Sedangkan energi manusia dibedakan dari penggunaannya, yaitu energi fisik dan energi psikis.

3. Mekanisme Pertahanan Ego

Mekanisme pertahanan ego atau *ego defence mechanism* berdasar pada teori psikoanalisis,

menjadi strategi yang digunakan seseorang untuk mencegah munculnya keterbukaan dari dorongan das Es atau melawan tekanan das Uber Ich atas das Ich. Tujuannya adalah mengurangi dan meredakan kecemasan yang dialami seseorang. Menurut Freud, ini menjadi mekanisme yang rumit dan banyak jenisnya.

Jenis-jenis mekanisme pertahanan ego yang banyak dijumpai oleh Freud adalah;

1. Represi
2. Sublimasi
3. Proyeksi
4. *Displacement*
5. Rasionalisasi
6. Pembentukan reaksi
7. Regresi
4. Tahap-tahap Perkembangan Kepribadian

Sebagaimana yang diungkapkan oleh Freud, bahwa kepribadian individu sudah terbentuk pada akhir tahun kelima, sedangkan sebagian besar perkembangan selanjutnya hanyalah penghalusan struktur dasar. Perkembangan kepribadian berlangsung melalui lima fase yang mana fase tersebut berhubungan dengan tingkat kepekaan pada daerah erogen, yakni bagian tubuh tertentu yang bersifat sensitif pada rangsangan.

Berikut fase-fasenya;

- a. Fase oral (*oral stage*) yaitu dari usia 0-1 tahun
- b. Fase anal (*anal stage*) yaitu dari usia 1-3 tahun
- c. Fase falik (*phallic stage*) yaitu dari usia 3-5 tahun

- d. Fase laten (*latency stage*) yaitu dari 5-12 tahun
- e. Fase genital (*genital stage*) yaitu dari usia 12 tahun – dewasa

2. Teori Humanistik

Teori belajar humanistik adalah salah satu teori pembelajaran yang dilandaskan pada psikologi manusia. Teori ini memfokuskan pada pengembangan diri individu dengan cara yang sesuai potensi diri. Mengamati dan menilai diri dari kacamata si pelaku. Teori ini mendorong seseorang untuk mengembangkan bakat dan potensinya hingga mampu mengenali dirinya sendiri. (<https://www.sampoernaacademy.sch.id>, 2023).

Beberapa pengertian teori Belajar Humanistik menurut para ahli.

1. Arthur Combs

Menurut seorang pendidik dan psikolog asal Ohio, Arthur Combs, pembelajaran merupakan suatu kegiatan yang dapat dilakukan di mana saja dan dapat menghasilkan sesuatu bagi diri seseorang. Baginya, seorang pendidik tidak diperbolehkan memaksa seseorang untuk mempelajari sesuatu yang tidak disukainya.

2. Abraham Maslow

Menurut Abraham Maslow, hal terpenting dalam pembelajaran adalah proses untuk mengenal diri sendiri dengan baik, bagaimana kita menjadi diri sendiri di dalam prosesnya, dan menemukan potensi diri yang bisa kita kembangkan.

3. Carl Rogers

Sedangkan menurut Carl Rogers, pembelajaran merupakan proses untuk saling memahami antara guru dan murid, hingga guru tahu apa yang dibutuhkan oleh muridnya tanpa ada paksaan ataupun ketidak sepemahaman antara keduanya, sehingga bisa dijadikan pembelajaran sebagai pengalaman seseorang dalam prosesnya.

Ciri-ciri Teori Belajar Humanistik

1. Menekankan pada proses aktualisasi diri masing-masing individu
 2. Proses merupakan hal penting yang menjadi fokus utama belajar
 3. Melibatkan peran aspek kognitif dan afektif
 4. Mengedepankan pengetahuan atau pemahaman individu
 5. Mengedepankan bentuk perilaku diri sendiri
 6. Tidak ada yang lebih berhak mengatur proses belajar setiap individu selain dirinya sendiri
- ### 3. Teori Behaviorisme

Behaviorisme khususnya Teori Belajar Sosial dari Albert Bandura menekankan pentingnya belajar observasional, imitasi, dan modeling. Menurut Bandura (1978), perilaku manusia disebabkan oleh determinisme timbal-balik yang melibatkan perilaku, kognitif, dan faktor lingkungan (Dede Rahmat Hidayat, 2011:150-151). Ketiganya saling terkait satu sama lain. Kalau digambarkan terlihat dalam diagram berikut:

B = Behavior

P = Personal

E = Environmental

Dalam konsep determinisme timbal-balik, selain rangsangan lingkungan faktor pribadi seperti keyakinan dan harapan mempengaruhi bagaimana berperilaku ((Dede Rahmat Hidayat, 2011:151-152). Teori Pembelajaran Sosial merupakan perluasan dari teori belajar perilaku yang tradisional (behavioristik). Teori pembelajaran sosial ini dikembangkan oleh Albert Bandura (1986). Teori ini menerima sebagian besar dari prinsip – prinsip teori – teori belajar perilaku, tetapi memberikan lebih banyak penekanan pada kesan dan isyarat – isyarat perubahan perilaku, dan pada proses – proses mental internal. Jadi dalam teori pembelajaran sosial kita akan menggunakan penjelasan – penjelasan reinforcement eksternal dan penjelasan – penjelasan kognitif internal untuk memahami bagaimana belajar dari orang lain. Dalam pandangan belajar sosial “ manusia “ itu tidak didorong oleh kekuatan – kekuatan dari dalam dan juga tidak dipengaruhi oleh stimulus – stimulus lingkungan.

Teori belajar sosial menekankan bahwa lingkungan – lingkungan yang dihadapkan pada seseorang secara kebetulan; lingkungan – lingkungan itu kerap kali dipilih dan diubah oleh orang itu melalui perilakunya sendiri. Menurut Bandura, sebagaimana dikutip oleh Kard,S (1997:14) bahwa “sebagian besar manusia belajar melalui pengamatan secara selektif dan mengingat tingkah laku orang lain”. Inti dari pembelajaran sosial adalah pemodelan (*modelling*), dan pemodelan ini merupakan salah satu langkah paling penting dalam pembelajaran terpadu.

Ada dua jenis pembelajaran melalui pengamatan; Pertama, Pembelajaran melalui pengamatan dapat terjadi melalui kondisi yang dialami orang lain. Contohnya: seorang pelajar melihat temannya dipuji dan ditegur oleh gurunya karena perbuatannya, maka ia kemudian meniru melakukan perbuatan lain yang tujuannya sama ingin dipuji oleh gurunya. Kejadian ini merupakan contoh dari penguatan melalui pujian yang dialami orang lain. Kedua, pembelajaran melalui pengamatan meniru perilaku model meskipun model itu tidak mendapatkan penguatan positif atau penguatan negatif saat mengamati itu sedang memperhatikan model itu mendemonstrasikan sesuatu yang ingin dipelajari oleh pengamat tersebut dan mengharapkan mendapat pujian atau penguatan apabila menguasai secara tuntas apa yang dipelajari itu. Model tidak harus diperagakan oleh seseorang secara langsung, tetapi kita dapat juga menggunakan seseorang pemeran atau visualisasi tiruan sebagai model (Nur, M,1998.a:4).

Seperti pendekatan teori pembelajaran terhadap kepribadian, teori pembelajaran sosial berdasarkan pada penjelasan yang diutarakan oleh Bandura bahwa sebagian besar daripada tingkah laku manusia adalah diperoleh dari dalam diri, dan prinsip pembelajaran sudah cukup untuk menjelaskan bagaimana tingkah laku berkembang. Akan tetapi, teori – teori sebelumnya kurang memberi perhatian pada konteks sosial dimana tingkah laku ini muncul dan kurang memperhatikan bahwa banyak peristiwa pembelajaran terjadi dengan perantaraan orang lain. Maksudnya, sewaktu

melihat tingkah laku orang lain, individu akan belajar meniru tingkah laku tersebut atau dalam hal tertentu menjadikan orang lain sebagai model bagi dirinya.

Menurut Bandura (1962), *vicarious reinforcement* terjadi karena adanya konsep pengharapan hasil (*outcome expectations*) dan harapan hasil (*outcome expectancies*). *Outcome expectations* menunjukkan bahwa ketika kita melihat seorang model diberi penghargaan dan dihukum, kita akan berharap mendapatkan hasil yang sama jika kita melakukan perilaku yang sama dengan model. Seperti dikatakan oleh Baranowski dkk (1997), "*People develop expectations about a situation and expectations for outcomes of their behavior before they actually encounter the situation*" (p. 162) – orang akan mengembangkan pengharapannya tentang suatu situasi dan pengharapannya untuk mendapatkan suatu hasil dari perilakunya sebelum ia benar-benar mengalami situasi tersebut. Selanjutnya, seseorang mengikat nilai dari pengharapan tersebut dalam bentuk *outcome expectancies* – harapan akan hasil. Harapan-harapan ini mempertimbangkan sejauh mana penguatan tertentu yang diamati itu dipandang sebagai sebuah imbalan/penghargaan atau hukuman. Misalnya, orang memang menganggap bahwa perilaku artis penyanyi yang membintangi video porno memang pantas dihukum, tetapi teori kognitif sosial juga mempertimbangkan kemungkinan perilaku yang sama yang dilakukan orang lain dalam video porno tersebut mendapatkan imbalan misalnya berupa simpati atau bahkan tak diajukan ke pengadilan karena dianggap sebagai korban, meski pada saat melakukan

adegan video porno tersebut ia dan si artis penyanyi yang dihukum itu sama-sama melakukannya dengan sadar. Hal ini akan mempengaruhi sejauh mana proses belajar sosial akan terjadi.

Konsep-konsep yang telah dikemukakan merupakan proses dasar dari pembelajaran dalam teori kognitif sosial. Meskipun demikian, terdapat beberapa konsep lain yang dikemukakan teori ini yang akan mempengaruhi sejauh mana belajar sosial berperan. Salah satu tambahan yang penting bagi teori ini adalah konsep identifikasi (*indentification*) dengan model di dalam media. Secara khusus teori kognitif sosial menyatakan bahwa jika seseorang merasakan hubungan psikologis yang kuat dengan sang model, proses belajar sosial akan lebih terjadi. Menurut White (1972: 252) identifikasi muncul mulai dari ingin menjadi hingga berusaha menjadi seperti sang model dengan beberapa kualitas yang lebih besar. Misalnya seorang anak yang mengidolakan seorang atlit sepakbola, mungkin akan meniru atlit tersebut dengan cara menggunakan kostum yang sama dengan atlit tersebut atau mengonsumsi makanan yang dikonsumsi atlit tersebut.

Teori kognitif sosial juga mempertimbangkan pentingnya kemampuan sang “pengamat” untuk menampilkan sebuah perilaku khusus dan kepercayaan yang dipunyainya untuk menampilkan perilaku tersebut. Kepercayaan ini disebut dengan *self-efficacy* atau efikasi diri (Bandura, 1977a) dan hal ini dipandang sebagai sebuah prasyarat kritis dari perubahan perilaku. Misalnya dalam kasus tayangan tentang

cara pembuatan kue bika di televisi yang telah disebutkan di atas. Teori kognitif sosial menyatakan bahwa tak semua orang akan belajar membuat kue bika, khususnya bagi mereka yang terbiasa membeli kue bika siap saji dan mempunyai keyakinan bahwa membuat kue bika sendiri merupakan hal yang sia-sia dan tak perlu karena membelinya pun tidak mahal harganya. Dalam hal ini orang tersebut dianggap tidak mempunyai tingkat efikasi diri yang cukup untuk belajar memasak kue bika dari televisi.

Behaviorisme kedua adalah Teori S-R. Teori ini menunjukkan sebagai proses aksi (Stimulus) dan reaksi (Respon) yang sangat sederhana. Sebagai contoh bila seorang lelaki berkedip mata kepada seorang wanita, dan kemudian wanita itu tersipu malu itulah yang dimaksud teori S-R. Jadi teori S-R mengasumsikan bahwa kata-kata verbal (lisan – tulisan), isyarat-isyarat nonverbal, gambar-gambar, dan tindakan-tindakan tertentu akan merangsang orang lain untuk memberikan respon dengan cara tertentu. Maka teori ini dapat dianggap sebagai proses pertukaran atau perpindahan informasi. Proses ini dapat bersifat timbal balik dan mempunyai banyak efek. Setiap efek dapat mengubah tindakan komunikasi berikutnya.

Dalam Proses perpindahan informasi ada dua kemungkinan respon yang akan terjadi setelah stimuli diberikan oleh komunikator, yaitu reaksi negatif dan positif. Reaksi positif terjadi apabila komunikan menerima stimuli dari komunikator dan memberikan reaksi seperti apa yang diharapkan oleh sang komunikator. Sebagai contoh

jika anda bertemu dengan teman dan anda melambaikan tangan kepadanya kemudian anda juga mendapat lambaian tangan darinya ini merupakan sebuah respon positif yang ditunjukkan oleh teman anda sebagai komunikasi, namun jika lambaian tangan anda tersebut dibalas oleh teman anda dengan memalingkan wajah maka dapat dikatakan proses penyampaian pesan anda berlangsung negatif.

Teori S-R mengabaikan komunikasi sebagai suatu proses, khususnya yang berkenaan dengan faktor manusia. Secara implisit ada asumsi dalam teori S-R ini bahwa perilaku (respon) manusia dapat diramalkan. Ringkasnya, komunikasi dianggap statis. Manusia dianggap berperilaku karena kekuatan dari luar (stimulus), bukan berdasarkan kehendak, keinginan atau kemauan bebasnya. Model inilah yang kemudian mempengaruhi suatu teori klasik komunikasi yaitu *Hypodermic Needle* atau teori jarum suntik. Asumsi dari teori inipun tidak jauh berbeda dengan model S-R, yakni jika kita menggunakan media sebagai kasusnya maka media secara langsung dan cepat memiliki efek yang kuat terhadap komunikasi. Artinya media diibaratkan sebagai jarum suntik besar yang memiliki kapasitas sebagai perangsang (S) dan menghasilkan tanggapan (R) yang kuat pula.

Behaviorisme ketiga adalah Teori S-O-R. Dimulai pada tahun 1930-an, lahir suatu model klasik komunikasi yang banyak mendapat pengaruh teori psikologi, Teori S-O-R singkatan dari *Stimulus-Organism-Response*. Objek material dari psikologi dan ilmu komunikasi adalah sama

yaitu manusia yang jiwanya meliputi komponen-komponen: sikap, opini, perilaku, kognisi afeksi dan konasi.

Asumsi dasar dari teori ini adalah: media massa menimbulkan efek yang terarah, segera dan langsung terhadap komunikan. *Stimulus Response Theory* atau *S-R theory* memiliki kapasitas sebagai perangsang (S) dan menghasilkan tanggapan (R) yang kuat pula.

Pada dasarnya sebagai manusia kemampuan kita sangat terbatas untuk berhubungan dengan lingkungan kita serta dengan sesama kita. Secara fisiologis, setidaknya-tidaknya kita hanya memiliki lima alat indera. Fenomena lingkungan itu yang terkandung dalam banyak penjelasan psikologis, termasuk penjelasan teoritis di luar kecenderungan behaviorisme, adalah konsep stimuli sebagai satuan masukan alat indera. Akan tetapi, apa yang membuat objek itu sebagai stimulus bukanlah karena ia ada dalam lingkungan manusia akan tetapi karena ia diterima sebagai satu satuan yang dapat diterima oleh alat indera manusia.

Stimuli memberikan alat input kepada alat indera dan akibatnya memberikan data yang dipergunakan dalam penjelasan tentang perilaku manusia. Hal ini memberikan gambaran bahwa manusia adalah makhluk yang peka terhadap rangsangan di lingkungannya, secara alamiah memang berlaku hukum ada aksi maka ada reaksi. Teori S-O-R menjelaskan bagaimana suatu rangsangan mendapatkan respon. Tingkat interaksi yang paling sederhana terjadi apabila seseorang melakukan tindakan dan diberi respon oleh orang lain. Menurut Fisher istilah S-R kurang tepat karena adanya

intervensi organisme antara stimulus dan respon sehingga dipakai istilah S-O-R (Stimulus-Organisme-Respon). Teori S-O-R beranggapan bahwa organisme menghasilkan perilaku jika ada kondisi stimulus tertentu pula. Jadi efek yang timbul adalah reaksi khusus terhadap stimulus.

Hosland, et al (1953) mengatakan bahwa proses perubahan perilaku pada hakekatnya sama dengan proses belajar. Proses perubahan perilaku tersebut menggambarkan proses belajar pada individu yang terdiri dari:

1. Stimulus (rangsang) yang diberikan pada organisme dapat diterima atau ditolak. Apabila stimulus tersebut tidak diterima atau ditolak berarti stimulus itu tidak efektif mempengaruhi perhatian individu dan berhenti disini. Tetapi bila stimulus diterima oleh organisme berarti ada perhatian dari individu dan stimulus tersebut efektif.
2. Apabila stimulus telah mendapat perhatian dari organisme (diterima) maka ia mengerti stimulus ini dan dilanjutkan kepada proses berikutnya.
3. Setelah itu organisme mengolah stimulus tersebut sehingga terjadi kesediaan untuk bertindak demi stimulus yang telah diterimanya (bersikap).
4. Akhirnya dengan dukungan fasilitas serta dorongan dari lingkungan maka stimulus tersebut mempunyai efek tindakan dari individu tersebut (perubahan perilaku).

Selanjutnya teori ini mengatakan bahwa perilaku dapat berubah hanya apabila stimulus (rangsang) yang diberikan benar-benar melebihi dari stimulus semula. Stimulus yang

dapat melebihi stimulus semula ini berarti stimulus yang diberikan harus dapat meyakinkan organisme. Dalam meyakinkan organisme ini, faktor *reinforcement* memegang peranan penting.

Proses perubahan sikap tampak bahwa sikap dapat berubah, hanya jika stimulus yang menerpa benar-benar melebihi semula. Mengutip pendapat Hovland, Janis dan Kelley yang menyatakan bahwa dalam menelaah sikap yang baru ada tiga variabel penting yaitu:

- a. perhatian,
- b. pengertian, dan
- c. penerimaan.

Teori ini mendasarkan asumsi bahwa penyebab terjadinya perubahan perilaku tergantung kepada kualitas rangsang (*stimulus*) yang berkomunikasi dengan organisme. Artinya kualitas dari sumber komunikasi (*sources*) misalnya kredibilitas, kepemimpinan, gaya berbicara sangat menentukan keberhasilan perubahan perilaku seseorang, kelompok atau masyarakat.

Senada dengan yang diungkapkan oleh Hovland, Janis dan Kelley diatas (pada uraian teori S-O-R) yang menyatakan ada tiga variabel penting dalam menelaah sikap yang dirumuskan dalam teori S-O-R, secara interpretatif iklan televisi merupakan stimulus yang akan ditangkap oleh organisme khalayak. Komunikasi akan berlangsung jika ada perhatian dari komunikan. Proses berikutnya komunikan mengerti. Kemampuan komunikan inilah yang melanjutkan proses berikutnya. Setelah komunikan mengolahnya dan

menerimanya, maka terjadilah kesediaan untuk mengubah sikap. Dalam hal ini, perubahan sikap terjadi ketika komunikan memiliki keinginan untuk membeli atau memakai produk yang iklannya telah disaksikan di televisi.

Pendekatan teori S-O-R lebih mengutamakan cara-cara pemberian imbalan yang efektif agar komponen konasi dapat diarahkan pada sasaran yang dikehendaki. Sedangkan pemberian informasi penting untuk dapat berubahnya komponen kognisi. Komponen kognisi itu merupakan dasar untuk memahami dan mengambil keputusan agar dalam keputusan itu terjadi keseimbangan. Keseimbangan inilah yang merupakan sistem dalam menentukan arah dan tingkah laku seseorang. Dalam penentuan arah itu terbentuk pula motif yang mendorong terjadinya tingkah laku tersebut. Dinamika tingkah laku disebabkan pengaruh internal dan eksternal.

Dalam teori S-O-R, pengaruh eksternal ini yang dapat menjadi stimulus dan memberikan rangsangan sehingga berubahnya sikap dan tingkah laku seseorang. Untuk keberhasilan dalam mengubah sikap maka komunikator perlu memberikan tambahan stimulus (penguatan) agar penerima berita mau mengubah sikap. Hal ini dapat dilakukan dalam berbagai cara seperti dengan pemberian imbalan atau hukuman. Dengan cara demikian ini penerima informasi akan mempersepsikannya sebagai suatu arti yang bermanfaat bagi dirinya dan adanya sanksi jika hal ini dilakukan atau tidak. Dengan sendirinya penguatan ini harus dapat dimengerti, dan diterima sebagai hal yang mempunyai

efek langsung terhadap sikap. Untuk tercapainya ini perlu cara penyampaian yang efektif dan efisien.

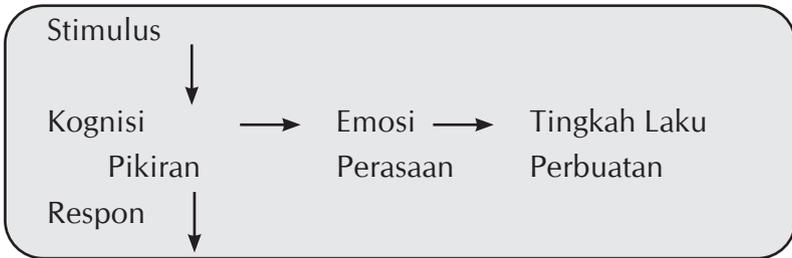
Jika kita amati dari sisi keterpengaruhan, maka secara pragmatis iklan televisi mudah mempengaruhi kelompok remaja dibandingkan kelompok dewasa. Artinya, jika teori S-O-R kita hubungkan dengan keberadaan remaja, maka kekuatan rangsangan iklan televisi begitu kental dalam memantulkan respon yang sebanding. Sistem seleksi yang semestinya melalui proses penyaringan yang ketat terkalahkan oleh sifat mudah dipengaruhi. Akibatnya terjadi pergeseran implementasi teoritik dari teori S-O-R menjadi teori S-R. Artinya, respon yang ditimbulkan sebagai konsekuensi adanya stimulus iklan televisi yang diterima remaja tanpa melalui filter organisme yang ketat.

Perbedaan antara S-R dan S-O-R. adalah adanya proses modifikasi sebuah pesan yang dilakukan oleh individu atau manusia atau dalam konteks bahasan ini sebagai Organisme (dalam teori S-O-R) dalam menerima sebuah stimuli (pesan) yang berpengaruh terhadap apa yang akan dilakukannya (reaksi).

4. Teori Kognitif

Teori Cognitive Behavior pada dasarnya menyakini bahwa pola pemikiran manusia terbentuk melalui proses rangkaian Stimulus – Kognisi – Respon (SKR), yang saling berkait dan membentuk semacam jaringan SKR dalam otak manusia, dimana proses kognitif akan menjadi faktor penentu dalam menjelaskan manusia berpikir, merasa, dan bertindak (Kasandra, A, O, 2003:6).

Prinsip 1:



Bagaimana seseorang menilai situasi dan bagaimana cara mereka menginterpretasikan suatu kejadian akan sangat berpengaruh terhadap kondisi reaksi emosional yang akan mempengaruhi tindakan yang dilakukan. Skema pola interpretasi ini sangat erat hubungannya dengan latar belakang pengalaman, perkembangan nilai-nilai, dan kapasitas diri (Kasandra, A, O, 2003:7).

Teori Cognitive-Behavior pada dasarnya meyakini pola pemikiran manusia terbentuk melalui proses Stimulus-Kognisi-Respon (SKR), yang saling berkaitan dan membentuk semacam jaringan SKR dalam otak manusia, di mana proses kognitif menjadi faktor penentu dalam menjelaskan bagaimana manusia berpikir, merasa dan bertindak.

Sementara dengan adanya keyakinan bahwa manusia memiliki potensi untuk menyerap pemikiran yang rasional dan irasional, di mana pemikiran yang irasional dapat menimbulkan gangguan emosi dan tingkah laku yang menyimpang, maka CBT diarahkan pada modifikasi fungsi berfikir, merasa, dan bertindak dengan menekankan peran otak dalam menganalisa, memutuskan, bertanya, bertindak, dan memutuskan kembali. Dengan mengubah

status pikiran dan perasaannya, konseli diharapkan dapat mengubah tingkah lakunya, dari negatif menjadi positif. Berdasarkan paparan definisi mengenai CBT, maka CBT adalah pendekatan konseling yang menitik beratkan pada restrukturisasi atau membenahan kognitif yang menyimpang akibat kejadian yang merugikan dirinya baik secara fisik maupun psikis. CBT merupakan konseling yang dilakukan untuk meningkatkan dan merawat kesehatan mental. Konseling ini akan diarahkan kepada modifikasi fungsi berpikir, merasa dan bertindak, dengan menekankan otak sebagai penganalisa, pengambil keputusan, bertanya, bertindak, dan memutuskan kembali. Sedangkan, pendekatan pada aspek behavior diarahkan untuk membangun hubungan yang baik antara situasi permasalahan dengan kebiasaan mereaksi permasalahan. Tujuan dari CBT yaitu mengajak individu untuk belajar mengubah perilaku, menenangkan pikiran dan tubuh sehingga merasa lebih baik, berpikir lebih jelas dan membantu membuat keputusan yang tepat. Hingga pada akhirnya dengan CBT diharapkan dapat membantu konseli dalam menyelaraskan berpikir, merasa dan bertindak (Suharmawan, 2012).

5. Teori Gestalt

Teori gestalt adalah teori kejiwaan yang menyatakan manusia memersepsi suatu hal secara keseluruhan atau utuh terlebih dahulu tanpa memperhatikan bagian-bagian kecil atau elemen pembentuknya. Suatu perspektif yang melihat keutuhan atau keseluruhan yang utuh tersebut disebut sebagai suatu "Gestalt".

Seperti yang diungkapkan oleh Saleh (2018, hlm. 14) bahwa gestalt adalah aliran psikologi yang menolak ajaran elementisme dari Wundt dan berpendapat bahwa gejala kejiwaan (khususnya persepsi) haruslah dilihat sebagai keseluruhan yang utuh, yang tidak terpecah-pecah dalam bagian-bagian dan harus dilihat sebagai suatu “Gestalt”. Perbedaan utama dari Gestalt dari aliran lainnya adalah psikologi gestalt menitikberatkan pada proses-proses sentral seperti sikap, ide, dan harapan untuk mewujudkan tingkah laku atau perilaku manusia.

Kata gestalt sendiri berasal dari bahasa Jerman, yang dalam bahasa Inggris berarti form, shape, configuration, whole (Fauzi, 1997, hlm. 26); dalam bahasa Indonesia berarti “bentuk” atau “konfigurasi”, “hal”, peristiwa”, “pola”, “totalitas”, atau “bentuk keseluruhan” (Diraguganarsa, 1996; Sarwon, 1997 dalam Warsah & Daheri, 2021, hlm. 38). Tokoh-tokoh dari aliran ini adalah M. Wertheimer (1880 – 1943), K. Kofka (1886 – 1941) dan W. Kohler (1887 – 1967).

Menurut teori gestalt, seseorang memersepsi sesuatu yang primer adalah keseluruhannya atau gestalnya, sedangkan bagian-bagiannya adalah hal sekunder. Dengan demikian, meskipun teori gestalt menyatakan bahwa manusia memersepsi suatu hal secara utuh, namun bukan berarti ia juga tidak dapat memersepsinya secara terpisah, terutama saat ia melakukan analisis atau setidaknya menggunakan pemikiran kritisnya untuk melihat suatu hal. (<https://serupa.id>, 2023).

6. Analisis Transaksional

Analisis Transaksional (AT) adalah salah satu pendekatan Psychotherapy yang menekankan pada hubungan interaksional. Transaksional maksudnya ialah hubungan komunikasi antara seseorang dengan orang lain. Adapun hal yang dianalisis yaitu meliputi bagaimana bentuk cara dan isi dari komunikasi mereka. Dari hasil analisis dapat ditarik kesimpulan apakah transaksi yang terjadi berlangsung secara tepat, benar dan wajar. Bentuk, cara dan isi komunikasi dapat menggambarkan apakah seseorang tersebut sedang mengalami masalah atau tidak.

Analisis Transaksional dikembangkan oleh Eric Berne tahun 1960 yang ditulisnya dalam buku *Games People Play*. Analisis Transaksional (AT) dapat digunakan dalam konseling individual, tetapi lebih cocok digunakan dalam konseling kelompok. Analisis Transaksional melibatkan suatu kontrak yang dibuat oleh klien, yang dengan jelas menyatakan tujuan-tujuan dan arah proses konseling. Pendekatan ini menekankan pada aspek perjanjian dan keputusan. Melalui perjanjian ini tujuan dan arah proses terapi dikembangkan sendiri oleh klien, juga dalam proses terapi ini menekankan pentingnya keputusan-keputusan yang diambil oleh klien. Maka proses terapi mengutamakan kemampuan klien untuk membuat keputusan sendiri, dan keputusan baru, guna kemajuan hidupnya sendiri.

Pendekatan analisis transaksional terdiri dari dua kata, analisis berarti pengujian secara detail agar lebih memahami atau agar dapat menarik kesimpulan dari bahasa pengujian

tersebut, sedangkan transaksional atau transaksi adalah unit pokok dari sebuah hubungan sosial. Dengan demikian, analisis transaksional adalah metose yang digunakan untuk mempelajari interaksi antar individu dan pengaruh yang bersifat timbal balik yang merupakan gambaran kepribadian seseorang. (<http://akhmad-sugianto.blogspot.com>, 2023).

7. Eksistensialisme

Dalam eksistensialisme tidak membahas esensi manusia secara abstrak, maksudnya ialah dimana eksistensialisme ini membahas tentang hakikat manusia secara spesifik meneliti kenyataan konkrit manusia, sebagaimana manusia itu sendiri berada dalam dunianya.

Eksistensialisme tidak mencari esensi atau substansi yang ada di balik penampakan manusia, melainkan hendak mengungkap eksistensi manusia sebagaimana yang dialami oleh manusia itu sendiri, misalnya seperti pengalaman individu itu tersebut. Esensi atau substansi mengacu pada sesuatu yang umum, abstrak, statis, sehingga menafikkan sesuatu yang konkret, individual, dan dinamis. Sebaliknya, eksistensi justru mengacu pada hal yang konkret, individual dan dinamis. Itu dimaksudkan karena seorang individu belajar dari apa yang mereka alami sesuai faktanya. Dan itu dialami oleh dirinya sendiri bukan orang lain.

Istilah eksistensi berasal dari kata *exista* (*eks* = keluar, *sister* = ada atau berada), dengan demikian, eksistensi memiliki arti sebagai “sesuatu yang sanggup keluar dari keberadaannya” atau “sesuatu yang mampu melampaui dirinya sendiri”. Dalam kenyataan hidup sehari-hari tidak

ada sesuatupun yang mempunyai ciri atau karakter existere selain manusia. Hanya manusia yang bereksistensi. Hanya manusia yang sanggup keluar dari dirinya, melampaui keterbatasan biologis dan lingkungan fisiknya, berusaha untuk tidak terkungkung dari segala keterbatasan yang dimilikinya, contohnya saja pada orang yang tidak memiliki kaki, dia mampu keluar dari dirinya dan mampu berbaur dengan orang lain tanpa memperdulikan kekurangan yang ada pada dirinya. dia mampu berkreasi tanpa bantuan orang lain, dan mampu menghasilkan uang dari apa yang telah mereka perbuat. oleh sebab itu, para eksistensialis menyebut manusia sebagai suatu proses, "menjadi", gerak yang aktif dan dinamis.

Ada beberapa tema kehidupan yang coba diungkap oleh para eksistensialis. Menurut mereka tema-tema tersebut selalu dialami oleh manusia dan mendasari perilaku manusia. Tema-tema tersebut di antaranya adalah kebebasan (pilihan bebas), kecemasan, kematian, kehidupan yang otentik (menjadi diri yang otentik), ketiadaan, dan lain-lain.

Masalah kebebasan dan kehidupan yang otentik oleh eksistensialisme dianggap sebagai 2 masalah yang mendasar dalam kehidupan manusia. Manusia diyakini sebagai makhluk yang bebas dan kebebasan itu adalah modal dasar untuk hidup sebagai individu yang otentik dan bertanggung jawab.

PERSEPSI SOSIAL

A. Pengertian Persepsi Sosial

Persepsi sosial adalah suatu proses dalam pembuatan penilaian (*judgement*) atau membangun kesan (*impression*) mengenai berbagai macam hal yang terdapat dalam lapangan penginderaan seseorang. Penilaian dan pembentukan kesan ini adalah upaya pemberian makna pada hal-hal tersebut (Widyastuti, 2014).

Menurut Baron & Byrne (dalam Rahman, 2017), persepsi sosial adalah suatu usaha untuk memahami orang lain dan diri kita sendiri (*the process through which we attempt to understand other persons and ourselves*). Persepsi sosial adalah proses yang dilakukan oleh individu dalam memahami dan menilai orang lain selama terjadi interaksi sosial. Persepsi sosial bersumber dari dua kebutuhan yaitu kebutuhan untuk memahami (*need to cognition*) dan kebutuhan untuk mengendalikan lingkungan (*need of control*).

Setiap individu mempunyai kebutuhan untuk memahami lingkungan, termasuk kebutuhan untuk memahami orang-orang yang berada disekitar serta memahami lingkungan yang berupa karakteristik dan motivasi orang lain sehingga

membuat tiap individu lebih mudah dalam memprediksikan dan menentukan tiap keputusan (Rahman, 2017).

Menurut beberapa ahli, bahwa persepsi merupakan proses dan pencarian sebuah informasi yang biasanya kita harus pahami. Dimana alat untuk memperoleh informasi tersebut yang kita gunakan adalah alat indra yang kita miliki.

Serta dalam melakukan pemahaman tersebut biasa kita lakukan dengan adanya sebuah kesadaran yang dimiliki. Sehingga jika dalam pengertiannya sendiri persepsi tersebut merupakan sebuah proses yang bisa dilakukan dengan pengindraan. Sehingga ketika diterima oleh stimulus yang diteruskan sampai ke otak sehingga bisa dikatakan sebagai proses dari adanya persepsi.

Secara umum persepsi ini memang seringkali kita artikan sebagai sebuah pengalaman psikologi kritis yang dilakukan dengan sebuah objek. Di dalam hubungannya kita bisa menyimpulkan sebuah pesan dan juga bisa menafsirkan sebuah pesan. Selain itu bisa dengan sebuah kata yang nantinya ditangkap dengan menggunakan indrawi yang kita miliki.

Dengan menggunakan dan hadirnya sebuah persepsi nantinya kita bisa lebih menyadari bahwa adanya keadaan lingkungan di sekitaran kita juga membutuhkan hubungan individu yang berkaitan satu dengan yang lain. Apabila adanya persepsi ini disebutkan sebagai sebuah persepsi diri nantinya kita juga bisa melihat bahwa persepsi yang satu inilah yang bisa kita katakan sebagai sebuah persepsi terhadap diri sendiri.

Berdasarkan dari penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa persepsi sosial adalah sebuah proses penginderaan manusia terhadap stimulus yang kemudian membentuk sebuah penilaian atau kesan. Selain itu persepsi sosial adalah suatu usaha untuk memahami orang lain dan diri kita sendiri.

Persepsi sosial merupakan sebuah proses untuk mencoba memahami orang lain (Baron & Byrne, 2003 dalam Maryam, 2018, hlm. 64). Persoalan persepsi sosial telah lama menjadi topik yang diminati para ahli psikologi sosial, karena sering kali kita menghabiskan banyak waktu dan usaha untuk mencoba memahami perilaku orang lain. Terkadang penafsiran dari persepsi kita tepat, namun juga sering kali gagal dan keliru. Dengan demikian, meskipun tampak sederhana, persepsi sosial adalah permasalahan yang memiliki urgensi cukup tinggi.

Sementara itu, menurut Harvey & Smith (dalam Widyastuti, 2014) persepsi sosial adalah suatu proses membuat penilaian (*judgement*) atau membangun kesan (*impression*) mengenai berbagai macam hal yang terdapat dalam lapangan penginderaan seseorang. Penilaian atau pembentukan kesan ini adalah upaya pemberian makna pada hal-hal tersebut. Dengan demikian dapat diartikan pula bahwa persepsi sosial adalah proses menangkap objek-objek dan peristiwa-peristiwa sosial yang kita alami di lingkungan kita.

Selanjutnya, menurut Widyastuti (2014, hlm. 34) persepsi sosial adalah suatu proses seseorang untuk mengetahui, menginterpretasi, dan mengevaluasi orang

lain yang dipersepsi, tentang sifat-sifatnya, kualitasnya, dan keadaan yang ada dalam diri orang yang dipersepsi, sehingga terbentuk gambar orang yang apersepsi. (<https://serupa.id>, 2023).

Ada dua macam persepsi:

- a) External Perception, yaitu persepsi yang terjadi karena adanya rangsangan yang datang dari luar diri individu.
- b) Self-perception, yaitu persepsi yang terjadi karena adanya rangsangan yang berasal dari dalam diri individu. Dalam hal ini yang menjadi objek adalah dirinya sendiri.

B. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Persepsi Sosial

Berbicara mengenai persepsi, tentunya kita juga perlu menyadari bahwa ada sebuah faktor yang cukup berpengaruh dari adanya sebuah persepsi tersebut. Untuk sebelumnya juga bisa kita artikan bahwa pengaruh individu dengan adanya sebuah persepsi ini cukup besar dan erat kaitannya.

Di antaranya juga dengan kehadiran faktor stimulus yang kita terapkan terhadap kehadiran faktor lingkungan, sehingga dalam stimulus ini bisa dilakukan interaksi dengan menggunakan sebuah persepsi, dimana dalam persepsi yang satu ini juga bisa menimbulkan adanya sebuah pengaruh dalam tingkah laku seseorang.

Seperti kita ketahui. Dalam psikologi sosial, atau kehidupan sosial di dalam kegiatan kita sehari-hari. Terkadang kita memang sering menilai orang dari apa yang

dilakukannya, bahkan yang secara tidak langsung bisa juga kita asosiasikan dengan adanya sifat- sifat tertentu. Misalnya saja kita berada dalam sebuah acara atau rapat, sedangkan orang yang menjadi pembicaranya sendiri saja belum datang, kemudian orang tersebut masuk dengan melakukan gerakan tergesa- gesa.

Nah, dari hal tersebut saja bisa kita lakukan persepsi bahwa ada hal- hal yang terjadi sebelumnya, misalnya orang tersebut ketinggalan pesawat, terjebak kemacetan dan lain sebagainya, sehingga menyebabkan gerak- geriknya menimbulkan sebuah persepsi tertentu.

Adapun beberapa kecenderungan yang cukup mempengaruhi misalnya faktor eksternal yang pernah disebutkan oleh Jones (1979) dimana sebagai bias korespondensi, dalam sebuah penelitian Gilbert dan juga Malone (1995) yang menyatakan dengan adanya sebuah bukti dari sebuah kecenderungan yang dilakukan. Misalnya saja ada sebuah faktor yang dilalui seperti psikologi sosial, psikologi lingkungan yang lebih merujuk kepada atribusi fundamental. Adanya kecenderungan yang muncul ini memang bisa kita persepsikan dan juga dilakukan pertimbangan dengan mengarah pada faktor eksternal, dimana dalam hal ini juga bisa kita lihat dan juga cari tahu untuk penyebabnya.

Dalam hal ini juga ada beberapa hal yang perlu kita perhatikan dalam menampilkan sebuah bias tertentu. Bias- bias dalam persepsi sosial juga bisa terjadi dikarenakan adanya sebuah asimetri, dimana antara kelompok sendiri dan juga bisa saja yang berasal dari kelompok lainnya. Sehingga

dalam masalah persepsi sosial yang satu ini bisa dilakukan dengan sebuah kecenderungan yang dilakukan dengan cara standar, serta dengan adanya lingkungan yang menghasilkan simetri dan juga hubungan – hubungan topografis

Psikologi sosial juga menjelaskan dengan adanya sebuah simetri di antara sebuah kelompok, baik dari kelompok yang lain maupun dari adanya kelompok diri sendiri. Dalam psikologi juga kita lebih mengenal dengan adanya sebuah persepsi yang di datangkan dari dua sumber, salah satunya adalah dengan adanya sumber segi jasmani yang bisa berhubungan dengan masalah psikologis yang kita miliki.

Sedangkan di dalam segi psikologis juga kita lebih mengacu pada sebuah harapan yang diajukan dengan sebuah persepsi. Dengan adanya sebuah objek dalam sebuah persepsi juga bisa mendukung satu sama lainnya. Sehingga beberapa faktor yang dijelaskan di antaranya:

1. Objek yang dipersepsi
2. Adanya sebuah perhatian
3. Alat indra yang di dalamnya termasuk ke dalam syaraf dan juga pusat susunan syaraf

Menurut Krech & Richard (dalam Jalaludin, 2015, hlm. Faktor-faktor yang mempengaruhi persepsi sosial adalah sebagai berikut.

1. Faktor Fungsional

Yaitu faktor yang berasal dari kebutuhan, pengalaman masa lalu dan hal-hal yang termasuk apa yang kita sebut sebagai faktor-faktor personal. Faktor personal yang

menentukan persepsi adalah objek-objek yang memenuhi tujuan individu yang melakukan persepsi.

2. Faktor Struktural

Yaitu faktor yang berasal semata-mata dari sifat. Stimulus fisik efek-efek saraf yang ditimbulkan pada sistem saraf individu.

3. Faktor Situasional

Yakni faktor yang banyak berkaitan dengan bahasa nonverbal. Petunjuk promesik, petunjuk kinesik, petunjuk wajah, petunjuk paralinguistik adalah beberapa dari faktor situasional yang mempengaruhi persepsi.

Beberapa faktor situasional berupa faktor nonverbal yang mempengaruhi persepsi sosial di antaranya adalah sebagai berikut.

a. Cara menyebut sifat orang

Jika seseorang diperkenalkan sebagai orang yang berilmu, maka persepsi yang dihasilkan adalah ia seseorang yang pandai namun bisa jadi sombong atau kurang memiliki jiwa sosial.

a. Jarak

Jarak dapat berarti jarak fisik, jarak keakraban, jarak sosial maupun jarak pemikiran, dan sebagainya.

b. Gerakan tubuh

Berkacak punggung dan membusungkan dadanya sering dipersepsi sebagai orang sombong, menundukkan badan sering dipersepsi sebagai sopan atau rendah hati, dan sebagainya.

c. Petunjuk wajah

Konon wajah adalah cerminan jiwa, berseri-seri dipersepsi sebagai gembira, kusut muka sebagai stress, dan sebagainya. Wajah memang bisa jadi mencerminkan keadaan mental seseorang, namun sangat mudah juga untuk dipalsukan.

d. Cara mengucapkan lambang verba

Perkataan manis yang diucapkan oleh orang marah justru berkesan tajam dibandingkan dengan kata-kata kasar yang diucapkan dengan wajah ceria.

e. Penampilan

Penampilan fisik, pakaian, kendaraan, rumah, bisa menggambarkan citra seseorang (Jalaludin, 2015, hlm. 52).

4. Faktor Personal

Yaitu faktor yang terdiri atas pengalaman, motivasi, dan kepribadian. Sebelumnya telah dijelaskan bahwa faktor situasional merupakan faktor yang berkaitan dengan bahasa nonverbal. Faktor ini yang menyangkut pula dengan suprasegmental dan dapat berpengaruh besar terhadap persepsi sosial.

Sebagai objek, banyak aspek dari manusia yang bisa dipersepsi (Rahman, 2017). Aspek-aspek tersebut bisa berupa:

1. Aspek fisik: daya tahan fisik, daya tarik fisik, kecepatan kekuatan, tinggi badan, berat badan, kesehatan, kebugaran, kelenturan, warna kulit, kualitas suara,

warna rambut, bentuk muka, bentuk hidung, dan lain-lain.

2. Aspek psikologis: kepribadian, minat, kesabaran, dan lain-lain.
3. Aspek sosial-kultural: keterampilan sosial, keberanian, konformitas, integrasi sosial, intensi prososial, kepekaan sosial, kemandirian, dan lain-lain.
4. Aspek spiritual: orientasi beragama, integritas moral, perilaku beribadah, dan lain-lain. Namun demikian, dari banyak aspek tersebut, realitasnya hanya sebagian aspek saja yang menjadi pusat perhatian dan menjadi objek persepsi kita.

Persepsi bersifat selektif. Di sini, hukum atensi berlaku. Biasanya kita hanya tertarik pada aspek-aspek yang dibutuhkan atau disukai (motivasi, emosi, sikap dan kepribadian), aspek-aspek yang sama sekali beda dengan yang kita miliki (komplementasi atau substitusi) aspek yang karakter stimulusnya yang mudah dipersepsi (*figure-ground*, kontras, frekuensi, ukuran, jumlah, dan lain-lain); atau aspek-aspek yang konteksnya yang menarik. (<https://eprints.umbjm.ac.id>, 2023).

C. Elemen-elemen Persepsi Sosial

Pengamat sosial memahami orang lain melalui petunjuk-petunjuk secara tidak langsung, di mana petunjuk ini tercakup dalam elemen-elemen persepsi sosial. Kassin dkk (2008 dalam Maryam, 2018, hlm. 66) mengelompokkan sumber-sumber persepsi sosial dalam tiga elemen, sebagai berikut.

1. Orang (*person*)

Unsur terkecil dari persepsi sosial adalah individu, manusia, atau orang itu sendiri. Pertama, manusia secara genetik terprogram untuk merespon secara lembut terhadap tampilan kekanak-kanakan sehingga dalam kenyataannya bayi diperlakukan dengan penuh kasih sayang. Kedua, secara sederhana kita belajar untuk mengasosiasikan tampilan kekanak-kanakan dengan ketidakberdayaan (*helplessness*) dan kemudian menggeneralisasikan ekspektasi ini terhadap orang dewasa yang berpenampilan baby-face. Ketiga, kemungkinan terdapat hubungan yang jelas antara penampilan fisik dan perilaku.

2. Situasi

Selain keyakinan yang kita pegang tentang seseorang, masing-masing dari kita memiliki gagasan yang telah ditetapkan tentang jenis-jenis situasi untuk memaknai dan memprediksi apa yang sedang terjadi. Situasi diumpamakan seperti catatan (*scripts*) kehidupan yang memungkinkan orang-orang mengantisipasi tujuan, perilaku, dan hasil (*outcomes*) yang mungkin terjadi dalam situasi tertentu (Abelson, 1981; Read, 1987; dalam Kassin dkk, 2008 dalam Maryam, 2018, hlm. 68). Berdasarkan pengalaman masa lalu, orang-orang dengan mudah membayangkan urutan peristiwa pada situasi tertentu. Misalnya, saat menonton pertandingan sepak bola, kita sudah bisa membayangkan urutan peristiwa yang akan terjadi.

3. Perilaku

Langkah awal yang terpenting dalam persepsi sosial adalah mengenali (*recognize*) apa yang dilakukan seseorang pada situasi tertentu. Mengidentifikasi tindakan dari gerakan sangatlah mudah. Bahkan saat aktor berpakaian serba hitam bergerak di dalam ruangan gelap dengan sebuah titik lampu yang hanya terpasang pada sendi tubuh mereka, orang-orang secara cepat dan dengan mudah mengenali beberapa perilaku kompleks seperti berjalan, berlari, berlatih, dan terjatuh (Johansson dkk, 1980, dalam Kassin dkk, 2008 dalam Maryam, 2018, hlm. 68). Barrett et. al. menyatakan bahwa kemampuan ini dijumpai pada orang-orang di semua budaya (Kassin, et. al., 2008 dalam Maryam, 2018, hlm. 68).

D. Prinsip Persepsi Sosial

Ada beberapa prinsip-prinsip persepsi sosial menurut Mulyana (2015, hlm. 184) adalah sebagai berikut.

1. Persepsi sosial itu berdasarkan pengalaman

Persepsi sosial dilakukan terhadap seseorang, objek, atau kejadian dan reaksi mereka terhadap hal-hal itu berdasarkan pengalaman dan pembelajaran masa lalu mereka berkaitan dengan orang, objek, atau kejadian yang serupa.

2. Persepsi bersifat Selektif

Setiap manusia sering mendapatkan rangsangan indrawi. Atensi kita pada suatu rangsangan merupakan faktor utama yang menentukan selektivitas kita atas rangsangan tersebut.

3. Persepsi bersifat dugaan

Terjadi karena data yang kita peroleh mengenai objek tidak pernah lengkap sehingga proses persepsi yang bersifat dugaan ini memungkinkan kita menafsirkan suatu objek dengan makna yang lebih lengkap dari suatu sudut pandang mana pun.

4. Persepsi bersifat evaluatif

Artinya kebanyakan dari kita mengatakan bahwa apa yang kita persepsikan itu adalah suatu yang nyata, akan tetapi terkadang alat-alat indra dan persepsi kita menipu kita sehingga kita juga ragu seberapa dekat persepsi kita dengan realitas sebenarnya.

5. Persepsi bersifat kontekstual

Maksudnya bahwa dari semua pengaruh dalam persepsi kita, konteks merupakan salah satu pengaruh yang paling kuat. Ketika kita melihat seseorang, suatu objek atau suatu kejadian, konteks rangsangan sangat mempengaruhi struktur kognitif, pengharapan oleh karenanya juga persepsi kita.

E. Dimensi Persepsi Sosial

Selanjutnya, persepsi sosial juga dianggap sebagai bagian dari kognisi sosial yaitu pembentukan kesan-kesan tentang karakteristik-karakteristik orang lain. Kesan yang diperoleh tentang orang lain tersebut biasanya didasarkan pada tiga dimensi persepsi, yakni sebagai berikut.

1. Dimensi evaluasi yaitu penilaian untuk memutuskan sifat baik buruk, disukai tidak disukai, positif-negatif pada orang lain.

2. Dimensi potensi yaitu kualitas dari orang sebagai stimulus yang diamati (kuat-lemah, sering-jarang, jelas-tidak jelas).
3. Dimensi aktivitas yaitu sifat aktif atau pasifnya orang sebagai stimulus yang diamati. Berdasarkan tiga dimensi tersebut, maka persepsi sosial didasarkan pada dimensi evaluatif, yaitu untuk menilai orang.

Penilaian ini akan menjadi penentu untuk berinteraksi dengan orang selanjutnya. Artinya, persepsi sosial timbul karena adanya kebutuhan untuk mengerti dan meramalkan orang lain. Maka dalam persepsi sosial tercakup tiga hal yang saling berkaitan, yakni:

1. Aksi orang lain, yaitu tindakan individu yang berdasarkan pemahaman tentang orang lain yang dinamis, aktif dan independen;
2. Reaksi orang lain, merupakan aksi individu menghasilkan reaksi dari individu, karena aksi individu dan orang lain tidak terpisah. Pemahaman individu dan cara pendekatannya terhadap orang lain mempengaruhi perilaku orang lain itu sehingga timbul reaksi;

Interaksi dengan orang lain, yaitu reaksi dari orang lain mempengaruhi reaksi balik yang akan muncul. (<https://serupa.id>, 2023).

Banyaknya aspek yang bisa menjadi objek persepsi menyebabkan persepsi sosial mempunyai banyak dimensi. Ketika mempersepsi kekuatan fisik, dimensinya boleh jadi adalah kuat atau tidak kuat; ketika mempersepsi kecantikan dimensinya boleh jadi cantik atau tidak cantik; Ketika

memperepsi kesopanan, dimensinya boleh jadi adalah santun atau tidak santun. Jadi, dimensi persepsi sosial tampak sangat beragam, tergantung pada objek persepsinya.

Menurut Osgood, et al dalam penelitiannya yang dikenal dengan *different semantic*, terdapat tiga dimensi dasar dalam persepsi sosial, yaitu:

- a. Dimensi evaluasi (baik-buruk) yaitu penilaian untuk memutuskan sifat baik buruk, disukai-tidak disukai, positif-negatif pada orang lain.
- b. Dimensi potensi (lemah-kuat) yaitu kualitas dari orang sebagai stimulus yang diamati (kuat-lemah, sering-jarang, jelas-tidak jelas).
- c. Dimensi aktivitas (aktif-pasif) yaitu sifat aktif atau pasifnya orang sebagai stimulus yang diamati. Pemahaman individu mengenai dirinya sendiri atau orang lain tersebut bisa bersifat baik-buruk, kuat-lemah, atau aktif pasif (Rahman, 2017) (<https://eprints.umbjm.ac.id>, 2023).

F. Bias Dalam Persepsi Sosial

1. Pengertian Bias

Bias adalah salah satu istilah dalam ilmu psikologi. Bias adalah sebuah istilah yang merujuk pada bentuk perilaku seorang individu saat berhadapan dengan pilihan. Umumnya, ada banyak pertimbangan dari seseorang tatkala hendak memutuskan sesuatu hal.

Salah satu pertimbangan tersebut antara lain berupa bias kognitif. Bias kognitif tersebut secara langsung

mempengaruhi seseorang saat memutuskan pilihan. Bias adalah ilmu dalam psikologi yang memiliki banyak jenis. Jenis-jenis bias tersebut tak lain dipicu oleh banyak faktor yang menjadi latar belakangnya.

Bias kognitif yang tak kunjung mendapatkan pembaruan informasi cenderung akan memberikan dampak negatif. Beberapa di antaranya yakni mampu membuat seseorang memilih keputusan yang salah hingga memicu banyak hal tak diinginkan lainnya.

Secara istilah, bias adalah penyimpangan dalam berpikir yang cenderung mengalami kesalahan. Kondisi tersebut secara perlahan akan mempengaruhi penilaian dan keputusan seorang individu saat hendak memutuskan sesuatu hal. Bias tersebut dapat terjadi sebagai akibat dari proses penyederhanaan otak manusia untuk menyerap dan menyederhanakan informasi yang berhasil diperoleh. Agar tak berlarut-larut dan kompleks, individu akan senantiasa meringkas segala informasi yang didapat.

Hasil dari penyederhanaan informasi tersebut kemudian digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam menghasilkan suatu keputusan. Umumnya, bias di dalam otak manusia muncul dalam kombinasi antara pengalaman hidup, norma sosial, dan prasangka. Kondisi bias tersebut apabila dibiarkan berlarut-larut, maka berisiko untuk menimbulkan distorsi. Berbagai prasangka saat hendak membuat keputusan cenderung akan meningkatkan subjektivitas dari pada objektivitas suatu permasalahan itu sendiri.

2. Jenis-jenis Bias

Secara umum, bias terbagi menjadi beberapa jenis. Jenis-jenis bias tersebut berasal dari sumber kognitif yang diterima oleh seorang individu sebelum membentuk sebuah keputusan. Ada pun jenis-jenis bias tersebut antara lain sebagai berikut:

a. Bias Informasi

Jenis bias yang pertama adalah bias informasi. Bias yang satu ini memicu prasangka bahwa segala informasi yang diterima oleh seorang individu akan selalu benar dan bernilai. Padahal, informasi tersebut belum tentu sepenuhnya benar. Maka dari itu, ada baiknya untuk senantiasa melakukan konfirmasi atau menggali informasi lebih dalam terhadap suatu informasi tersebut. Terlebih, jika informasi tersebut menyangkut banyak pihak.

b. Bias Tindakan

Jenis bias yang kedua adalah bias tindakan. Bias tindakan merupakan munculnya anggapan mengenai tindakan yang dapat dilakukan untuk menyelesaikan permasalahan. Dalam hal ini, sebuah tindakan yang belum memiliki pola pasti dan terstruktur sudah dianggap sebagai jalan keluar.

Padaahal, banyak pertimbangan yang seharusnya terus diolah agar menjadi suatu keputusan utuh dan menyelesaikan masalah. Contohnya, pengambilan keputusan saat anggota keluarga tengah dilanda musibah kebakaran rumah. Banyak anggota keluarga lainnya

yang hendak memberikan tindakan tertentu. Dari semua anggota keluarga yang memberikan pemikiran tersebut, semua berpikir bahwa tindakan dari buah pemikirannya tersebut merupakan jalan terbaik. Padahal, beberapa tindakan yang diusulkan tersebut belum tentu tepat dan cocok untuk diterapkan kepada korban. Hal tersebut lantaran masih banyak faktor yang perlu diamati dan dipertimbangkan sebelum mengambil tindakan.

c. Bias Konfirmasi

Selain bias tindakan, ada pula jenis bias yang juga cukup berbahaya. Jenis bias kedua tersebut adalah bias konfirmasi. Jenis bias yang satu ini memunculkan pemikiran untuk meyakinkan diri sendiri mengenai sebuah informasi.

Banyak prasangka yang muncul setelah mendapatkan informasi dari luar. Prasangka tersebut yang kemudian membentuk sebuah keyakinan terhadap berbagai aspek. Padahal, prasangka tersebut belum tentu sepenuhnya benar. Individu lantas cenderung untuk mencari segala informasi guna meyakinkan diri sendiri bahwa prasangka tersebut memang sepenuhnya benar. Bahkan, otak cenderung tak memilah informasi yang masuk, asalkan mampu menguatkan prasangka tersebut. Sebagai contoh, prasangka seorang individu yang terbentuk usai dirinya mendapatkan informasi mengenai efek samping dari obat tertentu. Prasangka tersebut lantas muncul terus-menerus dan memicu individu tersebut untuk meyakinkan diri mengenai efek samping yang ditimbulkan.

3. Cara Menghindari Bias

Bias yang terus-menerus terjadi, dapat menimbulkan efek negatif di antaranya terhambatnya inovasi, distorsi komunikasi, dan berkurangnya kualitas keputusan yang diambil untuk memecahkan permasalahan. Untuk itu, cara menghindari bias senantiasa harus menjadi pertimbangan yang matang sebelum mengambil keputusan. Adapun cara menghindari bias yakni sebagai berikut,

a. Terbiasa untuk memastikan informasi

Sebelum mencerna informasi yang didapatkan, individu seharusnya melakukan triangulasi data untuk memastikan keabsahannya. Hal ini dapat dilakukan dengan mencari informasi sebanyak-banyaknya untuk mendapatkan keterangan lebih lanjut mengenai sumber, relevansi, akurasi, dan tujuan sebenarnya. Dengan informasi yang lengkap dan akurat, maka hal itu pun juga dapat menguatkan keputusan. Dengan keputusan yang berkualitas, maka permasalahan pun juga mudah untuk diatasi dengan cepat.

b. Berpikir secara perlahan

Cara yang kedua yakni dengan terbiasa untuk berpikir secara perlahan namun pasti. Hindari untuk mengolah informasi dan membuat keputusan pada saat mendesak dan dalam waktu yang pendek. Keputusan yang diambil karena desakan dan dalam waktu cepat justru cenderung akan menurunkan kualitasnya. Kualitas keputusan yang rendah akan berdampak langsung bagi permasalahan. Tak mustahil, justru akan muncul

berbagai permasalahan baru yang harus dipecahkan kembali. (<https://www.merdeka.com>, 2023).

G. Psikologi Dalam Sebuah Persepsi Sosial

Seperti apa yang pernah dijelaskan, bahwa persepsi sosial ini memang sudah dipaparkan dengan adanya sebuah persepsi yang bisa membuat kita melakukan berbagai persepsi diri, sehingga kita juga bisa melihat adanya persepsi diri yang kita lakukan, dan adanya evaluasi juga memang cukup penting. Sehingga apabila kita menjelaskan secara detail, bisa juga diketahui adanya hal-hal yang memiliki peranan cukup penting dan juga cukup berpengaruh, di antaranya:

1. Adanya sebuah keadaan stimulus, misalnya ketika manusia akan melakukan persepsi
2. Sebuah keadaan orang yang mempersepsi
3. Adanya situasi yang didalamnya terdapat sebuah keadaan sosial yang melatarbelakangi sebuah stimulus.

Dalam sebuah bukunya Sarwono (2002) menjelaskan bahwa adanya individu yang bisa atau memiliki sebuah persepsi sosial yang memang sama, sehingga ada juga sebuah kemungkinan di dalamnya yang memiliki bias-bias dalam persepsi sosial yang berbeda, bisa dalam hal stimulus yang ada di lingkungannya. Pada hal ini juga bisa disebabkan dengan sebuah pengaruh sosial yang ada di lingkungan individu.

Bahkan untuk lebih jauhnya Sarwono (2002) menambahkan juga adanya sebuah persepsi sosial ini bisa tergantung dengan adanya sebuah komunikasi yang baik.

Namun dalam hal ini bisa dilakukan juga sebuah komunikasi yang dilakukan antara satu Individu dengan individu yang lainnya.

Komunikasi yang diterangkan oleh Sarwono (2002) juga menjelaskan mengenai sebatas komunikasi verbal didalamnya juga berkaitan dengan adanya hubungan persepsi dengan tingkah laku, serta komunikasi yang non verbal serta terjadi satu sama lainnya. Misalnya saja dengan adanya sebuah gerakan tubuh, adanya sebuah ekspresi di wajah yang dimana bisa menyebabkan hal hal menyangkut bias-bias dalam persepsi sosial ini bisa berjalan dengan sendirinya. (<https://dosenpsikologi.com>, 2023).

SIKAP SOSIAL DAN PERUBAHANNYA

A. Pengertian Sikap Sosial

Sikap tidak dibawa sejak lahir, maka seseorang pada waktu dilahirkan belum mempunyai sikap tertentu. Selanjutnya sikap terhadap objek tertentu ditentukan oleh perkembangan individu yang bersangkutan, oleh karena itu sikap dapat berubah-ubah dan dapat dipelajari. Reaksi sikap dapat berupa respon positif jika seseorang merasa nyaman dan senang bila berada dalam lingkungan suatu objek, atau sebaliknya respon negatif apabila seseorang merasa tidak nyaman berada dekat objek. Bila ciri-ciri positif dapat muncul dalam suatu pembelajaran maka diharapkan kemungkinan dapat meningkatkan prestasi belajar tinggi akan dapat dicapai.

Secara umum pengertian sikap (*Attitude*) merupakan satu predisposisi atau kecenderungan yang relatif stabil dan berlangsung terus-menerus untuk bertindak laku atau untuk mereaksi dengan satu cara tertentu terhadap pribadi lain

Beberapa ahli psikologi sosial mengemukakan pengertian tentang sikap, di antaranya:

1. Thurstone

Berpandangan bahwa sikap merupakan suatu tingkatan afek, baik itu bersifat positif maupun negatif dalam hubungannya dengan obyek-obyek psikologis.

2. Kimball Young

Menyatakan bahwa sikap merupakan suatu predisposisi mental untuk melakukan suatu tindakan. Ini berarti sikap sebagai sesuatu yang muncul sebelum seseorang melakukan suatu tindakan.

3. Fishbein & Ajzen

Menyebutkan bahwa sikap sebagai predisposisi yang dipelajari untuk merespon secara konsisten dalam cara tertentu berkenaan dengan obyek tertentu.

4. Abu Ahmadi mengemukakan bahwa sikap adalah kesiapan merespons yang sifatnya positif atau negatif terhadap 10 obyek atau situasi secara konsisten. Sikap adalah konsep yang membantu kita untuk memahami tingkah laku. Sejumlah perbedaan tingkah laku dapat merupakan pencerminan atau manifestasi dari sikap yang sama.

5. Sudarsono (1997)

Sikap sosial merupakan perbuatan-perbuatan atau sikap yang tegas dari seseorang atau kelompok di dalam keluarga atau masyarakat.

Dari definisi di atas dapat disimpulkan bahwa sikap adalah kecenderungan individu untuk melakukan sebuah tindakan. Respon yang terjadi dalam sikap merupakan respon yang konsisten. Sikap tercermin dari perilaku atau perbuatan

dari setiap individu, jika seseorang berperilaku baik maka dapat dikatakan bahwa sikapnya pun baik.

Bandura (1989) mengemukakan bahwa: *The aspect of the potential environment that becomes the actual environment for given individuals thus depends on how they behave because of the bidirectionality of influence between behavior and environmental circumstances, people are both products and producers of their environment. They affect the nature of their experienced environment through selection and creation of situations. People tend to select activities and associates from the vast range of possibilities in terms of their acquired preferences and competence.*

Sikap merupakan suatu kecenderungan untuk mendekat atau menghindari, positif atau negatif terhadap berbagai keadaan sosial yang terdapat di lingkungan mereka berada; apakah itu institusi, pribadi, situasi, ide, konsep dan sebagainya. Jika dicermati hampir semua pengertian sikap memiliki kesamaan pandangan, bahwa sikap merupakan suatu keadaan internal atau keadaan yang masih ada dalam diri manusia. Keadaan internal tersebut berupa keyakinan yang diperoleh dari proses akomodasi dan asimilasi pengetahuan yang mereka dapatkan. Selain beberapa pengertian di atas bahwa sikap juga dipengaruhi oleh aspek-aspek kemampuan yang menjadi dasar kemampuan manusia.

Kemudian Breckler dan Wiggins dalam Saifuddin (2003) menyatakan bahwa sikap yang diperoleh lewat pengalaman akan menimbulkan pengaruh langsung

terhadap perilaku berikutnya. Bandura (1989) juga mengemukakan bahwa *social cognitive theory favors a model of causation involving triadic reciprocal determinism. In this model of reciprocal causation, behavior, cognition and other personal factors and environmental influences all operate as interacting determinants that influence each other bidirectionally.*

Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan sikap sosial adalah kesadaran dari dalam diri individu yang mempengaruhi terhadap lingkungan sosial. Sikap sosial dinyatakan oleh cara-cara kegiatan yang sama dan berulang-ulang terhadap obyek sosial, dan biasanya dinyatakan oleh sekelompok orang atau masyarakat. Sedangkan sikap individu adalah sikap yang dimiliki dan dinyatakan oleh seseorang. Sikap seseorang pada akhirnya dapat membentuk sikap sosial, manakala ada keseragaman sikap terhadap suatu objek. Kemudian inferensi atau penyimpulan mengenai sikap harus didasarkan pada sesuatu fenomena yang diamati dan dapat diukur.

Fenomena ini berupa respons terhadap objek sikap dalam berbagai bentuk. Sesuai dengan pendapat Rosenberg dan Hovland dalam Azwar (2003) bahwa analisis terhadap berbagai respons dapat dijadikan dasar penyimpulan sikap dari perilaku. Respons yang digunakan meliputi respons verbal dan non verbal dengan kategori kognitif, afektif dan konatif.

Respons kognitif verbal merupakan pernyataan mengenai apa yang dipercaya atau diyakini mengenai

objek sikap. Respons kognitif non verbal mengenai reaksi perseptual terhadap objek sikap. Respons afektif verbal dapat dilihat pada pernyataan verbal perasaan seseorang mengenai sesuatu. Respons afektif non verbal berupa reaksi fisiologi terhadap objek sikap seperti ekspresi muka yang mencibir, tersenyum, gerakan tangan, dan sebagainya yang dapat menjadi indikasi perasaan seseorang apabila dihadapkan pada objek sikap. Respons konatif dalam bentuk verbal mencakup pernyataan intensi perilaku tentang keinginan melakukan atau kecenderungan untuk melakukan. Sedangkan respons konatif non verbal berupa ajakan pada orang lain untuk menyumbangkan sesuatu atau rasa kasihan.

B. Fungsi Sikap Sosial

Menurut Widayatun (2009) ada 8 fungsi sikap yaitu sebagai instrumental, pertahanan diri, penerima objek ilmu serta memberi arti, nilai ekspersif, penyesuaian sikap sosial, eksternalisasi, aktifitas adaptif dalam memperoleh informasi dan refleksi kehidupan.

Selanjutnya Katz dalam Azwar (2003) menyebutkan fungsi dari sikap ada empat, yaitu:

1. Fungsi penyesuaian atau fungsi manfaat yang menunjukkan bahwa individu dengan sikapnya berusaha untuk memaksimalkan hal-hal yang diinginkannya dan menghindari hal-hal yang tidak diinginkannya. Dengan demikian, maka individu akan membentuk sikap positif terhadap hal-hal yang dirasakan akan mendatangkan keuntungan dan membentuk sikap negatif terhadap hal-hal yang merugikannya.

2. Fungsi pertahanan ego menunjukkan keinginan individu untuk menghindarkan diri serta melindungi dari hal-hal yang mengancam egonya atau apabila ia mengetahui fakta yang tidak menyenangkan, maka sikap dapat berfungsi sebagai mekanisme pertahanan ego yang akan melindunginya dari kepahitan kenyataan tersebut.
3. Fungsi pernyataan nilai menunjukkan keinginan individu untuk memperoleh kepuasan dalam menyatakan suatu nilai yang dianutnya sesuai dengan penilaian pribadi dan konsep dirinya.
4. Fungsi pengetahuan menunjukkan keinginan individu untuk mengekspresikan rasa ingin tahunya, mencari penalaran dan untuk mengorganisasikan pengalamannya.

Berdasarkan pendapat di atas dapat diuraikan mengenai fungsi-fungsi dari sikap tersebut, yaitu adalah sebagai berikut:

1. Sikap sebagai Fungsi Utilitarian

Fungsi ini berkaitan dengan prinsip manfaat dari sikap, yaitu untuk memaksimalkan reward dan meminimalkan punishment dari lingkungan. Sikap utilitarian adalah alat untuk menjamin diperolehnya perasaan nyaman atau menghindari ketidaknyamanan.

2. Sikap sebagai Fungsi Pertahanan Diri

Katz memberikan contoh mengenai pemilihan masuk ke kelompok minoritas yang dilakukan oleh seorang yang merasa inferior. Dengan masuk ke dalam kelompok minoritas, individu merasa dirinya lebih eksis.

Fungsi pertahanan diri ini sesungguhnya merupakan adopsi teori psikoanalisis mengenai ego defence mechanism yang menjelaskan bahwa individu memilih untuk melakukan perilaku tertentu yang digunakan untuk menutupi kelemahan di aspek lainnya. Contoh lain dari pertahanan diri ini adalah perilaku individu yang mengadopsi sikap dan perilaku orang lain. Kelemahan dari penerapan fungsi sikap mempertahankan diri ini adalah pemilihan sikap dan perilaku yang hanya menitikberatkan pada fungsi mengurangi ketidaknyamanan saja sehingga seringkali pemilihan sikap sekedar untuk memperkuat pertahanan diri saja tetapi tidak merubah individu secara keseluruhan.

3. Sarana untuk mengekspresikan nilai-nilai positif mengenai dirinya kepada orang lain, melalui sikap yang dipilih, individu dapat membangun citra mengenai dirinya di depan orang lain. Misalnya, individu yang menginginkan dirinya dianggap berwawasan internasional akan bersikap positif terhadap segala sesuatu yang berhubungan dengan negara lain. Sikap ini memberikan fungsi bagi individu dalam mengekspresikan nilai yang dianut. Dalam konteks ini sikap dapat berfungsi ganda, yaitu sebagai identitas diri dan dapat juga digunakan untuk membangun citra diri. Sikap menyukai kelompok tertentu kerap kali berfungsi sebagai alat mengekspresikan nilai ini. Berada dalam kelompok memberikan *sense of identity*. Dua kondisi yang relevan dengan perubahan sikap dalam

mengekspresikan nilai-nilai ini adalah ketidakpuasan individu terhadap citra dirinya, dan ketidakpuasan individu terhadap nilai-nilai yang dianut sebelumnya (Katz, 1970: 56). Dengan demikian, ekspresi sikap sesungguhnya dapat juga berfungsi sebagai penyesuaian sosial.

4. Sikap sebagai Fungsi Pengetahuan (Knowledge)

Fungsi sikap ini dapat dimengerti dengan contoh mengenai sikap positif para ibu yang mendengarkan program radio tertentu karena mereka mendapatkan berbagai informasi praktis yang dapat secara langsung diterapkan dalam kehidupan sehari-hari.

Selanjutnya mengenai fungsi sikap menurut Kuniawati (2005) bahwa fungsi dari sikap adalah sebagai berikut:

1. sikap berfungsi sebagai alat untuk menyesuaikan diri,
2. sikap berfungsi sebagai pengatur tingkah laku,
3. sikap berfungsi sebagai alat pengatur pengalaman manusia.

Berdasarkan pernyataan mengenai fungsi dari sikap tersebut maka dapat diartikan bahwa sikap dapat berpengaruh terhadap diri kita sendiri bahkan fungsi dari sikap itu sendiri sangat tergantung dari aktivitas yang kita lakukan.

Baron dan Byrne dalam Ratna Djuwita mengemukakan sikap memiliki beberapa fungsi yang berguna yaitu:

1. Sikap beroperasi sebagai skema. Kerangka kerja mental membantu manusia untuk menginterpretasi dan memproses berbagai jenis informasi, sikap juga

- mempengaruhi persepsi dan pemikiran terhadap isu, objek, atau kelompok dengan kuat.
2. Sikap sebagai fungsi pengetahuan yaitu kegunaan sikap dalam mengorganisasi dan menginterpretasi informasi sosial.
 3. Sikap sebagai ekspresi diri dan identitas diri yaitu memungkinkan untuk mengekspresikan nilai-nilai utama atau keyakinan seseorang.
 4. Sikap memiliki fungsi self-esteem yaitu membantu untuk mempertahankan atau meningkatkan perasaan harga diri.
 5. Sikap berfungsi untuk mempertahankan ego, membantu orang untuk melindungi diri dari informasi yang tidak diinginkan tentang dirinya.
 6. Sikap berfungsi sebagai motivasi.

Berbeda dengan Abu Ahmadi yang menyebutkan sikap memiliki fungsi (tugas) yang dibagi menjadi empat golongan yaitu:

1. Sikap berfungsi sebagai alat untuk menyesuaikan diri. Sikap adalah sesuatu yang bersifat *communicabel*, artinya sesuatu yang mudah menjangar, sehingga mudah menjadi milik bersama. Sikap bisa menjadi rantai penghubung antara orang dengan kelompoknya atau dengan anggota kelompok yang lain.
2. Sikap berfungsi sebagai alat pengatur tingkah laku. Antara perangsang dan reaksi terdapat sesuatu yang disisipkan yaitu sesuatu yang berwujud pertimbangan-pertimbangan/ penilaian-penilaian terhadap perangsang

itu, sebenarnya bukan hal yang berdiri sendiri tetapi merupakan sesuatu yang erat hubungannya dengan cita-cita, tujuan hidup, peraturan-peraturan kesusilaan yang ada dalam masyarakat, keinginan-keinginan pada orang lain dan sebagainya.

3. Sikap berfungsi sebagai alat pengatur pengalaman-pengalaman. Dalam hal ini dikemukakan bahwa manusia di dalam menerima pengalaman-pengalaman dari dunia luar sikapnya tidak pasif, tetapi diterima secara aktif, artinya semua pengalaman yang berasal dari dunia luar itu tidak semua dilayani manusia, tetapi manusia memilih yang perlu dan tidak perlu dilayani. Jadi semua pengalaman diberi penilaian lalu dipilih.
4. Sikap berfungsi sebagai pernyataan kepribadian. Sikap sering mencerminkan kepribadian seseorang. Sikap tidak pernah terpisah dari pribadi yang mendukungnya.

C. Ciri-Ciri Sikap Sosial

Pemahaman sikap perlu kiranya mengenali apa yang menjadi ciri-ciri dari sikap. Gerungan dalam Notoatmojo (2005) mengemukakan ciri-ciri sikap sebagai berikut: tidak dibawa sejak lahir, melainkan dibentuk dan dapat dipelajari sepanjang perkembangan dalam hubungannya dengan objek, dapat diubah-ubah karena dapat dipelajari, tidak berdiri sendiri melainkan mempunyai hubungan tertentu dengan objek, dapat berkenaan dengan suatu objek saja, juga dapat berkenaan dengan objek yang lain, mempunyai segi-segi motivasi dan perasaan.

Lebih lanjut menurut Alex (2003) menyatakan bahwa ciri khas dari sikap adalah mempunyai objek tertentu (orang, perilaku, konsep, situasi, benda) dan mengandung penilaian (suka-tidak suka; setuju-tidak setuju).

D. Fakta Sosial

Kata sosial berasal dari bahas latin *societes* yang artinya masyarakat. Kata *societes* berasal dari kata *socius* yang artinya teman, jadi sosial berarti hubungan antara manusia yang satu dengan yang lain. Subjek Sosial menurut Durkheim berangkat dari asumsi bahwa gejala sosial itu adalah riil dan mempengaruhi kesadaran individu maupun perilakunya yang berbeda dari karakteristik psikologis, biologis maupun karakteristik individu lainnya, maka Durkheim menegaskan bahwa subjek sosiologi adalah fakta sosial.

Fakta sosial haruslah bersifat eksternal, koersif dan menyebar, karena bagaimanapun kenyataannya di setiap masyarakat jelas terdapat sekumpulan fenomena yang berfungsi sebagai sesuatu yang menentukan dan terpisah di luar individu. Fakta sosial yang demikian adalah suatu kenyataan karakteristik khusus, yakni mengandung tata cara bertindak, berfikir dan merasakan yang bersifat di luar individu.

Jadi fakta sosial menurut Durkheim dalam cara bertindak yang memiliki ciri-ciri gejala empirik, karena ia memiliki independen di tingkat sosial. Seseorang yang patuh kepada orang tua misalnya, bukanlah fakta individual meski tindakan itu dilakukan oleh individu. Namun, ia menjelaskan bahwa

tindakan tersebut adalah karena norma yang tumbuh ditengah masyarakat menuntut demikian. Sebagai makhluk individu maupun makhluk sosial, secara kodrati, manusia tidak dapat melepaskan diri dari hubungan dengan manusia lain.

Hubungan sosial merupakan sebuah kondisi prasyarat bagi manusia untuk dapat bertahan dan memenuhi hajat hidupnya. Masyarakat sebagai suatu kelompok sosial yang telah tersusun sedemikian rupa memiliki berbagai dinamika dan mengalami berbagai perubahan. Perubahan sosial di definisikan sebagai pendidikan atau pengajaran kembali. Pendidikan juga dipakai sebagai strategi untuk mencapai tujuan perubahan sosial. Dengan menggunakan fakta atau informasi itu untuk menentukan tindakan yang akan dilakukan dengan dasar pemikiran bahwa manusia akan mampu untuk membedakan fakta itu ditunjukkan kepadanya.

Menurut Plato dan Aristoteles, bahwa ada hubungan jiwa antara manusia yang satu dengan manusia yang lain, yang disebabkan adanya bakat sosial pada manusia atau instink sosial pada manusia.

E. Komponen Sikap

Komponen Sikap pada hakekatnya merupakan suatu interelasi dari berbagai komponen. Menurut Allport komponen-komponen tersebut ada 3, yaitu:

1. Komponen Kognitif

Komponen kognitif tersusun atas dasar pengetahuan atau informasi yang dimiliki seseorang tentang obyek sikapnya. Dari pengetahuan ini kemudian akan terbentuk suatu keyakinan tertentu tentang obyek sikap tersebut.

2. Komponen Afektif

Komponen afektif berhubungan dengan rasa senang dan tidak senang. Jadi sifatnya evaluatif yang berhubungan erat dengan nilai-nilai kebudayaan atau sistem nilai yang dimilikinya.

3. Komponen Konatif

Komponen konatif merupakan kesiapan seseorang untuk bertindak laku yang berhubungan dengan obyek sikapnya.

Abu Ahmadi menyebutkan bahwa aspek ini berwujud proses tendensi atau kecenderungan untuk berbuat terhadap obyek, misalnya kecenderungan memberi pertolongan, menjauhkan diri dan sebagainya. Dengan demikian sikap seseorang pada suatu obyek sikap terdiri ketiga komponen di atas yang saling berinteraksi untuk memahami, merasakan dan berperilaku terhadap obyek sikap.

F. Karakteristik Sikap

Menurut Brigham ada beberapa karakteristik atau ciri dasar sikap, yaitu:

1. Sikap disimpulkan dari cara-cara individu bertindak laku.
2. Sikap ditujukan mengarah kepada obyek psikologis atau kategori, dalam hal ini skema yang dimiliki orang menentukan bagaimana mereka mengategorisasikan obyek dimana sikap diarahkan.
3. Sikap dipelajari.

4. Sikap mempengaruhi perilaku.

Mengukuhkan suatu sikap yang mengarah pada suatu obyek itu dengan suatu cara tertentu. Abu Ahmadi mengemukakan beberapa ciri-ciri dari sikap, yaitu:

1. Sikap Dipelajari

Sikap merupakan hasil belajar yang berbeda dengan motif-motif psikologis lainnya. Misalnya lapar adalah motif psikologis yang tidak perlu dipelajari, sedangkan pilihan terhadap suatu jenis makanan adalah sikap. Sikap dapat dipelajari dengan sengaja dan dilakukan dengan kesadaran individu, namun terdapat pula beberapa sikap yang dipelajari dengan tidak sengaja dan tanpa kesadaran individu.

2. Memiliki Kestabilan

Sikap bermula dari dipelajari, kemudian menjadi lebih kuat, tetap, dan stabil melalui pengalaman. Contohnya perasaan suka atau tidak suka terhadap warna tertentu yang sifatnya berulang-ulang atau memiliki frekuensi yang tinggi.

3. Kepentingan Pribadi-Masyarakat

Sikap melibatkan hubungan antara seseorang dan orang lain dan juga antara orang dan barang atau situasi. Jika seseorang merasa bahwa orang lain menyenangkan, maka ia akan sangat berarti bagi dirinya.

4. Berisi Kognisi dan Afeksi

Komponen kognisi dari sikap adalah berisi informasi yang faktual. Misalnya obyek itu dirasakan menyenangkan atau tidak menyenangkan.

5. Arah Pendekatan-penghindaran

Bila seseorang memiliki sikap yang baik terhadap suatu obyek, maka ia akan mendekati dan membantunya. Sebaliknya bila seseorang memiliki sikap yang tidak baik, mereka akan menghindarinya.

Berdasarkan karakteristik dan ciri sikap yang telah disebutkan di atas, dapat disimpulkan bahwa sikap tidak dibawa sejak lahir namun memerlukan proses belajar baik terjadi secara sengaja maupun tanpa sengaja. Sikap selalu berhubungan dengan suatu obyek. (<http://etheses.iainkediri.ac.id>, 2023).

Melihat sikap pada objek-objek tertentu, orang bisa mengetahui pribadi orang tersebut. Jadi sikap sebagai pernyataan pribadi, untuk dapat memahami sikap sosial biasanya tidak mudah, maka terdapat metode-metode sebagai berikut:

1. Metode langsung ialah metode dimana orang itu secara langsung diminta pendapatnya mengenai objek tertentu. Metode ini lebih mudah pelaksanaannya tetapi hasilnya kurang dipercayai.
2. Metode tidak langsung ialah metode dimana orang diminta supaya menyatakan dirinya mengenai objek sikap yang diselidiki, tetapi secara tidak langsung.
3. Tes tersusun ialah tes yang menggunakan skala sikap yang dikonstruksikan terlebih dahulu menurut prinsip-prinsip tertentu.

4. Tes yang tidak tersusun ialah misalnya wawancara, daftar pertanyaan, dan bibliografi. (<http://repo.iain-tulungagung.ac.id>, 2023).
5. Proses pembentukan dan perubahan sikap sosial

G. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Sikap Sosial

Faktor-faktor yang mempengaruhi sikap sosial: (a) Faktor Indogen dan (b) faktor Eksogen (Sarwono, 1997: 89). Sementara itu menurut Prasetyo dalam bukunya Psikologi Pendidikan mengemukakan faktor-faktor yang mempengaruhi sikap sosial adalah sebagai berikut: (a) Faktor Indogen; faktor pada diri anak itu sendiri seperti faktor imitasi, sugesti, identifikasi, simpati dan (b) Faktor Eksogen; faktor yang berasal dari luar seperti lingkungan keluarga, lingkungan masyarakat, dan lingkungan sekolah” (Prasetyo, 1997: 96).

Berikut ini akan dijelaskan masing-masing faktor yang mempengaruhi sikap sosial tersebut.

1. Faktor Indogen

Faktor indogen adalah faktor yang mempengaruhi sikap sosial anak yang datang dari dalam dirinya sendiri. Dalam hal ini dapat dibedakan menjadi tiga faktor yaitu: a) faktor sugesti, b) faktor identifikasi, dan c) faktor imitasi.

Berikut ini akan dijelaskan secara singkat masing-masing faktor tersebut.

a. Faktor Sugesti

Dalam buku Psikologi Kepribadian dijelaskan bahwa: “Sugesti adalah proses seorang individu didalam berusaha

menerima tingkah laku maupun prilaku orang lain tanpa adanya kritikan terlebih dahulu” (Nawawi, 2000: 72). Sehubungan dengan hal ini pula dalam buku Psikologi Sosial dijelaskan bahwa: “Baik tidaknya sikap sosial anak dipengaruhi oleh sugestinya, artinya apakah individu tersebut mau menerima tingkah laku maupun prilaku orang lain, seperti perasaan senang, kerjasama” (Sarwono, 1997: 65).

Dari pendapat ahli tersebut diatas, dapat dikatakan sugesti dapat mempengaruhi sikap sosial seseorang sedangkan anak yang tidak mampu bersugesti cenderung untuk tidak mau menerima keadaan orang lain, seperti tidak merasakan penderitaan orang lain, tidak bisa bekerjasama dengan orang lain dan sebagainya.

b. Faktor Identifikasi

Identifikasi dilakukan kepada orang lain yang dianggapnya ideal atau sesuai dengan dirinya. Hal ini sesuai dengan pendapat Nawawi dalam bukunya Interaksi Sosial dijelaskan bahwa: “Anak yang mengidentifikasikan dirinya seperti orang lain akan mempengaruhi perkembangan sikap sosial seseorang, seperti anak cepat merasakan keadaan atau permasalahan orang lain yang mengalami suatu problema (permasalahan)” (Nawawi, 2000: 82). Selanjutnya dalam buku Psikologi Sosial dijelaskan bahwa: “Anak yang menganggap keadaan dirinya seperti persoalan orang lain ataupun keadaan orang lain seperti keadaan dirinya akan menunjukkan prilaku sikap sosial

yang positif, mereka lebih mudah merasakan keadaan orang sekitarnya, sedangkan anak yang tidak mau mengidentifikasi dirinya lebih cenderung menarik diri dalam bergaul sehingga lebih sulit untuk merasakan keadaan orang lain” (Sarwono, 1997: 88).

Menurut pendapat ahli tersebut diatas jelaslah bahwa seseorang yang berusaha mengidentifikasi diri dengan keadaan orang lain akan lebih mampu merasakan keadaan orang lain, daripada seorang anak yang tidak mau mengidentifikasi dirinya dengan orang lain yang cenderung mampu merasakan keadaan orang lain.

c. Faktor Imitasi

Imitasi dapat mendorong seseorang untuk berbuat baik. Sikap seseorang yang berusaha meniru bagaimana orang yang merasakan keadaan orang lain maka ia berusaha meniru bagaimana orang yang merasakan sakit, sedih, gembira, dan sebagainya. Hal ini penting didalam membentuk rasa kepedulian sosial seseorang (Purwanto, 1999: 65). Sedangkan ahli lain mengatakan pula bahwa: “Anak-anak yang meniru keadaan orang lain, akan cenderung mampu bersikap sosial, daripada yang tidak mampu meniru keadaan orang lain” (Nawawi, 2000: 42).

Dari kedua pendapat tersebut diatas, jelaslah bahwa imitasi dapat mempengaruhi sikap sosial seseorang, dimana seseorang yang berusaha meniru (imitasi) keadaan orang lain akan lebih peka dalam merasakan

keadaan orang lain, apakah orang sekitarnya itu dalam keadaan susah, senang ataupun gembira.

2. Faktor Eksogen

Faktor eksogen adalah faktor yang mempengaruhi sikap sosial anak dari luar dirinya sendiri. Dalam hal ini menurut Soetjipto dan Sjafoedin dalam bukunya *Metodologi Ilmu Pengetahuan Sosial* dijelaskan bahwa: "Ada tiga faktor yang mempengaruhi sikap sosial anak yaitu: " a) faktor lingkungan keluarga, b) faktor lingkungan sekolah dan c) faktor lingkungan masyarakat" (Soetjipto dan Sjafoedin, 1994: 22).

Berikut ini akan dijelaskan secara singkat masing-masing faktor tersebut.

a. Faktor Lingkungan Keluarga

Keluarga merupakan tumpuan dari setiap anak, keluarga merupakan lingkungan yang pertama dari anak dari keluarga pulalah anak menerima pendidikan karenanya keluarga mempunyai peranan yang sangat penting didalam perkembangan anak. Keluarga yang baik akan memberikan pengaruh yang baik terhadap perkembangan anak, demikian pula sebaliknya. Dalam buku *Psikologi Pendidikan* dijelaskan bahwa: "Anak yang tidak mendapatkan kasih sayang, perhatian, keluarga yang tidak harmonis, yang tidak memanjakan anak-anaknya dapat mempengaruhi sikap sosial bagi anak-anaknya" (Purwanto, 1999: 89).

Dari pendapat tersebut, jelaslah bahwa keharmonisan dalam keluarga, anak yang mendapatkan kasih sayang serta keluarga yang selalu memberikan perhatian kepada anak-

anaknya merupakan peluang yang cukup besar didalam mempengaruhi timbulnya sikap sosial bagi anak-anaknya.

Sehubungan dengan hal ini pula dalam buku Psikologi Sosial dijelaskan bahwa: “Keluarga adalah bagian dari keperibadian anak sejak saat dilahirkan, pengaruh orangtua sangatlah besar, didikan orang tua yang terlalu keras, terlalu memberikan kebebasan akan mempengaruhi timbulnya permasalahan pada anak mudah merasakan keadaan orang lain” (Sarwono, 1997: 66).

Dari pendapat ahli tersebut diatas, jelaslah bahwa lingkungan keluarga sangat besar pengaruhnya dalam membentuk sikap sosial seorang anak, apalagi dengan didikan orangtua yang penuh dengan kasih sayang, akan lebih mudah dalam membentuk sikap sosial pada anak.

b. Faktor Lingkungan Sekolah

Dalam bukunya Psikologi Sosial dijelaskan bahwa: “Keadaan sekolah seperti cara penyajian materi yang kurang tepat serta antara guru dengan murid mempunyai hubungan yang kurang baik akan menimbulkan gejala kejiwaan yang kurang baik bagi siswa yang akhirnya mempengaruhi sikap sosial seorang siswa” (Ahmadi, 1996: 65).

Selanjutnya dalam buku Interaksi Sosial dijelaskan bahwa: “Ada beberapa faktor lain disekolah yang dapat mempengaruhi sikap sosial siswa yaitu tidak adanya disiplin atau peraturan sekolah yang mengikat siswa untuk tidak berbuat hal-hal yang negatif ataupun tindakan yang menyimpang” (Nawawi, 2000: 66).

Dari kedua pendapat ahli diatas, maka faktor lingkungan sekolah yang dapat mempengaruhi sikap sosial siswa adalah cara penyajian materi, perilaku maupun sikap dari para gurunya, tidak adanya disiplin atau peraturan-peraturan sekolah yang betul-betul mengikat siswa.

c. Faktor Lingkungan Masyarakat

Lingkungan masyarakat merupakan tempat berpijak para remaja sebagai makhluk sosial. Manusia sebagai makhluk sosial tidak bisa melepaskan diri dari masyarakat. Anak dibentuk oleh lingkungan masyarakat dan dia juga sebagai anggota masyarakat, kalau lingkungan sekitarnya itu baik akan berarti sangat membantu didalam pembentukan keperibadian dan mental seorang anak, begitu pula sebaliknya kalau lingkungan sekitarnya kurang baik akan berpengaruh kurang baik pula terhadap sikap sosial seorang anak, seperti tidak mau merasakan keadaan orang lain. Dalam buku Psikologi Sosial dijelaskan bahwa: "Lingkungan masyarakat yang bisa mempengaruhi timbulnya berbagai sikap sosial pada anak seperti cara bergaul yang kurang baik, cara menarik kawan-kawannya dan sebagainya" (Sarwono, 1997: 59).

Selanjutnya dalam buku Interaksi Sosial dijelaskan bahwa: "Pergaulan sehari-hari yang kurang baik bisa mendatangkan sikap sosial yang kurang baik, begitu sebaliknya dimana suatu lingkungan masyarakat yang baik akan mendatangkan sikap sosial yang baik pula terhadap anak" (Nawawi, 2000: 45). Dengan demikian dari uraian dan pendapat ahli tersebut diatas, maka lingkungan masyarakat

sangat besar pengaruhnya terhadap pembentukan sikap sosial seorang anak, begitu pula sebaliknya lingkungan masyarakat yang kurang baik akan menimbulkan sikap sosial yang kurang baik pula terhadap anak. (<http://aniendriani.blogspot.com>, 2023).

Abu Ahmadi (2009: 157-158) membagi faktor-faktor yang menyebabkan perubahan sikap, yaitu:

1. Faktor Intern

Faktor intern merupakan faktor yang terdapat dalam pribadi manusia itu sendiri. Faktor ini berupa daya pilih seseorang untuk menerima dan mengolah pengaruh-pengaruh yang datang dari luar. Pilihan terhadap pengaruh dari luar biasanya disesuaikan dengan motif dan sikap di dalam diri manusia. Misalnya orang yang haus akan lebih memperhatikan perangsang yang menghilangkan haus daripada perangsang-perangsang yang lain.

2. Faktor Ekstern

Faktor ekstern merupakan faktor yang terdapat di luar pribadi manusia. Faktor ini berupa interaksi sosial di luar kelompok. Misalnya interaksi antara manusia yang dengan hasil kebudayaan manusia manusia yang sampai padanya melalui alat-alat komunikasi.

Sherif (dalam Abu Ahmadi (2009:158) mengemukakan bahwa sikap itu dapat diubah atau dibentuk apabila:

- 1) Terdapat hubungan timbal balik yang langsung antara manusia.
- 2) Adanya komunikasi (yaitu hubungan langsung) dari satu pihak.

Abu Ahmadi (2009: 158) juga mengemukakan bahwa pembentukan dan perubahan sikap tidak terjadi dengan sendirinya. Lingkungan yang terdekat dengan kehidupan sehari-hari banyak memiliki peranan. Ada tiga hal yang paling penting dalam pembentukan sikap yang diperhatikan, yaitu:

- a. Mass media
- b. Kelompok sebaya
- c. Kelompok yang meliputi lembaga sekolah, lembaga keagamaan, organisasi kerja, dan sebagainya.

H. Hubungan Dan Perbedaan Sikap Sosial Dengan Perilaku

Sikap dan perilaku merupakan dua hal yang melekat dalam diri manusia. Pasalnya, hubungan sikap dan perilaku dalam kehidupan manusia adalah saling mempengaruhi. Beberapa orang bisa saja mengalami kebingungan ketika membaca hubungan antara sikap dengan perilaku sebab sikap dan perilaku memang tampak sama atau sejenis. Padahal keduanya merupakan istilah yang berbeda.

Sikap dan perilaku merupakan dua istilah berbeda yang kerap dianggap sama. Hal tersebut terjadi karena banyak orang yang biasa menggunakan sikap dan perilaku sebagai istilah yang menggambarkan tindakan seseorang.

Berdasarkan ulasan tentang perbedaan antara sikap dan perilaku, dapat dipahami bahwa keduanya memiliki definisi yang berbeda. Sikap merujuk pada perbuatan berdasarkan pendirian, sedangkan perilaku merujuk pada reaksi terhadap rangsangan.

Setelah menyimak ulasan di atas, setiap orang telah memahami perbedaan sikap dan perilaku berdasarkan definisinya. Berdasarkan definisi tersebut, dapat dipahami bahwa ada kemungkinan hubungan sikap dan perilaku pada manusia. Hubungan tersebut dapat terjadi karena setiap manusia bisa memiliki pendirian dan bisa memberikan reaksi terhadap rangsangan yang diterimanya. Faktanya, sikap dan perilaku memang mempunyai hubungan sebab akibat.

Mengutip dari *Perilaku Organisasi, Edisi 12 karya Robbins dan Timothy (2008: 97)*, sikap mempunyai hubungan sebab akibat dengan perilaku, yaitu sikap yang dimiliki oleh individu menentukan tindakan yang individu tersebut lakukan.

Selain itu, mengutip dari *Psikologi untuk Keperawatan karya Sunaryo (2004: 195)*, sikap individu selalu mengarah pada suatu objek tertentu dan sifatnya masih tertutup. Hal itu membuat manifestasi sikap tidak dapat dilihat secara langsung. Namun, sikap dapat ditafsirkan dari perilaku yang tertutup itu. Masih dalam buku yang sama, Sunaryo (2004: 195) juga mengungkapkan bahwa sikap menuntun perilaku sehingga seseorang akan bertindak sesuai sikap. (<https://kumparan.com/info-psikologi>, 2023).

INTERAKSI SOSIAL

A. Pengertian Interaksi Sosial

Manusia dalam hidup bermasyarakat, akan saling berhubungan dan saling membutuhkan satu sama lain. Kebutuhan itulah yang dapat menimbulkan suatu proses interaksi sosial. Namun tanpa interaksi sosial kehidupan manusia akan berakhir.

Maryati dan Suryawati (2003) menyatakan bahwa, "Interaksi sosial adalah kontak atau hubungan timbal balik atau interstimulasi dan respons antar individu, antar kelompok atau antar individu dan kelompok". Pendapat lain dikemukakan oleh Murdiyatomoko dan Handayani (2004), "Interaksi sosial adalah hubungan antar manusia yang menghasilkan suatu proses pengaruh mempengaruhi yang menghasilkan hubungan tetap dan pada akhirnya memungkinkan pembentukan struktur sosial. Interaksi positif hanya mungkin terjadi apabila terdapat suasana saling mempercayai, menghargai, dan saling mendukung." (Siagian, 2004: 216).

Interaksi sosial merupakan suatu fondasi dari hubungan yang berupa tindakan yang berdasarkan norma dan nilai sosial yang berlaku dan diterapkan di dalam masyarakat.

Dengan adanya nilai dan norma yang berlaku, interaksi sosial itu sendiri dapat berlangsung dengan baik jika aturan - aturan dan nilai – nilai yang ada dapat dilakukan dengan baik. Jika tidak adanya kesadaran atas pribadi masing – masing, maka proses sosial itu sendiri tidak dapat berjalan sesuai dengan yang kita harapkan.

Di dalam kehidupan sehari – hari tentunya manusia tidak dapat lepas dari hubungan antara satu dengan yang lainnya, ia akan selalu perlu untuk mencari individu ataupun kelompok lain untuk dapat berinteraksi ataupun bertukar pikiran. Menurut Soerjono Soekamto di dalam pengantar sosiologi, interaksi sosial merupakan kunci semua kehidupan sosial. Dengan tidak adanya komunikasi ataupun interaksi antar satu sama lain maka tidak mungkin ada kehidupan bersama. Jika hanya fisik yang saling berhadapan antara satu sama lain, tidak dapat menghasilkan suatu bentuk kelompok sosial yang dapat saling berinteraksi. Maka dari itu dapat disebutkan bahwa interaksi merupakan dasar dari suatu bentuk proses sosial karena tanpa adanya interaksi sosial, maka kegiatan–kegiatan antar satu individu dengan yang lain tidak dapat disebut interaksi.

B. Bentuk Interaksi Sosial

Bentuk Interaksi sosial menurut jumlah pelakunya.

1. Interaksi antara individu dan individu

Individu yang satu memberikan pengaruh, rangsangan \ stimulus kepada individu lainnya. Wujud interaksi bisa dalam dalam bentuk berjabat tangan, saling menegur, bercakap – cakap, atau mungkin bertengkar.

2. Interaksi antara individu dan kelompok

Bentuk interaksi antara individu dengan kelompok. Misalnya: Seorang ustadz sedang berpidato di depan orang banyak. Bentuk semacam ini menunjukkan bahwa kepentingan individu berhadapan dengan kepentingan kelompok.

3. Interaksi antara Kelompok dan Kelompok

Bentuk interaksi seperti ini berhubungan dengan kepentingan individu dalam kelompok lain. Contoh: Satu Kesebelasan Sepak Bola bertanding melawan kesebelasan lain.

Menurut Tim Sosiologi (2002), interaksi sosial dikategorikan ke dalam dua bentuk, yaitu:

1. Interaksi sosial yang bersifat asosiatif, yakni yang mengarah kepada bentuk - bentuk asosiasi (hubungan atau gabungan) seperti:

a. Kerja sama

Adalah suatu usaha bersama antara orang perorangan atau kelompok untuk mencapai tujuan bersama. Pola-pola kerja sama dapat dijumpai pada semua kelompok manusia. Umumnya kerja sama akan semakin kuat apabila ada bahaya atau ancaman dari luar. Kerjasama timbul apabila pada saat orang menyadari bahwa mereka memiliki kepentingan yang sama, dan pada saat yang sama itu pula ia mempunyai cukup pengetahuan dan pengendalian diri sendiri untuk memenuhi kepentingannya. Contohnya, di Indonesia kita mengenal kerjasama dalam bentuk tradisional yaitu gotong royong.

Dalam bentuk pelaksanaannya ada 4 bentuk kerja sama;

1) *Bargaining*

Yaitu suatu pelaksanaan perjanjian mengenai pertukaran barang dan jasa antara dua orang atau dua organisasi atau lebih.

2) *Co-optation*

Yaitu suatu proses penerimaan unsur-unsur baru dalam kepemimpinan atau pelaksanaan politik dalam suatu organisasi, sebagai salah satu cara untuk menghindari terjadinya kegoncangan dalam organisasi yang bersangkutan.

3) *Coalition*

Yaitu suatu kombinasi antara dua organisasi atau lebih yang mempunyai tujuan yang sama. Koalisi sifatnya kooperatif.

4) *Joint-venture*

Yaitu suatu kerja sama dalam perusahaan proyek-proyek tertentu, dengan perjanjian proporsi keuntungan tertentu pula.

b. Akomodasi

Adalah suatu proses penyesuaian sosial dalam interaksi antara pribadi dan kelompok - kelompok manusia untuk meredakan pertentangan. Istilah akomodasi dapat digunakan dalam dua keperluan, yaitu;

- untuk menunjuk pada suatu keadaan
- untuk menunjuk suatu proses

Akomodasi yang menunjuk pada suatu keadaan adalah adanya suatu kenyataan akan adanya *equilibrium* (keseimbangan) di dalam interaksi individual dan kelompok

sosial sehubungan dengan norma-norma sosial yang berlaku di masyarakat. Sebagai suatu proses, akomodasi menunjuk pada usaha manusia untuk meredakan suatu pertentangan atau usaha untuk mencapai kestabilan.

Akomodasi sebagai suatu proses dapat memiliki bentuk sebagai berikut;

1) *Tolerant-participation*

Yaitu suatu watak perseorangan atau kelompok untuk sedapat mungkin menghindari perselisihan. Individu semacam itu disebut toleran.

2) *Compromise*

Yaitu suatu bentuk akomodasi, masing-masing pihak mengerti pihak lain, sehingga pihak-pihak yang bersangkutan mengurangi tuntutan mereka agar tercapai penyelesaiannya terhadap perselisihan. Kompromi dapat pula berarti perundingan.

3) *Coercion*

Merupakan bentuk akomodasi yang proses pelaksanaannya menggunakan paksaan.

4) *Arbitration*

Yaitu proses akomodasi yang proses pelaksanaannya menggunakan pihak ketiga dengan kedudukan yang lebih tinggi dari kedua belah pihak yang bertentangan.

5) *Mediation*

Yaitu menggunakan pihak ketiga yang netral untuk menyelesaikan kedua belah pihak yang berdamai.

6) *Conciliation*

Yaitu suatu usaha untuk mempertemukan keinginan yang berselisih, agar tercapai persetujuan bersama.

7) *Adjudication*

Yaitu penyelesaian perkara melalui pengadilan.

8) *Stalemate*

Merupakan suatu akomodasi semacam *balance of power* (politik keseimbangan) sehingga kedua belah yang berselisih sampai pada titik kekuatan yang seimbang. Posisi itu sama dengan *zero option* (titik nol) yang sama-sama mengurangi kekuatan serendah mungkin. Dua belah pihak yang bertentangan tidak dapat mencapai tidak dapat lagi maju atau mundur.

c. Asimilasi

Adalah proses sosial yang timbul bila ada kelompok masyarakat dengan latar belakang kebudayaan yang berbeda, saling bergaul secara intensif dalam jangka waktu lama, sehingga lambat laun kebudayaan asli mereka akan berubah sifat dan wujudnya membentuk kebudayaan baru sebagai kebudayaan campuran.

d. Akulturasi

Adalah proses sosial yang timbul, apabila suatu kelompok masyarakat manusia dengan suatu kebudayaan tertentu dihadapkan dengan unsur - unsur dari suatu kebudayaan asing sedemikian rupa sehingga lambat laun unsur - unsur kebudayaan asing itu diterima dan diolah ke dalam kebudayaan sendiri, tanpa menyebabkan hilangnya kepribadian dari kebudayaan itu sendiri.

2. Interaksi sosial yang bersifat disosiatif, yakni yang mengarah kepada bentuk - bentuk pertentangan atau konflik, seperti:

a. Persaingan/ Kompetisi

Adalah suatu perjuangan yang dilakukan perorangan atau kelompok sosial tertentu, agar memperoleh kemenangan atau hasil secara kompetitif, tanpa menimbulkan ancaman atau benturan fisik di pihak lawannya. Kompetisi atau persaingan juga merupakan proses sosial yang interaksi sosialnya ditandai dengan adanya orang perseorangan atau kelompok manusia yang bersaing untuk mencari keuntungan tertentu yang pada saat itu menjadi perhatian perseorangan atau publik dengan cara atau usaha yang menarik, mempertajam prasangka, tanpa menggunakan kekerasan dan ada persaingan pribadi serta persaingan kelompok. Contoh bentuk-bentuk persaingan antara lain; persaingan dalam perekonomian, persaingan kebudayaan, persaingan kedudukan dan peran serta persaingan ras.

b. Kontravensi

Adalah bentuk proses sosial yang berada di antara persaingan dan pertentangan atau konflik. Wujud kontravensi antara lain sikap tidak senang, baik secara tersembunyi maupun secara terang - terangan yang ditujukan terhadap perorangan atau kelompok atau terhadap unsur - unsur kebudayaan golongan tertentu. Sikap tersebut dapat berubah menjadi kebencian akan tetapi tidak sampai menjadi pertentangan atau konflik.

Kontraversi merupakan suatu sikap mental yang tersembunyi terhadap orang lain atau terhadap unsur kebudayaan suatu golongan tertentu. Sikap tersebut dapat berubah menjadi kebencian, namun belum sampai pada tingkat pertentangan. Kontraversi dapat berupa perbuatan seperti, perlawanan, penolakan, keengganan, menghalangi protes, gangguan-gangguan, ataupun perbuatan-perbuatan yang mengacaukan rencana pihak lain, menyangkal pernyataan pihak lain di muka umum, penyebar desas desus sampai dengan mengumumkan rahasia ke pihak lain atau perbuatan berkhianat.

c. Konflik

Adalah proses sosial antar perorangan atau kelompok masyarakat tertentu, akibat adanya perbedaan paham dan kepentingan yang sangat mendasar, sehingga menimbulkan adanya semacam gap atau jurang pemisah yang mengganjal interaksi sosial di antara mereka yang bertikai tersebut.

Konflik merupakan salah satu interaksi sosial dalam suatu proses sosial individu atau kelompok manusia untuk mencapai tujuannya dengan jalan menentang pihak lawan yang disertai dengan ancaman atau kekerasan. Konflik ada beberapa macam, antara lain pertentangan pribadi, pertentangan rasial, pertentangan kelas, pertentangan politik dan pertentangan yang bersifat internasional. Konflik dapat disebabkan oleh adanya perbedaan individual yang menyebabkan timbulnya pertentangan perseorangan, perbedaan kebudayaan yang menyebabkan perbedaan antara kelompok, bentrokan kepentingan dan perubahan

sosial yang cepat merubah nilai-nilai dalam masyarakat berakibat pada munculnya kelompok-kelompok yang memiliki perbedaan yang berbeda-beda dalam reorganisasi sistem nilai yang pada gilirannya menyebabkan disorganisasi dalam masyarakat. Konflik dapat menimbulkan perubahan kepribadian dalam diri seseorang, bertambahnya solidaritas “*in Group*” takluknya pihak lawan, retaknya persatuan kelompok, akomodasi, dominasi, akulturasi atau sintesis.

d. Diferensiasi (*differentiation*)

Diferensiasi merupakan suatu proses individu di dalam masyarakat yang memperoleh hak dan kewajiban yang berbeda dalam masyarakat. Diferensiasi dapat didasarkan pada umur, jenis kelamin atau profesi. Diferensiasi dapat menghasilkan sistem pelapisan dalam masyarakat bahkan polarisasi atau pemisahan.

C. Ciri-Ciri Dan Syarat-Syarat Interaksi Sosial

Menurut Tim Sosiologi (2002), ada empat ciri - ciri interaksi sosial, antara lain:

1. Jumlah pelakunya lebih dari satu orang
2. Terjadinya komunikasi di antara pelaku melalui kontak sosial
3. Mempunyai maksud atau tujuan yang jelas
4. Dilaksanakan melalui suatu pola sistem sosial tertentu

Menurut Soerjono Soekanto, interaksi sosial tidak mungkin terjadi tanpa adanya dua syarat, yaitu kontak sosial dan komunikasi.

1. Kontak Sosial

Kata “kontak” (Inggris: “*contact*”) berasal dari bahasa Latin *con* atau *cum* yang artinya bersama-sama dan *tangere* yang artinya menyentuh. Jadi, kontak berarti bersama-sama menyentuh. Dalam pengertian sosiologi, kontak sosial tidak selalu terjadi melalui interaksi atau hubungan fisik, sebab orang bisa melakukan kontak sosial dengan pihak lain tanpa menyentuhnya, misalnya bicara melalui telepon, radio, atau surat elektronik. Oleh karena itu, hubungan fisik tidak menjadi syarat utama terjadinya kontak. Kontak sosial memiliki sifat-sifat berikut.

- a. Kontak sosial dapat bersifat positif atau negatif. Kontak sosial positif mengarah pada suatu kerja sama, sedangkan kontak sosial negatif mengarah pada suatu pertentangan atau konflik.
- b. Kontak sosial dapat bersifat primer atau sekunder. Kontak sosial primer terjadi apabila para peserta interaksi bertemu muka secara langsung. Misalnya, kontak antara guru dan murid di dalam kelas, penjual dan pembeli di pasar tradisional, atau pertemuan ayah dan anak di meja makan. Sementara itu, kontak sekunder terjadi apabila interaksi berlangsung melalui suatu perantara. Misalnya, percakapan melalui telepon. Kontak sekunder dapat dilakukan secara langsung dan tidak langsung. Kontak sekunder langsung misalnya terjadi saat Ketua RW mengundang Ketua RT datang ke rumahnya melalui telepon. Sementara jika Ketua RW menyuruh sekretarisnya menyampaikan pesan kepada ketua RT

agar datang ke rumahnya, yang terjadi adalah kontak sekunder tidak langsung.

Dalam kehidupan sehari-hari kontak sosial dapat dilakukan dengan cara:

1. Kontak Sosial yang dilakukan menurut cara pihak – pihak yang berkomunikasi. Cara kontak sosial itu ada 2 macam yaitu:
 - a. Kontak Langsung: Pihak komunikator menyampaikan pesannya secara langsung kepada pihak komunikan.
 - b. Kontak Tidak Langsung: Pihak komunikator menyampaikan pesannya kepada pihak komunikan melalui perantara pihak ketiga.
2. Kontak Sosial yang dilakukan menurut terjadinya proses komunikasi. Ada 2 macam kontak sosial
 - a. Kontak Primer
 - b. Kontak Sekunder

2. Komunikasi

Komunikasi merupakan syarat terjadinya interaksi sosial. Hal terpenting dalam komunikasi yaitu adanya kegiatan saling menafsirkan perilaku (pembicaraan, gerakan-gerakan fisik, atau sikap) dan perasaan-perasaan yang disampaikan. Ada lima unsur pokok dalam komunikasi yaitu sebagai berikut:

- a. Komunikator, yaitu orang yang menyampaikan pesan, perasaan, atau pikiran kepada pihak lain.
- b. Komunikan, yaitu orang atau sekelompok orang yang dikirim pesan, pikiran, atau perasaan.

- c. Pesan, yaitu sesuatu yang disampaikan oleh komunikator. Pesan dapat berupa informasi, instruksi, dan perasaan.
- d. Media, yaitu alat untuk menyampaikan pesan. Media komunikasi dapat berupa lisan, tulisan, gambar, dan film.
- e. Efek, yaitu perubahan yang diharapkan terjadi pada komunikan, setelah mendapatkan pesan dari komunikator.

Ada tiga tahap penting dalam proses komunikasi. Ketiga tahap tersebut adalah sebagai berikut.

1. Encoding

Pada tahap ini, gagasan atau program yang akan dikomunikasikan diwujudkan dalam kalimat atau gambar. Dalam tahap ini, komunikator harus memilih kata, istilah, kalimat, dan gambar yang mudah dipahami oleh komunikan. Komunikator harus menghindari penggunaan kode-kode yang membingungkan komunikan.

2. Penyampaian

Pada tahap ini, istilah atau gagasan yang sudah diwujudkan dalam bentuk kalimat dan gambar disampaikan. Penyampaian dapat berupa lisan, tulisan, dan gabungan dari keduanya.

3. Decoding

Pada tahap ini dilakukan proses mencerna dan memahami kalimat serta gambar yang diterima menurut pengalaman yang dimiliki.

Perlu dipahami lebih jauh, proses interaksi sosial yang terjadi dalam masyarakat bersumber dari faktor imitasi, sugesti, simpati, motivasi, identifikasi dan empati.

Imitasi: atau meniru adalah suatu proses kognisi untuk melakukan tindakan maupun aksi seperti yang dilakukan oleh model dengan melibatkan alat indera sebagai penerima rangsang dan pemasangan kemampuan persepsi untuk mengolah informasi dari rangsang dengan kemampuan aksi untuk melakukan gerakan motorik. Proses ini melibatkan kemampuan kognisi tahap tinggi karena tidak hanya melibatkan bahasa namun juga pemahaman terhadap pemikiran orang lain. *Imitasi* saat ini dipelajari dari berbagai sudut pandang ilmu seperti psikologi, neurologi, kognitif, kecerdasan buatan, studi hewan (*animal study*), antropologi, ekonomi, sosiologi dan filsafat. Hal ini berkaitan dengan fungsi imitasi pada pembelajaran terutama pada anak, maupun kemampuan manusia untuk berinteraksi secara sosial sampai dengan penurunan budaya pada generasi selanjutnya.

Sugesti: adalah rangsangan, pengaruh, stimulus yang diberikan seorang individu kepada individu lain sehingga orang yang diberi sugesti menuruti atau melaksanakan tanpa berpikir kritis dan rasional.

Simpati: adalah ketertarikan seseorang kepada orang lain hingga mampu merasakan perasaan orang lain tersebut. Contoh: membantu orang lain yang terkena musibah hingga memunculkan emosional yang mampu merasakan orang yang terkena musibah tersebut.

Motivasi: yaitu rangsangan pengaruh, stimulus yang diberikan antar masyarakat, sehingga orang yang diberi motivasi menuruti tahu melaksanakan apa yang dimotivasi secara kritis, rasional dan penuh rasa tanggung jawab. Motivasi biasanya diberikan oleh orang yang memiliki status yang lebih tinggi dan berwibawa, misalnya dari seorang ayah kepada anak, seorang guru kepada siswa.

Identifikasi: adalah pemberian tanda-tanda pada golongan barang-barang atau sesuatu. Hal ini perlu, oleh karena tugas identifikasi ialah membedakan komponen-komponen yang satu dengan yang lainnya, sehingga tidak menimbulkan kebingungan. Dengan identifikasi dapatlah suatu komponen itu dikenal dan diketahui masuk dalam golongan mana. Cara pemberian tanda pengenal pada komponen, barang atau bahan bermacam-macam antara lain dengan menggantungkan kartu pengenal, seperti halnya orang yang akan naik kapal terbang, tasnya akan diberi tanpa pengenal pemilik agar supaya nanti mengenalinya mudah.

Empati: yaitu mirip dengan simpati, akan tetapi tidak semata-mata perasaan kejiwaan saja. Empati dibarengi dengan perasaan organisme tubuh yang sangat intens/dalam.

Hubungan antara suatu individu masyarakat dengan relasi - relasi sosial lainnya, menentukan struktur dari masyarakatnya yang dimana hubungan antar manusia dengan relasi tersebut berdasarkan atas suatu komunikasi yang dapat terjadi di antara keduanya. Hubungan antar manusia atau relasi – relasi sosial, suatu individu dengan sekumpulan kelompok masyarakat, baik dalam bentuk individu atau

perorangan maupun dengan kelompok–kelompok dan antar kelompok masyarakat itu sendiri, menciptakan segi dinamika dari sisi perubahan dan perkembangan masyarakat. Sebelum terbentuk sebagai suatu bentuk konkrit, komunikasi atau hubungan yang sesuai dengan nilai–nilai sosial di dalam suatu masyarakat, telah mengalami suatu proses terlebih dahulu yang dimana proses–proses ini merupakan suatu bentuk dari proses sosial itu sendiri.

Gillin & Gillin mengatakan bahwa proses-proses sosial adalah cara-cara berhubungan yang dapat dilihat apabila orang-perorangan dan kelompok-kelompok manusia saling bertemu dan menentukan sistem serta bentuk-bentuk hubungan tersebut, atau apa yang akan terjadi apabila ada perubahan-perubahan yang menyebabkan goyahnya cara-cara hidup yang telah ada. Berdasarkan sudut inilah komunikasi dapat dipandang sebagai suatu sistem di dalam kelompok masyarakat maupun sebagai sebuah proses sosial. Adanya hubungan timbal balik dalam mempengaruhi tiap individu pada saat terjadinya komunikasi dapat membentuk suatu pengetahuan maupun pengalaman baru yang dirasakan oleh masing – masing individu. Hal ini membuat kegiatan komunikasi menjadi suatu dasar yang kuat dalam kehidupan maupun proses sosial seseorang. Adanya tingkat kesadaran di dalam berkomunikasi di antara warga – warga dalam kehidupan bermasyarakat dapat membuat masyarakat dipertahankan sebagai suatu kesatuan dan menciptakan apa yang dinamakan sebagai suatu sistem komunikasi. Sistem komunikasi ini mempunyai lambang – lambang

yang diberi arti dan menghasilkan persepsi khusus dalam memahami lambang–lambang tersebut oleh masyarakat. Karena kelangsungan kesatuannya dengan jalan komunikasi itu, setiap masyarakat dapat membentuk kebudayaan berdasarkan sistem komunikasinya masing-masing.

D. Jenis-Jenis Interaksi Sosial

Ketika belajar mengenai sosiologi maka akan mempelajari beragam jenis interaksi sosial. Interaksi sosial berdasarkan subjek yang terlibat terbagi menjadi tiga, yakni hubungan orang dengan orang, relasi individu dengan kelompok, serta hubungan antara satu kelompok dengan kelompok lainnya.

Hal berbeda dituliskan oleh situs *Lumen Learning*, setidaknya ada 5 jenis interaksi sosial. Di antaranya sebagai berikut.

1. Komunikasi Non-Verbal

Proses komunikasi non-verbal terjadi tanpa melalui aktivitas verbal antarindividu. Saat ini, interaksi jenis ini banyak ditemukan dalam aktivitas di media sosial. Tidak hanya melalui sosial media, komunikasi non-verbal juga dapat disampaikan melalui pakaian dan gaya.

2. Kerja Sama

Ketika satu individu dengan individu lain, kelompok dengan kelompok lain, atau individu dengan kelompok melakukan sesuatu atau suatu kegiatan kerja secara bersamaan disebut dengan kerja sama. Kerja sama sendiri dikelompokkan menjadi tiga jenis, yakni dipaksakan,

sukarela, dan tidak disengaja. Apapun jenisnya, kerja sama termasuk dalam interaksi sosial.

3. Pertukaran Sosial

Pertukaran sosial akan terjadi ketika antaindividu melakukan aktivitas pertukaran yang mengarah pada hubungan mereka. Pertukaran, tercipta karena adanya kepentingan satu sama lain dengan membentuk suatu hubungan.

4. Kompetisi

Kompetisi menjadi hal yang wajar dalam aktivitas interksi sosial. Ia dapat memicu terjadinya interaksi sosial satu sama lain dalam suatu kelompok. Seperti antara satu individu dengan individu lainnya, satu kelompok dengan kelompok lainnya, ataupun individu dengan suatu kelompok.

5. Konflik

Dalam interaksi sosial, konflik antardua kubu atau lebih tidak dapat dihindari. Menurut teori sosiologi, konflik dianggap sebagai hal yang normal dalam suatu interaksi sosial. Konflik dapat terjadi karena adanya kepentingan pribadi atau kelompok. Ia juga dapat tercipta karena adanya perebutan suatu kendali atas sumber daya langka ataupun lahan.

E. Interaksi Sosial Dalam Perspektif Teori Interaksionisme Simbolik

Menurut George Herbert Mead teori interaksionisme simbolik merupakan interaksi sosial yang terjadi karena penggunaan simbol-simbol yang memiliki makna. Simbol-

simbol tersebut dapat menciptakan makna yang dapat memicu adanya interaksi sosial antara individu satu dengan individu lainnya.

1. Pengertian Interaksionisme Simbolik

Teori interaksionisme simbolik menjadi salah satu teori baru yang muncul setelah adanya teori aksi (*action theory*), yang dipelopori oleh Max Weber. Teori ini dikemukakan oleh beberapa ahli seperti John Dewey, Chales Horton Cooley, George Herbert Mead dan Herbert Blumer. Namun, secara mendalam, teori interaksionisme simbolik dikemukakan oleh George Herbert Mead, filsuf, sosiolog dan psikolog di Universitas Chicago.

Berikut beberapa konsep interaksionisme simbolik yang diperkenalkan oleh beberapa ahli.

a. John Dewey

John Dewey, seorang pemikir yang melihat etika dan ilmu, teori dan praktik, berpikir dan bertindak menjadi dua hal yang selalu menyatu dan tidak dapat terpisahkan satu sama lainnya. Bagi Dewey, pikiran manusia tidak hanya berperan sebagai instrumen, tetapi menjadi bagian dari sikap manusia. Prinsip ini bersumber dari pemikiran bahwa pikiran manusia bukan saling menyalin, tetapi sebagai hasil dari manusia itu sendiri. Pikiran dan manusia saling bertautan, tidak dapat dipisahkan satu sama lainnya. Adapun interaksi antar manusia terjadi karena mereka berpikir.

Manusia sendiri terlibat secara aktif dalam proses pengenalan yang menghasilkan citra manusia. Citra yang dibentuk sifatnya dinamis atau dapat berubah, kreatif, dan penuh dengan harapan atau optimistik.

b. Chales Horton Cooley

Cooley memandang hidup manusia secara sosial ditentukan oleh bahasa, pendidikan, dan interaksionisme. Setiap manusia harus dipandang sebagai keseluruhan organis, yang mana individu menjadi bagian yang tak terpisahkan dari masyarakat. Relasi yang terbentuk merupakan tanggapan dari sikap atau tindakan masing-masing individu.

Cooley juga mengembangkan teori mengenai diri (*self*). Baginya, diri merupakan produk dari interaksionisme. Diri dari setiap individu akan memantulkan apa yang dirasakan sebagai tanggapan masyarakat (orang lain) kepadanya.

Adapun tahap-tahap pemantulan diri, di antaranya sebagai berikut.

- Seseorang membayangkan bagaimana perilaku atau tindakannya yang akan tampak di mata orang lain.
- Seseorang membayangkan bagaimana orang lain akan menilai tindakan atau perilaku tersebut.
- Seseorang membangun konsepsi mengenai diri sendiri berdasarkan penilaian dari orang lain terhadap dirinya.

Hal-hal tersebut menunjukkan bahwa diri seseorang tidak dapat terlepas dari orang lain. Mereka saling melengkapi. Jika pandangan orang lain baik mengenai diri kita maka diri kita akan berkembang dengan baik pula begitu pun sebaliknya.

Jika diri kita dinilai buruk maka akan membawa dampak buruk bagi diri sendiri.

c. George Herbert Mead

Teori interaksionisme sosial yang dikemukakan oleh George Herbert Mead dipengaruhi oleh teori evolusi Darwin. Teori tersebut menganggap bahwa organisme hidup secara berkelanjutan sehingga organisme itu akan mengalami perubahan secara terus menerus.

Dengan dasar pemikiran tersebut, Mead melihat pikiran manusia sebagai sesuatu yang muncul dalam proses evolusi secara ilmiah. Proses evolusi tersebut memungkinkan manusia menyesuaikan diri secara alamiah pada lingkungan yang menjadi tempat tinggalnya.

Bagi Mead, pikiran (*mind*) menjadi bagian fenomena sosial, pikiran bukanlah proses percakapan seseorang dengan dirinya sendiri. Pikiran muncul dan berkembang dipengaruhi oleh proses sosial. Proses sosial mendahului pikiran dan proses sosial bukan menjadi produk pikiran.

Mead juga mengungkapkan bahwa pikiran memiliki kemampuan untuk memunculkan tidak hanya satu respon dari diri sendiri, tetapi juga terdapat respon komunitas secara keseluruhan. Hal tersebut mengindikasikan adanya keterhubungan antara pikiran dengan respon terhadap organisasi tertentu.

Selain diri, Mead juga mengungkapkan mengenai teori diri (*self*). Baginya diri merupakan kemampuan untuk menerima diri sendiri sebagai objek dan di lain pihak sebagai subjek. Dalam relasi sosial, diri memegang peran sebagai

objek dan subjek. Ia akan muncul dan berkembang ketika terjadi komunikasi sosial atau komunikasi antar manusia. Bayi yang baru lahir belum memiliki diri karena diri dapat terbentuk dari aktivitas dan hubungan sosial. Diri juga berhubungan secara dialektis dengan pikiran.

Mead juga mengemukakan pendapat mengenai masyarakat (*society*) bahwa proses sosial tidak ada hentinya, yang mendahului pikiran dan diri. Masyarakat menjadi sangat penting untuk pertumbuhan dan perkembangan pikiran dan diri. Masyarakat menjadi kumpulan tanggapan yang terorganisir sehingga berpengaruh pada pembentukan diri.

d. Herbert Blumer

Pemikiran Blumer mengenai interaksionisme sosial dipengaruhi oleh Mead. Gagasan-gagasan yang menjadi premis atau dasar untuk menarik kesimpulan menurut Blumer sebagai berikut.

- Manusia bertindak atas sesuatu berdasarkan makna-makna yang ada pada sesuatu itu bagi mereka.
- Makna itu diperoleh dari interaksionisme sosial yang dilakukan dengan orang lain.
- Makna-makna tersebut disempurnakan dalam interaksionisme sosial yang sedang berlangsung.

Menurut Blumer, masyarakat tidak berdiri secara statis, stagnan, dan semata-mata didasari oleh struktur makro. Esensi masyarakat harus ditemukan dalam diri manusia dan tindakannya. Adapun kehidupan masyarakat terdiri dari tindakan mereka sendiri. Masyarakat menjadi sekelompok orang yang melakukan tindakan dan aktivitas kompleks

secara terus menerus. Tindakan yang dilakukan oleh individu tidak hanya berdampak bagi dirinya, tetapi juga menjadi bagian tindakan bersama yang disebut dengan tindakan sosial.

2. Konsep dan Asumsi Penting Interaksi Simbolik

Interaksi simbolik terdiri dari tiga konsep penting, di antaranya sebagai berikut.

a. Pikiran (*Mind*)

Pikiran merupakan kemampuan untuk menggunakan simbol yang memiliki kesamaan makna sosial. Oleh sebab itu, setiap individu harus mengembangkan pikiran melalui interaksi dengan individu lainnya.

b. Diri (*Self*)

Diri merupakan kemampuan untuk merefleksikan diri dari setiap individu melalui penilaian sudut pandang atau pendapat orang lain. Teori interaksi simbolik ini menjadi salah satu cabang teori sosiologi yang mengemukakan mengenai diri sendiri dan dunia luarnya.

c. Masyarakat (*Society*)

Masyarakat merupakan jejaring hubungan sosial yang diciptakan, dibangun, serta dikonstruksikan oleh setiap individu di tengah masyarakat. Setiap individu tersebut terlibat aktif dalam perilaku yang dipilih. Ia melakukannya secara sukarela. Kemudian, pada akhirnya mengantarkan manusia dalam proses pengambilan peran di tengah masyarakat.

Selain tiga hal penting di atas, interaksi simbolik juga memiliki tujuh asumsi penting. Asumsi tersebut dikemukakan dalam buku *Introducing Communication Theory: Analysis and Application* karya Richard West dan Lynn H. Turner pada 2007. Berikut ketujuh asumsi tersebut.

- Manusia bertindak atau memperlakukan orang lain berdasarkan makna yang diberikan orang lain pada dirinya.
- Makna diciptakan dalam interaksi antarmanusia.
- Makna dimodifikasi melalui proses interpretatif.
- Individu-individu mengembangkan konsep diri melalui interaksi dengan orang lain.
- Konsep diri memberikan sebuah motif penting untuk berperilaku.
- Orang serta kelompok-kelompok dipengaruhi oleh budaya dan sosial.

Struktur sosial diciptakan melalui interaksi sosial. (<https://www.gramedia.com/literasi>, 2023).

PRASANGKA SOSIAL

A. Pengertian Prasangka Sosial

Gross (2013) menyatakan bahwa prasangka sosial pertama kali diungkapkan oleh Gordon Allport dalam buku klasiknya, *The Nature of Prejudice* yang dibuat pada tahun 1954. Prasangka sosial (*prejudice*) adalah merupakan suatu sikap perasaan orang-orang terhadap golongan manusia tertentu.

Adapun definisi prasangka sosial menurut para ahli, antara lain:

1. Mar'at (1981), pengertian prasangka sosial adalah sebagai dugaan-dugaan yang mempunyai nilai positif atau negatif, tapi biasanya lebih bersifat negatif.

Brehm dan Kassin (1993), arti prasangka sosial ialah sebagai perasaan negatif terhadap seseorang semata-mata berdasar pada keanggotaan dalam kelompok sosial tertentu.

David O. Sears dkk (1991), prasangka sosial adalah sebagai penilaian terhadap kelompok atau seorang individu yang terutama didasarkan pada keanggotaan kelompok tersebut, sehingga realitas sosial ini ditujukan pada orang atau kelompok orang yang berbeda dengannya atau kelompoknya.

Johnson (dalam Liliweri, 2005), definisi prasangka sosial adalah suatu sikap positif atau negatif berdasarkan keyakinan stereotip tentang anggota dari kelompok tertentu.

2. Baron dan Byrne (2004) mendefinisikan prasangka sosial adalah sebuah sikap (biasanya negatif) terhadap anggota kelompok tertentu, semata berdasarkan keanggotaan mereka di dalam kelompok dan cenderung mengevaluasi anggotanya dengan cara yang sama juga (biasanya secara negatif).
3. Myers (2012) sendiri menyebutkan definisi prasangka sebagai sikap praduga berupa penilaian negatif mengenai suatu kelompok dan setiap individu dari anggotanya, namun beberapa definisi prasangka mencakup penilaian positif, tetapi hampir semuanya menggunakan prasangka yang merujuk pada sisi negatif.
4. Menurut Worchel dan kawan-kawan (2000) pengertian prasangka dibatasi sebagai sifat negatif yang tidak dapat dibenarkan terhadap suatu kelompok dan individu anggotanya. Prasangka atau prejudice merupakan perilaku negatif yang mengarahkan kelompok pada individual berdasarkan pada keterbatasan atau kesalahan informasi tentang kelompok tersebut. Prasangka juga dapat didefinisikan sebagai sesuatu yang bersifat emosional, yang akan mudah sekali menjadi motivator munculnya ledakan sosial.
5. Selanjutnya Kartono (1981), menguraikan bahwa prasangka merupakan penilaian yang terlampau tergesa-gesa, berdasarkan generalisasi yang terlampau cepat,

sifatnya berat sebelah dan dibarengi tindakan yang menyederhanakan suatu realitas.

6. Prasangka sosial menurut Papalia dan Sally (1985), adalah sikap negatif yang ditujukan pada orang lain yang berbeda dengan kelompoknya tanpa adanya alasan yang mendasar pada pribadi orang tersebut. Lebih lanjut diuraikan bahwa prasangka sosial berasal dari adanya persaingan yang secara berlebihan antar 2 individu atau kelompok. Selain itu proses belajar juga berperan dalam pembentukan prasangka sosial dan hal-hal ini akan terintegrasi dalam kepribadian seseorang.
7. Allport (dalam Zanden, 1984) menguraikan bahwa prasangka sosial merupakan suatu sikap yang membenci kelompok lain tanpa adanya alasan yang objektif untuk membenci kelompok tersebut.

Menurut Sears, individu yang berprasangka pada umumnya memiliki sedikit pengalaman pribadi dengan kelompok yang diprasangkai. Prasangka cenderung tidak didasarkan pada fakta-fakta objektif, tetapi didasarkan pada fakta-fakta yang minim yang diinterpretasi secara subjektif. Jadi, dalam hal ini prasangka melibatkan penilaian apriori karena memperlakukan objek sasaran prasangka (target prasangka) tidak berdasarkan karakteristik unik atau khusus dari individu, tetapi melekatkan karakteristik kelompoknya yang menonjol.

Prasangka sosial terdiri atas sikap sosial yang negatif terhadap golongan lain dan mempengaruhi tingkah lakunya terhadap golongan manusia lain tadi. Prasangka sosial

pada awalnya hanya merupakan suatu sikap-sikap perasan negatif, kemudian lambat laun menyatakan dirinya dalam tindakan-tindakan yang diskriminatif. Tindakan diskriminatif itu merupakan suatu tindakan yang memiliki corak untuk menghambat, merugikan perkembangan, bahkan mengancam kehidupan pribadi orang-orang hanya karena mereka kebetulan termasuk dalam golongan orang yang diprasangkai itu sendiri.

B. Aspek-Aspek Dan Komponen Prasangka Sosial

Menurut Allport (dalam Gross, 2013) prasangka sosial merupakan antipati yang mungkin dirasakan atau diekspresikan. Sehingga, Allport menyebutkan prasangka sosial dalam lima aspek, yaitu:

1. *Antilocution*, merupakan suatu pembicaraan mengarah kepada bermusuhan, memiliki sikap merendahkan secara verbal, serta memiliki lelucon rasial (perbedaan budaya dan ras) kepada seseorang atau sekelompok orang tertentu.
2. *Avoidance*, suatu usaha untuk menjaga jarak terhadap suatu kelompok ataupun kepada seseorang dalam kelompok tersebut, akan tetapi penghindaran ini tidak menimbulkan kerugian secara aktif.
3. *Discrimination*, merupakan suatu usaha untuk melakukan pengusiran dari suatu tempat, mengambil hak-hak sipil dan pekerjaan mereka.

4. *Physical Attack*, melakukan kekerasan terhadap orang maupun kepada properti yang berhubungan dengan sesuatu yang diprasangkai tersebut.
5. *Extermination*, melakukan kekerasan tanpa pandang bulu terhadap seluruh kelompok yang diprasangkai (termasuk genosida).

Menurut Myers (2012) prasangka merupakan sejenis sikap, maka dari itu sikap sendiri memiliki komponen utama yaitu:

1. Komponen afektif, merupakan suatu perasaan atau emosi yang dihubungkan dengan suatu objek sikap. Komponen ini bisa digambarkan menjadi suatu emosi negatif individu apabila seseorang berjumpa atau bahkan hanya berfikir tentang anggota ataupun suatu kelompok masyarakat tertentu.
2. Komponen konatif (perilaku), adalah suatu tendensi (kecenderungan) untuk berperilaku pada cara-cara yang bersifat negatif terhadap anggota maupun suatu kelompok masyarakat tertentu melalui bermacam-macam bentuk perilaku.

C. Sumber Prasangka Sosial

Abu Ahmadi (dalam Santoso, 2010) mengatakan bahwa terdapat sumber-sumber prasangka sosial, yaitu:

1. Orang berprasangka dalam rangka mencari kambing hitam. Karena dalam berusaha terkadang seseorang mengalami kegagalan atau kejenuhan. Penyebab

kegagalan itu sendiri terkadang tidak dicari pada dirinya sendiri, melainkan mencari pada orang lain.

2. Orang yang berprasangka karena memang ia sudah dipersiapkan di dalam lingkungannya atau kelompoknya.
3. Prasangka timbul karena adanya perbedaan, dimana perbedaan tersebut menimbulkan superior. Perbedaan ini meliputi fisik atau biologis, ras, lingkungan geografis, kekayaan, strata sosial, agama dan norma sosial.
4. Prasangka timbul karena kesan yang menyakitkan atau pengalaman yang tidak menyenangkan.
5. Prasangka timbul karena adanya suatu anggapan yang sudah menjadi pendapat umum atau kebiasaan di dalam lingkungan tertentu.

Sedangkan menurut Baron dan Byrne (2004) terdapat beberapa sumber prasangka sosial yang menjadi akar terbentuknya suatu prasangka itu sendiri, beberapa sumber tersebut adalah:

1. Konflik antar kelompok secara langsung yang berakar dari kompetisi langsung untuk memperoleh sumber daya yang berharga dan terbatas.
2. Kategori sosial dengan kecenderungan membagi dunia sosial ke dalam dua kategori yang berbeda yaitu in-group dan out-group.
3. Pengalaman belajar di masa awal melalui pengalaman langsung menjadi sebuah cara yang sama dimana sikap lain diperoleh.

Terdapat beberapa sumber kognisi sosial seperti stereotipe, eksplisit dan implisit, yang menunjukkan

bagaimana kita berpikir mengenai orang lain, menyimpan dan mengintegrasikan informasi tentang mereka dan menggunakan informasi untuk menarik kesimpulan tentang mereka atau membuat penilaian sosial. (<https://dspace.uui.ac.id/bitstream>, 2023).

D. Ciri-Ciri Prasangka Sosial

Ciri-ciri prasangka sosial menurut Brigham (1991) dapat dilihat dari kecenderungan individu untuk membuat kategori sosial (*social categorization*). Kategori sosial adalah kecenderungan untuk membagi dunia sosial menjadi dua kelompok, yaitu “kelompok kita” (*in group*) dan “kelompok mereka” (*out group*). *In group* adalah kelompok sosial di mana individu merasa dirinya dimiliki atau memiliki (“kelompok kami”). Sedangkan, *out group* adalah grup di luar grup sendiri (“kelompok mereka”). Timbulnya prasangka sosial dapat dilihat dari perasaan *in group* dan *out group* yang menguat.

Ciri-ciri dari prasangka sosial berdasarkan penguatan perasaan *in group* dan *out group* adalah:

1. Proses generalisasi terhadap perbuatan anggota kelompok lain

Menurut Ancok dan Suroso (1995), jika ada salah seorang individu dari kelompok luar berbuat negatif, maka akan digeneralisasikan pada semua anggota kelompok luar. Sedangkan jika ada salah seorang individu yang berbuat negatif dari kelompok sendiri, maka perbuatan negatif tersebut tidak akan digeneralisasikan pada anggota kelompok sendiri lainnya.

2. Kompetisi sosial

Kompetisi sosial merupakan suatu cara yang digunakan oleh anggota kelompok untuk meningkatkan harga dirinya dengan membandingkan kelompoknya dengan kelompok lain dan menganggap kelompok sendiri lebih baik daripada kelompok lain.

3. Penilaian ekstrem terhadap anggota kelompok lain

Individu melakukan penilaian terhadap anggota kelompok lain baik penilaian positif ataupun negatif secara berlebihan. Biasanya penilaian yang diberikan berupa penilaian negatif.

4. Pengaruh persepsi selektif dan ingatan masa lalu

Pengaruh persepsi selektif dan ingatan masa lalu biasanya dikaitkan dengan stereotipe. Stereotipe adalah keyakinan (belief) yang menghubungkan sekelompok individu dengan ciri-ciri sifat tertentu atau anggapan tentang ciri-ciri yang dimiliki oleh anggota kelompok luar. Jadi, stereotipe adalah prakonsepsi ide mengenai kelompok, suatu image yang pada umumnya sangat sederhana, kaku, dan klise serta tidak akurat yang biasanya timbul karena proses generalisasi. Sehingga apabila ada seorang individu memiliki stereotype yang relevan dengan individu yang mempersepsikannya, maka akan langsung dipersepsikan secara negatif.

5. Perasaan frustrasi (*scope goating*)

Menurut Brigham (1991), perasaan frustrasi (*scope goating*) adalah rasa frustrasi seseorang sehingga membutuhkan pelampiasan sebagai objek atas ketidakmampuannya menghadapi kegagalan. Kekecewaan akibat persaingan

antar masing-masing individu dan kelompok menjadikan seseorang mencari pengganti untuk mengekspresikan frustrasinya kepada objek lain. Objek lain tersebut biasanya memiliki kekuatan yang lebih rendah dibandingkan dengan dirinya sehingga membuat individu mudah berprasangka

6. Agresi antar kelompok

Agresi biasanya timbul akibat cara berpikir yang rasialis sehingga menyebabkan seseorang cenderung berperilaku agresif.

7. Dogmatisme

Dogmatisme adalah sekumpulan kepercayaan yang dianut seseorang berkaitan dengan masalah tertentu, salah satunya adalah mengenai kelompok lain. Bentuk dogmatisme dapat berupa etnosentrisme dan favoritisme. Etnosentrisme adalah paham atau kepercayaan yang menempatkan kelompok sendiri sebagai pusat segala-galanya. Sedangkan, favoritisme adalah pandangan atau kepercayaan individu yang menempatkan kelompok sendiri sebagai yang terbaik, paling benar, dan paling bermoral.

E. Sumber-Sumber Prasangka Sosial

Prasangka sebagai suatu sikap mempunyai berbagai macam sumber yang menjadi penyebabnya. Prasangka terhadap orang lain mungkin saja disebabkan faktor situasional tetapi yang jelas tidak hanya satu faktor saja yang berperan. Beberapa sumber prasangka yaitu:

1. Kompetisi

Kompetisi merupakan sumber prasangka yang paling mendasar. Prasangka terjadi karena adanya kompetisi di antara kelompok sosial dalam mendapatkan komoditas maupun kesempatan yang berharga. Dapat dikatakan prasangka berkembang karena perjuangan dalam mencapai kesejahteraan (*struggle for the welfare*). Pendapat ini kemudian dikenal dengan *realistic conflict theory*. Jika kompetisi itu berlangsung terus maka akan muncul pandangan yang negatif terhadap orang lain. Orang lain dianggap sebagai musuh.

2. Peran belajar sosial

Prasangka bukan merupakan bawaan. Tidak ada seorang bayi yang baru dilahirkan mempunyai kebencian tertentu terhadap orang lain. Kebencian dan sikap negatif pada orang atau kelompok lain merupakan sesuatu yang dipelajarinya dari lingkungan karena prasangka sebagai suatu sikap merupakan hasil belajar sosial. Perbedaan warna kulit dan mata, bahasa, adat istiadat dan kebudayaan merupakan perbedaan yang langsung diterima individu sejak lahir. Individu tidak dapat memilih untuk dilahirkan dengan berkulit putih dan bermata biru, dengan kata lain bahwa perbedaan merupakan sesuatu yang wajar dan natural. Anak-anak tidak pernah mempedulikan perbedaan tersebut, tetapi karena pengaruh orang tua dan faktor lingkungan lainnya maka kemudian baru muncul sikap senang, benci dan lainnya. Anak akan belajar dari sikap orang tua, acara TV, majalah, koran, maupun dari teman dan bahkan guru.

3. Sudut Pandang

a. Sudut pandang individu

Prasangka dapat timbul dari individu terhadap individu lain dalam suatu kelompok sosial. Selain itu, prasangka individual dapat timbul pada kelompok-kelompok sosial dengan individu-individu yang memiliki perbedaan yang jelas. Prasangka individu menimbulkan perilaku berupa gosip melalui lisan atau menghindari pertemuan dengan individu lain di dalam kelompok sosial yang sama. Selain itu, prasangka individu dapat meningkat menjadi perilaku diskriminasi, kekerasan, maupun pembunuhan massal.

b. Sudut pandang masyarakat

Prasangka dapat terjadi dalam kelompok masyarakat yang meyakini toleransi maupun yang meyakini rasisme. Dalam masyarakat yang meyakini toleransi, prasangka dapat terjadi karena adanya tekanan sosial yang mengakibatkan terjadinya diskriminasi. Sedangkan, dalam masyarakat yang meyakini rasisme, prasangka timbul jika tidak diterapkannya diskriminasi sebagai norma sosial oleh individu di dalam kelompok sosial. (<https://p2k.stekom.ac.id/ensiklopedia>, 2023).

F. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Prasangka Sosial

Proses pembentukan prasangka sosial menurut Mar'at (1981) dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu:

1. Pengaruh Kepribadian

Dalam perkembangan kepribadian seseorang akan terlihat pula pembentukan prasangka sosial. Kepribadian otoriter mengarahkan seseorang membentuk suatu konsep prasangka sosial, karena ada kecenderungan orang tersebut selalu merasa curiga, berpikir dogmatis dan berpola pada diri sendiri.

2. Pendidikan dan Status

Semakin tinggi pendidikan seseorang dan semakin tinggi status yang dimilikinya akan mempengaruhi cara berpikirnya dan akan meredusir prasangka sosial.

3. Pengaruh Pendidikan Anak oleh Orangtua

Dalam hal ini orang tua memiliki nilai-nilai tradisional yang dapat dikatakan berperan sebagai family ideologi yang akan mempengaruhi prasangka sosial.

4. Pengaruh Kelompok

Kelompok memiliki norma dan nilai tersendiri dan akan mempengaruhi pembentukan prasangka sosial pada kelompok tersebut. Oleh karenanya norma kelompok yang memiliki fungsi otonom dan akan banyak memberikan informasi secara realistis atau secara emosional yang mempengaruhi sistem sikap individu.

5. Pengaruh Politik dan Ekonomi

Politik dan ekonomi sering mendominasi pembentukan prasangka sosial. Pengaruh politik dan ekonomi telah banyak memicu terjadinya prasangka sosial terhadap kelompok lain misalnya kelompok minoritas.

6. Pengaruh Komunikasi

Komunikasi juga memiliki peranan penting dalam memberikan informasi yang baik dan komponen sikap akan banyak dipengaruhi oleh media massa seperti radio, televisi, yang kesemuanya hal ini akan mempengaruhi pembentukan prasangka sosial dalam diri seseorang.

7. Pengaruh Hubungan Sosial

Hubungan sosial merupakan suatu media dalam mengurangi atau mempertinggi pembentukan prasangka sosial. Sehubungan dengan proses belajar sebagai sebab yang menimbulkan terjadinya prasangka sosial pada orang lain, maka dalam hal ini orang tua dianggap sebagai guru utama karena pengaruh mereka paling besar pada tahap modeling pada usia anak-anak sekaligus menanamkan perilaku prasangka sosial kepada kelompok lain.

Modelling sebagai proses meniru perilaku orang lain pada usia anak-anak, maka orang tua dianggap memainkan peranan yang cukup besar. Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Ashmore dan Del Boca, (dalam Sears et al, 1985) yang menunjukkan bahwa orang tua memiliki peranan yang penting dalam pembentukan prasangka sosial dalam diri anak. Jadi, terdapat korelasi antara sikap etnis dan rasial orang tua dengan sikap etnis dan rasial pada diri anak.

Dari uraian singkat tersebut di atas dapat disimpulkan bahwa prasangka sosial terjadi disebabkan adanya perasaan berbeda dengan orang lain atau kelompok lain. Selain itu prasangka sosial disebabkan oleh adanya proses belajar, juga timbul disebabkan oleh adanya perasaan membenci antar individu atau kelompok misalnya antara kelompok mayoritas dan kelompok minoritas.

Rose (dalam Gerungan, 1991) menguraikan bahwa faktor yang mempengaruhi prasangka sosial adalah faktor kepentingan perseorangan atau kelompok tertentu, yang akan memperoleh keuntungan atau rezekinya apabila mereka memupuk prasangka sosial. Prasangka sosial yang demikian digunakan untuk mengeksploitasi golongan-golongan lainnya demi kemajuan perseorangan atau golongan sendiri. Prasangka sosial pada diri seseorang menurut Kossen (1986) dipengaruhi oleh ketidaktahuan dan ketiadaan tentang objek atau subjek yang diprasangkainya.

Seseorang sering sekali menghukum atau memberi penilaian yang salah terhadap objek atau subjek tertentu sebelum memeriksa kebenarannya, sehingga orang tersebut memberi penilaian tanpa mengetahui permasalahannya dengan jelas, atau dengan kata lain penilaian tersebut tidak didasarkan pada fakta-fakta yang cukup. Selanjutnya Gerungan, (1991) menguraikan bahwa prasangka sosial dipengaruhi oleh kurangnya pengetahuan dan pengertian akan fakta-fakta kehidupan yang sebenarnya dari golongan-golongan orang yang diprasangkainya. (<https://p2k.stekom.ac.id/ensiklopedia>, 2023).

G. Teori-teori Prasangka Sosial

Prasangka merupakan hasil dari interaksi sosial, maka prasangka sebagian besar disebabkan oleh faktor sosial. Berikut terdapat beberapa teori psikologi yang dapat menjelaskan bagaimana faktor sosial yang telah dijelaskan diatas dapat menyebabkan munculnya prasangka dan mengapa prasangka muncul dalam interaksi sosial, yaitu: teori konflik realistik, teori belajar sosial, teori kognitif, teori psikodinamika, teori kategorisasi sosial, teori perbandingan sosial, teori biologi dan deprivasi relatif.

1. Teori Konflik Realistik

Teori ini memandang bahwa terjadinya kompetisi (biasanya persaingan memperoleh sumber-sumber langka, seperti ekonomi dan kekuasaan) dan konflik antara kelompok dapat meningkatkan kecenderungan untuk berprasangka dan mendiskriminasikan anggota out group. Kompetisi yang terjadi antara dua kelompok yang saling mengancam akan menimbulkan permusuhan dan menciptakan penilaian negatif yang bersifat timbal balik.

Jadi, prasangka merupakan konsekuensi dari konflik nyata yang tidak dapat dielakan. Judd dan Park (1988) menyatakan bahwa ketika kelompok ada dalam situasi kompetisi maka akan memunculkan efek homogenitas out group, yaitu kecenderungan untuk melihat semua anggota dari out group adalah sama atau homogen semakin intensif. LeVine dan Campbel (1972) menyebut kompetisi yang terjadi sebagai konflik kelompok yang realistik. Biasanya terjadi karena kedua kelompok bersaing untuk memperebutkan

sumber langka yang sama. Contoh dari teori konflik realistik adalah prasangka anti-Negro di Selatan (Amerika Serikat) yang menyatakan bahwa penyebabnya adalah konflik kelompok yang realistik. Pada saat itu, di daerah selatan relatif miskin, dan sangat tergantung pada perkebunan kapuk dan tembakau, serta industri yang relatif kecil. Ladang kerja sedikit dan jauh, sehingga kelas pekerja berdasarkan jenis kulit mengalami persaingan. Individu negro merupakan pekerja yang tidak terampil dan kurang terdidik berusaha memperebutkan ladang kerja yang langka itu dengan individu kulit putih yang pada dasarnya merupakan pekerja yang terampil dan terdidik. Berdasarkan teori, konflik yang terjadi antara kedua kelompok tersebut menumbuhkan rasialisme dan menunjang timbulnya diskriminasi kerja terhadap individu Negro, karena individu kulit putih memiliki kekuatan ekonomi dan politik yang lebih besar.

2. Teori Belajar Sosial

Menurut teori belajar sosial, prasangka adalah sesuatu yang dipelajari seperti halnya individu belajar nilai-nilai sosial yang lain. Prasangka biasanya diperoleh anak-anak melalui proses sosialisasi. Anak-anak banyak yang menginternalisasikan norma-norma mengenai stereotipe dan perilaku antara kelompok yang ditetapkan oleh orang tua dan teman sebaya. Selain dari orang tua dan teman sebaya, media massa juga menjadi sumber anak untuk mempelajari stereotipe dan prasangka. Contoh dari teori belajar sosial adalah di Amerika, banyak anak kulit putih yang mungkin melihat tuanya bersikap diskriminatif terhadap individu

kulit hitam, mendengar ucapan-ucapan orang tuanya yang meremehkan kulit hitam, dan melarang anaknya untuk bermain dengan anak-anak kulit hitam. Dalam perkembangan selanjutnya, mereka akan mendengar pembicaraan teman-teman sebayanya yang mengatakan bahwa individu kulit hitam adalah jelek dan mereka akan dikucilkan jika kelihatan bermain dengan kulit hitam. Orang tua mereka juga menekankan cerita-cerita yang mengatakan individu kulit hitam merupakan pelanggar hukum. Sehingga dari kejadian-kejadian tersebut anak diajarkan untuk berprasangka terhadap individu kulit hitam. Anak-anak memiliki model orang tua dan teman sebaya yang berprasangka dan juga menghukum jika ia bermain dengan individu kulit hitam, dengan demikian anak belajar untuk membenci kulit hitam.

3. Teori Kognitif

Teori kognitif menjelaskan bagaimana cara individu berfikir mengenai prasangka (objek yang dijadikan sasaran untuk diprasangkai) dan bagaimana individu memproses informasi dan memahami secara subjektif mengenai dunia dan individu lain. Dalam mengamati individu lain, seseorang berusaha mengembangkan kesan yang terstruktur mengenai individu lain dengan cara melakukan proses kategorisasi. Kategorisasi sering kali didasarkan pada isyarat yang sangat jelas dan menonjol, seperti warna kulit, bentuk tubuh, dan logat bahasa. Berdasarkan teori kognitif, prasangka timbul karena adanya atribusi dan perbedaan antara in group dan out group

4. Teori Atribusi

Atribusi adalah proses bagaimana kita mencoba menafsirkan dan menjelaskan perilaku individu lain, yaitu untuk melihat sebab tindakan mereka. Menurut teori atribusi, prasangka disebabkan oleh individu sebagai pengamat melakukan atribusi yang “bias” terhadap target prasangka. Thomas Pettigrew (1979), Emmot, Pettigrew dan Johnson (1983) mengemukakan bahwa individu yang berprasangka cenderung melakukan “ultimate attribution error”, yang merupakan perluasan dari “fundamental attribution error”. Pettigrew juga menyebutkan adanya ketidakkonsistenan atribusi individu yang berprasangka terjadi karena target prasangka menunjukkan perilaku positif, yaitu:

- a. Kasus yang terkecuali (*exceptional case*) – Individu yang berprasangka akan memandang tindakan positif individu yang ditunjukkan target prasangka sebagai kasus yang terkecuali. Sebagai contoh, individu kulit putih yang melihat individu kulit hitam memiliki perilaku yang baik akan menyebutkan bahwa individu kulit hitam tersebut berbeda dari individu kulit hitam lainnya.
- b. Nasib baik atau keberuntungan istimewa (*luck or special advantage*) – Individu yang berprasangka melihat target prasangka bertindak positif, maka mereka akan mempersepsikan hal tersebut bukan sebagai potensi atau pembawaan yang baik dari target prasangka, melainkan target prasangka sedang mengalami nasib baik atau mendapatkan keberuntungan.

- c. Konteks situasional – Individu yang berprasangka melihat target prasangka bertindak positif, maka mereka akan mempersepsikan hal tersebut lebih banyak dipengaruhi oleh faktor paksaan situasi (konformitas), bukan disebabkan oleh faktor disposisi kepribadiannya.
- d. Usaha dan motivasi yang tinggi – Individu yang berprasangka melihat target prasangka bertindak positif (misalnya berprestasi), maka mereka akan mempersepsikan hal tersebut bukan sebagai usaha dan motivasi target prasangka untuk mencapai kesuksesan, bukan karena kemampuannya.
- e. In group dan out group – Secara umum, in group dapat diartikan sebagai suatu kelompok di mana seseorang mempunyai perasaan memiliki dan “*common identity*” (identitas umum). Sedangkan out group adalah suatu kelompok yang dipersepsikan jelas berbeda dengan “in group”. Adanya perasaan “in group” sering menimbulkan “in group bias”, yaitu kecenderungan untuk menganggap baik kelompoknya sendiri. Menurut Henry Tajfel (1974) dan Michael Billig (1982) In group bias merupakan refleksi perasaan tidak suka pada out group dan perasaan suka pada in group. Hal tersebut terjadi kemungkinan karena loyalitas terhadap kelompok yang dimilikinya yang pada umumnya disertai devaluasi kelompok lain.

5. Teori Identitas Sosial

Henry Tajfel dan John Turner (1982) mengemukakan bahwa prasangka biasanya terjadi disebabkan oleh “in group

favoritism”, yaitu kecenderungan untuk mendiskriminasikan dalam perlakuan yang lebih baik atau menguntungkan in group di atas out group. Berdasarkan teori tersebut, masing-masing dari kita akan berusaha meningkatkan harga diri kita, yaitu: identitas pribadi (*personal identity*) dan identitas sosial yang berasal dari kelompok yang kita miliki.

Jadi, kita dapat memperteguh harga diri kita dengan prestasi yang kita miliki secara pribadi dan bagaimana kita membandingkan dengan individu lain. Identitas sosial merupakan keseluruhan aspek konsep diri seseorang yang berasal dari kelompok sosial mereka atau kategori keanggotaan bersama secara emosional dan hasil evaluasi yang bermakna. Artinya, seseorang memiliki kelekatan emosional terhadap kelompok sosialnya. Kelekatan itu sendiri muncul setelah menyadari keberadaannya sebagai anggota suatu kelompok tertentu.

Orang memakai identitas sosialnya sebagai sumber dari kebanggaan diri dan harga diri. Semakin positif kelompok dinilai maka semakin kuat identitas kelompok yang dimiliki dan akan memperkuat harga diri. Sebaliknya jika kelompok yang dimiliki dinilai memiliki prestise yang rendah maka hal itu juga akan menimbulkan identifikasi yang rendah terhadap kelompok. Dan apabila terjadi sesuatu yang mengancam harga diri maka kelekatan terhadap kelompok akan meningkat dan perasaan tidak suka terhadap kelompok lain juga meningkat.

Demikian pula akhirnya prasangka diperkuat. Sebagai upaya meningkatkan harga diri, seseorang akan selalu

berusaha untuk memperoleh identitas sosial yang positif. Upaya meningkatkan identitas sosial yang positif itu di antaranya dengan membesar-besarkan kualitas kelompok sendiri sementara kelompok lain dianggap kelompok yang inferior.

Secara alamiah memang selalu terjadi in group bias yakni kecenderungan untuk menganggap kelompok lain lebih memiliki sifat-sifat negatif atau kurang baik dibandingkan kelompok sendiri. Tidak setiap orang memiliki derajat identifikasi yang sama terhadap kelompok. Ada yang kuat identifikasinya dan ada pula yang kurang kuat. Orang dengan identifikasi sosial yang kuat terhadap kelompok cenderung untuk lebih berprasangka dari pada orang yang identifikasinya terhadap kelompok rendah. Secara umum derajat identifikasi seseorang terhadap kelompok dibedakan menjadi dua yakni, *high identifiers* dan *low identifiers*. *High identifiers* mengidentifikasikan diri sangat kuat, bangga, dan rela berkorban demi kelompok. Hal ini misalnya ditunjukkan dengan melindungi dan membela kelompok kala mendapatkan imej yang buruk. Dalam situasi yang mengancam kelompok, orang dengan *high identifiers* akan menyusun strategi kolektif untuk menghadapi ancaman tersebut. Sebaliknya *low identifiers* kurang kuat mengidentifikasikan kedalam kelompok. Orang dengan identifikasi rendah terhadap kelompok ini akan membiarkan kelompok terpecah-pecah dan melepaskan diri mereka dari kelompok ketika berada dibawah ancaman. Mereka juga merasa bahwa anggota-anggota kelompok kurang homogen.

Teori identitas sosial memiliki dua prediksi, yaitu :

- a. Ancaman terhadap harga diri seseorang akan meningkatkan kebutuhan untuk in group favoritism dan
- b. Ekspresi in group pada gilirannya meningkatkan harga diri seseorang.

Menurut Worchel dan kawan-kawan (2000), biasanya loyalitas dan in group favoritism akan lebih muncul dan lebih intens pada kelompok minoritas daripada kelompok mayoritas. Pada dasarnya, timbulnya in group bias selain bergantung pada tendensi seseorang untuk berinteraksi secara primer dengan anggota kelompok mereka sendiri, juga bergantung pada pola interaksi yang ada antara kelompok. Jika interaksi antara kelompok jauh, maka gap antara kelompok akan lebar dan dapat memperbesar kemungkinan timbulnya in group bias.

6. Teori psikodinamika

Menurut teori psikodinamika, prasangka adalah agresi yang dialihkan. Pengalihan agresi terjadi apabila sumber keresahan tidak dapat diserang karena ras takut dan sumber keresahan itu benar-benar tidak ada. Prasangka juga dapat timbul akibat terganggunya fungsi psikologi dalam diri individu tersebut. Berdasarkan teori psikodinamika, prasangka timbul karena adanya rasa keresahan dan kepribadian yang otoriter.

7. Teori keresahan

Menurut teori keresahan, prasangka merupakan manifestasi dari “displaced aggression” sebagai akibat dari keresahan. Asumsi dasar teori ini adalah jika tujuan

seseorang dirintangi atau dihalangi, maka individu tersebut akan mengalami keresahan. Keresahan yang dialami akan membawa individu tersebut pada perasaan bermusuhan terhadap sumber penyebab keresahan. Hal itulah yang menyebabkan individu seringkali mengkambing hitamkan individu lain yang kurang memiliki kekuasaan.

8. Kepribadian Otoriter

Adorno, Frenkel, Brunswick, Levinson dan Sanfok (1950) pada bukunya yang berjudul *The Authoritarian Personality* menyebutkan bahwa prasangka adalah hasil dari karakteristik kepribadian tertentu yang disebut dengan istilah kepribadian otoriter. Tapi kepribadian ini ditandai dengan super ego yang ketat dan kaku, id yang kuat, dan struktur ego yang lemah. Kepribadian otoriter berkembang karena perasaan bermusuhan yang latent kepada orang tua yang *rigid* (kaku) dan tidak terlalu banyak menuntut. Sebagai contoh, anak yang memiliki orang tua dengan pola pengasuhan otoriter akan memiliki anggapan bahwa orang tua selalu benar karena memiliki kuasa akan dirinya dirumah. Hal itu dapat menyebabkan permusuhan dasar anak terhadap orang tuanya. Namun karena anak tidak berani untuk mengarahkan permusuhannya langsung kepada orang tuanya, ia akan mengarahkan permusuhan itu kepada temannya yang lemah atau tidak memiliki kekuasaan.

9. Teori Kategorisasi Sosial

Dunia merupakan kekomplekan yang tiada batas. Melalui kategorisasi kita membuatnya menjadi sederhana dan bisa kita mengerti. Melalui kategorisasi kita membedakan diri

kita dengan orang lain, keluarga kita dengan keluarga lain, kelompok kita dengan kelompok lain, etnik kita dengan etnik lain. Perbedaan kategori ini bisa berdasarkan persamaan atau perbedaan. Misalnya persamaan tempat tinggal, garis keturunan, warna kulit, pekerjaan, kekayaan yang relatif sama dan sebagainya akan dikategorikan dalam kelompok yang sama. Sedangkan perbedaan dalam warna kulit, usia, jenis kelamin, tempat tinggal, pekerjaan, tingkat pendidikan dan lainnya maka dikategorikan dalam kelompok yang berbeda. Mereka yang memiliki kesamaan dengan diri kita akan dinilai satu kelompok dengan kita atau in group. Sedangkan mereka yang berbeda dengan kita akan dikategorikan sebagai out group.

Seseorang pada saat yang sama bias dikategorikan dalam in group ataupun out group sekaligus. Misalnya Ahmad Aqso adalah tetangga kita, jadi sama-sama sebagai anggota kelompok pertetangga lingkungan RT. Pada saat yang sama ia merupakan lawan kita karena ia bekerja pada perusahaan saingan kita. Jadi, Ahmad Aqso termasuk satu kelompok dengan kita (ingroup) sekaligus bukan sekelompok dengan kita (out group).

Kategorisasi memiliki dua efek fundamental yakni melebih-lebihkan perbedaan antara kelompok dan meningkatkan kesamaan kelompok sendiri. Perbedaan antara kelompok yang ada cenderung dibesar-besarkan dan itu yang sering di ekspos sementara kesamaan yang ada cenderung untuk diabaikan. Disisi lain kesamaan yang dimiliki oleh kelompok cenderung sangat dilebih-lebihkan dan itu pula

yang selalu diungkapkan. Sementara itu perbedaan yang ada cenderung diabaikan. Sebagai contoh perbedaan antara etnik Jawa dan etnik Batak akan cenderung di lebih-lebihkan, misalnya dalam bertutur kata di mana etnik Jawa lembut dan etnik Batak kasar. Lalu, orang-orang seetnik cenderung untuk merasa sangat identik satu sama lain padahal sebenarnya di antara mereka relatif cukup berbeda.

Ukuran kelompok adalah faktor penting dalam menilai apakah di antara anggota-anggotanya relatif sama ataukah plural. Kelompok minoritas menilai dirinya lebih similar dalam kelompok, sementara kelompok mayoritas menilai dirinya kurang similar. Anggota kelompok minoritas juga mengidentifikasi diri lebih kuat ke dalam kelompok ketimbang anggota kelompok yang lebih besar. Kelompok yang minoritas juga menilai dirinya lebih berada di dalam ancaman dibanding kelompok yang lebih besar. Keadaan ini menyebabkan kelompok minoritas tidak mudah percaya, sangat berhati-hati dan lebih mudah berprasangka terhadap kelompok mayoritas. Kecemasan berlebih itu tidak kondusif dalam harmonisasi hubungan sosial. Karena sebagaimana yang dikatakan oleh Islam dan Hewstone (1993) hubungan yang cenderung meningkatkan kecemasan akan mengurangi sikap yang baik terhadap kelompok lain. Pengkategorian cenderung mengkontraskan antara dua pihak yang berbeda. Jika yang satu dinilai baik maka kelompok lain cenderung dinilai buruk. Kelompok sendiri biasanya akan dinilai baik, superior, dan layak dibanggakan untuk meningkatkan harga diri. Sementara itu disaat yang sama, kelompok lain

cenderung dianggap buruk, inferior, dan memalukan. Keadaan ini bias menimbulkan konflik karena masing-masing kelompok merasa paling baik.

Keadaan konflik ini baik terbuka ataupun tidak melahirkan prasangka. Oakes, Haslam & Turner (1994) menyatakan bahwa kategorisasi sosial juga akan melahirkan diskriminasi antara kelompok jika memenuhi keadaan berikut: Derajat subjek mengidentifikasi dengan kelompoknya. Semakin tinggi derajat identifikasi terhadap kelompok semakin tinggi kemungkinan melakukan diskriminasi. Menonjol tidaknya kelompok lain yang relevan. Bila kelompok yang relevan cukup menonjol maka kecenderungan untuk terjadi diskriminasi juga besar. Derajat di mana kelompok dibandingkan pada dimensi-dimensi itu (kesamaan, kedekatan, perbedaan yang ambigu). Semakin sama, semakin dekat, dan semakin ambigu yang dibandingkan maka kemungkinan diskriminasi akan mengecil. Penting dan relevankah membandingkan dimensi-dimensi dengan identitas kelompok. Semakin penting dan relevan dimensi yang dibandingkan dengan identitas kelompok maka kemungkinan diskriminasi juga semakin besar. Status relatif in group dan karakter perbedaan status antara kelompok yang dirasakan. Semakin besar perbedaan yang dirasakan maka diskriminasi juga semakin mungkin terjadi

10. Teori Perbandingan Sosial

Kita selalu membandingkan diri kita dengan orang lain dan kelompok kitadengan kelompok lain. Hal-hal yang dibandingkan hampir semua yang kita miliki, mulai dari status

sosial, status ekonomi, kecantikan, karakter kepribadian dan sebagainya. Konsekuensi dari perbandingan adalah adanya penilaian sesuatu lebih baik atau lebih buruk dari yang lain. Melalui perbandingan sosial kita juga menyadari posisi kita di mata orang lain dan masyarakat.

Kesadaran akan posisi ini tidak akan melahirkan prasangka bila kita menilai orang lain relatif memiliki posisi yang sama dengan kita. Prasangka terlahir ketika orang menilai adanya perbedaan yang mencolok. Artinya keadaan status yang tidak seimbanglah yang akan melahirkan prasangka (Myers, 1999). Dalam masyarakat yang perbedaan kekayaan anggotanya begitu tajam prasangka cenderung sangat kuat. Sebaliknya bila status sosial ekonomi relatif setara prasangka yang ada kurang kuat.

Para sosiolog menyebutkan bahwa prasangka dan diskriminasi adalah hasil dari stratifikasi sosial yang didasarkan distribusi kekuasaan, status, dan kekayaan yang tidak seimbang di antara kelompok-kelompok yang bertentangan (Manger, 1991). Dalam masyarakat yang terstruktur dalam stratifikasi yang ketat, kelompok dominan dapat menggunakan kekuasaan mereka untuk memaksakan ideologi yang menjustifikasi praktik diskriminasi untuk mempertahankan posisi menguntungkan mereka dalam kelompok sosial. Hal ini membuat kelompok dominan berprasangka terhadap pihak-pihak yang dinilai bisa menggoyahkan hegemoni mereka. Sementara itu kelompok yang didominasi pun berprasangka terhadap kelompok dominan karena kecemasan akan dieksploitasi

11. Teori biologi

Menurut pendekatan ini prasangka memiliki dasar biologis. Hipotesisnya adalah bahwa kecenderungan untuk tidak menyukai kelompok lain dan hal-hal lain yang bukan milik kita merupakan warisan yang telah terpetakan dalam gen kita. Pendekatan biologis ini berasal dari sosiobiologi. Rushton dalam Baron dan Byrne (1991) mengistilahkan pendekatan ini sebagai *genetic similarity theory*. Asumsi dari teori ini adalah bahwa gen akan memastikan kelestariannya dengan mendorong reproduksi gen yang paling baik yang memiliki kesamaan. Bukti dari hal ini adalah bisa dilacak nenek moyang kita melalui DNA karena kita dengan nenek moyang kita memiliki kesamaan gen. Maka, menurut teori ini orang-orang yang memiliki kemiripan satu sama lain atau yang menunjukkan pola sifat yang mirip sangat mungkin memiliki gen-gen yang lebih serupa dibandingkan dengan yang tidak memiliki kemiripan satu sama lain. Misalnya orang-orang yang berasal dari etnik yang sama memiliki gen yang relatif lebih mirip daripada dengan orang dari etnik yang berbeda. Menurut teori kesamaan gen, faktor kesamaan gen dalam satu etnik dimungkinkan sebagai faktor yang menyebabkan individu berperilaku lebih murah hati terhadap anggota etniknya daripada kepada etnik yang berbeda.

Rushton juga menyebutkan bahwa ketakutan dan kurang percaya terhadap orang asing telah terpola dalam gen, sebab meskipun orang asing tidak membahayakan sama sekali, kecenderungan curiga dan tidak percaya tetap ada. Hal ini memberikan kontribusi nyata terhadap munculnya

prasangka. Banyak ilmuwan menolak teori sosiobiologis. Teori ini dinilai tidak bisa dipertanggungjawabkan. Mereka yang menolak berpendapat bahwasanya prasangka semata-mata merupakan produk dari adanya interaksi sosial dan kecenderungan kepribadian tertentu. (<https://malay.wiki/content>, 2023).

H. Cara Mengurangi Prasangka Sosial

Pettigrew dan Tropp (dalam Aronson, 2007) mengatakan bahwa kontak antar ras merupakan hal yang baik. Dalam kenyataannya, kontak tidak selalu dapat mengurangi prasangka. Berdasarkan penelitian dan eksperimen yang dilakukan oleh Sherif, dkk (1961), terdapat enam kondisi dalam kontak yang dapat mengurangi prasangka:

1. Kondisi pertama adalah dengan membuat mereka saling tergantung satu sama lain (*mutual interdependence*). Mutual Interdependence adalah keadaan dimana dua atau lebih kelompok saling membutuhkan dan bergantung satu sama lain guna mencapai tujuan yang penting bagi mereka.
2. Kondisi kedua adalah dengan membuat mereka bahu membahu mencapai tujuan tertentu.

Kondisi ketiga adalah dengan **membuat kesetaraan status antar individu**. Tidak ada yang lebih berkuasa dibandingkan siapapun, dan prasangka-pun dapat tereduksi (berkurang). Ketika status individu berbeda, interaksi atau kontak dapat berujung pada pola stereotype yang ada, seperti

ketika bos berbicara pada pegawainya, maka sang bos akan berperilaku sesuai stereotip umum mengenai bos.

Kondisi keempat adalah **melalui interaksi bersahabat dan informal dengan beberapa anggota out-group**, individu dapat lebih memahami bahwa stereotipe yang dipercayainya ternyata salah. Menempatkan dua kelompok yang berbeda dalam satu “ruangan” tidak dapat dengan mudah mengurangi prasangka karena masing-masing individu akan tetap terfokus pada kelompoknya. Individu dapat lebih mengenal dan memahami individu lainnya jika berada dalam keadaan *one-to-one basis*, dimana interaksi yang dilakukan lebih bersifat interpersonal.

Kondisi kelima, melalui persahabatan, **interaksi informal dengan berbagai anggota (multiple members) out-group**, seorang individu akan belajar bahwa keyakinannya tentang out-group adalah salah.

Kondisi keenam adalah dengan **adanya norma yang mempromosikan dan mendukung kesetaraan di antara** kelompok (Amir, 1969; Wilder, 1984). Norma sosial yang kuat, dapat dimanfaatkan untuk memotivasi orang untuk menjangkau anggota kelompok luar. Sebagai contoh, jika bos atau profesor menciptakan dan memperkuat norma penerimaan dan toleransi di tempat kerja atau di dalam kelas, anggota kelompok akan mengubah perilaku mereka agar sesuai norma tersebut.

Sebagai ringkasan dari ilustrasi di atas, kelompok-kelompok yang bermusuhan akan mengurangi stereotip, prasangka, dan diskriminasi ketika terdapat keenam kondisi

kontak (Aronson & Bridgeman, 1979; Cook, 1984; Riordan, 1978):

1. Rasa saling ketergantungan
2. Suatu tujuan bersama
3. Status seimbang
4. Kontak informal, interpersonal
5. Beberapa kontak

Norma sosial dan kesetaraan (<https://www.dictio.id/t>, 2023).

Casey (2017) mengatakan bahwa secara garis besar kita dapat mengatasi prasangka dengan menantang bias (kecenderungan berat sebelah) kita sendiri, meningkatkan hubungan sosial, dan mengatasi prasangka dari orang lain secara sehat. Berikut uraiannya.

3. Menantang bias pribadi

Dalam psikologi sosial ada alat yang dapat digunakan untuk menilai perasaan dan keyakinan implisit tentang individu yang berbeda, yang disebut Implicit Association Test (IAT). Tes ini akan memberi tahu tingkat bias kita yang melekat pada kelompok orang tertentu. Kita dapat mengisi IAT, yang dibuat oleh Harvard University secara online, dalam sejumlah topik, termasuk seksualitas, agama, dan ras.

Menjaga agar kita bertanggungjawab. Prasangka adalah semacam cacat pada perspektif kita karena melarang berpikir melampaui asumsi kita dan membangun dinding virtual seputar pemikiran obyektif kita. Kenali bias dan prasangka kita sendiri, dan secara aktif menggantinya dengan berbagai alternatif yang lebih masuk akal. Misalnya, jika kita

memikirkan sesuatu yang stereotip tentang jender tertentu, “perempuan pasti emosional”, maka ingatkan diri kita bahwa ini adalah bias terhadap kelompok tertentu dan bahwa kita terlalu menggeneralisasi.

4. Mengenali dampak negatif dari berprasangka.

Menjadi korban prasangka atau diskriminasi dapat mengganggu kesehatan mental, dapat menyebabkan rendahnya harga diri, depresi serta penurunan perawatan kesehatan, perumahan, pendidikan, dan pekerjaan yang memadai. Berada dalam situasi yang seseorang berprasangka terhadap kita dapat menurunkan kontrol diri kita. Jadi, ingatkan diri bahwa jika kita memiliki bias terhadap orang lain, dapat menyebabkan konsekuensi yang mengerikan bagi individu tersebut.

5. Mengurangi stigma diri.

Stigma diri terjadi saat kita memiliki keyakinan negatif tentang diri sendiri. Contoh dari hal ini adalah jika seseorang memiliki keyakinan negatif bahwa gangguan mental yang dia alami menandakan bahwa dia “gila”. Kenali kemungkinan berbagai cara agar secara aktif mencoba untuk mengubah keyakinan ini. Misalnya, daripada berpikir, “Saya gila karena saya memiliki diagnosis,” kita dapat mengubahnya menjadi, “Gangguan mental adalah hal yang wajar dan sejumlah besar populasi memilikinya. Ini tidak berarti saya gila.”

6. Meningkatkan hubungan sosial

Mengelilingi diri dengan beragam jenis orang. Keberagaman mungkin juga menjadi faktor yang berkontribusi terhadap kemampuan untuk mengatasi prasangka dengan baik.

Jika kita tidak terpapar pada berbagai ras, budaya, dan agama, kita tidak dapat sepenuhnya menerima keberagaman yang ada di dunia ini. Kita benar-benar telah mengenal seseorang ketika kita berhenti menilai, mulai mendengarkan dan belajar sesuatu. Salah satu cara untuk mengalami keberagaman itu adalah dengan melakukan perjalanan ke kota atau negara lain. Setiap kota kecil memiliki budayanya sendiri, termasuk makanan, tradisi, dan aktivitasnya yang populer.

7. Berada di sekitar orang yang kita kagumi.

Tampilkan diri di hadapan individu-individu yang berbeda dari kita (secara rasial, kultural, jender, dan sebagainya), yang kita hormati atau kagumi. Hal ini dapat membantu mengubah sikap negatif implisit terhadap anggota dari budaya yang berbeda. Bahkan melihat gambar atau membaca tentang keberagaman orang yang dikagumi dapat membantu mengurangi bias yang kita hadapi terhadap grup di mana mereka menjadi anggotanya. Cobaah membaca majalah atau buku yang ditulis oleh seseorang yang berbeda dari kita.

8. Hindari membenarkan prinsip stereotip saat berinteraksi dengan orang lain.

Prasangka dapat terjadi apabila ide yang dimiliki sebelumnya dibenarkan melalui stigma atau stereotip. Hal ini mungkin terjadi karena stereotip terkadang dianggap dapat diterima secara sosial. Misalnya, wanita berambut pirang itu bodoh, bangsa Asia itu lebih pintar, orang gemuk itu pemalas, dan sebagainya. Jika kita mengharapkan sekelompok orang untuk menjadi sama, mungkin kita akan menilai individu

secara negatif jika mereka tidak memenuhi standar kita, yang dapat menyebabkan diskriminasi.

7. Membuka dan menerima diri.

Terkadang saat kita merasa terancam oleh prasangka atau diskriminasi dari orang lain, kita menyembunyikan diri dari dunia sehingga tidak ada lagi gangguan yang akan kita peroleh. Bersembunyi dan menutupi identitas mungkin merupakan tindakan yang melindungi diri, tetapi juga dapat meningkatkan stres dan reaksi negatif terhadap prasangka. Lebih baik mengenali siapa kita dan menerima diri sendiri terlepas dari apa yang kita yakini mengenai hal yang orang lain pikirkan tentang kita. Identifikasi siapa yang dapat kita percayai dengan informasi pribadi kita dan bersikap terbuka terhadap orang-orang tersebut.

8. Bergabunglah dalam suatu kelompok.

Kesetiakawanan kelompok membantu seseorang menjadi lebih tangguh dan bertahan terhadap prasangka dan melindungi diri terhadap masalah kesehatan mental. Setiap jenis kelompok akan melakukannya, tetapi akan sangat membantu jika kita bergabung dengan grup yang sesuai dengan kekhasannya, memiliki kesamaan ataupun pandangan kita. Hal ini dapat membantu ketahanan emosional, menjadi tidak cepat marah atau merasa tertekan dalam menghadapi prasangka.

9. Dapatkan dukungan keluarga.

Dukungan sosial dapat menjadi sangat penting untuk menyesuaikan diri dengan isi yang ada dan penyembuhannya. Dukungan keluarga, didapat dengan berbicara pada anggota

keluarga atau teman dekat mengenai ketidakadilan yang dialami, dapat membantu mengurangi ketegangan yang dirasakan.

10. Mengharapkan hasil yang positif atau netral.

Jika kita pernah mengalami prasangka atau diskriminasi di masa lalu, kita akan sangat sangat berhati-hato ketika kembali mengalami hal ini. Meskipun demikian, mengharapkan orang lain berprasangka terhadap kita atau berpikir bahwa orang lain akan bertindak dengan cara tertentu, dapat meningkatkan munculnya stres. Dalam hal ini, upayakan untuk tidak berharap akan ditolak orang lain. Lebih baik mencoba untuk melihat setiap situasi dan interaksi sebagai pengalaman baru (, 2023).

I. Dampak Prasangka Sosial

Adanya beberapa akibat daripada prasangka sosial. Antara lain;

1. Membuat korban merasa kurang dari manusia seutuhnya

Ketika orang diremehkan oleh orang lain, harga diri mereka menderita dan mereka berhenti berusaha untuk memperbaiki diri. Sehingga dalam hal inilah prasangka sosial bisa merugikan masyarakat secara dan umum dan organisasi khususnya. Hal itu terjadi karena prasangka sosial bisa menyebabkan terhambatnya perkembangan potensi individu secara maksimal.

2. Membatasi kesempatan untuk berkembang

Dampak adanya prasangka sosial yang bukan hanya berpengaruh pada perilaku orang dewasa tapi juga anak-

anak, sehingga bisa membatasi kesempatan mereka untuk berkembang menjadi orang yang mempunyai toleransi terhadap kelompok sasaran misalnya kelompok minoritas.

3. Menjadi pencegah sosialisasi

Prasangka sosial akan menjadikan kelompok individu tertentu berbeda kedudukannya dengan kelompok individu lain, dan menjadikan mereka tidak mau untuk bergabung atau bersosialisasi dengan kelompok lain. Apabila hal itu terjadi dalam organisasi atau perusahaan, maka akan berdampak buruk pada rusaknya kerjasama. (<https://dosensosiologi.com/prasangka-sosial>, 2023).

Jika prasangka buruk itu berlanjut, bisa-bisa akan membawa kita pada lima dampak seperti yang akan dijelaskan di bawah ini.

4. Hati selalu larut pada perasaan cemas, gelisah dan tak tenang

Terlalu larut pada prasangka buruk akan membuatmu larut pada rasa cemas, gelisah dan tak tenang. Karena memelihara emosi negatif dalam diri juga akan membuat aura jiwa kita menjadi negatif. Dalam kaca mata pengelihatan, semua orang akan terlihat bak musuh dalam selimut, muka dua, penjahat, pengkhianat, dan lain-lain. Meskipun tidak sepenuhnya benar.

5. Membuat permusuhan

Karena terlalu larut pada prasangka buruk, dirimu akan cenderung menampilkan ekspresi yang tak bersahabat pada orang yang kamu jumpai. Kamu akan cenderung lebih sensian, mudah marah, membatasi diri dari pergaulan

sehingga dampaknya bisa memperburuk hubungan pertemananmu, karena orang lain tentu tidak akan merasa nyaman berada di dekat orang yang terlalu berburuk sangka. Caramu menampilkan ekspresi wajah dan gestur tubuh dapat mempengaruhi cara orang bersikap padamu. Jadi segera ubah kebiasaan buruk ini agar teman-temanmu tidak semakin menjauh darimu.

6. Jiwamu akan merasa kesepian

Prasangka buruk yang terus kamu pelihara akan membuat dirimu merasa kesepian, jiwa kamu menjadi hampa dan kosong. Kamu merasa bahwa semua orang tidak ada yang mau mengerti dan peduli padamu. Tanpa kamu sendiri sadar, jika itu semua terjadi karena kamu sendiri yang buat, bukan orang lain. Maka dari itu jangan selalu menyalahkan orang lain atas segala hal yang terjadi di hidupmu. Saatnya kamu mulai berbenah dan introspeksi diri untuk hidup yang lebih baik.

7. Di matamu semua orang terlihat sama, bak musuh dalam selimut

Pikiran negatif akan selalu timbul jika perasangka buruk masih kamu pelihara. Sehingga dimatamu semua orang akan terlihat sama, tak bersahabat, seperti musuh dalam selimut. Sehingga kamu menjadi larut pada rasa cemas dan tidak aman. Tentu ini dampak yang tidak baik sebenarnya bagi dirimu, sedangkan kamu sebagai manusia tentu juga butuh sosok orang lain untuk mengisi hari-harimu. Maka dari itu, segera ubah cara pandangmu. Atau kamu bisa coba untuk berkonsultasi pada orang yang ahli di bidangnya, seperti

psikolog agar ada yang membimbing dan menuntunmu untuk bisa lepas dari jeratan yang tak baik ini sehingga kamu bisa mendapat ketenangan hidup.

8. Hidupmu menjadi tidak bahagia

Pikiran negatif akan selalu timbul jika prasangka buruk masih kamu pelihara. Sehingga di matamu semua orang akan terlihat sama, tak bersahabat, seperti musuh dalam selimut. Sehingga kamu menjadi larut pada rasa cemas dan tidak aman. Tentu ini dampak yang tidak baik sebenarnya bagi dirimu, sedangkan kamu sebagai manusia tentu juga butuh sosok orang lain untuk mengisi hari-harimu. Maka dari itu, segera ubah cara pandangmu. Atau kamu bisa coba untuk berkonsultasi pada orang yang ahli di bidangnya, seperti psikolog agar ada yang membimbing dan menuntunmu untuk bisa lepas dari jeratan yang tak baik ini sehingga kamu bisa mendapat ketenangan hidup.

9. Hidupmu menjadi tidak bahagia

Orang yang dikelilingi emosi negatif maka yang kembali kedirinya juga negatif. Orang yang selalu dikelilingi emosi positif maka yang kembali juga positif. Maka dari itu, dengan membuang segala prasangka buruk dan perlahan demi perlahan mencoba mengubahnya jadi perasangka baik tentu juga akan mempengaruhi kondisi dalam jiwamu. Kamu pun bisa merasakan hidup yang tenang dan bahagia. Jika kamu masih memelihara emosi negatif itu hingga kini, maka kamu akan sulit mendapatkan kebahagiaan. (<https://www.idntimes.com/life>, 2023).

PENGARUH SOSIAL DAN KONTROL DIRI

A. Pengaruh Sosial

1. Pengertian Pengaruh Sosial

Pengaruh sosial merupakan proses terpengaruhnya perilaku orang lain oleh tindakan seorang individu atau kelompok, seseorang hampir selalu akan memilih opsi pertama, karena tekanan untuk menyesuaikan dapat sangat kuat dan membawa perubahan dalam perilaku yang tidak akan pernah terjadi sebelumnya.

Kelompok dan orang lain memainkan peran sentral dalam kehidupan, kelompok terdiri atas dua orang atau lebih (1) saling berinteraksi, (2) memersepsi diri mereka sebagai bagian dari kelompok, dan (3) saling tergantung sehingga kejadian yang mempengaruhi salah satu anggota kelompok akan mempengaruhi anggota lain, dan perilaku dari para anggotanya memiliki konsekuensi penting bagi keberhasilan kelompok untuk mencapai tujuannya.

Kelompok mengembangkan dan mempertahankan norma, harapan terkait perilaku yang tepat dengan kelompok tersebut. Lebih jauh lagi, kita memahami bahwa tidak

mematuhi norma kelompok dapat menyebabkan penolakan dari anggota kelompok lain dalam bentuk pengabaian hingga sepenuhnya ditolak atau dikeluarkan dari kelompok tersebut. Oleh karena itu, seseorang patuh dan memenuhi harapan kelompok.

2. Jenis-Jenis Pengaruh Sosial

a. Konformitas

Konformitas adalah suatu jenis pengaruh sosial di mana individu mengubah sikap dan tingkah laku mereka agar sesuai dengan norma sosial yang ada. Menurut Cialdini & Goldstein, 2004 *Comformity* (komformitas) adalah tendensi untuk mengubah keyakinan atau perilaku seseorang agar sesuai dengan perilaku orang lain.

Tekanan untuk melakukan konformitas berasal dari kenyataan bahwa di beberapa konteks terdapat aturan-aturan baik yang eksplisit maupun tidak terucap. Aturan-aturan ini mengindikasikan bagaimana individu *seharusnya* dan *sebaiknya* bertingkah laku. Aturan-aturan yang mengatur bagaimana individu seharusnya dan sebaiknya berperilaku disebut dengan norma sosial (*social norms*).

Aturan-aturan ini juga kerap kali memberikan efek yang kuat pada tingkah laku individu. Pada dasarnya ada beberapa norma sosial. Namun demikian, ada satu norma sosial yang berkaitan erat dengan konformitas, yaitu *norma injungtif*. Norma ini adalah suatu jenis norma yang memberi tahu kita mengenai apa yang seharusnya kita lakukan pada situasi-situasi tertentu.

Beberapa contoh dari norma sosial ini adalah seperti peraturan untuk tidak bersuara berisik saat menonton bioskop, dan perilaku-perilaku tertentu di jalan raya. Norma lain yang tidak tertulis antara lain adalah “Jangan berdiri terlalu dekat dengan orang asing”, dan sebagainya. Tanpa memedulikan apakah norma sosial itu eksplisit atau implisit namun satu kenyataan tampak dengan jelas, yaitu sebagian besar orang mematuhi norma-norma tersebut hampir setiap saat. Awalnya, kecenderungan yang kuat terhadap konformitas ini di mana kita mengikuti harapan masyarakat atau kelompok mengenai bagaimana seharusnya kita bertindak di berbagai situasi membuat kita dengan sengaja menghindari kekacauan sosial.

Penelitian Solomon Asch pada tahun 1951 dan 1955 disebut sebagai salah satu penelitian klasik dalam psikologi sosial. Partisipan dalam penelitian ini diminta untuk mengindikasikan yang mana dari ketiga garis pembanding yang sama persis dengan sebuah garis standar. Beberapa orang dari partisipan adalah asisten peneliti yang tidak diketahui oleh partisipan lainnya.

Pada saat-saat yang disebut sebagai *critical trials*, para asisten peneliti tersebut dengan sengaja menjawab salah pertanyaan yang diajukan. Mereka secara bulat memilih garis yang salah sebagai garis yang sesuai dengan garis standar. Lebih dari itu, mereka menyatakan jawaban salah tersebut terlebih dahulu sebelum partisipan yang lain memberikan jawaban. Hasilnya adalah bahwa ternyata partisipan yang lain kemudian terpengaruh dan memberikan jawaban yang

sama dengan yang dikatakan oleh para asisten peneliti tersebut. Pada titik ini terjadilah apa yang disebut dengan konformitas.

Salah satu perkembangan menarik dari teori konformitas berdasarkan penelitian penelitian Solomon Asch berikutnya yang bisa dikedepankan adalah bahwa harus dibedakan antara konformitas publik (*public conformity*) dengan penerimaan pribadi (*private acceptance*). Banyak orang melakukan perilaku-perilaku tertentu yang sesuai dengan norma sosial atau norma kelompok walaupun hal tersebut tidak mereka yakini sebagai sesuatu kebenaran untuk dilakukan.

Terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi konformitas. Faktor-faktor tersebut adalah:

1). Pengaruh dari orang-orang yang disukai

Orang-orang yang disukai akan memberikan pengaruh lebih besar. Perkataan dan perilaku mereka cenderung akan diikuti atau diamini oleh orang lain yang menyukai dan dekat dengan mereka.

2). Kekompakan kelompok

Kekompakan kelompok sering disebut sebagai kohesivitas. Semakin kohesif suatu kelompok maka akan semakin kuat pengaruhnya dalam membentuk pola pikir dan perilaku anggota kelompoknya.

3). Ukuran kelompok dan tekanan sosial

Konformitas akan meningkat sejalan dengan bertambahnya jumlah anggota kelompok. Semakin besar kelompok tersebut maka akan semakin besar pula kecenderungan kita untuk ikut serta, walaupun mungkin

kita akan menerapkan sesuatu yang berbeda dari yang sebenarnya kita inginkan.

4). Norma sosial deskriptif dan norma sosial injungtif

Norma deskriptif adalah norma yang hanya mendeskripsikan apa yang sebagian besar orang lakukan pada situasi tertentu. Norma ini akan mempengaruhi tingkah laku kita dengan cara memberi tahu kita mengenai apa yang umumnya dianggap efektif atau bersifat adaptif dari situasi tertentu tersebut. Sementara itu, norma injungtif akan mempengaruhi kita dalam menetapkan apa yang harusnya dilakukan dan tingkahlaku apa yang diterima dan tidak diterima pada situasi tertentu.

Ada beberapa alasan yang dapat dikedepankan untuk memahami mengapa individu melakukan konformitas. Alasan-alasan tersebut adalah:

a). Keinginan untuk disukai

Sebagai akibat internalisasi dan proses belajar di masa kecil maka banyak individu melakukan konformitas untuk membantunya mendapatkan persetujuan dengan banyak orang. Persetujuan diperlukan agar individu mendapatkan pujian. Oleh karena pada dasarnya banyak orang senang akan pujian maka banyak orang berusaha untuk konform dengan keadaan.

b). Rasa takut akan penolakan

Konformitas penting dilakukan agar individu mendapatkan penerimaan dari kelompok atau lingkungan tertentu. Jika individu memiliki pandangan

dan perilaku yang berbeda maka dirinya akan dianggap bukan termasuk dari anggota kelompok dan lingkungan tersebut.

c). Keinginan untuk merasa benar

Banyak keadaan menyebabkan individu berada dalam posisi yang dilematis karena tidak mampu mengambil keputusan. Jika ada orang lain dalam kelompok atau kelompok ternyata mampu mengambil keputusan yang dirasa benar maka dirinya akan ikut serta agar dianggap benar.

d). Konsekuensi kognitif

Banyak individu berpikir melakukan konformitas adalah konsekuensi kognitif akan keanggotaan mereka terhadap kelompok dan lingkungan di mana mereka berada.

Ada dua alasan mengapa seseorang bisa saja tidak melakukan konformitas. Alasan tersebut adalah:

1). Deindividuasi

Deindividuasi terjadi ketika kita ingin dibedakan dari orang lain. Individu akan menolak konform karena tidak ingin dianggap sama dengan yang lain.

2). Merasa menjadi orang bebas

Individu juga menolak untuk konform karena dirinya memang tidak ingin untuk konform. Menurutnya, tidak ada hal yang bisa memaksa dirinya untuk mengikuti norma sosial yang ada.

b. Kesepakatan

Kesepakatan adalah suatu bentuk pengaruh sosial yang meliputi permintaan langsung dari seseorang kepada orang lain.

Pelaku kesepakatan disebut sebagai pembujuk yang ulung karena mampu membuat orang lain yang menjadi targetnya berkata iya untuk kesepakatan yang ditawarkan. Para pelaku kesepakatan itu antara lain adalah penjual barang, orang-orang di bidang periklanan, pelobi politik, pencari dana, politisi, penipu ulung, negosiator profesional, dan lain-lain.

Prinsip-prinsip Dasar Kesepakatan

1). Pertemanan dan rasa suka

Pada umumnya, kita akan lebih bersedia memenuhi permintaan dari teman atau orang-orang yang kita sukai daripada permintaan orang asing atau orang-orang yang tidak disukai.

2). Komitmen dan konsistensi

Komitmen akan menyebabkan kita lebih bersedia untuk memenuhi permintaan mengenai tingkah laku yang konsisten dengan posisi atau tindakan tersebut daripada permintaan yang tidak konsisten dengan posisi atau tindakan tersebut.

3). Kelangkaan

Pada umumnya kita menghargai dan berusaha untuk mempertahankan hasil atau objek yang langka atau yang ketersediaannya terus berkurang. Sebagai akibatnya, akan lebih memungkinkan bagi kita untuk memenuhi permintaan yang

berpusat pada kelangkaan daripada terhadap permintaan yang sama sekali tidak terkait dengan isu tersebut.

4). Timbal balik atau resiprositas

Kita umumnya lebih bersedia dalam memenuhi permintaan dari orang yang sebelumnya telah memberikan bantuan atau kemudahan bagi kita daripada menuruti seseorang yang tidak berbuat baik kepada kita. Dengan kata lain, kita merasa harus membayar apa yang telah dilakukan oleh orang lain kepada kita.

5). Validasi sosial

Kita umumnya lebih bersedia dalam memenuhi permintaan untuk melakukan beberapa tindakan jika tindakan tersebut konsisten dengan apa yang kita percaya dilakukan atau dipikirkan oleh orang lain yang mirip dengan kita. Kita ingin menjadi benar, dan salah satu caranya adalah dengan berpikir dan bertindak seperti orang lain.

6). Kekuasaan

Pada umumnya, kita lebih bersedia untuk memenuhi permintaan dari seseorang yang memiliki kekuasaan sah atau seseorang yang tampaknya memiliki kekuasaan semacam itu.

Teknik-teknik mendapatkan kesepakatan, sebagai berikut:

1). Teknik *ingratiation*

Suatu teknik untuk memperoleh kesepakatan di mana pemohon pertama mengusahakan agar target menyukai mereka, kemudian berusaha untuk mengubah tingkah laku sesuai dengan yang diinginkan.

2). Teknik *foot-in-the-door*

Suatu teknik untuk memperoleh kesepakatan di mana pemohon memulai dengan permintaan yang kecil dan kemudian ketika permintaan ini disetujui meningkat ke permintaan yang lebih besar yang memang sudah diinginkan sejak awal.

3). Teknik *lowball*

Suatu teknik untuk memperoleh kesepakatan di mana suatu penawaran atau persetujuan diubah (menjadi lebih tidak menarik) setelah orang yang menjadi target menerimanya.

4). Teknik *door-in-the-face*

Suatu teknik untuk memperoleh kesepakatan di mana pemohon memulai dengan permintaan yang lebih besar dan kemudian ketika permintaan ini ditolak mundur ke permintaan yang lebih kecil (yang memang mereka inginkan sejak awal).

5). Teknik *that's-not-all*

Suatu teknik untuk memperoleh kesepakatan di mana pemohon menawarkan keuntungan tambahan kepada orang-orang yang menjadi target, sebelum mereka memutuskan apakah mereka hendak menuruti atau menolak permintaan spesifik yang diajukan.

6). Teknik jual mahal

Suatu teknik untuk memperoleh kesepakatan dengan memberikan kesan seseorang atau objek adalah langka dan sulit diperoleh.

7). Teknik *deadline*

Suatu teknik untuk memperoleh kesepakatan di mana orang yang menjadi target diberitahu bahwa mereka memiliki waktu yang terbatas untuk mengambil keuntungan dari beberapa tawaran atau untuk memperoleh suatu barang.

8). Teknik *pique*

Suatu teknik untuk memperoleh kesepakatan di mana minat orang yang menjadi target distimulasi oleh permintaan yang tidak umum. Sebagai akibatnya, mereka tidak menolak secara otomatis seperti yang sering terjadi.

c. Obedience (Kepatuhan)

Kepatuhan merupakan salah satu jenis pengaruh sosial, diman seseorang menaati dan mematuhi permintaan orang lain untuk melakukan tingkah laku tertentu karena adanya unsur *power* (Baron, Branscombe, dan Btyme, 2008 dalam Suwarno & Meinarno, 2009).

Faktor-faktor yang mempengaruhi kepatuhan, antara lain sebagai berikut:

- 1) Jenis kelamin, untuk hal-hal yang mengerikan, wanita lebih tidak patuh karena merasa ngeri melihat dan mendengarkan korban
- 2) Tingkat otoritas, orang di perintah atasan akan lebih patuh dibandingkan yang memerintah adalah teman yang setara atau setingkat.
- 3) Seorang akan menjadi penurut apabila dirasakan meningkatnya situasi yang menuntut kepatuhan
- 4) Terbatasnya peluang untuk tidak patuh.
Ganjaran hukuman dan ancaman, salah satu cara untuk

menimbulkan kepatuhan adalah dengan meningkatkan tekanan terhadap individu untuk menampilkan perilaku yang diinginkan melalui ganjaran hukuman atau ancaman. (

d. Konformitas

Konformitas adalah perubahan sikap, perilaku atau kepercayaan seseorang disebabkan oleh tekanan kelompok atau pengaruh sosial yang didorong oleh keinginan sendiri karena setiap orang lain menampilkan perilaku tersebut agar dapat tetap dapat bersosialisasi sesuai dengan norma sosial yang ada.

Konformitas merupakan perubahan sikap dan perilaku individu sebagai akibat dari adanya tekanan yang dibentuk oleh suatu kelompok, dimana individu berusaha agar sesuai dengan norma-norma yang ada di dalam kelompok tersebut. Konformitas adalah tendensi untuk mengubah keyakinan atau perilaku seseorang agar sesuai dengan perilaku orang lain.

Konformitas juga dapat diartikan sebagai pengaruh sosial dalam bentuk penyamaan pendapat atau pola tingkah laku seseorang terhadap orang lain yang mempengaruhinya. Konformitas merupakan bentuk interaksi yang di dalamnya seseorang berperilaku terhadap orang lain sesuai dengan harapan kelompok. Tekanan untuk melakukan konformitas berakar dari kenyataan bahwa di berbagai konteks ada aturan-aturan eksplisit ataupun tak terucap yang mengindikasikan bagaimana kita seharusnya atau sebaiknya bertingkah laku.

Berikut definisi dan pengertian konformitas dari beberapa sumber buku:

- Menurut Sarwono (2005), konformitas adalah perilaku sama dengan orang lain yang didorong oleh keinginan sendiri.
- Menurut Baron (2005), konformitas adalah suatu jenis pengaruh sosial dimana individu mengubah sikap dan tingkah laku mereka agar sesuai dengan norma sosial yang ada.
- Menurut Rakhmat (1996), konformitas adalah perubahan perilaku atau kepercayaan menuju norma kelompok sebagai akibat tekanan kelompok yang real atau yang dibayangkan.
- Menurut O'Sears (1985), konformitas adalah bila seseorang menampilkan perilaku tertentu karena setiap orang lain menampilkan perilaku tersebut.
- Menurut Myers (2012), konformitas adalah perubahan perilaku atau kepercayaan seseorang sebagai akibat dari tekanan kelompok.
- Menurut Kulsum dan Jauhar (2014), konformitas adalah suatu jenis pengaruh sosial dimana individu mengubah sikap dan tingkah laku mereka agar sesuai dengan norma sosial yang ada dan yang berlaku dalam sebuah komunitas tempat individu hidup bersosialisasi.

Menurut Sarwono (2005), konformitas yang terjadi pada kelompok memiliki beberapa ciri-ciri, antara lain yaitu sebagai berikut:

- Besarnya kelompok, kelompok yang kecil lebih memungkinkan melakukan konformitas daripada kelompok yang besar.
- Suara bulat, lebih mudah mempertahankan pendapat jika banyak kawannya
- Keterpaduan, semakin besar keterpaduan maka akan tinggi keinginan individu untuk melakukan konformitas terhadap kelompok.
- Tanggapan umum perilaku yang terbuka sangat dapat di dengar atau dilihat secara umum lebih mendorong konformitas dari pada perilaku yang dapat didengar atau dilihat oleh orang-orang tertentu.
- Komitmen umum, konformitas akan lebih mudah terjadi pada orang yang tidak mempunyai komitmen apa-apa.
- Status. Bila status individu dalam kelompok tidak ada maka individu akan melakukan konformitas agar dirinya dapat memperoleh status sesuai harapannya.

Menurut O'Sears, dkk (1985), konformitas yang ada dalam kelompok terdiri dari beberapa aspek, yaitu sebagai berikut:

1). Kekompakan Kelompok

Kekompakan kelompok adalah jumlah total kekuatan yang menyebabkan orang tertarik pada suatu kelompok dan yang membuat mereka ingin tetap menjadi anggotanya. Kekompakan yang tinggi menimbulkan konformitas

yang semakin tinggi. Alasan utamanya adalah bahwa bila seseorang merasa dekat dengan anggota kelompok lain akan semakin menyenangkan bagi mereka untuk mengakui kita, dan semakin menyakitkan bila mereka mencela kita. Kekompakan dipengaruhi oleh hal-hal sebagai berikut:

- a). Penyesuaian diri. Kekompakan yang tinggi dapat menimbulkan tingkat konformitas yang tinggi. Alasannya adalah apabila individu merasa dekat dengan anggota kelompok lain, akan menyenangkan bagi individu tersebut untuk mengakuinya, dan semakin menyakitkan apabila anggota kelompok mencelanya. Kemungkinan untuk menyesuaikan diri akan semakin besar, apabila individu mempunyai keinginan yang kuat untuk menjadi anggota sebuah kelompok tertentu.
- b). Perhatian terhadap kelompok. Peningkatan konformitas terjadi karena anggotanya enggan disebut sebagai orang yang menyimpang, dan penyimpangan disebut sebagai orang yang menyimpang, dan penyimpangan menimbulkan risiko ditolak. Semakin tinggi perhatian seseorang dalam kelompok, semakin tinggi tingkat rasa takutnya terhadap penolakan, dan semakin kecil kemungkinan untuk tidak menyetujui kelompok.
- c). Kesepakatan Kelompok

Orang yang dihadapkan pada keputusan kelompok yang sudah bulat akan mendapatkan tekanan yang kuat untuk menyesuaikan pendapatnya. Namun bila kelompok tidak bersatu akan ada penurunan tingkat konformitas.

Penurunan konformitas ini juga terjadi dalam kondisi dimana orang yang berbeda pendapat memberikan jawaban yang salah. Bila orang menyatakan pendapat yang berbeda setelah mayoritas menyatakan pendapatnya, maka konformitas akan menurun. Kesepakatan kelompok biasanya dipengaruhi oleh beberapa hal, yaitu sebagai berikut:

a). Kepercayaan.

Tingkat kepercayaan terhadap mayoritas akan menurun apabila terjadi perbedaan pendapat, meskipun orang yang berbeda pendapat sebenarnya kurang ahli bila dibandingkan anggota lain yang membentuk mayoritas. Bila seseorang sudah tidak mempunyai kepercayaan terhadap kelompok, maka hal ini dapat mengurangi ketergantungan individu terhadap kelompok sebagai sebuah kesepakatan.

b). Persamaan pendapat.

Bila dalam suatu kelompok terdapat satu orang saja tidak sependapat dengan anggota kelompok yang lain, maka konformitas akan menurun. Kehadiran orang yang tidak sependapat tersebut menunjukkan terjadinya perbedaan serta berakibat pada berkurangnya kesepakatan kelompok. Jadi dengan persamaan antar kelompok maka konformitas akan semakin tinggi.

c). Penyimpangan terhadap pendapat kelompok.

Apabila individu mempunyai pendapat yang berbeda dengan individu lain, maka individu tersebut akan dikucilkan dan dipandang sebagai orang yang menyimpang, baik dalam pandangan sendiri maupun pandangan orang lain. jadi

individu yang menyimpang akan menyebabkan penurunan kesepakatan.

2). **Ketaatan Kelompok**

Ketaatan sebagai kekuatan total yang membuat seseorang mengalami kesulitan untuk melepaskan suatu pendapat. Orang yang secara terbuka dan sungguh-sungguh terikat suatu penilaian bebas akan lebih enggan menyesuaikan diri terhadap perilaku kelompok yang berlawanan. Ketaatan merupakan kekuatan total yang membuat seseorang mengalami kesulitan untuk melepaskan suatu pendapat. Secara khusus ketaatan dapat dipandang sebagai perasaan terikat pada suatu pendapat. Ketaatan dipengaruhi oleh beberapa faktor, yaitu:

- a) Tekanan karena ganjaran, ancaman atau hukuman. Salah satu cara untuk menimbulkan ketaatan adalah meningkatkan perilaku yang diinginkan melalui ganjaran, ancaman atau hukuman karena akan menimbulkan ketaatan yang semakin besar. Semua itu merupakan intensif pokok untuk mengubah perilaku seseorang.
- b) Harapan orang lain. Seseorang akan rela memenuhi permintaan orang lain hanya karena orang lain tersebut mengharapkannya. Harapan-harapan orang lain dapat menimbulkan ketaatan, bahkan harapan itu bersifat implisit. Salah satu cara untuk memaksimalkan ketaatan adalah menempatkan individu dalam situasi yang terkendali, segala sesuatu yang diatur sehingga ketidaktaatan merupakan hal yang hampir tidak mungkin terjadi.

Menurut Myers (2012), konformitas dibagi menjadi dua jenis, yaitu:

a. Pemenuhan (compliance)

Compliance diartikan sebagai perilaku konformitas dimana individu berperilaku sesuai dengan tekanan kelompok, walaupun secara pribadi ia tidak setuju dengan perilaku tersebut. Konformitas ini dilakukan agar individu diterima dalam kelompok untuk menghindari penolakan. Compliance adalah jenis konformitas yang bersifat taat, dimana individu mengikuti perilaku kelompok meski ia tidak menyetujuinya. Jenis konformitas ini dipengaruhi oleh beberapa faktor, yaitu:

- 1). Rasa takut terhadap penyimpangan. Rasa takut dianggap sebagai orang yang menyimpang, merupakan alasan utama terjadinya konformitas compliance. Rasa takut ini diperkuat oleh tanggapan kelompok terhadap perilaku menyimpang. Penyimpangan yang terjadi dalam kelompok, dapat mengakibatkan seseorang menerima risiko yang tidak menyenangkan seperti dikucilkan atau ditolak oleh kelompok.
- 2). Kekompakan kelompok. Semakin kuat ketertarikan individu terhadap kelompok, maka semakin kuat juga konformitas yang terjadi. Ketika anggota-anggota kelompok bekerja untuk satu tujuan yang sama mereka cenderung untuk konform dibandingkan mereka tidak berada dalam satu kesatuan. Dan ketika rasa suka anggota kelompok yang satu terhadap yang lain semakin besar, maka semakin besar pula harapan untuk

memperoleh manfaat dari keanggotaan kelompok dan kelompok tersebut semakin kompak. Kekompakan yang semakin tinggi akan mempertinggi tingkat konformitas.

- 3). Kesepakatan kelompok. Anggota kelompok yang dihadapkan pada keputusan kelompok yang sudah bulat, akan merasa mendapat tekanan yang kuat untuk dapat menyesuaikan pendapat atau perilakunya. Namun bila ada satu orang saja yang tidak sependapat dengan anggota lainnya, tingkat konformitas dalam kelompok itu pun akan menurun.

b. Penerimaan (acceptance)

Acceptance adalah bentuk konformitas dimana perilaku dan keyakinan individu sesuai dengan tekanan kelompok. Pada bentuk acceptance ini, konformitas terjadi karena kelompok menyediakan informasi penting yang tidak dimiliki oleh individu. Acceptance adalah jenis konformitas yang bersifat kompak, dimana individu mengikuti perilaku kelompok karena percaya dan setuju pada putusan kelompok. Konformitas Acceptance ini dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor, yaitu:

- 1). Kepercayaan terhadap kelompok. Masalah utamanya apakah individu mempercayai informasi yang dimiliki kelompok atau tidak. Semakin besar kepercayaan individu terhadap kelompok sebagai sumber informasi yang benar, semakin besar pula kemungkinan untuk menyesuaikan atau mengikuti kelompok. Salah satu faktor penentu kepercayaan terhadap kelompok adalah keahlian dan kompetisi yang dimiliki oleh anggota

kelompok lainnya. Semakin tinggi tingkat keahlian dan kompetisi kelompok, maka kepercayaan penghargaan individu terhadap kelompok semakin besar.

- 2). Kepercayaan terhadap diri sendiri. Konformitas akan menurun jika individu mempunyai kepercayaan yang kuat terhadap penilaian perilakunya sendiri. salah satu faktor yang dapat mempengaruhi kepercayaan diri adalah tingkat penilaian individu terhadap kemampuan yang dimilikinya. Faktor lain adalah kesulitan, semakin sulit hal yang harus dihadapi, maka semakin rendah rasa percaya diri yang dimiliki individu.

Selain dua jenis konformitas tersebut, menurut Prayitno (2009), membagi konformitas menjadi tiga jenis, yaitu:

- a. Konformitas membabi buta

Konformitas membabi buta adalah bersifat tradisional dan primitif. Konformitas tradisional diwarnai oleh sikap masa bodoh, dalam arti atau mengikuti apa yang menjadi kemauan orang lain tanpa pemahaman atau penghayatan, tanpa pertimbangan, pemikiran atau perasaan apalagi keyakinan atau kebenaran tentang kebenaran ataupun kesahihan dari sesuatu yang diikutinya itu. Kita lihat dari sisi lain bahwa konformitas membabi buta ini sebenarnya banyak mendapat imbalan atas kepatuhannya.

Pada dasarnya konformitas membabi buta didasarkan karena adanya kekuasaan yang memaksa untuk adanya persetujuan atau penerimaan dari orang-orang yang terkena pengaruh. Kekuasaan tersebut dapat bersifat nyata atau dibayangkan yang memberikan sanksi atau ancaman bagi

orang yang melanggar konformitas. Orang yang mengalami konformitas akan mengalami kondisi kepasrahan, kepatuhan dan ke penurutan, dan pengharapan akan belas kasihan.

b. Konformitas teridentifikasi

Konformitas identifikasi didasarkan karena adanya karisma yang terpancar dari seorang pemimpin atau ketua ataupun juga yang dirasakan berada di atas sana. Dan orang tersebut adalah sang idola, tokoh panutan, tokoh identifikasi yang harus dipercayai, ditiru, dan di iya-kan segala sesuatunya.

Terbentuknya karisma ini dilandasi oleh sikap mempercayai, mengakui, menerima secara sukarela, tanpa sedikit rasa takut, terancam akan dikenai sanksi atas sikap non-konformitas, dan pula tanpa harapan akan adanya imbalan atas posisi konformitas. Di samping itu, rasa senang dan puas sering menyertai konformitas identifikasi.

c. Konformitas Internalisasi

Konformitas internalisasi didasarkan oleh pertimbangan rasional yaitu pikiran, perasaan, pengalaman, hati nurani dan semangat, untuk menentukan pilihan-pilihan dalam bersikap dan bertingkah laku, juga dalam berpikir dan berpendapat. Keputusan sepenuhnya terletak di tangan orang yang hendak mendudukkan diri pada posisi tertentu. Orang-orang yang bersangkutan memahami, menghayati dan meyakini melalui kajian rasional (melalui kajian rasional dan ke dalam pengalaman) tingkat kebenaran atas hal-hal yang berasal dari orang lain yang berkemungkinan mempengaruhinya.

Menurut Myers (2012), konformitas dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor, yaitu sebagai berikut:

1. Budaya. Dari beberapa hasil penelitian ditemukan bahwa individu yang tinggal di sebuah negara dengan budaya kolektivitas memiliki tingkat individualitas yang rendah dan cenderung hidup berkelompok dan berorientasi pada nilai kelompok. Sebagai anggota maupun ketua dalam kelompok tertentu individu cenderung akan memiliki tendensi untuk menyesuaikan sikap dan perilaku agar sesuai dengan norma dan nilai yang dianut kelompok tersebut.
2. Pengaruh dari orang-orang yang disukai. Orang-orang yang disukai akan memberikan pengaruh lebih besar. Perkataan dan perilaku mereka cenderung akan diikuti oleh orang lain yang menyukai dan dekat dengan mereka.
3. Kekompakan kelompok. Kekompakan kelompok sering disebut sebagai kohesivitas. Semakin kohesif suatu kelompok, maka akan semakin kuat pengaruhnya dalam membentuk pola pikir dan perilaku anggota kelompoknya.
4. Ukuran kelompok atau tekanan sosial. Konformitas akan meningkat sejalan dengan bertambahnya jumlah anggota kelompok. Semakin besar kelompok tersebut, maka semakin besar pula kecenderungan kita untuk ikut serta, walaupun mungkin kita akan menerapkan sesuatu yang berbeda dari yang kita inginkan.

5. Norma sosial deskriptif dan norma sosial injungtif. Norma deskriptif adalah norma yang hanya mendeskripsikan apa yang sebagian besar orang lakukan pada situasi tertentu. Norma ini akan mempengaruhi tingkah laku kita dengan cara memberitahu kita mengenai apa yang umumnya dianggap efektif atau bersifat adaptif dari situasi tertentu tersebut. Sementara itu, norma injungtif akan mempengaruhi kita dalam menetapkan apa yang harusnya dilakukan dan tingkah laku apa yang diterima dan tidak diterima pada situasi tertentu.

Selain itu menurut Sarwono (2005), terdapat beberapa faktor yang menjadi penyebab mengapa individu tertarik untuk melakukan konformitas, yaitu sebagai berikut:

1. Keinginan untuk disukai. Akibat dari internalisasi dan proses belajar di masa kecil, banyak individu melakukan konformitas untuk membantunya mendapatkan persetujuan dari banyak orang agar individu mendapatkan pujian. Pada dasarnya, kebanyakan orang senang akan pujian, yang membuatnya berusaha untuk menyesuaikan diri dengan keadaan.
2. Rasa takut akan penolakan. Konformitas sering dilakukan agar individu mendapatkan penerimaan dari kelompok atau lingkungan tertentu. Jika individu memiliki pandangan dan perilaku yang berbeda, maka dirinya akan dianggap bukan termasuk dari anggota kelompok dan lingkungan tersebut.
3. Keinginan untuk merasa benar. Banyak keadaan yang menyebabkan individu berada dalam posisi yang

dilematis karena tidak mampu mengambil keputusan. Jika ada orang lain dalam kelompok ternyata mampu mengambil keputusan yang dirasa benar, maka dirinya akan ikut serta agar dianggap benar.

Konsekuensi kognitif. Kebanyakan individu yang berpikir melakukan konformitas adalah konsekuensi kognitif akan keanggotaan mereka terhadap kelompok dan lingkungan di mana mereka berada (<https://www.kajianpustaka.com>, 2023).

c. **Kesepakatan**

Kesepakatan adalah suatu bentuk pengaruh sosial yang meliputi permintaan langsung dari seseorang kepada orang lain. Pelaku Kesepakatan Pelaku kesepakatan disebut sebagai pembujuk yang ulung karena mampu membuat orang lain yang menjadi targetnya berkata iya untuk kesepakatan yang ditawarkan. Para pelaku kesepakatan itu antara lain adalah penjual barang, orang-orang di bidang periklanan, pelobi politik, pencari dana, politisi, penipu ulung, negosiator profesional, dan lain-lain.

Prinsip-prinsip dasar kesepakatan

1) **Pertemanan dan rasa suka.**

Pada umumnya, kita akan lebih bersedia memenuhi permintaan dari teman atau orang-orang yang kita sukai dari pada permintaan orang asing atau orang-orang yang tidak disukai.

2). Komitmen dan konsistensi.

Komitmen akan menyebabkan kita lebih bersedia untuk memenuhi permintaan mengenai tingkah laku yang konsisten dengan posisi atau tindakan tersebut daripada permintaan yang tidak konsisten dengan posisi atau tindakan tersebut.

3). Kelangkaan

Pada umumnya kita menghargai dan berusaha untuk mempertahankan hasil atau objek yang langka atau yang ketersediaannya terus berkurang. Sebagai akibatnya, akan lebih memungkinkan bagi kita untuk memenuhi permintaan yang berpusat pada kelangkaan daripada terhadap permintaan yang sama sekali tidak terkait dengan isu tersebut.

4). Timbal balik atau resiprositas.

Kita umumnya lebih bersedia dalam memenuhi permintaan dari orang yang sebelumnya telah memberikan bantuan atau kemudahan bagi kita daripada menuruti seseorang yang tidak berbuat baik kepada kita. Dengan kata lain, kita merasa harus membayar apa yang telah dilakukan oleh orang lain kepada kita

5). Validasi sosial.

Kita umumnya lebih bersedia dalam memenuhi permintaan untuk melakukan beberapa tindakan jika tindakan tersebut konsisten dengan apa yang kita percaya dilakukan atau dipikirkan oleh orang lain yang mirip dengan kita. Kita ingin menjadi benar, dan salah satu caranya adalah dengan berpikir dan bertindak seperti orang lain.

6). Kekuasaan.

Pada umumnya, kita lebih bersedia untuk memenuhi permintaan dari seseorang yang memiliki kekuasaan sah atau seseorang yang tampaknya memiliki kekuasaan semacam itu.

Teknik-teknik Mendapatkan Kesepakatan, sebagai berikut:

1) Teknik ingratiation

Suatu teknik untuk memperoleh kesepakatan di mana pemohon pertama mengusahakan agar target menyukai mereka, kemudian berusaha untuk mengubah tingkah laku sesuai dengan yang diinginkan.

2) Teknik foot-in-the-door

Suatu teknik untuk memperoleh kesepakatan di mana pemohon memulai dengan permintaan yang kecil dan kemudian ketika permintaan ini disetujui meningkat ke permintaan yang lebih besar yang memang sudah diinginkan sejak awal.

3) Teknik lowball

Suatu teknik untuk memperoleh kesepakatan di mana suatu penawaran atau persetujuan diubah (menjadi lebih tidak menarik) setelah orang yang menjadi target menerimanya.

4) Teknik door-in-the-face

Suatu teknik untuk memperoleh kesepakatan di mana pemohon memulai dengan permintaan yang lebih besar dan kemudian ketika permintaan ini ditolak mundur ke permintaan yang lebih kecil (yang memang mereka inginkan sejak awal).

5) Teknik that's-not-all

Suatu teknik untuk memperoleh kesepakatan di mana pemohon menawarkan keuntungan tambahan kepada orang-orang yang menjadi target, sebelum mereka memutuskan apakah mereka hendak menuruti atau menolak permintaan spesifik yang diajukan.

6) Teknik jual mahal

Suatu teknik untuk memperoleh kesepakatan dengan memberikan kesan bahwa seseorang atau objek adalah langka dan sulit diperoleh.

7) Teknik deadline

Suatu teknik untuk memperoleh kesepakatan di mana orang yang menjadi target diberitahu bahwa mereka memiliki waktu yang terbatas untuk mengambil keuntungan dari beberapa tawaran atau untuk memperoleh suatu barang. (<https://123dok.com/document>, 2023).

B. Kontrol Diri

1. Pengertian Kontrol Diri

Tingkah laku individu ditentukan oleh dua variabel yakni variabel internal dan variabel eksternal. Sekuat apapun stimulus dan penguat eksternal, perilaku individu masih bisa dirubah melalui proses kontrol diri. Artinya meskipun kondisi eksternal sangat mempengaruhi, dengan kemampuan kontrol diri individu dapat memilih perilaku mana yang akan ditampilkan.

Kontrol diri berkaitan dengan bagaimana individu mengendalikan emosi serta dorongan dorongan dari dalam

dirinya. Ada dua kriteria yang menentukan, apakah kontrol emosi dapat diterima secara sosial atau tidak. Kontrol diri dapat diterima bila reaksi masyarakat terhadap pengendalian emosi adalah positif. Namun, reaksi positif saja tidaklah cukup karenanya perlu diperhatikan kriteria lain, yaitu efek yang muncul setelah mengontrol emosi terhadap kondisi fisik dan psikis.

Kontrol emosi seharusnya tidak membahayakan fisik dan psikis individu. Artinya, dengan mengontrol emosi kondisi fisik dan psikis individu harus membaik. Kontrol diri individu sendiri yang menyusun standar bagi kinerjanya dan menghargai atau menghukum dirinya bila berhasil atau tidak berhasil mencapai standar tersebut. Kontrol eksternal orang lainlah yang menyusun standar dan memberi ganjaran atau hukuman. Tidak mengherankan bila kontrol diri dianggap sebagai suatu keterampilan berharga.

Jadi kontrol diri diartikan sebagai kemampuan untuk menyusun, membimbing, mengatur dan mengarahkan bentuk perilaku yang dapat membawa ke arah konsekuensi positif. Kontrol diri merupakan salah satu potensi yang dapat dikembangkan dan digunakan individu selama proses proses dalam kehidupan, termasuk dalam menghadapi kondisi yang terdapat di lingkungan sekitarnya. Kontrol diri merupakan salah satu kompetensi pribadi yang perlu dimiliki oleh setiap individu. Perilaku yang baik, konstruktif, serta keharmonisan dengan orang lain dipengaruhi oleh kemampuan individu untuk mengendalikan dirinya.

Berikut pengertian kontrol diri menurut para ahli, yaitu:

a. Lazarus

Lazarus menjelaskan bahwa kontrol diri menggambarkan keputusan individu melalui pertimbangan kognitif untuk menyatukan perilaku yang telah disusun untuk meningkatkan hasil dan tujuan tertentu sebagaimana yang diinginkan. (Thalib, 2017).

b. Gleitman

Kontrol diri merujuk ada kemampuan seseorang untuk melakukan sesuatu yang ingin dilakukan tanpa terhalangi baik oleh rintangan maupun kekuatan yang berasal dari dalam individu.

c. Menurut Anshari

Dikutip dari buku *Mengoptimalkan Karakter Kontrol Diri Anak dengan Sarana Permainan Tradisional* (2020) oleh Ester Liswanti dan Gregorius Ari Nugrahanta, kontrol diri adalah kemampuan untuk menekan atau mencegah tingkah laku yang menurut kata hati atau semasanya.

d. Menurut Borba

Kontrol diri merupakan kemampuan mengendalikan pikiran dan tindakan agar dapat menahan dorongan dari dalam maupun luar sehingga dapat bertindak dengan benar.

e. Menurut Thompson

Kontrol diri adalah keyakinan individu terhadap dirinya dalam mencapai hasil yang diinginkan dengan

cara mengendalikan emosi dan dorongan- dorongan dari dalam dirinya.

f. Menurut Chaplin

Kontrol diri (self control) merupakan kemampuan untuk membimbing tingkah laku sendiri, serta kemampuan untuk menekan atau merintangai impuls-impuls atau tingkah laku impulsif. Pengertian tersebut berarti bahwa kontrol diri merupakan kemampuan individu untuk mengarahkan tingkah lakunya sehingga dapat mengurangi atau menghindari tingkah laku yang merugikan dirinya.

g. Menurut Goldfried dan Merbaum

Kontrol diri sebagai suatu kemampuan untuk menyusun, membimbing, mengatur, dan mengarahkan bentuk perilaku yang dapat membawa individu ke arah konsekuensi positif.

h. Menurut Goleman

Kontrol diri adalah keterampilan untuk mengendalikan diri dari api-api emosi yang terlihat mencolok. Tanda-tandanya meliputi ketegangan saat menghadapi stress atau menghadapi seseorang yang bersikap bermusuhan tanda membalas dengan sikap atau perilaku serupa.

i. Menurut Adeonalia

Kontrol diri adalah kemampuan untuk membimbing tingkah laku sendiri, kemampuan untuk menekan atau merintangai impuls-impuls atau tingkah laku impulsif. (<https://www.kompas.com/skola>, 2023).

j. Wolfe & Higgins, 2008),

Self-control merupakan kecenderungan individu untuk mempertimbangkan berbagai konsekuensi, untuk perilaku. Sedangkan self-control dikatakan sebagai kemampuan manusia untuk menahan dan mengendalikan perilaku sosial yang tidak pantas.

2. Aspek-Aspek Kontrol Diri

Aspek-aspek kontrol diri inilah yang kerap digunakan untuk mengukur kontrol diri seseorang. Averill (1973, hlm. 287) menjelaskan, terdapat tiga aspek kontrol diri yakni *behavioral control*, *cognitive control*, dan *decisional control*.

a. *Behavioral Control* (Kontrol Perilaku)

Behavioral control merupakan kemampuan individu dalam mengendalikan diri pada suatu keadaan yang tidak menyenangkan. Kemampuan mengontrol perilaku ini dirinci menjadi dua komponen yakni kemampuan mengatur pelaksanaan (*regulated administration*) dan kemampuan memodifikasi perilaku (*stimulus modifiability*).

Kemampuan mengatur pelaksanaan merupakan kemampuan individu dalam menentukan siapa yang akan mengendalikan situasi atau keadaan, apakah dirinya sendiri atau aturan perilaku dengan menggunakan sumber eksternal. Sedangkan kemampuan memodifikasi perilaku merupakan kemampuan untuk mengetahui bagaimana dan kapan suatu stimulus yang tidak dikehendaki akan dihadapi oleh individu.

b. *Cognitif Control* (Kontrol Kognitif)

Cognitif control diartikan sebagai kemampuan individu dalam mengendalikan diri untuk mengolah informasi yang tidak diinginkan dengan cara menginterpretasi, menilai, atau menghubungkan suatu kejadian kedalam suatu kerangka kognitif sebagai adaptasi psikologis untuk mengurangi tekanan yang dihadapi. Aspek ini terdiri dari dua komponen, yakni memperoleh informasi (*information gain*) dan melakukan penilaian (*appraisal*).

Dengan informasi yang dimiliki oleh individu mengenai keadaan yang tidak menyenangkan, individu dapat mengantisipasi keadaan tersebut dengan berbagai pertimbangan. Melakukan penilaian berarti individu berusaha menilai dan menafsirkan suatu keadaan atau peristiwa dengan cara memperhatikan segi-segi positif secara subjektif.

c. *Decisional Control* (Mengontrol Keputusan)

Decisional control merupakan kemampuan individu dalam mengendalikan diri untuk memilih suatu tindakan berdasarkan pada sesuatu yang diyakini atau disetujui. Kontrol diri akan sangat berfungsi dalam menentukan pilihan, baik dengan adanya suatu kesempatan maupun kebebasan pada diri individu untuk memilih berbagai kemungkinan tindakan.

3. Ciri-ciri Kontrol Diri (self control)

Menurut Thompson (dalam Smet, 1994: 95) ciri-ciri kontrol diri antara lain:

- a. Kemampuan untuk mengontrol perilaku atau tingkah laku impulsif yang ditandai dengan kemampuan menghadapi stimulus yang tidak diinginkan dengan cara mencegah menjauhi stimulus, merapatkan tenggang waktu di antara stimulus yang sedang berlangsung, menghentikan stimulus sebelum berakhir dan membatasi intensitas stimulus, kemampuan membuat perencanaan dalam hidup, mampu mengatasi frustrasi dan ledakan emosi serta kemampuan untuk menentukan siapa yang mengendalikan perilaku, dalam hal ini bila individu tidak mampu mengontrol dirinya sendiri, maka individu menggunakan faktor eksternal.
- b. Kemampuan menunda kepuasan dengan segera untuk keberhasilan mengatur perilaku dalam mencapai sesuatu yang lebih berharga atau diterima dalam masyarakat.

Kemampuan mengantisipasi peristiwa yaitu kemampuan untuk mengantisipasi keadaan melalui berbagai pertimbangan secara relatif obyektif. Hal ini didukung dengan adanya informasi yang dimiliki individu. (<http://eprints.umg.ac.id>, 2023).

KETERTARIKAN INTERPERSONAL DAN DAYA TARIK FISIK

A. Ketertarikan Interpersonal

1. Pengertian Ketertarikan Interpersonal

Ketertarikan adalah suatu proses yang dengan mudah dialami oleh setiap individu tetapi sukar untuk diterangkan. Disini dikemukakan adanya tuga orientasi teori utama yang saling berbeda, dan masing-masing memandang tingkah laku dengan cara yang berbeda.

Ketertarikan Interpersonal adalah sikap seseorang mengenal orang lain di mana ketertarikan meliputi evaluasi sepanjang suatu dimensi yang berkisar dari sangat suka hingga sangat tidak suka. Ketertarikan interpersonal merujuk pada suatu sikap mengenai orang lain.

Evaluasi interpersonal seperti itu berada pada suatu dimensi yang berkisar dari suka hingga tidak suka. Setiap orang akan disukai oleh beberapa individu dan tidak disukai oleh individu yang lain. Dengan sebagian besar orang yang mengalami kontak dengan kita, kita tidak secara khusus suka atau tidak suka, reaksi mereka adalah netral. Kebalikannya kita menyukai beberapa orang, tidak menyukai beberapa orang, dan netral kepada sebagian besar sisanya.

Penelitian mengenai ketertarikan interpersonal dirancang untuk mengidentifikasi secara detil faktor-faktor yang berperan pada evaluasi seseorang terhadap yang lain. Ketika anda membaca setiap dari faktor tersebut, akan sangat mudah untuk kehilangan jejak seperti dalam belantar karena diskusi tersebut memang diperlukan untuk terfokus pada satu hal saja. Akan berguna bagi anda untuk mengingat satu konsep yang sederhana namun sangat penting. Banyak psikologi sosial yakin bahwa kita membuat evaluasi yang positif setiap kita merasakan perasaan yang positif dan membuat evaluasi yang negative jika kita merasakan perasaan yang negatif.

Secara sederhana dapat dikatakan bahwa rasa suka dan tidak suka interpersonal kita ditentukan oleh emosi. Faktor apapun yang mempengaruhi keadaan emosional seseorang, pada gilirannya akan mempengaruhi ketertarikan.

Lebih dari enam miliar orang tinggal di planet bumi, dan anda mungkin saja dapat menyukai tujuh ribu dari mereka dengan cukup baik sehingga mempertimbangkan mereka sebagai teman anda. Akan tetapi hal ini sangat tidak mungkin terjadi. Seseorang dari kita mungkin hanya akan menyadari, berinteraksi, dan mengenal suatu persentase kecil dari orang-orang ini. Pada subkelompok yang relative kecil ini, hanya sedikit yang akan menjadi kenalan dan lebih sedikit lagi yang menjadi sahabat ataupun musuh, dan sebagian besar tetap menjadi orang asing.

Semakin dekat jarak fisik semakin besar pula kemungkinan dua orang atau lebih akan mengalami kontak secara langsung dan mengalami *repeated exposure*. *Repeated exposure* adalah

kontak yang terjadi secara terus menerus dengan sebuah stimulus. Riset Zajonc membuktikan bahwa paparan berulang terhadap stimulus apapun yang sedikit negatif, netral atau positif akan berakibat pada meningkatnya evaluasi positif terhadap stimulus tersebut. Zajonc menyebutkan bahwa secara umum kita berespon dengan paling tidak sedikit rasa tidak nyaman ketika kita bertemu dengan siapa pun atau apa pun yang yang tidak dikenal atau tidak familiar. Stimulus yang baru dan menakutkan secara bertahap dapat menjadi aman dan dikenal. Wajah yang dikenal atau familiar tidak hanya dievaluasi secara positif namun juga menyebabkan aktivasi otak yang mengindikasikan respon emosi yang positif. Namun demikian, jika dari awal emosi yang berkembang adalah sangat negatif maka repeated exposure tidak akan berarti apapun. Bahkan repetisi pertemuan dengan stimulus akan semakin memperburuk emosi negatif yang dirasakan.

2. Bentuk Kedekatan Afektif

Keadaan emosional kita pada suatu waktu mempengaruhi persepsi, kognisi, motivasi, pengambilan keputusan, dan ketertarikan interpersonal. Emosi sendiri dalam psikologi juga dapat disebut dengan afek. Dua karakteristik afek yang paling penting adalah intensitas (kekuatan emosi) dan arah (apakah emosi tersebut positif atau negatif).

Berbagai penelitian memperlihatkan bahwa emosi positif dan negatif mewakili dua dimensi terpisah dan berdiri sendiri yang terefleksikan pada penilaian diri. Jika dua dimensi emosional terpisah bisa saja bagi seseorang untuk merasakan campuran afek positif dan negatif pada saat yang bersamaan.

Satu jenis emosi juga dapat meningkat atau menurun tanpa perlu memiliki akibat apapun terhadap yang lain. Pemisahan emosi semacam ini memungkinkan kita untuk memberikan aspek yang signifikan di mana afek positif memungkinkan kita untuk mencari dan mengeksplorasi aspek baru dalam lingkungan. Sementara itu di saat yang bersamaan, afek negatif membantu kesiagaan dan kemungkinan mundur jika diperlukan.

Cukup banyak eksperimen yang telah secara cukup konsisten menyebutkan bahwa afek positif mendorong evaluasi yang positif terhadap orang lain, yang sering kita sebut sebagai “rasa suka”. Sementara itu, afek negatif mendorong evaluasi negatif yang kita sebut sebagai “rasa tidak suka”. Afek mempengaruhi ketertarikan dengan dua cara. Cara pertama melalui efek langsung atau *direct effect* yang terjadi jika orang lain mengatakan atau melakukan sesuatu yang membuat kita merasa baik atau buruk. Oleh karena itu maka kita akan menyukai orang yang membuat kita merasa lebih baik, dan tidak menyukai orang yang membuat kita merasa buruk. Efek lainnya adalah efek asosiatif atau *associated effect* yang terjadi ketika orang lain hadir pada saat di mana keadaan emosional kita positif atau negatif, untuk suatu alasan yang tidak ada hubungannya dengan orang yang sedang kita rasakan. Meskipun orang tersebut bukan penyebab dari apa yang kita rasakan, tetapi kita cenderung tetap mengevaluasi orang lain berdasarkan afek yang sedang kita rasakan.

Efek langsung emosi terhadap ketertarikan. Efek positif yang dibangkitkan oleh *repeated exposure* dapat menentukan

rasa suka, dan kita akan segera menggambarkan bagaimana ketertarikan didasarkan pada reaksi afektif terhadap penampilan, sikap, dan atribut-atribut lain seseorang.

Efek tak langsung emosi terhadap ketertarikan. Sering kali, perasaan positif atau negatif yang kita rasakan tidak didasarkan pada apa yang dikatakan atau dilakukan oleh individu yang berinteraksi dengan kita. Sebaliknya, sumber-sumber emosi yang lain seperti pengalaman yang masih baru, keadaan fisik, atau suasana hati akan mempengaruhi tidak hanya perasaan kita namun juga evaluasi spontan terhadap orang lain.

Jika perasaan kita sedang positif maka kita akan menyukai individu lain yang sedang berada dekat dengan kita. Jika orang tersebut hadir ketika perasaan kita sedang negative maka reaksi kita cenderung menjadi rasa tidak suka. Konsekuensi lain dari afek negatif yang sedang kita rasakan adalah stigma. Stigma adalah karakteristik pribadi yang dipersepsikan secara negatif oleh beberapa individu. Stigma dapat meliputi ras, usia, logat bicara, cacat fisik atau penyakit tertentu, ketidakmenarikan, kegemukan, hingga orientasi seks. Dalam beberapa kasus, stigma bahkan muncul karena asumsi yang tidak rasional.

3. Teori ketertarikan

Donald E. Allen, Rebecca F, Guy dan Charles K. Edgley dalam bukunya *Social Psychology as Social Proces* (1980) mencoba mengembangkan beberapa teori yang akan menerangkan tentang terjadinya ketertarikan.

a. Teori Kognitif

Teori Kognitif menekankan proses berpikir sebagai dasar yang menentukan tingkah laku. Manusia dipandang sebagai suatu akal pikiran yang mencoba memecahkan masalah yang kompleks disekitar kita dengan cara yang rasional. Tingkah laku sosial dipandang sebagai suatu hasil atau akibat dari proses akal. Pendekatan kognitif yang demikian ini oleh seorang ahli psikologi sosial yang bernama Theodore Newcomb (1961) disebut sebagai “teori balanced”, yaitu suatu kecenderungan untuk mengorganisasi konsep tentang orang lain, dirinya sendiri, dan barang-barang lain disekitarnya dengan cara yang harmonis, balanced, dan symeteris. Hubungan yang pasti adalah lebih memuaskan daripada yang lain. Jika seseorang menyukai lainnya dan jika keduanya saling menyukai dapatlah dikatakan bahwa hubungan itu mencerminkan adanya hubungan yang balanced atau seimbang.

Hubungan antar pribadi yang baik ditandai dengan adanya persetujuan dasar dan kesamaan pandangan tentang orang lain, tempat atau benda. Dengan kata lain ketertarikan dengan orang lain mungkin secara sederhana apakah anda dan dia setuju untuk suka dan tidak suka. Sebaliknya, hubungan yang paling tidak memuaskan kata Newcomb, adalah kurangnya keseimbangan antara persetujuan dan tidak. Bila ketidakseimbangan terjadi, seseorang akan berusaha berhubungan ke kondisi yang seimbang dengan mencoba meyakinkan orang lain untuk berubah. Atau keseimbangan dapat diperoleh dengan berubahnya akal pikiran seseorang.

Akhirnya situasi tidak seimbang itu dapat dipecahkan secara sederhana, dan ketidakseimbangan itu tidak terjadi lagi. Pada dasarnya setiap manusia memiliki kapasitas untuk setuju dan tidak setuju, namun hubungan yang bersifat erat atau intim tentu melibatkan adanya persetujuan.

b. Teori Penguatan (Reinforcement)

Teori Penguatan (Reinforcement) atau stimulus/respon adalah teori yang berakar pada teori belajar yang menginterpretasikan ketertarikan sebagai suatu respons yang dipelajari. Teori reinforcement berusaha menemukan bagaimana ketertarikan datang untuk pertama kalinya. Dasar pandangan teori ini cukup sederhana. Orang ditarik oleh hadiah dan ditolak dengan hukuman. Semua ketertarikan antar pribadi diterangkan dalam hal belajar dimana dalam berhubungan secara positif dengan hadiah dan untuk berhubungan secara negative dengan hukuman.

Kita semua lebih suka menjadi tertarik kepada orang-orang yang menghadahi atau menghargai kita daripada orang yang menghukum dengan kritikan atau menghina kita. Percobaan teori ini telah dilakukan oleh Lott dan Lott (1965). Kepada sekelompok anak diminta untuk memainkan satu permainan dimana beberapa di antara mereka menerima hadiah sedangkan lainnya tidak. Mereka yang menerima hadiah ini menyukai tidak saja kepada pemberi hadiah tetapi juga teman-teman kelompok mereka lebih baik daripada yang tidak menerima hadiah. Hadiah merupakan ketertarikan tidak saja kepada orang yang memberikan hadiah tetapi kepada aspek-aspek lain dan lingkungannya. Masalah yang

timbul dengan teori ketertarikan ini adalah: bagaimana kita mengukur kenyataan bahwa kita tetap memiliki ketertarikan yang kuat terhadap seseorang.

Akhir-akhir ini teori reinforcement sebagai cara untuk memahami ketertarikan antar pribadi lebih dikenal dengan istilah “teori nilai tukar” meskipun didalamnya mengandung perbedaan yang sifatnya teknis. Pada teori nilai tukar, ketertarikan didasarkan pada hukuman dan hadiah dalam artian ekonomik, yaitu biaya yang dikeluarkan dan keuntungan yang diperoleh. Semua hubungan misalnya persahabatan, perkawinan, hubungan kerja, dan lain-lain diterangkan dalam perhitungan bahwasanya biaya yang dikeluarkan lebih rendah daripada keuntungan yang diperoleh.

Teori Interactionist, Didalam teori kognitif dikatakan bahwa suatu keputusan bersumber pada akal. Teori reinforcement beranggapan bahwa setiap orang dirangsang untuk menyukai orang lain. Teori ini dikembangkan di dalam situasi alamiah di mana suatu keputusan selalu dihubungkan kepada situasi sosial di mana seseorang menemukan dirinya. Teori ini lebih menitikberatkan pada ketertarikan antar pribadi sebagai suatu konsep.

c. Teori Exchange

Sementara itu teori exchange menyebutkan bahwa mereka kawin bukannya karena saling menyintai atau karena perasaan tanggung jawab dan lain-lain tetapi, lebih pada perhitungan bahwa dalam hubungan pernikahan keuntungan yang diperoleh lebih besar daripada kerugian atau biaya yang

dikeluarkan. Dan bila biaya itu lebih besar dari keuntungan yang diperoleh, maka hubungan itu akan berakhir.

d. Teori Interactionis

Teori interactionis, ide tentang teori ini bukan dikembangkan dari penelitian ketertarikan laboratorium dimana subjek merespon orang yang belum mereka kenal, tetapi dalam situasi alamiah dimana subjek merespon orang yang belum mereka kenal, tetapi dalam situasi alamiah dimana suatu keputusan selalu dihubungkan kepada situasi sosial dimana seseorang menemukan dirinya.

Levinger dan Snoek (1972) misalnya, mengemukakan bahwa penelitian laboratorium cenderung menjadi dangkal. Levinger dan Snoek menekankan didalam penelitiannya bahwa faktor yang sangat penting didalam suatu hubungan berbeda dari waktu ke waktu. Seorang suami tertarik kepada istrinya mula-mula karena sifat penurutnya, akhirnya diketahui bahwa sifat ini tidak cukup menopang perkawinannya. Suami ini mungkin akan menemukan cirri-ciri lain yang ada pada istrinya yang menjadikan ia terus menerus tertarik.

3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Ketertarikan

Mengapa kita tertarik pada orang lain? Atau kenapa individu tertentu dapat tertarik pada individu yang lain? Menurut Maryam (2018, hlm. 112) secara umum beberapa faktor yang mendorong terjadinya ketertarikan antarindividu adalah sebagai berikut.

a. Faktor internal (faktor dari dalam diri kita)

Seseorang dapat tertarik pada orang lain karena dipengaruhi oleh faktor internal atau faktor dari dalam diri sendiri yang di antaranya adalah sebagai berikut.

1). Harga diri

Seseorang dengan harga diri yang tinggi cenderung memiliki keinginan untuk memberikan penghargaan sosial yang rendah, namun merasa percaya diri untuk mencarinya. Sedangkan seseorang dengan harga diri rendah, cenderung berkeinginan untuk memberikan penghargaan sosial yang tinggi, namun kurang percaya diri untuk memperoleh penghargaan tersebut (Brehm & Kassin dalam Maryam, 2018, hlm. 112).

2). Motivasi sosial

Adanya motivasi sosial dalam diri individu yang berupa kebutuhan untuk berafiliasi (*need for affiliation*) dan kebutuhan untuk berhubungan intim (*need for intimacy*) mendorong individu untuk memunculkan ketertarikan dalam hubungan sosial.

3). Tekanan emosional (*stress*)

Jika seseorang berada dalam situasi yang mencemaskan atau menakutkan, cenderung menginginkan kehadiran orang lain. Kehadiran orang lain tersebut mendorong rasa suka pada individu tersebut (Dayakisni & Hudaniah dalam Maryam, 2018, hlm. 113).

- 4). Perasaan atau mood positif (positive emotional arousal)
Kita cenderung tertarik atau menyukai orang lain yang kehadirannya bersamaan dengan munculnya perasaan positif, sekalipun perasaan positif ini tidak ada kaitannya dengan perilaku orang tersebut. Beberapa studi menunjukkan bahwa kita cenderung tertarik pada orang-orang yang kita temui saat sekeliling kita menyenangkan, sebaliknya ketertarikan kita terhadap orang lain berkurang saat sekeliling kita tidak menyenangkan seperti padat, bising, atau tercemar (Rotton, et. al., 1978; Glass & Singer, 1972, dalam Maryam, 2018, hlm. 113).

b. Faktor Eksternal (faktor dari luar diri kita)

Selain dari faktor internal, daya tarik juga dapat hadir dari konteks luar atau dari luar diri kita yang di antaranya adalah sebagai berikut.

- 1). Ketertarikan fisik

Penampilan fisik yang menarik memiliki keuntungan sosial, yaitu memunculkan ketertarikan pada orang lain dan lebih mudah mendapatkan bantuan (Hatfield & Sprecher, 1986, dalam Maryam, 2018, hlm. 113). Sebuah penelitian menunjukkan hasil bahwa sebagian besar orang percaya jika laki-laki dan perempuan yang menarik memiliki karakteristik positif, seperti menampilkan ketenangan, mudah bergaul, mandiri, dominan, gembira, seksi, mudah beradaptasi, sukses, lebih maskulin (untuk laki-laki) dan lebih feminin (untuk

wanita) dibandingkan orang yang tidak menarik Baron & Byrne dalam Maryam, 2018, hlm. 113).

2). Kesamaan (*similarity*)

Kita cenderung menyukai orang-orang yang memiliki kesamaan dengan kita, dalam hal sikap, nilai, minat, latar belakang, atribut fisik, dan kepribadian. Mengapa demikian ? Pertama, kita cenderung menyukai orang lain di mana mereka memiliki sikap yang sama dengan diri kita, agar seluruh unsur kognitif kita konsisten. Kedua, orang yang memiliki kesamaan dengan kita cenderung lebih mudah menyetujui pandangan kita dan mendukung keyakinan kita tentang kebenaran pandangan tersebut. Ketiga, orang lain yang memiliki kesamaan dengan kita, mendorong kita untuk bisa memperkirakan bahwa interaksi yang terjalin di masa yang akan datang akan positif dan memberikan keuntungan (Dayakisni & Hudaniah dalam Maryam, 2018, hlm. 114).

3). Kemampuan (*ability*)

Kita cenderung menyukai orang lain yang secara sosial memiliki kemampuan, kompeten, dan cerdas karena bisa memberikan keuntungan (*reward*) kepada kita. Tipe kemampuan atau kompetensi yang penting tergantung pada sifat dari hubungan kita dengan seseorang (Taylor dkk dalam Maryam, 2018, hlm. 114). Keuntungan tersebut di antaranya mampu membantu kita untuk menyelesaikan masalah, mampu memberikan nasihat, dan sebagainya.

c. Faktor Situasional

Selain dari diri sendiri dan orang lain, ketertarikan juga dapat tumbuh sebagai akibat dari adanya situasi yang menyelubunginya yang di antaranya adalah sebagai berikut.

1). Kedekatan (*proximity*)

Orang cenderung menyukai orang lain yang tempat tinggalnya berdekatan. Hasil penelitian Festinger tentang pola pertemanan di perumahan mahasiswa yang sudah menikah menunjukkan bahwa mahasiswa akan berteman dengan orang yang dekat dengan tempat tinggalnya dibandingkan dengan yang jauh (Suryanto dkk dalam Maryam, 2018, hlm. 115). Terdapat beberapa alasan mengapa kedekatan menjadi faktor penentu ketertarikan interpersonal. Pertama, orang yang secara fisik dekat akan lebih mudah ditemui daripada orang yang jauh. Kedua, kedekatan sering kali berkaitan dengan kesamaan. Ketiga, kedekatan biasanya akan meningkatkan keakraban.

2). Keakraban (*familiarity*)

Orang yang tinggal dekat dengan kita akan menjadi akrab, sehingga bisa memperkuat daya Tarik interpersonal. Semakin sering kita bertemu dengan seseorang, akan meningkatkan rasa suka kita terhadap orang tersebut (Taylor dkk dalam Maryam, 2018, hlm. 115)

3). Kesukaan timbal balik (*reciprocal liking*)

Saat kita mengetahui bahwa orang lain menyukai kita, bisa mempengaruhi ketertarikan kita kepada orang

tersebut. Secara umum kita menyukai orang yang juga menyukai kita, sebaliknya kita cenderung tidak menyukai orang lain yang tidak menyukai kita.

4). Saling melengkapi atau komplementer (*complementary*)

Tidak selamanya orang menyukai orang lain karena adanya kesamaan-kesamaan. Perbedaan di antara individu juga bisa memunculkan ketertarikan satu sama lain. Misalnya, individu yang memiliki kepribadian dominan, biasanya hubungan interpersonal yang terjalin dengan orang yang sama-sama dominan tidak akan bertahan lama. Individu yang dominan membutuhkan partner yang submisif yang akan saling membantu memenuhi kebutuhan-kebutuhan mereka. Perilaku yang saling melengkapi memungkinkan untuk kepribadian dominan-submisif (Strong et. al, 1988, dalam Dayakisni & Hudaniah dalam Maryam, 2018, hlm. 116). Hasil penelitian Jones (Kruglanski & Mayseless, 1987, dalam Pines, 1999) menunjukkan bahwa saat kita menyukai seseorang yang memiliki opini berbeda dengan kita, kita bisa belajar hal baru dan bernilai dari orang tersebut (Maryam, 2018, hlm. 116).

B. Daya Tarik Fisik

1. Pengertian Daya Tarik Fisik

Daya Tarik Fisik adalah kombinasi karakteristik yang dievaluasi sebagai cantik atau tampan pada ujung yang paling ekstrem dan tidak menarik pada ujung yang lain. Dalam kehidupan sehari-hari, sering tercetus pendapat dari masyarakat bahwa pentingnya menjaga penampilan fisik.

Hal ini berkaitan dengan penampilan keindahan diri individual (daya tarik fisik) seseorang. Karena penampilan fisik mempengaruhi berbagai jenis evaluasi interpersonal, termasuk rasa suka, penilaian terhadap rasa bersalah dan tidak bersalah di pengadilan, dan bahkan nilai yang diberikan kepada sesuatu hal. Penampilan fisik mempengaruhi berbagai jenis evaluasi interpersonal, termasuk rasa suka, penilaian terhadap bersalah dan tidak bersalah di pengadilan dan bahkan nilai yang diberikan kepada suatu esai. Dan orang berespon lebih positif kepada bayi yang menarik daripada bayi yang tidak menarik.

Meskipun laki-laki dan perempuan responsif terhadap daya tarik seseorang calon pasangan kencan, kekasih, maupun pasangan hidup, daya tarik perempuan lebih penting bagi laki-laki daripada daya tarik laki-laki bagi perempuan. Banyak studi, baik di Amerika maupun di tempat lain di dunia ini, telah meneliti topik ini dan temuannya menunjukkan bahwa keindahan atau kecantikan memang penting dalam kehidupan sosial (Baron dan Byrne, 2005).

Namun secara keseluruhan penampilan yang menarik dipersepsikan sebagai karakteristik positif yang

mempengaruhi ketertarikan interpersonal dan pemilihan interpersonal. Berbagai macam stereotip secara konsisten diasosiasikan dengan penampilan dan tidaklah mengherankan jika anda juga mempunyai beberapa di antaranya. Pada umumnya, orang percaya bahwa laki-laki dan perempuan yang menarik tampil lebih tenang, menyenangkan, mudah bersosialisasi, mandiri, dominan, menggairahkan, seksi, mampu menyesuaikan diri, dan sukses. Dibanding laki-laki dan perempuan yang tidak menarik. Laki-laki yang tampan dipercaya lebih maskulin, dan perempuan yang cantik lebih feminin (Baron & Byrne, 2005). Secara keseluruhan, seperti yang ditemukan oleh Psikolog sosial pada tiga dekade yang lalu, sebagian besar orang berasumsi bahwa “apa yang indah adalah baik” (Dion, et al, 1973).

Pengertian derajat daya tarik fisik adalah kombinasi karakteristik yang dievaluasi sebagai cantik atau tampan pada ujung yang paling ekstrem dan tidak menarik pada ujung yang lain. Jika dilihat dari faktor-faktor dari daya tarik fisik itu sendiri, terdapat beberapa faktor yang dapat membuat orang tertarik terhadap pasangannya (dalam Sears D.O at al, 1985), yaitu:

- a. situasional
- b. faktor personal atau pribadi
- c. kehangatan
- d. kesamaan.

2. Bentuk Daya Tarik Fisik Dan Evaluasi Interpersonal

Penampilan fisik mempengaruhi berbagai jenis evaluasi interpersonal, termasuk rasa suka, penilaian terhadap bersalah dan tidak bersalah di pengadilan, dan hal-hal lainnya. Daya tarik fisik mempengaruhi seseorang dalam mencari pasangan hidup. Meskipun laki-laki dan perempuan responsif terhadap daya Tarik seorang calon pasangan kencan, kekasih, maupun pasangan hidup, daya tarik perempuan lebih penting bagi laki-laki daripada daya tarik laki-laki bagi perempuan. Selain daya tarik fisik, beberapa karakteristik yang dapat diamati lainnya dalam mempengaruhi evaluasi awal interpersonal adalah fisik, berat badan, gaya perilaku, pemilihan makanan, nama depan, dan karakteristik lain yang superfisial. (<https://caturkonseling.wordpress.com>, 2023).

KEBUTUHAN AFILIASI DAN PERSAHABATAN

A. Kebutuhan Afiliasi

1. Pengertian Kebutuhan Afiliasi

Setiap individu mempunyai kebutuhan-kebutuhan yang hendak dipenuhi. Dalam memenuhi kebutuhan-kebutuhan tersebut, setiap individu mempunyai sikap dan perilaku yang berbeda satu sama lain. Menurut kamus umum bahasa Indonesia, afiliasi adalah penggabungan, perkaitan, kerjasama, penerimaan sebagai anggota suatu golongan masyarakat atau perkumpulan

Sedangkan menurut kamus lengkap psikologi, afiliasi adalah kebutuhan akan pertalian perkawanan dengan orang lain, pembentukan persahabatan, ikut serta dalam kelompok-kelompok tertentu, bercinta, kerjasama, kooperasi. Afiliasi adalah kebutuhan dasar manusia untuk bersama manusia lain.

McClelland mengemukakan bahwa kebutuhan afiliasi merupakan kebutuhan akan kehangatan dan sokongan dalam hubungannya dengan orang lain. Kebutuhan ini mengarahkan tingkah laku untuk mengadakan hubungan

secara akrab dengan orang lain. Kebutuhan afiliasi adalah kecenderungan untuk membentuk pertemanan dan bersosialisasi, untuk berinteraksi secara dekat dengan orang lain, untuk bekerjasama dan berkomunikasi dengan orang lain dengan cara bersahabat, dan untuk jatuh cinta. Selain itu kebutuhan afiliasi merupakan kebutuhan dasar untuk mencari dan mempertahankan relasi interpersonal.

Sedangkan menurut Murray kebutuhan afiliasi adalah kebutuhan untuk mendekati diri, bekerjasama atau membalas ajakan orang lain yang bersekutu (orang lain menyerupai atau menyukai subjek), membuat senang dan mencari afeksi dari objek yang disukai, patuh dan tetap setia pada seorang kawan.

Orang dengan kebutuhan akan afiliasi yang tinggi ingin bekerjasama dan menghabiskan waktu bersama orang lain. Kebutuhan afiliasi merupakan motif menarik karena mendesak seseorang untuk berteman dan membuat teman mereka senang (mempertahankan hubungan pertemanan mereka). Orang-orang seperti ini mudah setuju dengan orang lain karena mereka ingin berlaku ramah.

Manusia adalah makhluk sosial dan perasaan afiliasi akan timbul secara naluriah. Seseorang yang memiliki kebutuhan berafiliasi mempunyai kemampuan untuk bekerjasama. Mereka melihat orang lain sebagai jati diri sendiri dalam pengertian bahwa dirinya hanya mungkin berkembang bersama dan karena kualitas orang lain disekitarnya.

Berdasarkan uraian di atas dapat diuraikan bahwa kebutuhan afiliasi adalah kebutuhan seseorang akan

dukungan, kehangatan, kepercayaan pada orang lain, berbaik hati, senang berada di tengah teman-teman, berinteraksi dengan orang lain, berada bersama orang lain, membutuhkan kehadiran orang lain dan untuk diterima di dalam kelompok sosialnya.

2. Ciri-ciri Orang yang Memiliki Kebutuhan Afiliasi

Orang-orang dengan kebutuhan untuk berafiliasi yang tinggi ialah orang-orang yang berusaha mendapatkan persahabatan. Mereka kooperatif dari situasi yang kompetitif, dan sangat menyingkinkan hubungan-hubungan yang melibatkan saling melibatkan dalam derajat tinggi. Mereka akan berusaha menghindari konflik.

Menurut McClelland ciri-ciri tingkah laku orang yang memiliki need for affiliation antara lain:

- a. Lebih senang berkumpul dengan orang lain dari pada sendirian.
- b. Sering berhubungan dengan orang lain, termasuk bercakap-cakap lewat telepon, bersilaturahmi, dan lain-lain.
- c. Lebih memperhatikan aspek hubungan pribadi yang ada dalam pekerjaan dari pada aspek tugas-tugas itu sendiri.
- d. Mencari persetujuan atau kesepakatan dengan orang lain.
- e. Lebih aktif melakukan pekerjaan dalam suasana kooperatif.

Sedangkan menurut Anwar, ciri-ciri kebutuhan afiliasi pada individu adalah sebagai berikut:

- a. Memiliki keinginan untuk bersahabat.
- b. Lebih mementingkan aspek-aspek antar pribadi dari pekerjaan.
- c. Lebih senang bekerjasama.
- d. Senang bergaul.
- e. Berusaha mendapatkan persetujuan dari orang lain.
- f. Melaksanakan tugas-tugasnya secara lebih afektif bila bekerja dengan orang lain dalam suasana bekejasama.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa ciri-ciri kebutuhan afiliasi adalah lebih senang bersama orang lain, senang bekerjasama dengan orang lain, lebih memperhatikan aspek hubungan antar pribadi, mencari persetujuan orang lain, dan melaksanakan tugas-tugasnya secara lebih efektif bila bekerja dengan orang lain dalam suasana bekerjasama.

3. Alasan Pemenuhan Kebutuhan Afiliasi

Sears, Freedman dan Peplau menyatakan bahwa ada empat alasan mengapa manusia berafiliasi dengan orang lain.

- a. Insting, sifat-sifat berkelompok yaitu insting manusia yang dibawa sejak lahir melalui genetika.
- b. Pembawaan, salah satu karakteristik yang dibawa oleh manusia agar tetap hidup adalah keinginan berafiliasi.
- c. Belajar, manusia lahir dalam keadaan tidak berdaya dan kelangsungan hidupnya bergantung kepada orang lain.
- d. Kebutuhan, banyak kebutuhan yang dimiliki manusia yang hanya dapat dipuaskan apabila iya berhubungan

dengan orang lain, seperti kebutuhan bekerjasama, diterima dan kasih sayang.

4. Aspek-Aspek Kebutuhan Afiliasi

Menurut McClelland orang yang memiliki kebutuhan afiliasi tinggi aspek-aspeknya sebagai berikut:

- a. Lebih suka bersama orang lain dari pada sendiri

Individu yang kebutuhan afiliasinya tinggi lebih suka bersama teman-temannya. Hal ini didasarkan karena manusia adalah makhluk sosial. Sedangkan pada remaja adalah usia dimana remaja ingin melepaskan diri dari lingkungan keluarga khususnya orang tua. Individu yang kebutuhan afiliasinya rendah cenderung lebih suka melakukan aktivitas sendiri dari pada yang mempunyai kebutuhan afiliasi tinggi.

- b. Sering berinteraksi dengan orang lain

Kecenderungan individu untuk mencari lingkungan baru dan memperbanyak teman secara otomatis membuat individu dengan kebutuhan afiliasi tinggi lebih banyak berinteraksi dengan orang lain atau senang bergaul. Sedangkan individu dengan kebutuhan afiliasi rendah lebih sedikit berinteraksi dengan orang lain.

- c. Ingin disukai dan diterima oleh orang lain

Individu dengan kebutuhan afiliasi tinggi ingin sekali eksistensinya diakui. Hal ini terjadi karena adanya dorongan dari keingan remaja yaitu untuk mendapatkan harga diri. Bukan berarti individu yang berkebutuhan afiliasi rendah tidak ingin diterima orang lain, tapi mereka kurang aktif untuk menunjukkan eksistensi mereka agar disukai dan diterima orang lain.

d. Menenangkan hati orang lain.

Salah satu keinginan individu adalah untuk mendapatkan pengakuan dari lingkungan dimana ia berada atau kelompoknya. Untuk memenuhi hal itu remaja berkebutuhan afiliasi tinggi berusaha untuk menjadi pribadi yang menyenangkan untuk orang lain. Individu dengan kebutuhan afiliasi rendah cenderung lebih cuek terhadap pendapat orang lain.

e. Menunjukkan dan memelihara sikap setia terhadap teman

Karena kebutuhan individu untuk diakui, dihargai dan tergantung pada kelompok sehingga menyebabkan individu yang mempunyai motif afiliasi tinggi mempunyai rasa takut kehilangan yang secara otomatis membuat seseorang untuk setia terhadap temannya.

f. Mencari persetujuan dan kesepakatan orang lain

Ketika individu dihadapkan pada suatu masalah, dalam hal mengambil sikap dan memutuskan, individu dengan kebutuhan afiliasi tinggi selalu membutuhkan orang lain untuk menyelesaikannya. Sedangkan individu yang mempunyai kebutuhan afiliasi lebih rendah lebih percaya kepada dirinya sendiri dalam menentukan suatu pendapat.

Sedangkan menurut Hill bahwa kebutuhan afiliasi akan terbentuk melalui aspek-aspek sebagai berikut:

a. Kebutuhan akan stimulasi positif (need for positive stimulation)

Individu yang mempunyai kebutuhan afiliasi tinggi akan berusaha membuat situasi afeksi yang menyenangkan dalam

proses afiliasi. Sedangkan individu berkebutuhan afiliasi rendah cenderung lebih cuek terhadap lingkungan sosialnya.

b. **Kebutuhan akan dukungan sosial (need for social support)**

Individu butuh akan perasaan simpati dari orang lain, perasaan saling percaya, dan perasaan saling memiliki. Perasaan-perasaan tersebut cenderung membuat individu berkebutuhan afiliasi tinggi menginginkan untuk terus berhubungan dan butuh orang lain. Sedangkan individu berkebutuhan afiliasi rendah lebih suka hanyut dengan dunianya sendiri.

c. **Kebutuhan akan perhatian (need for attention)**

Kebutuhan afiliasi yang tinggi cenderung mendorong beberapa individu untuk bertingkah laku menyenangkan agar memperoleh penerimaan dan pujian dari orang lain. Kebutuhan afiliasi yang rendah tidak terlalu aktif untuk mendapatkan perhatian dari orang lain.

d. **Kebutuhan akan perbandingan sosial (need for social comparison)**

Merupakan interaksi yang dimotivasi oleh keinginan untuk memperoleh pengetahuan dan mengurangi ketidakpastian. Seseorang individu akan selalu membutuhkan orang lain, rasa inilah yang membuat individu yang mempunyai kebutuhan afiliasi tinggi saling berinteraksi lebih aktif dan lebih sering melalui jejaring sosial dari pada individu berkebutuhan afiliasi lebih rendah.

Aspek kebutuhan afiliasi lain yang dikemukakan Weiss yang disebutkannya sebagai enam dasar ketentuan hubungan sosial yaitu:

a. Kasih sayang

Merupakan rasa aman dan ketenangan yang diberikan oleh hubungan yang sangat erat. Sebagai anak, biasanya sangat terikat dengan orang tua; sebagai orang dewasa, mungkin mengalami keintiman ini dengan pacar, tunangan atau teman akrab lainnya. Kebutuhan afiliasi tinggi membuat individu ingin selalu berhubungan erat dengan individu lain, sebaliknya kebutuhan afiliasi rendah cenderung membuat individu lebih suka sendiri.

b. Integrasi sosial

Kebutuhan afiliasi tinggi membuat perasaan ingin berbagi minat dan sikap yang sering diberikan oleh hubungan dengan teman, rekan kerja, atau teman seregu. Hubungan semacam ini memungkinkan adanya persahabatan dan memberikan rasa mempunyai terhadap kelompok.

c. Harga diri

Individu dengan kebutuhan afiliasi tinggi ingin orang lain menudukung perasaan dirinya bahwa ia adalah orang berharga dan berkemampuan. Individu dengan kebutuhan afiliasi rendah cenderung kurang aktif dalam menunjukkan harga dirinya.

d. Rasa persatuan yang dapat dipercaya

Melibatkan pengertian orang akan membantu pada saat orang lain membutuhkan. Jika timbul keadaan darurat, individu berkebutuhan afiliasi tinggi sering meminta

bantuan pada orang lain dan keluarga. Sedangkan individu berkebutuhan afiliasi rendah merasa bisa menyelesaikan masalahnya sendiri.

e. Bimbingan

Diberikan konselor, guru, dokter, teman dan lain-lain yang nasihat dan informasinya diharapkan oleh individu yang cenderung kebutuhan afiliasinya tinggi.

f. Kesempatan untuk mengasuh

Terjadi jika individu bertanggung jawab terhadap kesejahteraan orang lain. Mengasuh orang lain memberikan perasaan bahwa individu tersebut dibutuhkan dan penting.

Analisis kebutuhan sosial yang spesifik ini menyorot tentang dua pokok afiliasi manusia. Pertama, ada banyak dan bermacam-macam ganjaran persahabatan. Kedua, pendekatan ini menekankan bahwa tidak ada hubungan tunggal yang dapat memenuhi semua kebutuhan afiliasif manusia. Hubungan cinta bisa memberikan rasa kasih sayang, tetapi bukan rasa

4. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kebutuhan Afiliasi

Kebutuhan afiliasi sangat dipengaruhi oleh budaya dan adat istiadat dalam masyarakat. Di dalam masyarakat Indonesia tampak menjunjung tinggi budaya dengan nilai-nilai afiliasif seperti kerjasama dan gotong royong. Dengan demikian motif berafiliasi di Indonesia berkembang dengan subur.

Martaniah mengemukakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi kebutuhan afiliasi adalah:

a. Kebudayaan

Kebutuhan afiliasi sebagai kebutuhan sosial juga tidak luput dari pengaruh kebudayaan, nilai-nilai yang berlaku pada suatu tempat ataupun kebiasaan-kebiasaan. Dalam masyarakat yang menilai tinggi kebutuhan berafiliasi, akan mengakibatkan pengembangan dan pelestarian kebutuhan tersebut, sebaliknya jika kebutuhan tersebut tidak dinilai tinggi, itu akan menipis dan tidak akan tumbuh subur.

b. Situasi yang bersifat psikologik

Seseorang yang tidak yakin akan kemampuannya atau tidak yakin pendapatnya, akan merasa tertekan, rasa tertekan ini akan berkurang jika dilakukan perbandingan sosial. Kesempatan untuk meningkatkan diri melalui perbandingan dengan orang afiliasi, dan bila orang tersebut dalam perbandingan ini merasa lebih baik, ini akan lebih menguatkan sehingga menghasilkan afiliasi yang lebih besar. Keinginan untuk berafiliasi akan meningkat kalau orang dalam keadaan bimbang yang bertingkat sedang dan yang bertingkat tinggi.

c. Perasaan dan kesamaan

Dapat berupa kesamaan dalam pendidikan, kesamaan dalam status, kesamaan kelompok etnik atau kesamaan bangsa; person takut atau cemas.

Pengaruh faktor-faktor persamaan dan kesamaan dapat dilihat dalam kehidupan sehari-hari, sebagai contoh dapat dilihat bahwa orang yang memiliki kesamaan pendidikan,

kesamaan status, kesamaan kelompok etnik lebih tertarik satu sama lain dan saling membentuk kelompok, misalnya kelompok perguruan tinggi tertentu, kelompok profesi tertentu, kelompok suku tertentu. Orang yang tidak kesepian akan lebih terdorong membuat afiliasi dari pada orang yang tidak kesepian, juga orang yang mempunyai perasaan aman akan terdorong untuk membuat afiliasi dari pada orang yang mempunyai perasaan aman tinggi.

Kebutuhan sosial manusia tidak hanya dalam bentuk kebutuhan untuk berkumpul, namun juga berbentuk nilai yang berhubungan dengan perilaku-perilaku dan norma-norma yang ada di masyarakat. Yang termasuk dalam kebutuhan ini adalah:

a. Kebutuhan akan pujian dan hinaan.

Kedua unsur ini merupakan faktor yang menentukan dalam pembentukan sistem moral manusia. Pujian merangsang manusia untuk mengejar prestasi dan kedudukan yang terpuji sedangkan hinaan menyadarkan manusia dari kekeliruan dan pelanggaran terhadap etika sosial.

a. Kebutuhan terhadap kekuasaan dan kebutuhan untuk mengalah.

Kebutuhan akan kekuasaan menyebabkan orang berusaha sekuat tenaga untuk memperolehnya, sementara mengalah diperlukan mana kala kemampuan manusia yang terbatas itu tidak mampu lagi untuk mencapai kekuasaan yang didambanya.

c. Kebutuhan terhadap pergaulan.

Kebutuhan yang mendorong manusia untuk hidup secara homo socius (mahluk bermasyarakat) dan zonpoliticon (mahluk yang berorganisasi).

d. Imitasi dan simpati.

Kehidupan manusia dalam pergaulannya dalam bentuk meniru dan mengadakan respons emosional. Imitasi dapat diartikan sebagai peniruan, sedangkan simpati adalah kondisi dimana seseorang merasa tertarik terhadap orang lain, sehingga ia mampu merasakan apa yang dialami, dilakukan dan diderita orang lain, yang menjadi objek simpati.

e. Perhatian.

Kebutuhan akan perhatian merupakan salah satu kebutuhan sosial yang terdapat pada setiap individu, dan besar kecilnya perhatian masyarakat terhadap seseorang akan mempengaruhi sikapnya.

6. Indikator-Indikator Kebutuhan Afiliasi

Kebutuhan afiliasi adalah suatu keinginan untuk berinteraksi secara sosial dengan individu lain untuk membentuk pertemanan dan bersosialisasi, berinteraksi secara dekat, bekerjasama dan berkomunikasi dengan cara yang bersahabat dengan individu lain.

Untuk mengukur kebutuhan afiliasi diperlukan suatu indikator sebagai berikut:

a. Tampil lebih baik jika ada intensif afiliasi

Individu butuh akan penghargaan maupun identitas diri, kebutuhan ini akan dapat terpenuhi apabila individu bersama dengan orang lain, yaitu dengan cara mengerjakan tugas

dengan sebaik-baiknya dan aktif mengikuti kegiatan selain menghasilkan prestasi juga mengandung insentif afiliasi berupa penghargaan dan identitas diri dari orang lain.

b. Mempertahankan hubungan antar individu

Individu dengan kebutuhan afiliasi yang tinggi akan belajar hubungan sosial dengan cepat. Lebih peka dan banyak berkomunikasi dengan orang lain, juga berharap untuk mempertahankan hubungan dengan orang lain. Mempertahankan hubungan antar individu akan tampak bila individu berusaha untuk terlibat dengan orang-orang disekitarnya, di antaranya menjalin keakraban dengan orang lain dan menjaga persahabatan yang telah terbina.

c. Menyukai kerjasama dan menghindari persaingan

Individu yang mempunyai kebutuhan afiliasi yang tinggi cenderung setuju dengan pendapat orang lain yang tidak dikenal, yang tidak sependapat dengannya selama orang tersebut dianggap menarik. Individu dengan kebutuhan afiliasi yang tinggi senang bekerjasama dengan teman-teman dan bersikap mengalah dari orang lain untuk menghindari situasi yang bersifat kompetitif.

d. Mengatasi rasa takut akan penolakan

Individu dengan kebutuhan afiliasi yang tinggi akan menunjukkan terhadap situasi penolakan, merasa sendiri bila ditinggalkan secara fisik dan menekankan rasa saling mengasihi. Individu berusaha bertindak dalam berbagai cara untuk menghindari konflik dan persaingan karena mereka merasa takut mendapat umpan balik negatif dari orang lain. Agar tidak mendapat umpan balik dari orang lain dengan cara

berbuat baik dengan sesama teman dan mengikuti aturan yang ada.

e. Menunjukkan tingkah laku kepemimpinannya dalam kelompok

Karakteristik pemimpin yang memiliki kebutuhan afiliasi yang tinggi, dalam tugas senang berada bersama anggota kelompoknya dan lebih banyak menghabiskan waktu untuk mengurangi perbedaan antar anggota agar dapat selalu bersama-sama. Selain itu karakteristik pemimpin yang memiliki kebutuhan afiliasi yang tinggi mampu mengerahkan aktifitas sebuah kelompok yang terorganisasi menuju pencapaian suatu tujuan. Individu yang memiliki tipe tingkah laku kepemimpinan dapat membangkitkan semangat anggotanya, memberi pengarahan dan memberi petunjuk kepada anggota kelompoknya, ikut dalam kegiatan kelompoknya. Tingkah laku kepemimpinan lebih mengutamakan anggota dari pada tugas yang harus diselesaikan oleh kelompoknya dan bersikap adil kepada anggota kelompoknya tanpa membedakan satu sama lain. Jadi, orang yang mempunyai motif afiliasi biasanya adalah seorang teman yang baik, mempunyai perhatian besar pada orang lain, menghayati persoalan orang lain sebagaimana ia menghayati diri sendiri, toleransinya cukup besar, ia akan puas bila ia dapat membina kelestarian suatu usaha bersama-sama dengan orang lain, dan ia ingin bekerjasama atau kooperatif. (<https://repository.uin-suska.ac.id>, 2023).

B. Persahabatan

1. Pengertian Persahabatan

Sahabat adalah seseorang yang selalu ada ketika kita ingin berbagi cerita serta memberi perhatian ketika kita membutuhkan. Ketika bersama sahabat tidak ada rasa sedih, mereka akan selalu buat kita tersenyum. Bersama sahabat adalah kejadian yang tidak dapat terlupakan, karena bersamanya semua kejadian akan menjadi kenangan yang indah. Sahabat bukanlah yang bisa membuat semua masalahmu menghilang, tapi yang tidak akan menghilang saat kau memiliki masalah.

Sahabat adalah mereka yang tahu ketika kamu bersedih atau terluka, bahkan jika kamu menyembunyikan semua di balik sebuah senyuman. Sahabat slalu ada untukmu ketika kamu punya masalah. Bahkan terkadang memberi saran yang koyol hanya untuk lihat kamu tertawa. (<https://www.republika.co.id>, 2023).

Persahabatan adalah istilah yang menggambarkan perilaku kerja sama dan saling mendukung antara dua atau lebih entitas sosial. Dalam pengertian ini, istilah “persahabatan” menggambarkan suatu hubungan yang melibatkan pengetahuan, penghargaan, afeksi dan perasaan.

Sahabat akan menyambut kehadiran sesamanya dan menunjukkan kesetiaan satu sama lain, sering kali hingga pada alturisme. Selera mereka biasanya serupa dan mungkin saling bertemu, dan mereka menikmati kegiatan-kegiatan yang mereka sukai. Mereka juga akan terlibat dalam perilaku yang saling menolong, seperti tukar-menukar

nasihat dan saling menolong dalam kesulitan. Sahabat adalah orang yang memperlihatkan perilaku yang berbalasan dan reflektif. Namun bagi banyak orang, persahabatan sering kali tidak lebih daripada kepercayaan bahwa seseorang atau sesuatu tidak akan merugikan atau menyakiti mereka (<https://id.wikipedia.org/wiki>, 2023).

Terdapat beberapa pengertian persahabatan dikemukakan para ahli, antara lain:

a. Mussen dkk (dalam Nashori, 2008)

Persahabatan adalah hubungan pribadi yang menyangkut keseluruhan pribadi berdasarkan kepercayaan yang mendalam dengan saling membagikan sesuatu, menerima sesuatu dan merupakan kesempatan untuk memperluas diri.

b. King (2010)

Persahabatan merupakan hubungan yang dibangun oleh manusia, bukan alam.

c. Dariyo (2004)

Persahabatan merupakan hubungan emosional antara individu yang ditandai dengan keakraban, saling percaya, menerima satu dengan yang lain, mau berbagi perasaan dan pemikiran, pengalaman serta melakukan aktivitas bersama.

d. Santrock (2007)

Persahabatan adalah sekumpulan kawan yang terlibat dalam kebersamaan, saling mendukung, dan memiliki keakraban

e. Baron & Bryne (2006)

Persahabatan adalah hubungan dimana dua orang menghabiskan waktu bersama, berinteraksi dalam berbagai situasi, dan menyediakan dukungan emosional

f. Argyle dan Henderson (dalam Hildayani, 1997)

Menurut mereka, persahabatan meliputi orang-orang yang saling menyukai, menyenangkan kehadirannya satu sama lain, memiliki kesamaan minat dan kegiatan, saling membantu dan memahami, saling mempercayai, menimbulkan rasa nyaman dan saling menyediakan dukungan emosional.

g. Menurut Sarwono (2002)

Persahabatan adalah teman yang banyak melewatkan waktu bersama-sama, cenderung menyisihkan orang lain dari hubungan mereka dan saling mendukung secara emosional, adanya persahabatan akan lebih akurat dalam menyimpulkan perasaan, pikiran serta kepribadian. (<https://www.dictio.id/t, 2023>).

2. Persahabatan Dan Hubungan Pertemanan

Sahabat dan teman itu berbeda. Tidak semua orang dapat menjadi sahabat, seorang sahabat akan selalu ada untuk kita dan mempunyai ikatan emosi dan batin yang kuat pada diri kita, akan tetapi seorang teman adalah orang yang hanya kita kenal dan tidak ada ikatan batin dan emosi yang sama. (<https://www.republika.co.id/berita, 2023>).

Nilai yang terdapat dalam persahabatan sering kali apa yang dihasilkan ketika seorang sahabat memperlihatkan secara konsisten (<https://id.wikipedia.org/wiki, 2023>):

- a. kecenderungan untuk menginginkan apa yang terbaik bagi satu sama lain.
- b. simpati dan empati.
- c. kejujuran, barangkali dalam keadaan-keadaan yang sulit bagi orang lain untuk mengucapkan kebenaran.
- d. saling pengertian.

Berikut beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam membina persahabatan agar awet dan lebih bermanfaat, di antaranya:

- Menghormati dan Menghargai, Kalau kita ingin bersahabat dengan seseorang, jangan pernah kita melihat latar belakang orang tersebut. Jangan pernah kita melihat dia dari golongan mana, suku mana, agama apa, dll. Jadi siapapun dia dan apapun latar belakangnya kita harus menghormati dan menghargainya
- Saling Menjaga Rahasia, Sahabat adalah merupakan tempat kita berbagi dan berkeluh kesah. Tak jarang rahasia pribadi mereka, mereka mau menceritakan sama kita. Untuk itu supaya persahabatan tetap terjaga, kita harus menjaga rahasia itu dan jangan kita sia-siakan kepercayaan sahabat itu yang sudah di berikan kepada kita.
- Jangan Bermuka Dua, Manusia di dunia ini tak ada seorangpun yang sempurna. Begitu juga dengan sahabat, tak pernah lepas dari yang namanya kesalahan, lupa dan khilaf. Jadi kalau suatu saat nanti sahabat kita melakukan kesalahan baik yang di sengaja maupun tidak, jangan

pernah kita membicarakan dia di belakangnya. Apapun dia masalah itu harus di selesaikan dengan baik-baik.

- Jadilah pendengar yang baik buat teman-temanmu, Jangan pernah sekalipun Anda bersikap menggurui. Memberi nasihat boleh-boleh aja, tapi jangan melakukannya dengan cepat. Pelahan-lahan namun pastikan temanmu itu mendengarkannya.
- Setiap orang memiliki pribadi yang unik dan khas, Cobalah mengerti bagaimana karakter temanmu. Hormatilah pendapatnya. Walau kadang kalian bisa saling berbeda pendapat dan keyakinan, namun pasti ada jalan tengah yang bisa ditempuh asal jangan tergesa-gesa memutuskannya.
- Peliharalah kepercayaan yang telah diberikan oleh teman dekat Anda itu., Kalau yang ini nyambung tuh sama yang sebelumnya, yaitu Saling Menjaga rahasia. Jangan pernah sekali-kali Anda mengobral rahasia teman Anda pada orang lain. Saling jaga rahasia, anggap saja antara kalian ada sebuah permainan yang hanya bisa dimainkan oleh Anda dan teman Anda.
- Berilah dukungan dan pujilah teman Anda, kesampingkan kesalahannya dan kelemahannya. Memberi dukungan kepada sahabat dalam keadaan apapun itulah yang terbaik. Apalagi saat teman/sahabat kita mengalami suatu masalah yang membuat ia terpuruk, maka kita sebagai sahabatnya harus bisa menghiburnya dan membuat ia ceria kembali. Dukungan dari orang-orang yang berarti bisa menjadi sebuah kekuatan untuknya.

- Jangan pernah merasa iri kepada temanmu. Kebahagiaannya adalah bahagia milik Anda juga. Ikut berbahagia atas keberhasilan teman Anda. Iri itu hanya membawa Anda pada keburukan. Buang jauh-jauh perasaan iri. Kita patut ikut Berbahagia apabila teman/sahabat kita mendapatkan suatu kebahagiaan atau keberhasilan.
- Dekat bukan berarti harus tergantung satu sama lain. Berikan pertolongan secukupnya. Jagalah 'jarak' yang wajar. Mundurlah sedikit bila kita merasa pertemanan sudah terlampau dekat. Sebaliknya, mendekatlah kala kita merasa pertemanan sudah semakin renggang.
- Sisihkan waktu untuk melakukan kegiatan refresing bersama. Kembangkan sikap toleransi, fleksibilitas, asertive, empati dan belajar saling memahami. Kegiatan keluar/liburan dan hang out bareng bisa mendekatkan satu sama lain. Sering-seringlah jalan bareng teman.
- Jangan pernah ragu untuk minta maaf pada temanmu saat Anda melakukan sebuah kesalahan padanya. Setelah itu berusaha perbaiki kesalahan Anda. Begitu pula sebaliknya, berikan maaf dan lupakan kesalahannya jika ia bersalah.

Harus Peduli. Sebagai yang sahabat yang baik, kita harus peduli kepada sahabat kita. Jadi jangan sewaktu kita membutuhkan pertolongan dia ada untuk kita, sementara disaat dia butuh pertolongan kita justru tak mau peduli dan tak mau tahu. (<https://iispsm.sch.id/new>, 2023).

3. Ciri-ciri Persahabatan

Menurut Kurth (dalam Handayani, 2006) ciri-ciri persahabatan sebagai berikut:

a. Sukarela

Dalam persahabatan, hubungan dibentuk atas dasar kesukarelaan penuh, sedangkan dalam berteman masih terdapat kesan kita berteman selama masih ada kerja sama.

b. Unik

Keunikan merupakan ciri khas persahabatan yang menjadikannya tidak dapat digantikan oleh bentuk hubungan lain.

Kedekatan **dan** Keintiman

Persahabatan dan hubungan teman berbeda secara nyata. Hubungan antar teman biasanya tidak disertai dengan adanya kedekatan dan keintiman. Walaupun demikian, kualitas keintiman tidak selalu sama pada setiap sahabat yang dimiliki seseorang.

Persahabatan **harus dipelihara agar dapat bertahan**. Dalam suatu hubungan persahabatan biasanya pihak-pihak yang berkepentingan dalam hubungan. Walaupun ada konflik-konflik kecil yang terjadi, pihak-pihak yang ada akan berusaha membicarakan faktor-faktor yang memicu terjadinya konflik, agar hubungan terjalin hangat dan akrab kembali. (<https://www.dictio.id/t>, 2023).

4. Faktor-Faktor Pembentuk Persahabatan

Sarwono (2002) mengungkapkan ada dua hal yang berpengaruh dalam pembentukan persahabatan, yaitu:

a. Kemiripan

Kemiripan atau kesamaan yang dapat memperlancar hubungan antarpribadi adalah dalam hal pandangan atau sikap. Persamaan juga sebagai ikatan ketertarikan pada hubungan yang akrab.

b. Saling Menilai Positif

Kemudian yang memperkuat hubungan antar pribadi adalah saling menilai positif sehingga timbul perasaan atau kesan suka sama suka antara kedua pihak. Ungkapan penilaian positif dapat dilakukan secara non lisan, yaitu melalui gerak, perubahan wajah, kedipan mata dan sebagainya, atau lisan.

Menurut Baron & Byrne (2004), faktor-faktor pembentukan persahabatan yaitu:

a. Ketertarikan **Secara Fisik**

Salah satu faktor yang paling kuat dan paling banyak dipelajari adalah ketertarikan secara fisik. Aspek ini menjadi penentuan yang utama dari apa yang orang lain cari untuk membentuk sebuah hubungan. Apakah pertemanan atau perkenalan yang terus menerus berkembang tergantung pada ketertarikan secara fisik dari masing-masing individu.

b. Kesamaan

Salah satu alasan kita ingin mengetahui kesukaan dan ketidaksukaan orang lain adalah karena kita cenderung menerima seseorang yang memiliki berbagai kesamaan dengan kita untuk menjalin sebuah persahabatan. Kesamaan mereka dari berbagai jenis karakteristik dan tingkat yang mereka tunjukkan.

c. Timbal Balik

Adanya rasa saling menguntungkan yang didapatkan dari persahabatan sehingga sebuah persahabatan mungkin menjadi berkembang kearah yang lebih baik lagi.

Berdasarkan uraian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor pembentukan persahabatan terdiri dari kemiripan, saling menarik positif, ketertarikan secara fisik, kesamaan serta timbal balik. (<https://www.dictio.id/t>, 2023).

5. Fungsi Persahabatan

Menurut Gotman dan Parker (dalam Santrock, 2003) menyatakan bahwa ada enam fungsi persahabatan yaitu:

a. Pertemanan (*Companionship*)

Persahabatan akan memberikan kesempatan kepada seseorang untuk menjalankan fungsi sebagai teman bagi individu lain ketika samasama melakukan aktivitas.

b. Stimulasi Kompetensi (*Stimulation*)

Pada dasarnya, persahabatan akan memberi ransangan seseorang untuk mengembangkan potensi dirinya karena memperoleh kesempatan dalam situasi sosial. Artinya melalui persahabatan seseorang memperoleh informasi yang menarik, penting dan memicu potensi, bakat ataupun minat agar berkembang dengan baik.

c. Dukungan Fisik (*Physical Support*)

Dengan kehadiran fisik seseorang atau beberapa teman, akan menubukan perasaan berarti (berharga) bagi seseorang yang sedang menghadapi suatu masalah.

d. Dukungan Ego

Persahabatan menyediakan perhatian dan dukungan ego bagi seseorang. Apa yang dihadapi seseorang juga dirasakan, dipikirkan dan ditanggung oleh orang lain (sahabatnya).

e. Perbandingan Sosial (*social Komparison*)

Persahabatan menyediakan kesempatan secara terbuka untuk mengungkapkan ekspresi kapasitas, kompetensi, minat, bakat dan keahlian seseorang.

f. Intimasi / Afeksi (*intimacy / affection*)

Tanda persahabatan yang sejati adalah adanya ketulusan, kehangatan dan keakraban satu sama lain. Masing-masing individu tidak ada maksud ataupun niat untuk mengkhianati orang lain karena mereka saling percaya, menghargai dan menghormati keberadaan orang lain.

PERILAKU AGRESI

A. Pengertian Agresi

Secara sederhana agresi merupakan perilaku merugikan pada suatu interaksi sosial. Di sisi lainnya agresi ialah perilaku yang kemudian berkaitan dengan sosial dan psikologi. Dalam bidang psikologi perilaku, agresi merupakan bagian dari perilaku yang menyebabkan kerusakan.

Agresi kemudian dapat menyakiti suatu individu atau kelompok. Pada makna lainnya adalah merupakan tindakan yang kerap dikaitkan dengan sifat agresif. Hal ini dapat terjadi kepada siapa saja serta oleh siapa saja.

Agresi sendiri perilaku yang mengacu kepada kekerasan, perilaku dan emosional lainnya. Pada tindakan verbal atau fisik, hal ini merupakan tindakan yang membuat manusia kemudian terlibat saat mereka berupaya menyakiti atau menyakiti orang lain. Agresi sendiri merupakan fenomena yang dapat terjadi dalam berbagai bentuk, mulai dari tindakan yang relatif kecil hingga pada tindakan yang lebih serius.

Selain definisi yang dijabarkan di atas, terdapat beberapa makna lain tentang istilah ini. Sebagaimana yang dikutip dari KBBI Kamus Besar Bahasa Indonesia, agresi merupakan suatu perasaan marah atau tindakan kasar akibat kegagalan atau

kekecewaan dalam mencapai tujuan yang kemudian dapat diarahkan pada benda atau orang.

Dalam ilmu antropologi, agresi merupakan perbuatan bermusuhan yang bersifat penyerangan fisik atau psikis pada pihak. KBBI kemudian mendefinisikan agresi sebagai suatu bentuk penyerangan kepada negara lain. Tak hanya itu, keberadaan agresi sebagai interaksi sosial juga bertujuan menimbulkan kerusakan juga kerugian lain terhadap individu lainnya.

Secara umumnya istilah ini bersifat terbuka dan terselubung serta seringkali berbahaya. Secara klasifikasi, agresi kemudian terbagi menjadi dua jenis, yaitu langsung dan tidak langsung. Secara langsung kemudian ditandai juga dengan perilaku fisik ataupun perilaku verbal yang kemudian dimaksudkan untuk menyakiti seseorang. Sementara tak langsung ditandai dengan perilaku fisik atau verbal yang dimaksudkan untuk menyakiti seseorang. Secara klasifikasi, agresi kemudian terbagi menjadi dua jenis, di antaranya secara langsung maupun tidak langsung. Secara langsung ditandai dengan perilaku fisik atau verbal yang dimaksudkan untuk menyakiti seseorang. Sementara tak langsung ditandai dengan perilaku fisik atau verbal yang dimaksudkan untuk menyakiti seseorang.

Berikut ini beberapa definisi agresi yang juga disampaikan para ahli.

1. Berkowitz

Menurut Berkowitz selalu mengacu pada beberapa jenis perilaku, baik perilaku fisik atau perilaku simbolis yang dilakukan dengan tujuan menyakiti.

2. Freud

Menurut Freud, ialah cara pertama yang dikenal manusia dalam mengungkapkan kemarahannya, yang kemudian dituangkan melalui serangan fisik terhadap obyek, benda hidup atau benda mati yang akan membangkitkan emosi.

3. Robert A Baron

Menurut Robert A Baron adalah tingkah laku individu yang ditujukan untuk mencelakakan individu lain yang tak menginginkan tingkah laku tersebut.

4. Buss dan Perry

Buss dan Perry mendefinisikannya sebagai perilaku dengan tujuan menyakiti orang lain baik secara psikologis maupun fisik.

5. Atkinson

Atkinson menjelaskan sebagai suatu perilaku yang secara sengaja dan tidak sengaja dapat melukai orang lain baik secara fisik maupun secara verbal atau dengan menghancurkan suatu harta benda.

6. Kartono

Menurut Kartono ialah suatu ledakan emosi serta kemarahan-kemarahan hebat, perbuatan-perbuatan ini

kemudian akan menimbulkan permusuhan yang ditujukan pada seseorang atau suatu benda.

7. Myers

Myers memberi pengertian ialah suatu perilaku verbal atau fisik yang disengaja dengan tujuan menyakiti, merugikan atau menghancurkan orang lain untuk kemudian melukai objek yang menjadi sasaran agresi.

8. Murray

Menurut Murray merupakan suatu kebutuhan untuk menyerang, memperkosa atau melukai orang lain dengan tujuan meremehkan, merugikan, membahayakan, mengganggu, merusak, menjahati, mengejek, mencemoohkan serta menuduh orang lain secara sehat,serta menghukum berat atau melakukan berbagai tindakan sadis lainnya.

B. Faktor Penyebab Kemunculan Agresi

Terdapat berbagai penyebab dalam suatu lingkungan masyarakat menurut Byod McCandless serta Davidoff.

1. Faktor Amarah

Amarah biasanya menjadi salah satu emosi dengan ciri-ciri aktivitas sistem saraf parasimpatik yang tinggi serta adanya perasaan tidak suka yang kuat dan umumnya disebabkan kesalahan nyata, atau kenyataan yang salah atau juga tidak.

2. Faktor Lingkungan

Faktor lingkungan sendiri dapat menyebabkan suatu agresi. Faktor lingkungan ini sendiri terkait langsung dengan kemiskinan, anonimitas, hingga suhu udara yang lebih panas.

3. Faktor Pembelajaran Sosial

Dengan menyaksikan perkelahian serta pembunuhan meski sedikit menimbulkan rangsangan kemudian memungkinkan seseorang untuk meniru berbagai model kekerasan tersebut.

4. Faktor Biologis

Faktor biologis merupakan suatu faktor terkait gen, faktor kimia darah, dan faktor sistem otak. Gen tampaknya berpengaruh terhadap pembentukan suatu sistem neural otak yang kemudian mengatur perilaku agresi. Sistem otak yang terlibat dalam agresi sendiri ternyata dapat memperkuat atau mengendalikan suatu agresi. Sementara faktor kimia dalam darah juga dapat mempengaruhi tersebut.

C. Dampak Perilaku Agresi

Mungkin sebagian dari kamu mungkin pernah melakukan suatu tindakan agresi. Namun, saat telah sering terjadi serta menjadi ekstrem, hal ini mungkin merupakan tanda terdapatnya suatu gangguan kesehatan mental.

Tak hanya itu, perilaku ini sendiri dapat menyebabkan gangguan kesehatan kronis. Sebuah penelitian terbitan SAGE Journals kemudian menyatakan bahwa terdapat hubungan di antara kemarahan dengan peradangan kronis yang kemudian menyebabkan gangguan kesehatan seperti penyakit kardiovaskuler.

Meski demikian hingga saat ini belum jelas apakah kemarahan yang tak terkendali kemudian dapat menyebabkan suatu kondisi tersebut. Atau, justru kondisi inilah yang akan

membuat seseorang menjadi lebih sulit dalam mengelola emosi intens, seperti kemarahan.

Selain kondisi fisik serta mental, perilaku agresi juga kemudian berdampak buruk terhadap hubunganmu dan keluarga atau pasangan, atau rekan kerja. Korban tindakan agresi ini sendiri merasa mengalami perlakuan yang membahayakan, hingga akhirnya menjauhi atau mengakhiri hubungan dengan pelaku agresi. Pada sisi lainnya pelaku agresi kemudian pada akhirnya akan merasa lebih stress dan terasing dari orang lain.

D. Jenis Perilaku Agresi

Terdapat dua jenis perilaku agresi yang sama-sama merugikan, yaitu agresi instrumental dan agresi impulsif.

1. Agresi Impulsif

Agresi impulsif atau dikenal juga dengan agresi afektif atau agresi reaktif. Hal ini sendiri ditandai dengan emosi yang sangat kuat. Agresi impulsif kemudian disebabkan oleh kemarahan yang memicu sistem respons ancaman akut di otak. Jenis agresi ini sendiri tak direncanakan dan dapat muncul secara tiba-tiba tak terkendali. Contoh perilaku agresi impulsif adalah berteriak atau memaki pengendara lain saat ada kendaraan yang menyalip.

2. Agresi Instrumental

Agresi instrumental atau dikenal juga dengan agresi predator. Jenis agresi ini kemudian mengacu kepada perilaku yang direncanakan untuk mencapai tujuan yang lebih besar. Jenis agresi ini umumnya melibatkan lebih banyak

tujuan, perhitungan, namun tidak kehilangan kendali. Contoh perilaku agresi instrumental adalah penyerangan hingga akhirnya menyakiti orang lain pada suatu tindakan perampokan

E. Bentuk-Bentuk Agresi

Bentuk perilaku agresi di antaranya berupa suatu tindakan yang bertujuan menyakiti orang lain, baik itu secara psikis maupun fisik. Berikut ini di antara bentuk-bentuk agresi yang perlu kamu waspadai.

1. Fisik, adalah terdapatnya kontak fisik yang merugikan, seperti di antaranya merusak, memukul, menendang, hingga menusuk.
2. Verbal, adalah perilaku menyakiti melalui lisan, mulai dari mengejek, berteriak, hingga menghina.
3. Relasional, merupakan tindakan yang bertujuan merusak hubungan orang lain, seperti di antaranya, bullying, bergosip, memfitnah, atau berbohong tentang orang lain.
4. Pasif-agresif, adalah tindakan yang bertujuan membiarkan bahaya saat menimpa seseorang serta merugikannya secara tak langsung, misalnya saja mengabaikan orang lain serta sarkasme.
5. Cyberbullying, merupakan suatu perundungan pada media sosial Jika kamu mengalami salah satu atau lebih dari tanda perilaku agresi di atas, segera konsultasikan dirimu ke psikiater atau ke psikolog.

F. Cara Mengendalikan Perilaku Agresi

Beberapa cara mengendalikan perilaku agresi yang bisa merugikan kehidupan:

1. Kenali tanda peringatan kemarahan, seperti denyut nadi cepat, berkeringat, atau wajah memerah.
2. Cobalah melakukan teknik relaksasi, misalnya dengan melakukan latihan pernapasan dalam, relaksasi otot, dan meditasi.
3. Pusatkan perhatian pada sesuatu yang dapat kamu lihat, cium, dengar, sentuh, atau rasakan.
4. Menjauh dari situasi yang dapat menimbulkan kemarahan.
5. Olahraga secara teratur dapat membakar energi berlebih serta meningkatkan hormon kebahagiaan.
6. Mencari support system serta dukungan sosial.
7. Mengalihkan perhatianmu kepada berbagai kegiatan positif, cobalah untuk menemukan hobi yang menyenangkan serta berbagai kegiatan yang bermanfaat.
8. Mencoba untuk menghilangkan prasangka serta pikiran-pikiran negatif.
9. Belajarlah menerima serta mengeksplorasi emosi.
Belajarlah tentang mindfulness. (<https://www.gramedia.com/literasi>, 2023).

G. Teori-Teori Tentang Agresi

Menurut Sarwono (2002), teori agresi terbagi dalam beberapa kelompok, yaitu:

1. Teori Bawaan

Teori Bawaan atau bakat ini terdiri atas teori Psikoanalisa dan teori Biologi.

a. Teori Psikoanalisa (Teori Naluri).

Sigmund Freud dalam teori Psikoanalisis klasiknya mengemukakan bahwa agresi adalah satu dari dua naluri dasar manusia. Naluri agresi atau tanatos ini merupakan pasangan dari naluri seksual atau eros. Naluri seks berfungsi untuk melanjutkan keturunan sedangkan naluri agresi berfungsi mempertahankan jenis. Kedua naluri tersebut berada dalam alam ketidaksadaran, khususnya pada bagian dari kepribadian yang disebut Id yang pada prinsipnya selalu ingin agar kemauannya dituruti (prinsip kesenangan atau *Pleasure Principle*) dan terletak pada bagian lain dari kepribadian yang dinamakan *Super Ego* yang mewakili norma-norma yang ada dalam masyarakat dan *Ego* yang berhadapan dengan kenyataan.

b. Teori Biologi

Teori biologi ini menjelaskan perilaku agresi, baik dari proses faal maupun teori genetika (ilmu keturunan). Proses faal adalah proses tertentu yang terjadi otak dan susunan saraf pusat. Menurut tim *American Psychological Association* (1993), kenakalan remaja lebih banyak terdapat pada remaja pria, karena jumlah testosteron meningkat sejak usia 25 tahun. Produksi testosteron yang lebih besar ditemukan pada

remaja dan dewasa yang nakal, terlibat kejahatan, peminum, dan penyalah guna obat dibanding pada remaja dan dewasa biasa.

2. Teori Lingkungan

Inti dari teori lingkungan adalah perilaku agresi merupakan reaksi terhadap peristiwa atau stimulus yang terjadi di lingkungan.

3. Teori Frustrasi

- a. Teori Frustrasi-Agresi Klasik, yaitu: agresi dipicu oleh frustrasi. Frustrasi artinya adalah hambatan terhadap pencapaian suatu tujuan. Berdasarkan teori tersebut, agresi merupakan pelampiasan dari perasaan frustrasi.
- b. Teori Frustrasi-Agresi Baru, yaitu: frustrasi menimbulkan kemarahan dan emosi, kondisi marah tersebut memicu agresi. Marah timbul jika sumber frustrasi dinilai mempunyai alternatif perilaku lain daripada yang menimbulkan frustrasi itu.

4. Teori Belajar Sosial

Yaitu lebih memperhatikan faktor tarikan dari luar. Bandura menekankan kenyataan bahwa perilaku agresi, perbuatan yang berbahaya, perbuatan yang tidak pasti dapat dikatakan sebagai hasil bentuk dari pelajaran perilaku sosial. Bandura menerangkan agresi dapat dipelajari dan terbentuk pada individu- individu hanya dengan meniru atau mencontoh agresi yang dilakukan oleh orang lain atau model yang diamatinya, walaupun hanya sepiantas dan tanpa penguatan.

5. Teori Kognitif

Teori kognitif ini memusatkan proses yang terjadi pada kesadaran dalam membuat penggolongan (kategorisasi), pemberian sifat-sifat (atribusi), penilaian, dan pembuatan keputusan. (, 2023).

ALTRUISME

A. Pengertian Altruisme

Istilah altruisme berasal dari bahasa Spanyol, yaitu *autrui* yang mempunyai arti orang lain. Dalam bahasa Latin, kata altruisme berasal dari kata *alter* yang berarti yang lain atau lain. Sedangkan dalam bahasa Inggris, kata altruisme disebut *altruism* yang artinya mementingkan kepentingan orang lain. Menurut kamus ilmiah, istilah altruisme memiliki arti suatu pandangan yang menekankan kewajiban manusia memberikan pengabdian, rasa cinta, dan tolong-menolong terhadap sesama/orang lain (Agustin, 2010).

Penggunaan istilah altruisme pertama kali digunakan oleh Auguste Comte. Menurut Comte dalam memberikan pertolongan, manusia memiliki dua motif (dorongan), yaitu altruis dan egois. Kedua dorongan tersebut sama-sama ditujukan untuk memberikan pertolongan. Perilaku menolong yang egois tujuannya justru memberi manfaat untuk diri si penolong atau dia mengambil manfaat dari orang yang ditolong. Sedangkan perilaku menolong altruis yaitu perilaku menolong yang ditujukan semata-mata untuk kebaikan orang yang ditolong (Desmita, 2008).

Berikut definisi dan pengertian altruisme dari beberapa sumber buku:

1. Menurut Taufik (2012), altruisme adalah pertolongan yang diberikan secara murni, tulus, tanpa mengharap balasan apapun dari orang lain dan tidak memberikan manfaat apapun untuk dirinya.
2. Menurut Nashori (2008), altruisme adalah tindakan yang dilakukan seseorang atau kelompok orang untuk menolong orang lain tanpa mengharap imbalan apapun kecuali telah memberikan suatu kebaikan.
3. Menurut Glasman dkk (2009), altruisme adalah konsep perilaku menolong seseorang yang didasari oleh keuntungan atau manfaat yang akan diterima pada kemudian hari dan dibandingkan dengan pengorbanan yang ia lakukan saat ini untuk menolong orang tersebut.
4. Menurut Baron dan Byrne (2005), altruisme adalah kepedulian yang tidak mementingkan diri sendiri melainkan untuk kebaikan orang lain.
5. Menurut Myers (2012), altruisme adalah motif untuk meningkatkan kesejahteraan orang lain tanpa memikirkan kepentingan diri sendiri.
6. Menurut Arifin (2015), altruisme adalah pertolongan yang diberikan kepada orang lain secara tulus, ikhlas dan benar-benar murni dari si penolong tanpa mengharapkan imbalan sedikitpun, dan tidak memberikan keuntungan apapun kepada diri si penolong dan tindakan ini dilakukan secara sukarela dan ikhlas yang diberikannya kepada individu maupun kelompok-

kelompok yang membutuhkannya. Selain itu, altruisme dapat menimbulkan respons positive feeling, seperti rasa kasih sayang dan empati. Individu yang memiliki perilaku altruis, juga memiliki motivasi yang tinggi untuk menolong orang lain yang sedang membutuhkan bantuan.

Dari beberapa pendapat diatas, dapat disimpulkan bahwa altruisme adalah perilaku atau motif atau sikap untuk menolong seseorang yang dilakukan secara ikhlas tanpa mengharapkan imbalan apapun (status sosial, materi, timbal balik dan tidak ada maksud-maksud dari diri dalam penolong yang sifatnya untuk kepentingan diri sendiri) sehingga tidak ada keuntungan yang didapat dari si penolong tersebut yang tujuannya untuk meningkatkan kesejahteraan orang lain dan kebaikan orang lain. (<http://repository.untag-sby.ac.id>, 2023).

B. Komponen Perilaku Altruisme

Myers dan Sampson (dalam Wahid, 2008) menyatakan bahwa seseorang dapat memiliki kecenderungan altruisme bila di dalam dirinya terkandung komponen-komponen sebagai berikut.

1. Adanya empati, yaitu kemampuan merasakan, memahami dan peduli terhadap perasaan yang dialami orang lain.
2. Sukarela, yaitu tidak ada keinginan untuk mendapatkan imbalan. Tindakan ini semata-mata dilakukan untuk kepentingan orang lain, bahkan rela mengorbankan nilai-nilai kejujuran dan keadilan yang ada pada dirinya.

3. Keinginan untuk memberi bantuan kepada orang lain yang membutuhkan meskipun tidak ada orang yang mengetahui bantuan yang telah diberikannya.

Bantuan yang diberikan berupa materi dan waktu. Menurut Leed (dalam Wahid, 2008) suatu tindakan dapat disebut perilaku altruisme apabila memenuhi tiga kriteria sebagai berikut.

1. Tindakan tersebut bukan kepentingan pribadi Perilaku yang bersifat altruisme mengandung resiko tinggi bagi si pelaku. Pelaku tidak mengharapkan imbalan materi, nama, kepercayaan, tidak untuk menghindari kecaman dari orang lain, tidak untuk memperoleh persahabatan dan keintiman. Tidakan ini semata-mata ditujukan untuk kepentingan orang lain.
2. Tindakan tersebut dilakukan secara sukarela sikap sukarela, yaitu tidak adanya keinginan untuk mendapatkan imbalan apapun kecuali semata-mata dilakukan untuk kepentingan orang lain. Kepuasan yang diperoleh dari tindakan suka rela ini adalah semata-mata ditinjau dari berhasil atau tidaknya bantuan yang diberikan.
3. Hasilnya baik bagi yang menolong maupun yang ditolong Perilaku altruisme tersebut sesuai dengan kebutuhan orang yang ditolong dan si pelaku sendiri memperoleh internal reward atas tindakannya. Seseorang berusaha memberikan bantuan kepada orang lain semaksimal mungkin, supaya mendapatkan hasil yang memuaskan.

C. Indikator Perilaku Altruisme

Menurut Einsberg dan Mussen (dalam Dayakisni & Hudaniah, 2003) hal-hal yang termasuk dalam aspek perilaku altruisme adalah sebagai berikut:

1. **Sharing (memberi).** Individu yang sering berperilaku altruis biasanya sering memberikan sesuatu bantuan kepada orang lain yang lebih membutuhkan dari pada dirinya.

2. **Cooperative (kerjasama).**

Individu yang memiliki sifat altruis lebih senang melakukan suatu pekerjaan secara bersama-sama, karena mereka berfikir dengan berkerjasama tersebut mereka dapat lebih bersosialisasi dengan sesama manusia dan dapat mempercepat pekerjaannya.

3. **Donating (menyumbang).**

Individu yang memiliki sifat altruis senang memberikan sesuatu atau suatu bantuan kepada orang lain tanpa mengharapkan imbalan dari orang yang ditolongnya.

4. **Helping (menolong).**

Individu yang memiliki sifat altruis senang membantu orang lain dan memberikan apa-apa yang berguna ketika orang lain dalam kesusahan karena hal tersebut dapat menimbulkan perasaan positif dalam diri si penolong.

5. **Honesty (kejujuran).**

Individu yang memiliki sifat altruis memiliki suatu sikap yang lurus hati, tulus serta tidak curang, mereka mengutamakan nilai kejujuran dalam dirinya.

6. Generosity (Kedermawanan).

Individu yang memiliki sifat altruis memiliki sikap dari orang yang suka beramal, suka memberi derma atau pemurah hati kepada orang lain yang membutuhkan pertolongannya tanpa mengharapkan imbalan apapun dari orang yang ditolungnya.

Menurut Leeds (dalam Taufik, 2012) suatu tindakan dapat disebut perilaku altruisme apabila memenuhi tiga kriteria sebagai berikut:

1. Tindakan tersebut bukan kepentingan pribadi.
2. Tindakan tersebut dilakukan secara sukarela.
3. Hasilnya baik bagi yang menolong maupun yang ditolong.

D. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi

Menurut Sarwono (1999), terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi seseorang untuk melakukan tindakan altruisme kepada orang lain, yaitu sebagai berikut:

1. Pengaruh Situasi (Eksternal)

Pengaruh situasi merupakan pengaruh eksternal yang diperlukan sebagai motivasi untuk menimbulkan tindakan altruisme pada seseorang, yaitu:

- a. Kehadiran orang lain. Faktor yang berpengaruh pada perilaku menolong atau tindakan menolong orang lain yang kebetulan berada bersama kita ditempat kejadian. Semakin banyak orang lain, semakin kecil kecenderungan orang untuk menolong. Begitu juga sebaliknya, orang yang sendirian cenderung lebih bersedia menolong.

- b. Menolong jika orang lain menolong. Sesuai dengan prinsip timbal balik dalam teori norma sosial, adanya individu yang sedang menolong orang lain akan lebih memicu kita untuk ikut menolong.
- c. Desakan waktu. Biasanya orang yang sibuk dan tergesa-gesa cenderung untuk tidak menolong, sedangkan orang yang santai lebih besar kemungkinannya untuk memberi pertolongan kepada yang memerlukan.
- d. Kemampuan yang dimiliki. Bila individu merasa mampu dalam melakukan pertolongan, ia akan cenderung menolong. Sebaliknya bila seseorang tidak memiliki kemampuan untuk menolong, ia tidak akan melakukan perbuatan menolong.

2. Pengaruh dari dalam diri individu (Internal)

Pengaruh dari dalam diri individu sangat berperan dalam perilaku individu dalam menumbuhkan tindakan altruisme. Terdapat beberapa pengaruh internal yang menjadi faktor altruisme pada seseorang, yaitu sebagai berikut:

- a. Empati. Empati adalah kontributor afektif yang penting terhadap altruisme. Empati merupakan tanggapan manusia yang universal yang dapat diperkuat atau ditekan oleh pengaruh lingkungan. Manusia memiliki dorongan alamiah untuk mengesampingkan motif pribadi dalam membantu dan meringankan penderitaan orang lain.
- b. Faktor personal dan situasional. Faktor personal dan situasional sangat mungkin berpengaruh dalam perilaku menolong, seseorang lebih suka menolong orang

yang disukainya, memiliki kesamaan dengan dirinya dan membutuhkan pertolongan, faktor-faktor diluar diri suasana hati, pencapaian reward pada perilaku sebelumnya dan pengamatan langsung tentang derajat kebutuhan yang ditolong.

- c. Nilai-nilai agama dan moral. Faktor lain yang mempengaruhi seseorang untuk menolong sangat tergantung dari penghayatan terhadap nilai-nilai agama dan moral yang mendorong seseorang dalam melakukan pertolongan. (<http://repository.untag-sby.ac.id>, 2023).

E. Seseorang Selalu Bersikap Baik

Seseorang selalu berbuat baik terhadap orang lain disebabkan oleh beberapa faktor di antaranya:

1. Respon Otak

Ternyata, ketika seseorang menolong melakukan perilaku altruisme, otak kemudian akan memberikan respon yang membuat seseorang merasa bahagia, karena perilaku ini sangat mempengaruhi afeksi kita. Karenanya area otak yang aktif ketika menolong orang lain adalah korteks dan amigdala prefrontal. Area otak ini kemudian akan bertanggung jawab dalam mengatur emosi yang dimiliki oleh seseorang. Ketika seseorang akhirnya melakukan perilaku altruisme maka bagian otak ini akan memunculkan perasaan euforia atau disebut juga *helper's high* dan mengaktifkan pusat reward di otak. Hal ini didukung oleh penelitian yang telah dilakukan oleh para ahli neurobiologi yang menemukan bahwa ketika seseorang berperilaku altruisme seseorang kemudian

membuat pusat kesenangan di otak menjadi aktif. Respon otak ini kemudian akan membawa perasaan candu terhadap seseorang.

2. Lingkungan

Sebuah studi yang dilakukan di sebuah universitas ternama, yaitu Stanford University menunjukkan bahwa interaksi dan hubungan dengan orang lain kemudian memiliki pengaruh besar pada perilaku altruisme. Ternyata hal ini kemudian menjadi sesuatu yang telah banyak diperdebatkan oleh para peneliti khususnya psikolog, mereka kemudian mempertanyakan apakah seseorang dapat terlahir dengan kecenderungan dalam menolong orang lain, namun sebuah studi kemudian menemukan bahwa lingkungan sosial kemudian memiliki pengaruh yang besar terhadap perilaku altruisme pada anak-anak. Anak-anak kemudian akan mengamati menolong dan tidak menirunya. Meniru perilaku altruisme dapat mendorong melakukan hal serupa terlebih pada anak-anak yang memang mudah sekali meniru perilaku orang lain.

3. Norma Sosial

Salah satu hal penting yang juga dapat mempengaruhi munculnya perilaku altruisme pada seseorang adalah norma, aturan, dan ekspektasi masyarakat sekitar. Manusia kemudian akan cenderung merasa merasa tak enak, atau merasa “harus” membantu orang lain jika orang tersebut telah melakukan sesuatu untuknya, hal ini merupakan contoh dari norma timbal balik. Perasaan ini kemudian dapat memunculkan keinginan untuk menolong orang lain. Namun perlu disadari

bahwa sikap altruisme juga sebagai perilaku yang dilakukan tanpa pamrih atau mengharap sesuatu sebagai timbal balik.

4. Imbalan secara Kognitif

Sebelumnya telah disebutkan bahwa perilaku altruisme merupakan perilaku menolong orang lain tanpa imbalan atau tanpa mengharap timbal balik apapun. Namun terdapat imbalan secara kognitif. Imbalan ini dapat berupa pandangan kita terhadap diri kita sendiri setelah membantu orang lain. Kita akan memandang diri kita sebagai orang berempati, baik dan tentunya hal ini akan memberikan perasaan yang nyaman dan diri kita sendiri. Imbalan ini pun dengan respon otak yang muncul ketika kita menolong orang lain.

5. Empati

Orang biasanya juga cenderung lebih terlibat dalam perilaku altruistik ketika mereka merasakan empati terhadap orang yang mengalami kesusahan, sebuah sugesti yang dikenal sebagai hipotesis empati-altruisme. Anak-anak juga cenderung menjadi lebih altruistik saat rasa empati mereka berkembang.

6. Membantu Meredakan Perasaan Negatif

Tindakan altruistik juga dapat membantu dalam meringankan perasaan negatif yang terkait saat seseorang saat melihat orang lain dalam kesusahan, sebuah gagasan yang disebut sebagai model bantuan saat dalam keadaan negatif. Pada dasarnya, melihat orang lain dalam kesulitan akan membawa perasaan kesa, tertekan dan tidak nyaman,

tetapi membantu mereka mengurangi perasaan negatif ini. (<https://www.gramedia.com/best-seller/altruisme>, 2023).

F. Aspek-aspek Altruisme

Altruisme tidak dapat diukur secara kuantitatif (angka atau bilangan), namun bisa analisis melalui perbuatan-perbuatan yang dilakukan secara nyata. Menurut Myers (2012), terdapat beberapa aspek atau karakteristik seseorang yang memiliki sifat altruisme, yaitu:

1. Empati. Perilaku altruistik akan terjadi dengan adanya empati dalam diri seseorang. Seseorang yang paling altruis merasa diri mereka paling bertanggung jawab, bersifat sosial, selalu menyesuaikan diri, toleran, dapat mengontrol diri, dan termotivasi untuk membuat kesan yang baik.
2. Belief on a just world (meyakini keadilan dunia). Seorang yang altruis yakin akan adanya keadilan di dunia (just world), yaitu keyakinan bahwa dalam jangka panjang yang salah akan dihukum dan yang baik akan dapat hadiah. Orang yang keyakinannya kuat terhadap keadilan dunia akan termotivasi dengan mudah menunjukkan perilaku menolong.
3. Sosial responsibility (tanggung jawab sosial). Setiap orang bertanggung jawab terhadap apapun yang dilakukan orang lain, sehingga ketika ada orang lain yang membutuhkan pertolongan orang tersebut harus menolongnya.

4. Kontrol diri secara internal. Karakteristik dari perilaku altruistik selanjutnya adalah mengontrol dirinya secara internal. Hal-hal yang dilakukan dimotivasi oleh kontrol dari dalam dirinya (misalnya kepuasan diri).
5. Ego yang rendah. Seseorang yang altruis memiliki keegoisan yang rendah. Dia lebih mementingkan orang lain dari pada dirinya sendiri.

Sedangkan menurut Dayakisni dan Hudaniyah (2003), karakteristik altruisme pada seseorang dapat diketahui melalui hal-hal sebagai berikut:

1. Cooperative (kerja sama). Individu yang memiliki sifat altruis lebih senang melakukan pekerjaan secara bersama-sama, karena mereka berfikir dengan bekerja sama tersebut mereka dapat lebih bersosialisasi dengan sesama manusia dan dapat mempercepat menyelesaikan pekerjaannya.
2. Helping (menolong). Individu yang memiliki sifat altruis senang membantu orang lain dan memberikan sesuatu yang berguna ketika orang lain sedang membutuhkan pertolongan karena hal tersebut dapat menimbulkan perasaan positif dalam diri si penolong.
3. Honesty (kejujuran). Individu yang memiliki sifat altruis memiliki suatu sikap yang lurus hati, tulus serta tidak curang karena mereka mengutamakan nilai kejujuran dalam dirinya.

Gonerosity (kedermawanan). Individu yang memiliki sifat altruis memiliki sikap suka beramal dan murah hati terhadap orang lain. (<https://www.kajianpustaka.com>, 2023).

G. Teori Altruisme

Berikut ini adalah berbagai teori mengapa seseorang melakukan altruisme:

1. Teori Evolusi

Dahulu kala, ketika seleksi alam masih sangat kuat, tiap spesies kemudian melakukan berbagai cara untuk dapat bertahan hidup serta mempertahankan garis keturunannya. Terdapat salah satu cara yang mereka lakukan di antaranya dengan saling menolong di antara para anggota keluarganya. Seiring dengan adanya evolusi, mekanisme pertahanan ini tersisa dalam diri manusia dalam bentuk altruisme.

2. Teori Lingkungan

Sebuah studi juga menunjukkan bahwa interaksi dan hubungan baik dalam suatu lingkungan memiliki pengaruh besar dalam mendorong tindakan altruisme pada orang-orang di lingkungan tersebut. Misalnya pada anak yang orang tuanya memberi contoh sikap altruisme dalam lingkungan rumah kemungkinan besar akan menjadi altruis di kehidupannya, baik di dalam rumah maupun di luar rumah.

3. Teori Norma Sosial

Orang-orang tentunya akan lebih tertarik dalam bekerja sama dengan orang yang suka menolong. Pada sisi lainnya, sikap ini juga akan membuka utang budi. Jadi, suatu saat ketika seorang altruis membutuhkan pertolongan, orang lain tidak akan segan dalam membantu seseorang.

4. Teori Penghargaan

Altruisme sendiri kemudian akan menghasilkan imbalan atau penghargaan. Namun, di alam bawah sadar, ada imbalan

berbentuk rasa bahagia dan puas terhadap diri sendiri yang kemudian muncul setelah berbuat kebaikan. Perasaan seperti ini kemudian akan membuat seseorang mau melakukan sikap altruisme. Selain yang telah disebut di atas, masih terdapat beberapa teori di balik mengapa seseorang mau melakukan altruisme. Sebuah teori mengatakan altruisme dapat melepaskan perasaan negatif dan stres dalam diri seseorang, karena ia jadi dapat membuat seseorang merasa bersyukur saat melihat ada orang yang lebih kesulitan dari dirinya. Altruisme kemudian sering dihubungkan dengan rasa empati. Seseorang kemudian akan lebih terdorong untuk melakukan altruisme jika melalui kemampuan berempati yang kuat. Rasa empati pada anak kecil yang baru berkembang pesat di usia 2 tahun ke atas. Hal ini sebabnya sebabnya anak usia di bawah 2 tahun masih sering bersikap posesif dan tidak mau berbagi. (<https://www.gramedia.com/best-seller>, 2023).

KELOMPOK

A. Pengertian Kelompok Sosial

Kelompok sosial adalah kumpulan manusia yang memiliki kesadaran bersama akan keanggotaan dan saling berinteraksi. Kelompok sosial bertujuan mewujudkan penerapan nilai-nilai sosial yang ada dan dibutuhkan dalam suatu struktur sosial pada suatu masyarakat.

Kelompok sosial merupakan bagian dari realitas sosial yang bersifat universal dan menjadi bagian dari sistem sosial. Pembentukan kelompok sosial terjadi pada para anggota masyarakat yang memiliki latar belakang sama serta memiliki kesadaran tentang hubungan yang terjalin di antara mereka.

Secara sosiologis, kelompok adalah setiap kumpulan manusia dengan pola interaksi terorganisasi dan terjadi secara berulang-ulang. Hakikat keberadaan kelompok sosial bukanlah terletak pada dekatnya jarak fisik melainkan pada kesadaran untuk berinteraksi.

Menurut Soerjono Soekanto, definisi kelompok sosial adalah suatu kumpulan yang nyata, teratur, dan tetap dari orang-orang yang melaksanakan peranannya yang saling berkaitan guna mencapai tujuan yang sama.

Dari pengertian tersebut, dapat kita simpulkan bahwa kelompok sosial merupakan kumpulan dua orang atau lebih yang membentuk suatu kesatuan dan berinteraksi.

B. Ciri-Ciri Kelompok Sosial

Jika ditemukan ciri-ciri seperti di bawah ini, bisa dikatakan sebagai kelompok sosial.

1. Ada motivasi, dorongan, dan motif yang sama antara satu individu dengan lainnya.
2. Ada pembagian tugas atau penegasan fungsi sehingga masing-masing memiliki kesadaran peran dan wewenangnya di dalam kelompok.
3. Ada akibat dari interaksi yang dilakukan oleh anggota satu dengan anggota lain.
4. Terbentuk norma di dalam kelompok yang sesuai dengan nilai-nilai yang diusung oleh anggota.
5. Kepentingan berjalan dan berproses.
6. Ditemukan pergerakan yang dinamis dalam aktivitas mereka. (<https://mediaindonesia.com/humaniora>, 2023).

C. Tujuan Dibentuknya Kelompok Sosial

Berikut beberapa tujuan dibentuk kelompok sosial.

1. Bertemu dengan orang-orang yang sefrekuensi, memiliki kesamaan.
2. Memenuhi kebutuhan sosial misalnya agar pekerjaan mereka bisa dibantu oleh orang lain.
3. Mendapat support system saat kamu mau mengejar tujuan dan penghargaan.

4. Menyelesaikan masalah pribadi yang membutuhkan bantuan orang lain.
5. Sarana pendidikan, bertukar pikiran kepada orang lain.
6. Bisa menjadi wadah untuk mencari hiburan. Misalnya saja bertemu dengan teman yang suka menyanyi, kalian bisa bersama-sama bernyanyi untuk menghilangkan kepenatan.
7. Pemberdayaan ekonomi di mana kelompok seperti kelompok karier, pengusaha, dan kelompok bisnis dapat saling berbagi tips dan trik untuk meningkatkan penjualan atau bahkan bisa menambah banyak pelanggan.
8. Membentuk dan meningkatkan kemampuan-kemampuan yang baru.
9. Menjadi tempat untuk saling bertukar pikiran dan berdiskusi.

Bisa menjadi tempat pemersatu bangsa alias antar anggotanya di dalam kelompok tersebut meskipun berbeda latar belakang. (<https://mediaindonesia.com/humaniora>, 2023).

D. Norma Kelompok Sosial

Norma kelompok adalah pedoman-pedoman yang mengatur sikap dan perilaku atau perbuatan anggota kelompok (Walgito, 2007). Sedangkan Baron & Byrne (2003) berpendapat norma adalah peraturan dalam kelompok yang mengindikasikan bagaimana anggota kelompok harus atau tidak harus bertindak.

Norma-norma kelompok adalah standar yang mengatur perilaku dalam suatu kelompok. Norma-norma dapat secara eksplisit dan dicatat dengan hati-hati untuk semua anggota pada masa depan untuk dilihat dan dipelajari, tetapi juga dapat bersifat secara implisit, di mana transmisi norma untuk anggota baru akan tergantung pada kemampuan dan motivasi senior anggota kelompok untuk menyampaikan secara akurat norma. Norma memiliki pengaruh yang kuat terhadap perilaku kelompok dan sulit untuk berubah. Lebih menyusahakan bagi pemimpin kelompok yang ingin mengubah norma kelompok (Parks, 2004).

Menurut Baron dan Byrne, norma kelompok merupakan faktor yang menyebabkan kelompok memiliki dampak yang kuat terhadap anggota-anggotanya. Peraturan yang diciptakan oleh kelompok untuk memberi tahu anggotanya bagaimana mereka seharusnya bertingkah laku. Kepatuhan pada norma sering kali merupakan kondisi yang diperlukan untuk mendapatkan status dan penghargaan lain yang dikontrol oleh kelompok.

E. Jenis-Jenis Norma Sosial

Semua kelompok memiliki beberapa sistem norma yang mengatur perilaku anggotanya. Memang, kelompok yang tidak mempunyai norma akan kacau dan anarkis karena ada tidak akan ada batas untuk perilaku yang sesuai dan benar. Norma membantu anggota kelompok menentukan apa yang harus dilakukan dalam situasi yang asing, dan bagi banyak kelompok norma sangat penting untuk keberhasilan

kelompok atau organisasi. Terdapat norma untuk melakukan pekerjaan dengan baik. Norma sosial dapat bersifat formal dan non formal.

1. Norma sosial deskriptif (himbauan).

Norma deskriptif adalah norma yang hanya mendeskripsikan apa yang sebagian besar orang lakukan pada situasi tertentu. Norma-norma ini mempengaruhi tingkah laku dengan cara memberitahu perilaku kita mengenai apa yang umumnya dianggap efektif atau adaptif pada situasi tersebut.

2. Norma injungtif (perintah)

Norma injungtif adalah norma yang harus dipatuhi atau menetapkan apa yang harus dilakukan, tingkah laku apa yang dapat diterima atau tidak diterima pada situasi tertentu. Kedua norma tersebut dapat memberikan pengaruh yang kuat pada tingkah laku (Brown dalam Baron dan Byrne). Akan tetapi Cialdini dkk. Percaya bahwa pada situasi-situasi tertentu (terutama situasi dimana tingkah laku anti sosial) cenderung muncul, norma injungtif dapat memberikan pengaruh yang lebih kuat. Hal ini benar karena karena dua hal:

- a. Norma semacam itu cenderung mengalihkan perhatian dari bagaimana orang-orang bertindak pada suatu situasi tertentu, misalnya membuang sampah sembarangan.
- b. Norma semacam itu dapat mengaktifkan motif sosial untuk melakukan hal yang benar dalam situasi tertentu tanpa mengindahkan apa yang orang lain lakukan.

F. Proses Pembentukan Norma Kelompok

Kelompok mempunyai pengaruh pada yang ambigu (Sherif, 1936) dan situasi yang tidak ambigu orang sering mengadopsi pendapat anggota kelompok yang lain dan bertemu dengan norma-norma sosial (Asch, 1951, 1955). Website Terkait: Informasi lebih lanjut tentang studi kesesuaian Asch Norma-norma sosial ini mencerminkan evaluasi kelompok apa yang benar dan salah. Sebagai hasil dari konvergensi pendapat kelompok, orang menjadi lebih sama ketika berinteraksi dalam kelompok (<http://psypress.co.uk>).

Kelompok terkadang mendiskusikan dan secara resmi mengadopsi norma sebagai aturan kelompok mereka, tetapi norma-norma lebih sering adalah standar implisit daripada yang eksplisit. Karena anggota secara bertahap menyetarakan perilaku mereka sampai mereka sesuai dengan standar tertentu, mereka sering bahkan tidak menyadari bahwa perilaku mereka ditentukan oleh norma-norma situasi. Mereka mengambil norma-norma tersebut begitu saja sehingga sepenuhnya bahwa mereka mematuhi secara otomatis (Aarts, Dijksterhuis, & Custers, dalam Forsyth, 2010).

Menurut Sherif (Forsyth, 2010), bahwa norma-norma muncul, secara bertahap, karena perilaku anggota kelompok, penilaian, dan keyakinan menyetarakan perilaku dari waktu ke waktu. Norma, karena baik **konsensual** (diterima oleh banyak anggota kelompok) dan **diinternalisasi** (secara pribadi diterima oleh setiap anggota kelompok), adalah fakta sosial

– yang diambil untuk diberikan pada elemen struktur yang stabil pada kelompok. Bahkan jika individu-individu yang awalnya didorong norma-norma tidak lagi hadir, inovasi normatif mereka tetap menjadi bagian dari tradisi kelompok, dan pendaatang baru harus berubah untuk mengadopsi tradisi kelompok.

Muzafer Sherif (Forsyth, 2010) dalam penelitiannya menemukan bahwa individu cenderung mengambil keputusan secara individual. Namun ketika individu berada dalam sebuah kelompok akan berbeda. Sesi pertama dalam kelompok, individu mulai mempertimbangkan keputusan lain dari anggota lain dalam kelompok. Kemudian keputusan individu tersebut menjadi sebuah keputusan kelompok. Sherif mempelajari bahwa perkembangan norma merupakan gerak refleks dari setiap anggotanya.

Muzafer Sherif, mempelajari proses ini munculnya norma dengan mengambil keuntungan dari autokinetic (self-motion) efek. Dalam satu studi efek autokinetic, peneliti membentuk norma ekstrim menempatkan tiga orang yang dalam tiga kelompok. Sesi pertama dalam kelompok, individu tersebut mulai mempertimbangkan keputusan lain dari anggota kelompok lainnya. kemudian, keputusan individu tersebut menjadi satu keputusan kelompok hingga pada sesi ketiga keputusan menjadi konvergen atau menjadi keputusan bulat. Proses konvergensi atau bersatunya keputusan menjadi satu keputusan dalam kelompok.

Menurut Sherif, norma berkembang karena adanya interaksi di antara anggota kelompok. Dalam studi generasi

lain, peneliti memberikan umpan balik kelompok yang disarankan bahwa norma mereka tentang bagaimana keputusan harus dibuat menyebabkan mereka untuk membuat kesalahan, tetapi umpan balik negatif ini tidak mengurangi usia panjang norma pada setiap generasi anggota dalam kelompok (Nielsen & Miller, 1997).

G. Syarat Terbentuknya Kelompok Sosial

Kumpulan individu dapat dikatakan sebagai kelompok sosial jika memenuhi syarat berikut:

1. Setiap anggota kelompok harus memiliki kesadaran bahwa dia adalah sebagian dari kelompok yang bersangkutan.
2. Adanya hubungan timbal balik antara anggota yang satu dengan anggota lainnya.
3. Ada faktor atau alasan kepentingan yang dimiliki bersama agar hubungan antar anggota terjalin erat.
4. Berstruktur, berkaidah, dan mempunyai pola perilaku.
5. Bersistem dan berproses.
6. Memiliki struktur sosial sehingga kelangsungan hidup kelompok tergantung pada kesungguhan anggota dalam melaksanakan peranannya.
7. Memiliki norma yang mengatur anggotanya.

H. Faktor Pembentuk Kelompok Sosial

Kelompok sosial terjadi karena 4 faktor kesamaan, yaitu genealogi, geografis, kepentingan, dan keyakinan.

1. Kesamaan Genealogi

Kesamaan genealogi berhubungan dengan ikatan darah dan keturunan. Orientasi kelompok sosial ini untuk menyambung tali persaudaraan agar tidak putus. Contoh kelompok sosial berdasarkan kesamaan genealogi adalah keluarga dan ikatan keluarga besar marga tertentu.

2. Kesamaan Geografis

Kelompok sosial berdasarkan kesamaan geografis dibagi menjadi 2, yaitu:

- a. Kesamaan Geografis Wilayah Tempat Tinggal, adalah kelompok sosial yang dibentuk karena kedekatan tempat tinggal sehingga saling berkomunikasi dengan intens. Contoh: Karang Taruna RT 05, Arisan Warga, dan sebagainya.
- b. Kesamaan Geografis Wilayah Asal, adalah kelompok sosial yang terdiri dari kumpulan individu yang merantau di suatu tempat baru dari wilayah yang sama. Contoh: Persatuan Pelajar Indonesia di Australia.

3. Kesamaan Kepentingan

Kelompok sosial ini terdiri dari individu dari berbagai suku, ras, agama, wilayah asal, tempat tinggal, tetapi mempunyai satu kepentingan yang sama. Kepentingan tersebut bisa berupa hobi atau pekerjaan. Contoh: Komunitas Pejuang PTN, Ikatan Dokter Indonesia, Persatuan Guru

Republik Indonesia, Komunitas Pencinta Anjing, dan sebagainya.

4. Kesamaan Keyakinan

Kelompok sosial berdasarkan keyakinan dibentuk untuk mempermudah aktivitas ibadah. Contoh: Ikatan Remaja Islam. Ikatan Pemuda Kristiani, dan sejenisnya.

I. Macam-Macam Kelompok

Macam-macam kelompok sosial dibagi menjadi 2, yaitu:

1. Kelompok Sosial Teratur

Kelompok sosial teratur adalah kelompok yang anggotanya memiliki kesadaran, saling berinteraksi, dan terikat dengan norma.

Ciri-ciri kelompok sosial teratur, antara lain:

- a. Kesadaran sebagai anggota. Artinya kamu dan anggota kelompok lain menyadari bahwa kalian berada di kelompok yang sama.
- b. Hubungan timbal balik antar anggota. Artinya ada interaksi yang terjalin baik tatap muka maupun secara virtual untuk menimbulkan solidaritas kelompok.
- c. Ada struktur, norma, dan pola perilaku. Artinya ada pembagian peran, aturan, dan aktivitas yang dilakukan para anggota.

Beberapa tokoh Sosiologi mengklasifikasikan kelompok sosial teratur berdasarkan ciri dan pembentuknya, yaitu:

a. **Kelompok Solidaritas Mekanik dan Solidaritas Organik**

Kelompok sosial ini dikemukakan oleh Emile Durkheim berdasarkan ikatan solidaritas anggotanya.

1). Ciri Kelompok Solidaritas Mekanik:

- Latar belakang anggotanya homogen dan sederhana
- Terikat dengan kesadaran kolektif atau kesadaran yang sama.
- Norma sosial berdasarkan adat istiadat, bersifat non formal, dan sanksi yang diberikan adalah sanksi sosial.

Contoh kelompok solidaritas mekanik bisa ditemukan di masyarakat desa.

2). Ciri Kelompok Solidaritas Organik:

- Latar belakang anggotanya heterogen atau beranekaragam.
- Terikat dengan pembagian kerja yang spesifik.
- Saling membutuhkan sesuai keahlian.
- Norma sosial yang berlaku adalah hukum, bersifat formal, restitutif, dan sanksi yang diberikan berupa denda atau penjara.

Contoh kelompok solidaritas mekanik bisa ditemukan di masyarakat kota.

b. Kelompok Paguyuban dan Patembayan

Kelompok sosial ini dijelaskan oleh Ferdinand Tonnies berdasarkan kehendak alami dan kehendak rasional.

- 1). Paguyuban merupakan kelompok sosial yang bersifat kekeluargaan. Kelompok ini dibentuk oleh orang-orang yang sepaham (sedarah) untuk membina kerukunan dan persatuan antara para anggotanya. Contoh: kelompok arisan dan paguyuban RT. 9.

Ciri Kelompok Paguyuban (*Gemeinschaft*)

- Hubungan antar anggotanya bersifat intim dan pribadi.
- Jumlah anggota terbatas alias eksklusif.
- Terbagi menjadi 3 jenis, yaitu paguyuban menurut ikatan darah, paguyuban menurut asal daerah, dan paguyuban menurut kesamaan pemikiran.

Contoh paguyuban: Keluarga, Ikatan Mahasiswa Lombok di UGM, Komunitas Pejuang Kesetaraan Gender.

- 2). Patembayan merupakan kelompok yang memiliki ikatan hanya dalam jangka waktu pendek dan bersifat sementara.

Ciri Kelompok Patembayan (*Gesellschaft*)

- Bersifat kontraktual atau sementara.
- Memiliki tujuan dan perjanjian yang mengikat kelompok.

Contoh patembayan: Kelompok karyawan di suatu pabrik.

c. **Kelompok Primer (Primary Group) dan Kelompok Sekunder (Secondary Group)**

1). Kelompok Primer (Primary Group)

Jenis kelompok ini diperkenalkan oleh Charles Horton berdasarkan keakraban para anggotanya. Kelompok ini juga disebut sebagai *face to face group*.

Ciri-ciri kelompok primer, yaitu:

- Saling mengenal, akrab, atau dekat.
- Mempunyai kerjasama yang erat.
- Saling berinteraksi secara intens.

- Hubungan yang dijalin bersifat terus-menerus alias langgeng.

Contoh kelompok primer: Keluarga dan Persahabatan.

2). Kelompok Sekunder (Secondary Group)

Kelompok sekunder dikemukakan oleh Elsworth Faris. Jenis kelompok ini terbentuk karena ikatan formal atau kelembagaan.

Ciri-ciri kelompok sekunder, yaitu:

- Tidak semua anggota dalam kelompok saling mengenal.
- Interaksi yang dibangun tidak terlalu intens.
- Hubungan yang terjalin didasarkan pada asas manfaat.

Contoh kelompok sekunder: PT Sido Makmur mempunyai 1000 karyawan. Meski bekerja di tempat yang sama dan berorientasi terhadap uang, karyawan tersebut belum tentu akrab satu sama lain.

d. **Kelompok In Group dan Out Group**

Jenis kelompok ini diperkenalkan oleh William Graham Sumner yang dibagi menurut perasaan dan sikap anggota.

1). Ciri Kelompok In Group

- Mempunyai perasaan saling memiliki yang kuat
- Memiliki rasa simpati yang tinggi
- Menimbulkan kecintaan berlebih atau fanatisme

Contoh In Group: Supporter klub sepak bola yang fanatik.

2). Ciri Kelompok Out Group

- Mengarah pada persaingan, konflik, dan kekerasan.
- Memiliki rasa antipati, ketidaksukaan, dan sikap antagonis untuk melawan pihak lain.

Contoh Out Group: Supporter klub sepak bola yang mengejek atau menjatuhkan klub lain.

e. Membership & Reference Group

Jenis kelompok ini terbentuk berdasarkan identitas anggota secara fisik dan dikemukakan oleh Robert King Merton.

1). Ciri Membership Group

- Anggotanya hadir secara fisik atau offline.
- Anggotanya tergabung secara resmi.
- Masing-masing anggota memiliki kartu identitas atau atribut yang menjadi simbol dari kelompok tersebut.

Contoh Membership Group: Kelompok OSIS, Ekskul, dan Karang Taruna.

2). Ciri Reference Group

- Tidak bergabung menjadi anggota.
- Menjadikan kelompok lain sebagai acuan untuk bertindak.

Contoh Reference Group: Simpatisan partai politik

2. Kelompok Sosial Tidak Teratur

Kelompok sosial tidak teratur adalah kelompok yang mempunyai tujuan yang sama, namun tidak memiliki hubungan jangka panjang serta aturan yang mengikat.

Ciri-ciri kelompok sosial tidak teratur, antara lain:

- a. Tidak ada pengorganisasian, artinya tidak ada ketua dan anggota.
- b. Terbentuk karena kesamaan kepentingan sementara, artinya kelompok sosial ini hanya bertahan dalam jangka waktu yang sangat pendek.

Contoh kelompok sosial tidak teratur: Penonton konser musik yang datang dari berbagai daerah sama-sama memiliki kepentingan untuk menonton musisi di acara tersebut. Mereka tidak saling mengenal, tidak memiliki struktur, maupun interaksi yang intens.

Ada 3 jenis kelompok sosial tidak teratur, yaitu Kerumunan, Publik, dan Massa. Masing-masing mempunyai ciri dan dasar pembentuk yang berbeda.

a. Kerumunan

Kerumunan adalah individu yang berkumpul secara kebetulan. Bersifat spontan, sementara, dan tidak teratur.

Ada 3 jenis kerumunan menurut Kingsley Davis, yaitu Kerumunan Biasa (*Casual Crowds*), Kerumunan Berartikulasi Struktur Sosial (*Social Structure Crowds*), dan Kerumunan Berlawanan Norma Sosial (*Lawless Crowds*)

1). *Casual Crowds* (Kerumunan Biasa)

- ❖ *Inconvenient Aggregation* atau Kerumunan Kurang Menyenangkan, adalah kerumunan biasa yang terdiri dari kumpulan orang dengan tujuan yang sama, namun saling menghalangi. Contoh: antrean di kasir atau antrean masuk KRL yang penuh sesak.

- ❖ *Panic Crowds* atau *Kerumunan Panik*, adalah kerumunan biasa yang terdiri dari kumpulan orang yang sibuk menyelamatkan diri dan bersifat tegang. Contoh: orang-orang yang berhamburan saat terjadi gempa, kebakaran, dan lainnya.
 - ❖ *Spectator Crowds* atau **Kerumunan Penonton**, adalah kerumunan biasa yang tidak direncanakan, yang menonton kejadian tertentu. Contoh: orang-orang yang berkumpul melihat kecelakaan.
- 2). Social Structured Crowds (Kerumunan Berartikulasi Struktur Sosial)
- ❖ **Formal Audience** atau **Kelompok Audiens Formal**, adalah kerumunan yang mempunyai pusat perhatian dan tujuan yang sama, namun berkomunikasi secara pasif atau satu arah. Contoh: pendengar ceramah.
 - ❖ **Planned Expressive Group** atau **Kelompok Ekspresif Direncanakan**, adalah kerumunan yang mempunyai persamaan tujuan, tetapi pusat perhatian dari masing-masing orang bisa saja berbeda. Contoh: dalam pesta pernikahan, ada tamu yang sibuk mengobrol, ada yang berfoto, ada juga yang mengelilingi stand makanan.
- 3). Lawless Crowds (Kerumunan Berlawanan Norma Sosial)
- ❖ *Acting Mobs* atau *Kerumunan Emosional*, adalah kerumunan yang terbentuk karena alasan emosional, menggunakan kekuatan fisik, dan

bertindak kekerasan. Contoh: tawuran antar pelajar biasanya didasari karena perasaan tidak suka satu sama lain.

- ❖ **Immoral Crowds atau Kerumunan Amoral**, adalah kerumunan yang berisi orang-orang dengan perilaku yang bertentangan dengan moral, tetapi tidak menggunakan fisik. Contoh: kelompok pengguna narkoba dan kelompok penjudi.

b. Massa

Massa adalah kumpulan orang dengan tujuan tertentu yang berkumpul di suatu tempat dalam jangka waktu sementara. Massa memiliki ciri-ciri:

- 1) Anggotanya heterogen, berasal dari latar belakang yang beragam.
- 2) Impulsif dan responsif, artinya massa bergerak secara cepat dan tiba-tiba dalam menghadapi sebuah situasi.
- 3) Ada pihak yang menggerakkan, artinya massa bisa terbentuk karena ada individu yang memulai dan memimpin.
- 4) Ada tujuan bersama yang ingin dicapai.
- 5) Ada waktu dan tempat direncanakan.

Contoh massa: aksi mahasiswa yang menolak kenaikan BBM, demonstrasi buruh terhadap pabrik yang melakukan PHK tanpa pesangon, dan sejenisnya.

c. Publik

Publik adalah kelompok yang tidak berbentuk kesatuan dan berinteraksi secara tidak langsung melalui berbagai media komunikasi. Publik tidak terlihat secara fisik, tidak

berada di suatu tempat, dan serta jumlahnya sangat banyak.

Ciri-ciri publik:

- ❖ Interaksinya tidak langsung
- ❖ Mempunyai ketertarikan terhadap isu yang sama
- ❖ Punya tujuan

Contoh: netizen di media sosial yang membicarakan Pemilu agar lebih mudah menentukan pilihan atau masyarakat Indonesia yang gencar menyuarakan hashtag #DirumahAja saat COVID-19 masuk ke negara kita. (<https://www.brainacademy.id>, 2023).

DAFTAR PUSTAKA

A. Buku

1. Baron, R & Byrne, S. 2007. *Psikologi Sosial: 1th Edition*. Jakarta: Erlangga
2. Kulsum, U. & Jauhar, M. 2014. *Pengantar Psikologi Sosial*. Jakarta: Prestasi Pustaka.
3. Sarwono, S.W. 2005. *Psikologi Sosial: Individu dan Teori-Teori Psikologi Sosial*. Jakarta: Balai Pustaka
4. Sarwono, Sarlito W. 1978. *Berkenalan dengan Aliran-aliran dan Tokoh-tokoh Psikologi*. Jakarta: PT. Bulan Bintang
5. Jalaluddin, Rakhmat. (2015). *Psikologi Komunikasi*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
6. Maryam, E.W. (2018). *Psikologi sosial*. Sidoarjo: UMSIDA Press.
7. Mulyana, Deddy. (2015). *Ilmu komunikasi*. Bandung: Rosdakarya.
8. Sarwono, Sarlito W. 1978. *Berkenalan dengan Aliran-aliran dan Tokoh-tokoh Psikologi*. Jakarta: PT. Bulan Bintang
9. Nawawi, Hadori. 2000. *Intereksi Sosial*. Jakarta: Gunung Agung.

10. Soetjipto dan Sjaefieoden,. 1994. *Metodologi Ilmu Sosial*. Jakarta
11. Sarwono, Sarlito Wirawan. 1997. *Psikologi Sosial*. Yogyakarta: Andi
12. Amriel, R.I. (2015). Peran Psikologi dalam pembersihan pasca-G30s. Koran SINDO.
13. Bandawe C. (2010). A brief history of social psychology and its contribution to health in Malawi. *Malawi Medical Journal: The Journal of Medical Association of Malawi*, 22(2), 34–37. <https://doi.org/10.4314/mmj.v22i2.58788>
14. Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Evenston: Row, Peterson.
15. Gough, B. (Ed.). (2017). *The Palgrave handbook of critical social psychology*. Leeds: Palgrave Macmillan.
16. Kartono, K. (2014). *Patologi sosial 2: Kenakalan remaja*. Jakarta: Raja Grando Persada.
17. Kruglanski, A., & Stroebe, W. (2011). *Handbook of the history of social psychology*. Philadelphia, PA: Psychology Press.
18. Lieberman, M. D. (2010). Social cognitive neuroscience. Dalam S. T. Fiske, D. T. Gilbert, & G. Lindzey (Eds.), *Handbook of social psychology* (5th ed., Vol. 1, hlm. 143–193).
19. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons. Malik, I. (2017). *Intractable Conict Maluku: Local Wisdom in Reconciliation and We-ness*. Dalam Y.B.C. Widiyanto & A. Harimurti. *Proceeding of the international conference on psychology 2016 – People’s search for meaning*

- through ethnicity, culture, and religion: Psychology's role in handling conflicts and sustaining harmony in multicultural society. Yogyakarta: SDUP.
20. McDougall, W. (2003. original published 1908). An introduction to social psychology. Mineola, NY: Dover.
 21. Parker, I. (ed). (2015). Handbook of critical psychology. London & New York: Routledge.
 22. Pols, H. (2019). Merawat bangsa: Sejarah pergerakan para dokter Indonesia. Jakarta: Penerbit Kompas.
 23. Ratner, C. & El-Badwi, S. (2011). A cultural psychological theory of mental illness, supported by research in Saudi Arabia. *Journal of Social Distress and the Homeless*, vol. 20, #3-4, 217-274.
 24. Ross, E. A. (1974; original published 1908). Social psychology. New York, NY: Arno Press.
 25. Santikarma, D. (2008). Menulis sejarah dan membaca kuasa: Politik pasca-1965 di Bali. Dalam H.S. Nordholt, B. Purwanto & R. Saptari. *Perspektif baru penulisan sejarah Indonesia*. Jakarta: Yayasan Obor Indonesia, KITLV Jakarta, Pustaka Larasan.
 26. Sarwono, S.W., & Meinarno, E.A. (Peny.). (2009). Psikologi Sosial. Jakarta: Penerbit Salemba Humanika.
 27. Toer, P.A. (2000). Saya bukan Nelson Mandela (Tanggapan buat Goenawan Mohamad). *Majalah Tempo*.
 28. Tufn, K. (2005). Understanding critical social psychology. London: Sage

29. Soelaeman, M. Munandar. Ilmu Sosial Dasar Teori dan Konsep Ilmu Sosial. Refika Aditama. Bandung: 2004
30. Wahyu, Ramdani, M.Ag.,M.Si. ISD (Ilmu Sosial Dasar). Pustaka Setia. Bandung: 2007
31. Baron, R.A. 2005. *Psikologi Sosial*. Jakarta: Erlangga.
32. Rakhmat, J. 1996. *Psikologi Komunikasi*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
33. O'Sears, D., dkk. 1985. *Psikologi Sosial*. Jakarta: Erlangga.
34. Myers, D.G. 2012. *Psikologi Sosial*. Jakarta: Salemba Humanika.
35. Kulsum, U., dan Jauhar, M. 2014. *Pengantar Psikologi Sosial*. Jakarta: Pustakaraya.
36. Sarwono, S.W. 2005. *Psikologi Sosial, Psikologi Kelompok dan Psikologi Terapan*. Jakarta: Balai Pustaka.
37. Prayitno, E.A. 2009. *Dasar-Dasar Bimbingan dan Konseling*. Jakarta: Rineka Cipta.
38. Maryam, E.W. (2018). Psikologi sosial. Sidoarjo: UMSIDA Press.
39. Mulyadi, S., Rahardjo, W., Asmarany, A.I, Pranandari, K.(2016). Psikologi sosial. Jakarta: Penerbit Gunadarma.
40. Syamsul Bachri Thalib. (2017). *Psikologi Pendidikan Berbasis Analisis Empiris Aplikatif*.

B. Internet

<https://www.psikologimultitalent.com/2016/05/pengertian-norma-kelompok-jenis-dan.html>

<https://www.psychologymania.com/2012/06/teori-teori-agresi.html>

<http://etheses.iainkediri.ac.id/1223/3/BAB%20II%281%29.pdf>

(<http://faqihmuhammad-fm.blogspot.com/2013/02/persamaan-dan-perbedaan-antara.html>).

<https://serupa.id/persepsi-sosial-pengertian-faktor-elemen-dimensi-prinsip/>

<https://www.kompas.com/skola/read/2023/06/26/130000869/pengertian-kontrol-diri-menurut-ahli?page=all>

<https://kumparan.com/info-psikologi/mengenal-hubungan-sikap-dan-perilaku-dalam-kehidupan-manusia-20uiVgGxPUB/full>

<https://malay.wiki/content/Prejudis/Teori-teori%20prasangka%20sosial.html>

(<http://faqihmuhammad-fm.blogspot.com/2013/02/persamaan-dan-perbedaan-antara.html>).

<https://www.merdeka.com/trending/bias-adalah-prasangka-terhadap-keputusan-ketahui-jenis-jenisnya-kln.html#:~:text=Bias%20adalah%20sebuah%>

<https://www.uc.ac.id/library/mengatasi-prasangka-kompas-25-november-2017-hal24-001/>

<https://www.brainacademy.id/blog/kelompok-sosial>

<https://www.dictio.id/t/apa-yang-dimaksud-dengan-persahabatan/125267>

<https://www.indopositive.org/2019/12/pengertian-kontrol-diri-self-control.html>

<https://serupa.id/persepsi-sosial-pengertian-faktor-elemen-dimensi-prinsip/>

<https://www.dictio.id/t/apa-yang-dimaksud-dengan-sikap-sosial/14919/2>

<http://aniendriani.blogspot.com/2011/03/faktor-mempengaruhi-sikap-sosial.html>

<https://dosenpsikologi.com/bias-bias-dalam-persepsi-sosial>

<https://www.gramedia.com/literasi/teori-interaksi-simbolik/>

<https://p2k.stekom.ac.id/ensiklopedia/Prasangka>

<https://www.dictio.id/t/bagaimana-cara-mengurangi-prasangka-dalam-sosial-masyarakat/7778/2>

http://repository.untag-sby.ac.id/8760/3/BAB%20II_ALIF%20ZULFIKAR%20ADI%20RIZKY_511304825.pdf

Sumber: <https://mediaindonesia.com/humaniora/537562/pengertian-kelompok-sosial-contoh-dan-ciri-ciri>

<https://www.nu.edu/blog/similarities-and-differences-between-sociology-and-psychology/>

<https://dspace.uii.ac.id/bitstream/handle/123456789/12707/05.%202%20bab%20.pdf?sequence=6&isAllowed=y>

<https://www.republika.co.id/berita/m5gg8w/arti-persahabatan>

<http://omtaufiq.blogspot.com>
<https://iispsm.sch.id/new/blog/apakah-persahabatan-itu-2/>
[https://belajarkampus.wordpress.com/2013/11/29/
pengertian-individu-keluarga-dan-masyarakat/](https://belajarkampus.wordpress.com/2013/11/29/pengertian-individu-keluarga-dan-masyarakat/)
[https://repository.usd.ac.id/39136/1/6806_
Sejarah + Psikologi + Sosial_Psikologi + Sosial + Kesejar
ahan + %E2%80%93 + Nalarasa.pdf](https://repository.usd.ac.id/39136/1/6806_Sejarah+Psikologi+Sosial_Psikologi+Sosial+Kesejarahan+%E2%80%93+Nalarasa.pdf)
<https://dosenpsikologi.com/perkembangan-psikologi-sosial>
[https://dosenpsikologi.com/hubungan-psikologi-sosial-
dengan-ilmu-lain](https://dosenpsikologi.com/hubungan-psikologi-sosial-dengan-ilmu-lain)
<http://digilib.uinsa.ac.id/6247/4/Bab%201.pdf>
<https://dosenpsikologi.com/psikologi-sosial>
[https://www.kompasiana.com/fauzanurhidayah02, 2023](https://www.kompasiana.com/fauzanurhidayah02,2023)
<https://eprints.umbjm.ac.id/1985/4/BAB%202.pdf>
<https://eprints.umbjm.ac.id/1985/4/BAB%202.pdf>
<http://repo.iain-tulungagung.ac.id/8454/5/BAB%20II.pdf>
<https://p2k.stekom.ac.id/ensiklopedia/Prasangka>
[https://www.idntimes.com/life/inspiration/dewinner93/
dampak-negatif-larut-prasangka-buruk-c1c2?page = all](https://www.idntimes.com/life/inspiration/dewinner93/dampak-negatif-larut-prasangka-buruk-c1c2?page=all)
<http://eprints.umg.ac.id/2860/2/BAB%20II.pdf>
[https://caturkonseling.wordpress.com/pengaruh-sosial-dan-
kontrol-pribadi/](https://caturkonseling.wordpress.com/pengaruh-sosial-dan-kontrol-pribadi/)
[https://mediaindonesia.com/humaniora/537562/pengertian-
kelompok-sosial-contoh-dan-ciri-ciri](https://mediaindonesia.com/humaniora/537562/pengertian-kelompok-sosial-contoh-dan-ciri-ciri)
Sumber: [https://www.psikologimultitalent.com/2016/05/
pengertian-norma-kelompok-jenis-dan.html](https://www.psikologimultitalent.com/2016/05/pengertian-norma-kelompok-jenis-dan.html)
[https://www.psychologymania.com/2012/06/teori-teori-
agresi.html](https://www.psychologymania.com/2012/06/teori-teori-agresi.html)

<https://serupa.id/daya-tarik-interpersonal-mengapa-kita-menyukai-orang-lain/>

https://repository.uin-suska.ac.id/19300/8/8.%20BAB%20III__2018676El.pdf

<https://id.wikipedia.org/wiki/Persahabatan>

<https://www.republika.co.id/berita/m5gg8w/arti-persahabatan>

PROFIL PENULIS



Abdullah Muzakar lahir pada tanggal 24 Februari 1975 anak ke 3 dari 4 bersaudara dari pasangan H. Amrillah dan Hj. Djamiah yang bertempat tinggal di desa Mujur, Kecamatan Praya Timur, Lombok Tengah NTB. Menikah dengan Siti Zahrah, S.Pd dan telah dikaruniai 3 orang anak 1. Ahmad Revo Muzakki (15 Tahun), 2. Ahmad Furqon Handika (11 Tahun), 3. Siti Zakira Azzahra (5 Tahun). Pendidikan SD di SDN 2 Mujur (1983-1989), MTs Muallimin NW Pancor (1989-1991), MA Muallimin NW Pancor (1991-1994), Pendidikan S1 Universitas Widya Mataram Yogyakarta Prodi Sosiologi (1995-2000), S2 UGM Prodi Sosiologi Pembangunan (2002-2004), S3 Universitas Negeri Jakarta (2012-2020). Pengalaman Organisasi: LDK UWMY, Senat Mahasiswa Perguruna Tinggi (SMPT) UWMY, Pengurus Daerah NW Lombok Tengah. Pengalaman Kerja, Direktur Lembaga Studi dan Advokasi Masyarakat Sipil (LESAMS) (2006-2011), Kepala Pusat Penelitian, Pengabdian dan Publikasi STKIP Hamzanwadi (2007-2016), Dekan FIP Universitas Hamzanwadi (2016-sekarang). Karya Ilmiah: 1. Gerakan Sosial Pengamen (Buku, Cetakan tahun 2018), 2. Gerakan Mahasiswa, Perpektif Karl Marx (Buku, Cetakan tahun 2019),

dan 3. Pemilih & Calon Legislatif Dalam Politik Transaksional Daerah (Buku, Cetakan tahun 2020).



ABDUL AZIZURRAHMAN: lahir di Desa Mujur-Lombok Tengah, tanggal 29 September 1972. Anak tertua dari empat bersaudara, keluarga pasangan Amrillah-Djami'ah. Istrinya bernama Ainun Wardiyani, memiliki empat anak: Siti Dea Ainun Azizah, Siti Alma Azizah, Ahmad Aqso Azizi, dan Siti Argia Azizah. Berumah di RT 11 Seruni Selong-Lombok Timur.

Aktivitas sehari-hari mengajar di ITSKes Muhammadiyah Selong dan Ketua Yayasan Suluh Rinjani. Saat ini tengah menempuh Kuliah S3 di Program Studi Kebijakan Publik & Mitigasi FISIP Universitas Muhammadiyah Jakarta. Kalau ada waktu luang, bekerja petani di sawah-kolam sendiri, bisnis kecil-kecil atau nulis-nulis terutama novel. Sudah menerbitkan 24 buku namun semuanya dalam proses menjadi best seller. Prinsip tidak pilih-pilih kerja, pokok halal. Namun yang paling nikmat menjadi Manusia Merdeka.

Dia tidak banyak bergaul, bahkan terkesan menutup diri. Hiburannya yang paling mengasyikkan, bercanda bebas-lepas bersama istri Ainun Wardiyani dan keempat anak tercinta: Dea, Alma, Aqso, dan Arqia. Jika tidak, iya baca-baca. Dia suka bacaan psikologi, sastra, filsafat, agama, politik, pendidikan, ekonomi, dan administrasi. Baginya, ilmu pengetahuan tidak dibatasi ruang-waktu. Maka, dia

melebur dalam kecintaan pada ilmu pengetahuan. Hanya saja, pada siang hari lebih memilih untuk tidur.



NURMAULIA KHOTMI: lahir di Batuyang, 13 Oktober 1991. Anak Ke Tiga dari empat bersaudara, dari pasangan Wahidin-Mariani. Berumah di Kampung Batumas desa Batuyang Kecamatan Pringgabaya-Lombok Timur.

Penulis menyelesaikan pendidikan dari sekolah dasarnya di SDN 1 Batuyang dari tahun 1997 - 2003, sekolah menengah pertama di SMPN 1 Pringgabaya dari tahun 2003 - 2006, sekolah menengah atas di SMAN 1 Aikmel dari tahun 2006 - 2009. Penulis melanjutkan pendidikan jenjang S1 di salah satu Perguruan Tinggi swasta di Yogyakarta pada Fakultas Psikologi dari tahun 2009 - 2013, dan melanjutkan jenjang pendidikan S2 di kampus yang sama pada program studi Magister Psikologi Profesi dari tahun 2015 - 2018.

Aktivitas sehari-hari mengajar sebagai dosen di ITS Kes Muhammadiyah Selong dan saat ini sedang menduduki jabatan sebagai Dosen. Disela kesibukan penulis juga membuka layanan dan praktik Psikologi berperan sebagai Psikolog. Buku ini merupakan tulisan pertamanya.

Penulis sangat suka mengamati segala perilaku yang ada di lingkungan sekitar tanpa banyak berkomentar tentang hal yang terlihat. Menurut penulis mengamati hal yang ada di lingkungan merupakan cara mengasah kemampuan pengamatan dan kepekaan. Selain mengamati penulis juga sangat suka membaca buku psikologi dan novel, bagi penulis

membaca novel juga salah satu cara mengasah kemampuan mengamati dan dapat mempelajari banyak perilaku setiap karakter tokohnya. Kemampuan mengamati dan kepekaan ini digunakan untuk belajar menjadi pribadi yang bijak dan dewasa, sehingga dapat membantu klien ketika sedang melakukan praktek psikologi.