

Studi Psikologi Sosial

Dr. Mardianto, M.Si.

Psikologi sosial adalah cabang ilmu yang menjembatani psikologi dan sosiologi dalam memahami bagaimana pikiran, perasaan, dan perilaku individu dipengaruhi oleh keberadaan orang lain, baik secara nyata maupun imajiner. Buku ini hadir sebagai panduan komprehensif yang merangkum konsep-konsep utama, teori, serta penerapan psikologi sosial dalam kehidupan sehari-hari dan berbagai konteks sosial modern. Buku ini disusun berdasarkan kerangka pemikiran Vaughan & Hogg serta Myers, buku ini menelusuri empat level analisis dalam psikologi sosial: intrapersonal, interpersonal, kelompok, dan ideologis. Pembahasan di dalamnya mencakup proses-proses kognitif dan afektif seperti persepsi sosial, sikap, identitas diri, hingga interaksi sosial, relasi antarindividu, perilaku prososial, dan agresivitas.

Buku ini juga mengulas bagaimana perilaku sosial berkembang dalam konteks kelompok dan masyarakat, termasuk fenomena konformitas, polarisasi kelompok, serta konflik sosial yang kini juga terjadi di ruang digital. Pada bagian akhirnya, pembaca akan diajak memahami penerapan psikologi sosial dalam berbagai bidang mulai dari politik, hukum, media, kesehatan, hingga organisasi dan perilaku lingkungan. Sebagai buku ajar, karya ini tidak hanya memberikan pemahaman teoretis tetapi juga menekankan relevansi empiris psikologi sosial dalam menjawab tantangan masyarakat modern. Buku ini diharapkan dapat menjadi referensi utama bagi mahasiswa, dosen, peneliti, dan siapa pun yang ingin memahami dinamika perilaku manusia dalam konteks sosialnya.

UNP PRESS

Studi Psikologi Sosial

Suatu Pengantar Untuk Mengenal Perilaku Sosial Individu

Studi Psikologi Sosial

Dr. Mardianto, M.Si.



PENERBITAN & PERCETAKAN UNP PRESS
Jln. Prof. Dr. Hamka Air Tawar Padang
Sumatera Barat



Penerbitan & Percetakan
UNP PRESS

Dr. Mardianto, M.Si.

DUMMY

Penerbitan & Percetakan



STUDI PSIKOLOGI SOSIAL

Dr. Mardianto, M.Si

DUMMY

Penerbitan & Percetakan



DUMMY

UNDANG-UNDANG REPUBLIK INDONESIA

NO 19 TAHUN 2002

TENTANG HAK CIPTA

PASAL 72

KETENTUAN PIDANA SANGSI PELANGGARAN

1. Barang siapa dengan sengaja dan tanpa hak mengumumkan atau memperbanyak suatu Ciptaan atau memberi izin untuk itu, dipidana dengan pidana penjara paling singkat 1 (satu) bulan dan denda paling sedikit Rp 1.000.000, 00 (satu juta rupiah), atau pidana penjara paling lama 7 (tujuh) tahun dan denda paling banyak Rp 5.000.000.000, 00 (lima milyar rupiah)
2. Barang siapa dengan sengaja menyerahkan, menyiarkan, memamerkan, mengedarkan, atau menjual kepada umum suatu Ciptaan atau barang hasil pelanggaran Hak Cipta atau Hak Terkait sebagaimana dimaksud dalam ayat (1), dipidana dengan pidana penjara paling lama 5 (lima) tahun dan denda paling banyak Rp 500.000.000, 00 (lima ratus juta rupiah).

DUMMY

Penerbitan & Percetakan

UNP PRESS

STUDI PSIKOLOGI SOSIAL

DUMMY

Penerbitan & Percetakan

UNP PRESS

Dr. Mardianto, M.Si

DUMMY

Penerbitan & Percetakan

UNP PRESS



2026

STUDI PSIKOLOGI SOSIAL

editor, Sella Twuentika

Penerbit UNP Press, Padang, 2020

1 (satu) jilid; 17.6 x 25 cm (B5)

Jumlah Halaman vi + 209 Halaman Buku

DUMMY

Penerbitan & Percetakan



ISBN :

DUMMY

Penerbitan & Percetakan



STUDI PSIKOLOGI SOSIAL

Hak Cipta dilindungi oleh undang-undang pada penulis

Hak penerbitan pada UNP Press

Penyusun: Dr. Mardianto, M.Si

Editor Substansi: Sella Twuentika

Editor Bahasa: Sella Twuentika

Desain Sampul & Layout: Sella Twuentika

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis ucapkan ke-hadirat Allah Subhanahu wata`ala yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan buku ini sesuai dengan rencana dan waktunya.

Buku teks Psikologi Sosial ini berisi ringkasan inti sari tentang konsep dari ruang lingkup kajian serta terapan psikologi sosial secara umum. Penyusunan buku ini beranjak dari pemikiran Vaughan dan Hogg yang mengklasifikasikan perilaku sosial itu berdasarkan empat tingkatan analisis kajian dalam psikologi sosial. Keempat analisis kajian itu adalah; intrapersonal, interpersonal dan situasional, posisional, ideologis/ keyakinan sosial. Sedang Myers mengelompokkan kepada empat unit analisis lainnya yaitu; pikiran sosial, pengaruh sosial, hubungan sosial dan yang ke empat terapan psikologi sosial.

Buku ini terdiri dari 5 bab, bab I (satu) membahas sejarah dan ruang lingkup dari psikologi sosial. Bab 2 (dua) berisi tentang perilaku sosial yang bersifat intrapersonal seperti; (Persepsi sosial, Kognisi sosial, Sikap sosial, Diri dan identitas sosial). Bab 3 (tiga) membahas perilaku interpersonal individu seperti: Daya tarik interpersonal, Relasi sosial, Prasangka sosial, *Altruisme*, Agresivitas. Bab 4 (empat) membahas perilaku dalam kelompok sosial yang berisi tentang; (Perilaku intra dan inter kelompok, Pengaruh sosial, konformitas, fasilitas dan pemalasan sosial, Kompetitif dan konflik). Pembahas terakhir di bab 5 (lima) berisi tentang terapan psikologi sosial dalam berbagai ranah/*setting* sosial seperti (ranah politik, hukum, komunikasi dan media, ranah kesehatan, organisasi, perilaku lingkungan, dan budaya). Pada intinya bab ini membahas bagaimana psikologi sosial bersentuhan dengan ilmu lainnya, atau kajian psikologi sosial yang bersifat interdisipliner.

Penulis menyadari bahwa buku ini masih jauh dari kesempurnaan, oleh karena itu sangat diharapkan sekali kritikan dan saran yang membangun untuk dapat menyempurnakan isi dari buku ini. Terakhir, penulis juga mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah ikut berperan dalam penyusunan buku ini dari awal hingga akhir. Semoga usaha yang kita lakukan senantiasa diridhoi oleh Allah SWT. Aamiin.

Padang, Mei 2026

Penerbitan & Percetakan



Dr. Mardianto, M.Si.



DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	iii
BAB I PENGANTAR PSIKOLOGI SOSIAL	1
A. Pendahuluan	1
B. Sejarah Perkembangan Psikologi Sosial	2
C. Ruang Lingkup Psikologi Sosial	4
D. Hubungan Psikologi Sosial dengan Ilmu Lain	11
E. Kesimpulan.....	14
F. Evaluasi	15
BAB II TEORI DAN METODE PENELITIAN PSIKOLOGI SOSIAL	16
A. Pengertian Teori dalam Psikologi Sosial.....	16
B. Peran Teori dalam Penelitian Psikologi Sosial.....	17
C. Teori Perilaku dalam Psikologi Sosial	20
D. Teori-teori Psikologi Sosial.....	23
E. Metode Penelitian Psikologi Sosial.....	36
F. Kesimpulan.....	43
G. Evaluasi	44
BAB III PERILAKU SOSIAL DALAM ANALISIS PROSES INTRAPERSONAL	45
A. Kognisi Sosial.....	45
B. Persepsi Sosial.....	51
C. Diri Sosial.....	60
D. Sikap Sosial.....	65
E. Prasangka Sosial.....	76
F. Kesimpulan.....	86
G. Evaluasi	86
BAB IV PERILAKU SOSIAL DALAM ANALISIS PROSES INTERPERSONAL	90
A. Daya Tarik Interpersonal.....	90
B. Interaksi Sosial	99
C. Perilaku Prososial	109
D. Agresivitas.....	118
E. Kesimpulan.....	128
F. Evaluasi	129
BAB V PERILAKU SOSIAL DALAM ANALISIS PROSES KELOMPOK	133
A. Kelompok Sosial	133

B. Perilaku individu dalam Kelompok.....	138
C. Pengaruh Sosial dalam Kelompok.....	144
D. Polarisasi Kelompok dan Pikiran Kelompok	155
E. Interaksi Antar Individu dan Antar Kelompok.....	158
F. Kesimpulan.....	160
G. Evaluasi	161
BAB VITERAPAN PERILAKU SOSIAL DALAM BERBAGAI ISU-	
ISU RISET PSIKOLOGI SOSIAL	164
A. Psikologi Sosial dari Ranah Teoritis Ke Ranah Empiris.....	164
B. Terapan Psikologi Sosial dalam Politik dan Kebijakan Publik ...	165
C. Terapan Psikologi Sosial dalam Perilaku Lingkungan.....	171
D. Terapan Pada Psikologi Sosial dalam Komunikasi, dan Propaganda Termasuk di Ruang Siber	175
E. Terapan Psikologi Sosial dalam Proses Hukum dan Forensik	179
F. Terapan Psikologi Sosial dalam Perilaku Kesehatan	183
G. Terapan Psikologi Sosial dalam Perilaku Industri dan Organisasi	187
H. Kesimpulan.....	188
I. Evaluasi	191
DAFTAR REFERENSI	194
GLOSARIUM.....	202
RIWAYAT HIDUP	202
RINGKASAN ISI BUKU.....	202



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1. Diagram Ruang Lingkup Kajian Psikologi Sosial (PS) antara Psikologi, Sosiologi, dan Antropologi	12
Gambar 1.2. Bagan Terapan Psikologi Sosial dalam Interdisipliner Ilmu Sosial lainnya	14
Gambar 2.1 Bagan Kerangka Konseptual Teori Sosiokultural	24
Gambar 2.2 Bagan Perbedaan Perilaku Sosial Hewan dan Manusia dalam Perspektif Teori Evolusi	27
Gambar 2.3 Bagan Kerangka Konseptual Teori Belajar Sosial	27
Gambar 2.4 Konsep Teori Kognitif Sosial	29
Gambar 2. 5 Bagan Hirarki Kebutuhan dalam Teori Maslow	30
Gambar 2. 6 Bagan Hirarki Kebutuhan dalam Teori McClelland	31
Gambar 2. 7 <i>The theory of planned behavior</i>	35
Gambar 3. 1 Bagan Dinamika Interaksi Kognitif dan Afektif dalam memengaruhi Perilaku	50
Gambar 3. 2 Bagan Prediksi Sikap dan Perilaku	72
Gambar 3.3 Bagan Tipologi Cinta dari Sternberg	98
Gambar 5. 1 Bagan Kerangka Konseptual Penelitian Kohesivitas Kelompok	143
Gambar 5. 2 Contoh dari pasangan kartu yang digunakan Asch dalam percobaannya.	149
Gambar 5. 3 Bagan Interaksi Sosial	160

Penerbitan & Percetakan



DAFTAR TABEL

Tabel 1. Perbedaan Karakteristik Teori Interdependen dengan Teori Pertukaran Sosial.....	32
Tabel 2. Perbedaan Utama Antara Konformitas Acceptance, Obedience dan Compliance.....	154



BAB I

PENGANTAR PSIKOLOGI SOSIAL

A. Pendahuluan

Psikologi adalah ilmu yang mengkaji perilaku individu yang didasari oleh aspek-aspek kejiwaan dan unsur-unsur kepribadian. Dalam perkembangannya, kajian psikologi dikelompokkan dalam dua bentuk yaitu psikologi teoritis dan psikologi terapan (*applied psychology*). Kajian psikologi teoritis juga dikelompokkan pada dua jenis; yaitu psikologi umum dan psikologi khusus. Psikologi umum mengkaji dasar-dasar, dinamika dan proses terbentuknya perilaku individu secara umum, berdasarkan aktivitas kognitif; persepsi, intelegensi, memori dan aktivitas afektif; perasaan, kehendak, motif-motif kepribadian. Sedangkan psikologi khusus adalah mengkaji perilaku individu dalam konteks dan *setting* khusus, seperti; psikologi sosial, psikologi perkembangan, psikologi abnormal, psikologi industri dan organisasi, psikologi lingkungan, kesehatan, hukum, budaya dan lain sebagainya.

Sebagai ilmu perilaku menurut Huffman (2012) ada empat tujuan dasar dari pengembangan riset dan terapan dari psikologi terhadap perilaku yaitu, *to describe, explain, predict and change behavior*. Pada awal perkembangannya kajian-kajian psikologi dalam memahami perilaku manusia diawali dari riset-riset yang menggunakan pendekatan *neurologis*, atau *biopsychological*, kemudian beranjak pada pendekatan psikodiagnostik yang berdasarkan pada dinamika perkembangan kepribadian/*personality*. Akhir-akhir ini paradigmanya mulai bergeser ke arah psikososial mengingat banyaknya temuan riset di lapangan yang memperkuat asumsi bahwa perilaku manusia lebih banyak dipengaruhi oleh lingkungan sosial dan bersifat kontekstual. Psikologi Sosial sebagai cabang

Psikologi sekarang ini menduduki peran yang amat strategis dalam memahami dan menjelaskan konsep perilaku individu. Bahkan psikologi klinis yang tadinya hanya berfokus pada atribut-atribut individual, dalam menjelaskan gangguan dan permasalahan perilaku, sekarang “melebarkan sayapnya” dengan membuat konsep dikotomi klinis mikro dan klinis makro. Fenomena ini disebut sebagai silaturahmi keilmuan, mengingat psikologi sosial sendiri juga merupakan interdisipliner. Selain itu psikologi sosial juga merupakan pokok bahasan dalam sosiologi karena dalam sosiologi dikenal dua perspektif utama, yaitu perspektif struktural makro yang menekankan kajian struktur sosial, dan perspektif mikro yang menekankan pada kajian individualistik dan psikologi sosial dalam menjelaskan variasi perilaku individu.

Pada awal perkembangannya psikologi sosial di Amerika banyak dibina oleh jurusan sosiologi, seperti di American Sociological Association terdapat satu bagian yang dinamakan "*social psychological section*", sedangkan di Indonesia, secara formal disiplin psikologi sosial di bawah binaan Fakultas Psikologi, namun dalam praktiknya tidak sedikit para pakar sosiologi yang juga menguasai disiplin ini sehingga dalam berbagai tulisannya, cara pandang psikologi sosial ikut mewarnainya (Kenrick, Neuberg, & Cialdini, 2014).

B. Sejarah Perkembangan Psikologi Sosial

Berdasarkan kajian sejarah, perkembangan psikologi sosial sebenarnya sudah dimulai pada tahun 1897, dengan eksperimen dalam bidang psikologi sosial yang dilakukan oleh Triplett. Eksperimen tersebut meneliti tentang kecepatan pengendara sepeda dengan hadirnya pengendara lain. Psikologi sosial menjadi ilmu yang mandiri sejak tahun 1908, diawali

pada tahun yang bersamaan lahir dua buku teks terkenal yang membahas dan menjelaskan perilaku sosial individu, yaitu "*Introduction to Social Psychology*" ditulis oleh William McDougall seorang psikolog Inggris yang menjelaskan perilaku sosial individu dengan pendekatan teori evolusi, dan "*Social Psychology: An Outline and Source Book*", ditulis oleh E.A. Ross seorang sosiolog yang menjelaskan perilaku sosial individu berdasarkan pendekatan sosiokultural. Berdasarkan latar belakang penulisnya dapat dipahami bahwa psikologi sosial bisa diklaim sebagai bagian dari psikologi, dan bisa juga sebagai bagian dari sosiologi dan antropologi.

Selanjutnya pada tahun 1921 terbit "*The Journal of Abnormal and Social Psychology*", dan pada tahun 1965 dipisah antara jurnal *Abnormal Psychology* dan *Social Psychology*. Karya tulis lain yang dianggap fenomenal dalam membidani kelahiran psikologi sosial adalah buku yang ditulis Floyd Allport pada tahun 1924. Dalam tulisannya Allport menggunakan pendekatan *social learning* yang berargumen bahwa tingkah laku sosial berakar dari berbagai faktor, mulai dari kehadiran orang lain hingga penggunaan metode eksperimental untuk penelitian psikologi sosial. Ia juga mengangkat isu perilaku sosial lainnya yang ternyata di kemudian hari masih diperbincangkan dan didiskusikan seperti konformitas dan emosi seseorang yang terlihat dari ekspresi wajah (Kenrick et al., 2014).

Riset dan penelitian psikologi sosial mulai berkembang setelah Perang Dunia I (PD I), sebagai reaksi dari munculnya berbagai persoalan sosial yang melanda dunia seperti; makin meluasnya paham komunisme, serta pada tahun 1930-an muncul kekacauan rasial, ditambah dengan (Perang Dunia II) PD II yang merangsang semua cabang ilmu sosial untuk berkembang dan menjelaskan berbagai fenomena sosial ketika itu. Psikologi sosial dihadapkan pada masalah yang membutuhkan jawaban dan

penjelasan. Masalah yang muncul seperti gejala kepemimpinan, pendapat umum (*public opinion*), propaganda, prasangka sosial, perubahan sikap, komunikasi, pembuatan keputusan, hubungan ras dan konflik nilai dan lain sebagainya.

Pada tahun 1920–1950 tokoh-tokoh psikologi sosial mengembangkan validitas dan reliabilitas skala yang mengukur sikap. Kemudian pada tahun 1945, Kurt Lewin mendirikan pusat riset untuk dinamika kelompok, bersama Leon Festinger mengembangkan pendekatan eksperimental untuk mempelajari perilaku sosial, sekaligus menjadikan psikologi sosial sebagai disiplin ilmu formal. Lewin dikenal sebagai "bapak psikologi sosial" karena mengembangkan banyak ide penting dari psikologi sosial, termasuk fokus pada interaksi dinamis di antara individu. Setelah Lewin meninggal tahun 1947 pusat riset itu dipindahkan ke Universitas Michigan. Pada tahun 1954, Festinger menulis buku *Methods of Research in the Behavioral Sciences*, di mana ia dan psikolog sosial lainnya menekankan perlunya mengukur variabel dan menggunakan eksperimen laboratorium secara sistematis dan menguji hipotesis penelitian tentang perilaku sosial. Kemudian tahun 1950 sampai 1960, psikologi sosial tumbuh dan berkembang di berbagai universitas dalam program-program studinya (Stangor, 2015).

C. Ruang Lingkup Psikologi Sosial

Sebagai sebuah disiplin ilmu, psikologi sosial memiliki batasan ruang lingkup bahasan dan kajiannya, supaya ada benang merah antara psikologi sosial dan ilmu lain. Untuk lebih memudahkan dalam memahami ini terlebih dahulu kita bahas definisi dari psikologi sosial itu sendiri, karena dalam pengertian tersebut dapat tergambar ruang lingkup dari kajian,

kemudian akan lebih tergambar lagi ketika kita melihat objek kajian, serta metodologi penelitian dari psikologi sosial tersebut.

1. Definisi Psikologi Sosial

Psikologi sosial adalah ilmu membahas perilaku individu dalam *setting* dan situasi sosial, bahasan psikologi sosial fokus pada perilaku seseorang dalam interaksi kelompok, tentang mengapa satu saat seseorang mau membantu orang lain dan mengapa pada saat lain dia bersikap tidak ramah atau agresif pada orang lainnya. Menurut (Stangor, 2015) psikologi sosial adalah studi tentang perasaan, perilaku, dan pemikiran individu dalam situasi sosial. Psikologi sosial adalah kajian tentang bagaimana perasaan, pikiran, dan perilaku kita terhadap orang-orang di sekitar kita dan bagaimana perasaan, pikiran, dan perilaku kita dipengaruhi oleh orang lain. Studi yang menjelaskan faktor-faktor apa yang membuat orang memilih dan membeli satu produk daripada yang lain, bagaimana pria dan wanita berperilaku berbeda di lingkungan sosialnya, bagaimana juri bekerja sama untuk membuat keputusan kelompok yang penting, dan apa yang membuat beberapa orang lebih mungkin untuk terlibat dalam usaha pemeliharaan dan peduli terhadap lingkungan daripada yang lain (Stangor, 2015).

Psikologi sosial juga mempelajari bagaimana persepsi kita tentang orang lain dan peristiwa sosial di sekitar kita, serta bagaimana kita memengaruhi orang lain dalam berhubungan dan berinteraksi (Taylor et al., 2005). Sherif dan Sherif, memberikan definisi: “*Social psychology is the behavior of the individuals in relation to social stimulus situations*”. Psikologi sosial adalah studi yang mempelajari pengalaman dan tingkah laku individu manusia dalam hubungannya dengan situasi stimulus sosial (Sherif, 1970). Sedangkan menurut

Gordon W. Allport, psikologi sosial adalah ilmu yang berusaha menerangkan bagaimana pikiran, perasaan, dan tingkah laku individu dipengaruhi oleh kenyataan, imajinasi atau kehadiran orang lain (Myers & Twenge, 2018).

Berdasarkan pemaparan dari konsep yang dikemukakan oleh beberapa tokoh psikologi di atas, secara sederhana dapat disimpulkan bahwa psikologi sosial adalah bagian dari ilmu psikologi yang membahas tentang apa yang dipikirkan apa yang dirasakan dan bagaimana perilaku seseorang dalam *setting* dan atau situasi sosial tertentu serta bagaimana *setting* dan atau situasi sosial itu memengaruhi pikiran, perasaan dan respon perilaku seseorang tersebut.

2. Objek Kajian Psikologi Sosial

Objek psikologi sosial adalah perilaku individu yang berhubungan dengan kegiatan-kegiatan dan gejala-gejala sosial serta perilaku sosialnya. Pada prinsipnya kajian ilmu sosial tentunya mengkaji perilaku manusia, baik antropologi, sosiologi, hukum, politik, bahasa dan lain sebagainya tetapi masing-masing mempunyai pendekatan, metode dan analisis keilmuan yang berbeda-beda (Hanurawan, 2010). Psikologi sosial memberikan penekanan pada metode dan tingkat analisisnya terhadap perilaku sosial yang berhubungan dengan proses dan struktur kognitif, dinamika afektif, kepribadian, sistem saraf dan aspek *individual attribution psychology* lainnya.

Berbeda dari psikologi kepribadian ataupun psikologi umum, psikologi sosial menekankan pada reaksi individu terhadap rangsangan sosial. Sebagai contoh, seorang ilmuwan psikologi umum mungkin tertarik pada proses perseptual yang bertanggung jawab untuk

menjelaskan alasan individu yang melebih-lebihkan ukuran koin. Namun, seorang ilmuwan psikologi sosial mungkin fokus pada fakta bahwa koin memiliki nilai (yang tersirat, karena nilai sesuatu umumnya tergantung pada apa yang dipikirkan orang lain), dan bahwa nilai yang dirasakan mungkin memengaruhi penilaian ukuran. Psikologi sosial berkaitan dengan interaksi antara individu atau di antara anggota kelompok, sedangkan psikologi umum berfokus pada reaksi orang terhadap rangsangan yang tidak harus sosial, misalnya bentuk, warna, suara dan lainnya (Hogg & Vaughan, 2018).

Sebagai subdisiplin keilmuan dari psikologi, objek kajian utama dari psikologi sosial didasarkan pada aspek dasar dari perilaku dalam psikologi, yaitu, kognitif, afektif dan konatif atau perilaku itu sendiri. Menurut (Stangor, 2015) untuk membangun interaksi sosial yang baik dengan orang lain seorang individu harus mengandalkan tiga kapasitas dasar dari aspek ABC yaitu *Affective*, *Behavior* dan *Cognitive*. Ketiga aspek tersebut saling terkait dan bekerja sama untuk menghasilkan pengalaman sosial individu dan sekaligus menjadi konsep dasar dari objek kajian psikologi sosial, ketiga konsep dasar adalah:

- a. Kognisi Sosial yaitu bagaimana individu berpikir dan belajar tentang orang lain.
- b. Emosi atau Sikap Sosial yaitu bagaimana perasaan atau sikap individu tentang dirinya dan orang lain.
- c. Perilaku Sosial yaitu bagaimana perilaku individu ketika kontak dan berinteraksi dengan orang lain.

Hogg & Vaughan, (2018) menyatakan setidaknya ada empat tingkatan analisis kajian dalam psikologi sosial klasik. Pertama adalah *intrapersonal* yaitu pikiran atau persepsi sosial, merupakan proses

psikologi yang terjadi dalam diri individu, ketika mengorganisasikan pengalaman dalam lingkungan sosialnya yang melahirkan keseimbangan kognitif dan skema kognitif. Kedua adalah *interpersonal* dan situasional atau hubungan sosial, yaitu interaksi antar individu dalam situasi tertentu analisisnya atribusi. Ketiga adalah *posisional* yaitu proses interaksi antar individu yang berfokus pada peran dari posisi sosial; status, identitas, kekuasaan dan lainnya. Keempat adalah *ideologis* yaitu interaksi antar individu yang berdasarkan pada keyakinan sosial dan hubungan antar kelompok (Myers & Twenge, 2018).

Berdasarkan keempat tingkatan analisis tersebut dapat kita kelompokkan kajian psikologi sosial kepada beberapa sub bahasan utama. Kelompok kajian tersebut akan memberikan garis merah pada kita untuk membedakan ruang lingkup kajian psikologi sosial dengan ilmu sosial lainnya. Lingkup kajian psikologi sosial berdasarkan kumpulan riset-riset dan penelitian-penelitian pada buku-buku teks psikologi sosial yang sudah umum dapat diklasifikasikan kepada beberapa kelompok kajian di antaranya:

- 1) Berpikir tentang orang lain dan menilai atau memahami dunia sosial, yaitu perilaku sosial individu yang bersifat intrapersonal seperti persepsi sosial, kognisi sosial, diri dan identitas sosial, sikap sosial, prasangka sosial. Dalam kajian psikologi sosial modern, perilaku dan kognisi dipandang sebagai sesuatu yang terus-menerus saling terkait satu sama lain, ada interaksi yang kompleks antara pemikiran sosial dan perilaku sosial. Apa yang kita pikirkan tentang orang lain memengaruhi tindakan kita terhadap mereka, dan konsekuensi dari tindakan ini kemudian memengaruhi emosi dan

pemikiran sosial kita. Demikian juga dengan perasaan atau emosi kita, emosi dan suasana hati memainkan peran kunci dalam banyak aspek kehidupan sosial tentunya juga dengan perilaku sosial individu. Temuan penelitian menunjukkan bahwa seseorang akan melakukan jauh lebih baik ketika orang itu dalam suasana hati yang baik karena suasana hati yang positif demikian juga sebaliknya, seperti perilaku menolong, melayani dan bereaksi terhadap orang lain (Myers & Twenge, 2018; Baron, 2017).

- 2) Berinteraksi dengan orang lain atau *interpersonal attraction*, yaitu dasar dari peristiwa sosial yang timbul pada diri individu akibat interaksi dengan individu lain sebagai stimulus sosial, bahasannya antara lain; daya tarik interpersonal, hubungan sosial (*interdependen relationships*), pengaruh sosial, perilaku prososial, menolong (*altruistik*) dan agresivitas. Hubungan sosial sangat penting dalam kehidupan individu, ketika hubungan sosial seseorang baik dan memuaskan, maka hubungan itu akan menambah kebahagiaan individu, tetapi ketika hubungan itu tidak baik, maka dapat mengganggu setiap aspek kehidupan kita dan merusak kesehatan dan kesejahteraan psikologis kita. Karena hubungan kita dengan orang lain begitu penting, psikolog sosial telah berusaha memahami sifat hubungan sosial seperti, bagaimana mereka memulai dan berubah seiring waktu, dan mengapa, secara bertahap, beberapa memperkuat dan memperdalam, sementara yang lain melemah dan sering kali berakhir, menyebabkan rasa sakit luar biasa kepada orang-orang yang terlibat (Baron, 2017).

3) *Group process* yaitu kelompok sebagai situasi stimulus sosial, kajiannya;

a) *Intragrup behavior* yaitu dinamika hubungan dengan sesama anggota kelompok tersebut isi kajiannya antara lain; fungsi, identitas, dan norma kelompok, kohesivitas, konformitas, kepatuhan, budaya organisasi, kepemimpinan dan pengambilan keputusan.

b) *Intergroup behavior* adalah dinamika hubungan antara kelompok dengan kelompok lain dengan kajiannya berupa; persaingan, kerjasama, konflik dan resolusi, politik, perdamaian, lintas kebudayaan.

Dalam perkembangannya para psikolog semakin menyadari pentingnya mempertimbangkan faktor-faktor budaya dalam melakukan praktik penelitian, dan terapi termasuk ilmuwan psikologi sosial. Apresiasi terhadap fakta bahwa warisan budaya, etnis, dan ras individu sering memainkan peran kunci dalam konsepsi mereka tentang diri mereka sendiri seperti identitas diri, dan pada gilirannya akan memberikan efek penting pada pemikiran dan perilaku sosial. Sehingga penting untuk mengadopsi perspektif multikultural yang mengakui pentingnya potensi gender, usia, etnis, orientasi seksual, kecacatan, kelas sosial, orientasi keagamaan, dan banyak dimensi kelompok sosial lainnya (Myers & Twenge, 2016).

4) Sosial Neurosains yaitu interaksi psikologi sosial dengan penelitian otak atau cara kerja sistem saraf pusat. Dalam 20 tahun terakhir, alat baru yang kuat untuk mengukur aktivitas di otak kita sebagaimana fungsinya telah dikembangkan. Meskipun mereka awalnya dikembangkan untuk keperluan medis dan telah menghasilkan

kemajuan besar dalam operasi dengan membantu untuk menerangkan tentang kelainan saraf. Dengan bantuan alat pemindai seperti magnetic resonance imaging (MRI), pemindaian PET, dan teknik lainnya, ilmuwan psikologi sosial juga telah mulai menggunakan alat-alat tersebut untuk mengungkap dasar pemikiran sosial dan perilaku sosial, untuk mengetahui bagian otak mana dan sistem kompleks apa yang terlibat dalam aspek-aspek kunci kehidupan sosial kita segala sesuatu dari prasangka, agresi, empati, altruistik dan perilaku sosial lainnya.

- 5) Aplikasi dan terapan teori psikologi sosial dalam berbagai *setting* sosial kajiannya antara lain; psikologi lingkungan, psikologi hukum dan forensik, psikologi kesehatan, psikologi indigenous, psikologi olahraga, masalah, masalah sosial dan lain-lain (Myers & Twenge, 2018). Termasuk hal yang disebut dengan proses implisit atau bawah sadar (*nonconscious*) yaitu perilaku sosial yang lahir karena proses alam bawah sadar dalam diri individu. Dalam banyak kasus, kadang kita benar-benar tidak tahu mengapa kita berpikir atau berperilaku seperti yang kita lakukan dalam konteks sosial. Hal tersebut sebagian karena kesalahan dalam cara kita memproses informasi sosial, dan sebagian karena kita sangat berubah dari waktu ke waktu, kita bahkan tidak tahu dengan jelas apa yang akan membuat kita bahagia (Gilbert, dalam Baron, 2017).

D. Hubungan Psikologi Sosial dengan Ilmu Lain

Psikologi sosial merupakan pendekatan interdisipliner dalam menjelaskan dan memberikan pemahaman terhadap perilaku individu ia merupakan pertemuan dua atau lebih pendekatan ilmu

sosial murni yaitu ilmu psikologi dengan sosiologi. Beberapa ahli bahkan menambahkan bahwa psikologi sosial mencakup tiga dimensi keilmuan yaitu psikologi, sosiologi dan antropologi.



Gambar 1.1. Diagram Ruang Lingkup Kajian Psikologi Sosial (PS) antara Psikologi, Sosiologi, dan Antropologi

Psikologi sosial merupakan interdisipliner maksudnya dalam hal ini psikologi sosial berfokus pada fenomena yang terjadi pada pertemuan antara individu dengan lingkungan sosialnya, maka secara epistemologis ia menggabungkan pendekatan dan wawasan dari lebih dari satu bidang ilmu, bukan semata-mata psikologi murni.

Dalam konstruksinya ada 3 disiplin keilmuan yang menjadi dasar dari kajian psikologi sosial; yaitu ilmu psikologi, sosiologi, dan antropologi. Pada kajian Psikologi individu merupakan titik fokus, di mana psikologi sosial mengambil teori, konsep, dan metode psikologi untuk menjelaskan proses internal individu seperti: kognisi sosial (cara kita menafsirkan tingkah laku orang lain), emosi dalam interaksi sosial dan motif dan pilihan perilaku sosial individu. Fokus ini mewarisi pendekatan psikologi seperti eksperimen, pengukuran, dan penjelasan proses mental terhadap perilaku sosial, seperti, teori atribusi menjelaskan bagaimana seseorang menilai

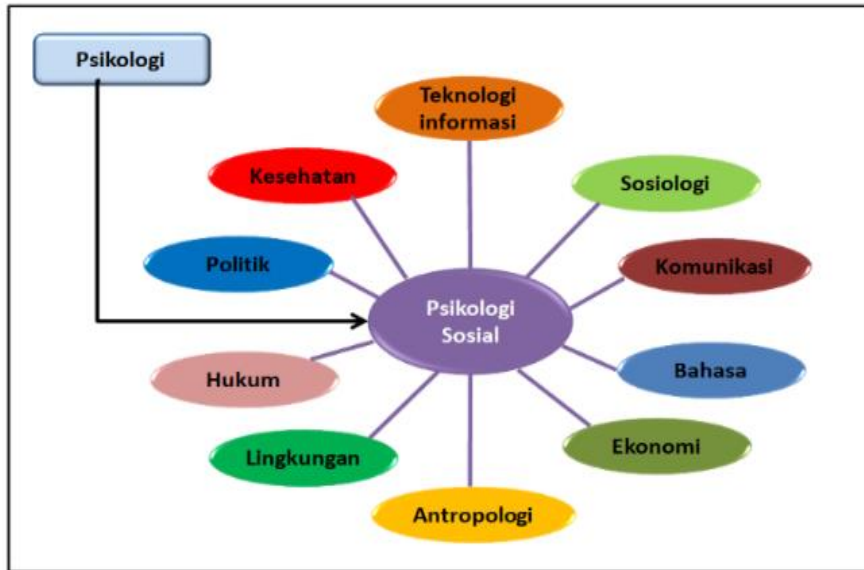
penyebab perilaku orang lain apakah ditentukan oleh sifat internal atau situasi eksternal.

Sementara itu Sosiologi memberi kontribusi signifikan terhadap psikologi sosial dalam bentuk; konsep norma sosial, struktur kelompok dan peran sosial dan dinamika interaksi kelompok. Sosiologi melihat fenomena sosial pada tingkat makro dan mikro, seperti bagaimana status sosial, struktur kekuasaan, atau budaya suatu kelompok membentuk perilaku anggota-anggotanya. Interaksi sosiologis ini membantu psikologi sosial menjelaskan dinamika kelompok, konformitas, pengaruh mayoritas, dan konflik antar kelompok aspek yang tak cukup dijelaskan hanya dari sisi psikologi individu.

Selanjutnya Antropologi mempelajari budaya, nilai, simbol, dan praktik sosial manusia secara lintas budaya dan historis. Psikologi sosial memanfaatkan wawasan antropologi untuk memahami: bagaimana budaya membentuk norma dan definisi perilaku sosial dan bagaimana perilaku sosial dipengaruhi oleh simbol, ritual, dan praktik sosial. Sebagai contoh, konsep "*face*" dalam kultur Asia atau norma individualisme kolektivisme dalam kultur Barat adalah hasil kajian antropologis yang relevan untuk menjelaskan perbedaan perilaku sosial antar budaya. Dari perspektif antropologi, perilaku sosial bukan hanya hasil proses psikologis individu, tetapi juga produk budaya yang menanamkan makna-makna tertentu terhadap interaksi sosial.

Selain sebagai subdisiplin psikologi sosial juga sekaligus merupakan interdisipliner karena mengacu pada sejumlah cabang dalam psikologi umum dan memiliki koneksi dengan disiplin ilmu lain seperti; budaya, hukum, politik, ekonomi, komunikasi, teknologi informasi, kesehatan dan sebagian besar dalam ilmu sosial lainnya. Koneksi dengan berbagai disiplin

keilmuan tersebut akan menjadi bahasan khusus dalam kajian psikologi sosial, yaitu aplikasi psikologi sosial atau psikologi sosial terapan (Hanurawan, 2010).



Gambar 1.2. Bagan Terapan Psikologi Sosial dalam Interdisipliner Ilmu Sosial lainnya

E. Kesimpulan

Psikologi sosial muncul sebagai cabang ilmu yang bertujuan memahami bagaimana pikiran, perasaan, dan perilaku individu dipengaruhi oleh kehadiran orang lain, baik secara nyata, imajiner, maupun tersirat. Awalnya, akar disiplin ini dapat ditemukan dalam filsafat dan kajian sosiologi. Pada awal abad ke-20, psikologi sosial mulai berkembang menjadi disiplin ilmiah yang berdiri sendiri, dengan eksperimen menjadi metode utama dalam penelitiannya. Sebagai bidang interdisipliner, psikologi sosial memanfaatkan perspektif dari berbagai disiplin ilmu untuk memberikan pemahaman yang komprehensif tentang hubungan antara individu dan masyarakat. Hal ini membuat psikologi sosial menjadi lebih relevan dalam memecahkan masalah sosial yang kompleks.

F. Evaluasi

1. Jelaskanlah sejak kapan Psikologi sosial mulai berkembang sebagai disiplin ilmu yang mandiri
2. Jelaskan perbedaan mendasar antara kajian psikologi umum dengan psikologi sosial
3. Jelaskan perbedaan utama antara psikologi sosial dan sosiologi dalam mempelajari perilaku manusia.
4. Mengapa psikologi sosial dianggap sebagai bidang yang interdisipliner? Berikan contoh kolaborasinya dengan disiplin ilmu lain.
5. Jelaskan empat tingkatan analisis kajian dalam psikologi sosial klasik



BAB II

TEORI DAN METODE PENELITIAN PSIKOLOGI SOSIAL

A. Pengertian Teori dalam Psikologi Sosial

Teori merupakan kumpulan konsep, proposisi, dan prinsip yang saling terkait dan dirancang untuk menjelaskan, memprediksi, dan memahami fenomena tertentu. Teori memberikan kerangka konseptual yang membantu menjelaskan bagaimana dan mengapa sesuatu terjadi, serta memandu penelitian ilmiah untuk menguji hubungan antara variabel-variabel tertentu. Menurut Santrock (2013) teori adalah kerangka ide atau prinsip yang terorganisasi yang dimaksudkan untuk menjelaskan suatu fenomena atau aspek dari pengalaman manusia. Teori merupakan struktur logis dari konsep-konsep yang saling berkaitan, yang digunakan untuk menjelaskan atau menafsirkan fenomena sosial dan memberikan panduan dalam penelitian empiris. Secara sederhana teori adalah pernyataan sistematis yang menjelaskan hubungan antara dua atau lebih fenomena melalui argumen logis yang dapat diuji (Lange et al., 2012).

Perilaku sosial yang kita amati sehari-hari lebih banyak berupa kesan, agar kesan itu lebih dapat dipastikan dan tidak semata-mata berdasarkan intuisi maka kita memerlukan riset sistematis agar kesan dan intuisi kita tidak salah. Ada dua jenis riset dalam psikologi sosial; pertama, riset teoritis yang berguna untuk menguji teori-teori yang ada untuk memperkuat dasar, prinsip, dan landasan fundamental. Kedua, riset nonteoritis yang tidak berhubungan langsung dengan teori dan berusaha menemukan hubungan baru, sebagai terapan dari teori serta untuk menjawab permasalahan sosial.

Dalam konteks psikologi sosial, teori adalah kerangka konseptual yang digunakan untuk menjelaskan, memprediksi, dan memahami fenomena sosial. Teori ini membantu ilmuwan sosial merumuskan hipotesis

yang dapat diuji secara empiris. Berdasarkan hal tersebut dapat disimpulkan bahwa teori adalah kumpulan dari konsep, definisi, dan proposisi yang saling berkaitan dan digunakan untuk menjelaskan atau memprediksi fenomena tertentu. Sebagai contoh, teori disonansi kognitif membantu menjelaskan bagaimana individu berupaya mengurangi ketidaknyamanan psikologis akibat konflik antara keyakinan dan perilaku mereka.

B. Peran Teori dalam Penelitian Psikologi Sosial

Teori memainkan peran kunci dalam penelitian psikologi sosial, seperti dalam semua cabang ilmu pengetahuan, penjelasan melibatkan konstruksi teori kerangka kerja untuk menjelaskan berbagai peristiwa atau proses sosial itu terjadi. Teori akan mengarah pada prediksi spesifik, jika temuan penelitian konsisten dengan prediksi atau hipotesis yang telah disusun dan dengan yang lain yang berasal dari teori, maka kepercayaan pada teori akan meningkat. Jika temuan tidak konsisten dengan teori, itu akan dimodifikasi atau mungkin ditolak (Bryant et al., 1992).

Proses merumuskan teori, mengujinya, memodifikasi teori, mengujinya lagi, dan seterusnya merupakan inti dari metode ilmiah, sehingga teori merupakan aspek penting dari penelitian psikologi sosial, karena psikologi merupakan disiplin ilmu pemikiran yang bersifat ilmiah bukan *common sense* atau akal sehat semata. Walaupun begitu bukan berarti penelitian dilakukan untuk membuktikan teori secara buta atau dengan tujuan untuk mengumpulkan bukti yang relevan dengan teori semata. Jika seorang peneliti bermaksud untuk “membuktikan” dan “memaksakan” teori kesayangannya terbukti, maka ini merupakan pelanggaran serius terhadap prinsip-prinsip skeptisisme ilmiah, objektivitas, dan pikiran terbuka.

Agar tidak salah kaprah dalam memperlakukan teori dalam sebuah riset atau penelitian maka perlu memahami prinsip-prinsip dan tahapan dalam membangun teori pada sebuah penelitian. Adapun prinsip-prinsip tersebut adalah:

1. Teori dibangun atas dasar bukti yang ada, dalam menyusun kerangka teoritis dalam penelitian maka sebuah teori harus konsisten dengan bukti yang diusulkan.
2. Teori terdiri dari konsep dasar dan pernyataan tentang bagaimana konsep-konsep tersebut saling terkait, membantu mengatur informasi yang ada, dan membuat prediksi tentang peristiwa yang dapat diamati.
3. Prediksi dari teori, disebut sebagai hipotesis, dan kemudian diuji oleh dan dibuktikan dengan hasil penelitian yang aktual.
4. Jika hasil penelitian konsisten dengan teori, kepercayaan akan akurasi sebuah teori akan meningkat. Jika tidak, teorinya dimodifikasi dan tes lebih lanjut dilakukan.
5. Pada akhirnya, teori tersebut dapat diterima sebagai akurat atau ditolak sebagai tidak akurat. Meskipun diterima sebagai sesuatu yang akurat, teori tetap terbuka untuk penyempurnaan lebih lanjut karena metode penelitian yang dikembangkan dan bukti tambahan yang relevan dengan prediksi teori yang diperoleh dari hasil penelitian tersebut.

Ada beberapa peran atau fungsi teori dalam kajian dan penelitian psikologi sosial di antaranya adalah:

1. Penjelasan (*Explanatory Function*)
Teori membantu menjelaskan mengapa suatu fenomena sosial terjadi. Misalnya, teori atribusi menjelaskan bagaimana individu menginterpretasikan penyebab perilaku orang lain.

2. Prediksi (*Predictive Function*)

Teori memungkinkan para peneliti memprediksi perilaku di masa depan berdasarkan pola yang teridentifikasi. Contohnya, teori identitas sosial memprediksi bahwa seseorang lebih cenderung menunjukkan prasangka terhadap kelompok luar.

3. Integrasi Pengetahuan (*Integrative Function*)

Teori mengintegrasikan berbagai temuan penelitian ke dalam satu kerangka yang koheren. Misalnya, teori pembelajaran sosial menyatukan berbagai aspek pengamatan, peniruan, dan *reinforcement*.

4. Panduan untuk Penelitian (*Guiding Function*)

Teori memberikan arahan dalam merancang penelitian dan mengidentifikasi variabel penting yang harus dipelajari. Misalnya, teori perubahan sikap membantu menentukan elemen-elemen kunci yang dapat memengaruhi perubahan sikap seseorang.

5. Membantu Memahami Dinamika Sosial

Teori membantu kita memahami bagaimana individu dipengaruhi oleh lingkungan sosial mereka. Contohnya, teori norma sosial menjelaskan bagaimana tekanan kelompok dapat memengaruhi perilaku seseorang.

6. Memecahkan Masalah Sosial

Teori dapat digunakan untuk mengatasi masalah sosial seperti diskriminasi, konflik antar kelompok, atau perilaku agresif. Contohnya, teori kontak (*Contact Hypothesis*) menjelaskan bahwa interaksi positif antar kelompok dapat mengurangi prasangka.

7. Membangun Kebijakan Publik

Temuan berdasarkan teori psikologi sosial dapat digunakan untuk merancang kebijakan publik yang efektif. Contohnya, teori persuasi (*Elaboration Likelihood Model*) dapat digunakan untuk merancang kampanye perubahan perilaku, seperti kampanye antirokok.

8. Pengembangan Intervensi Psikologis

Teori memberikan dasar ilmiah untuk mengembangkan intervensi yang efektif. Misalnya, teori pembelajaran sosial digunakan dalam terapi perilaku untuk mengajarkan keterampilan sosial kepada individu dengan gangguan kecemasan.

C. Teori Perilaku dalam Psikologi Sosial

1. Jenis Perilaku

Skinner membedakan perilaku individu menjadi dua, yaitu: Pertama perilaku alami (*innate behavior*) adalah perilaku yang dibawa sejak lahir seperti refleks dan insting. Perilaku refleks terjadi secara spontan terhadap stimulus yang diberikan, misalnya gerak refleks berkedip jika mata terkena sinar yang kuat. Kedua adalah perilaku operan (*operant behavior*) ialah perilaku individu yang dibentuk karena proses belajar. Perilaku operant dikendalikan oleh kesadaran otak. Perilaku *operan* pada manusia adalah yang paling dominan, karena sebagian besar perilaku manusia terbentuk melalui proses belajar. Perilaku alami pada dasarnya tidak dapat dikendalikan. Sedangkan perilaku operant (Skinner) dan perilaku psikologis (Branca) merupakan perilaku yang dibentuk, dipelajari, dan dapat dikendalikan karena dapat diubah oleh proses belajar (Huffman, 2012).

Pondasi besar dalam menjelaskan perilaku sosial pada kajian psikologi sosial adalah teori Kurt Lewin yang menjelaskan bahwa perilaku atau *behavior* adalah merupakan hasil fungsional interaksi antara *person* (diri individu) dengan *environment* (situasi sosial). Pernyataan ini terkenal dengan rumus perilaku sosial dari Lewin yaitu; $B=f(PXE)$ dengan penjelasan B= *behavior*, f= *function*, P= *Person*, dan E= *Environment*. Pada bagian ini psikologi menjelaskan tentang hubungan dinamis antara individu dan orang-orang di sekitarnya. Setiap kita memiliki karakteristik yang berbeda beda, berdasarkan sifat kepribadian, minat, kebutuhan dan motivasi serta emosi yang ada dalam diri yang berpengaruh langsung terhadap perilaku sosial kita. Tetapi perilaku sosial kita juga sangat dipengaruhi oleh situasi sosial, di mana situasi sosial menciptakan pengaruh sosial, yaitu proses orang lain mengubah persepsi, sikap, dan perilaku kita dan atau kita mengubah persepsi, sikap dan perilaku mereka. Secara ringkas Lewin menjelaskan bahwa perilaku yang diperbuat oleh individu pada waktu tertentu adalah merupakan fungsional dari atau tergantung pada sifat karakteristiknya dan pengaruh situasi sosial saat itu (Lewin, 1936; Stangor, 2015).

2. Pembentukan perilaku

a) Belajar dengan *conditioning* atau kebiasaan

Pembentukan perilaku dengan *conditioning* adalah melalui cara pengkondisian atau pembiasaan untuk berperilaku seperti yang diharapkan, contohnya; membaca salam masuk rumah, berjabat tangan ketika berkenalan, cuci tangan sebelum makan, gosok gigi sebelum tidur dan lainnya. Tokoh yang melahirkan teori pembentukan perilaku berdasarkan teori *conditioning* ini

adalah Pavlov, Thorndike juga Skinner. Meskipun terdapat perbedaan di antara ketiganya. *Conditioning* Pavlov dan Thorndike dikenal dengan *conditioning* klasik, dan *conditioning* Skinner disebut *conditioning* operant.

b) Belajar dengan *Conditioning Insight*

Pembentukan perilaku dengan pengertian atau '*insight*'. Misalnya datang kuliah tidak terlambat, karena jika terlambat akan mengganggu teman lain. Cara ini berdasarkan teori belajar kognitif menurut Kohler, yaitu belajar disertai adanya pengertian.

c) Belajar sosial atau pembentukan perilaku dengan model.

Perilaku lahir karena meniru orang lain, cara yang dilakukan dengan menggunakan model atau contoh seperti; anak meniru orang tuanya, guru sebagai contoh bagi muridnya, remaja mencontoh idolanya. Cara ini berdasar teori belajar sosial oleh Bandura. Perilaku sosial yang diperoleh dari hasil belajar dibahas lebih dalam dalam teori belajar sosial atau *Social Learning* dari Bandura, teori ini menjelaskan bagaimana respons yang dipelajari individu berhubungan dengan penghargaan dan hukuman dalam *setting* sosial. Lebih lanjut dalam teori Sosial kognitif menjelaskan bagaimana proses berpikir seseorang terkait dengan perubahan kondisi ke kondisi lain dalam situasi sosial. Ada dua prinsip utama dari perilaku sosial, pertama perilaku sosial berorientasi pada tujuan artinya orang berinteraksi satu sama lain untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Kedua, Perilaku sosial merupakan interaksi terus-menerus antara orang tersebut dan situasi (Kenrick et al., 2014).

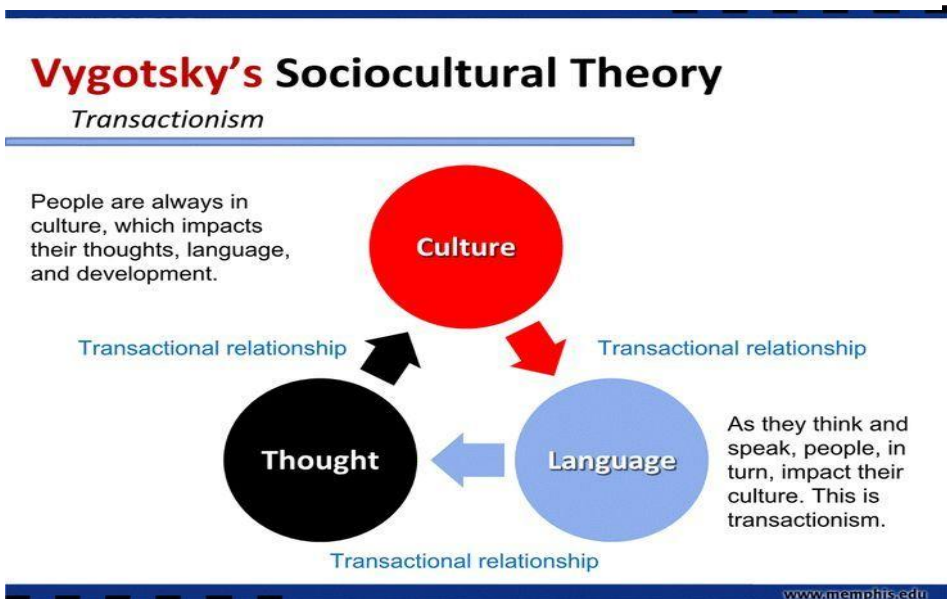
D. Teori-teori Psikologi Sosial

1. Perspektif Teori Sosiokultural

Teori sosiokultural dalam psikologi sosial berfokus pada bagaimana lingkungan sosial, budaya, dan norma masyarakat memengaruhi perilaku, pemikiran, dan interaksi individu. Perspektif ini menekankan pentingnya memahami konteks budaya dalam membentuk identitas, nilai-nilai, dan cara orang berinteraksi (Walker et al., 2004). Adapun prinsip dasar dari teori perspektif sosiokultural adalah :

- a. Bahwa budaya dianggap sebagai kerangka kerja yang memengaruhi bagaimana individu memandang dunia. Nilai, kepercayaan, dan praktik sosial diwariskan dari satu generasi ke generasi lainnya melalui proses sosialisasi.
- b. Norma sosial adalah pedoman perilaku yang tidak tertulis tetapi diikuti oleh anggota masyarakat. Perspektif ini melihat norma sebagai mekanisme kontrol sosial yang membantu menciptakan keseragaman dalam kelompok.
- c. Konsep kategori relasi kelompok budaya antara kolektivis (yang menekankan harmoni kelompok dan kepatuhan) dengan masyarakat individualis (yang menekankan kebebasan dan pencapaian individu).
- d. Identitas sosial berhubungan dengan pembentukan identitas individu dengan kelompok sosial atau budaya tempat mereka berinteraksi, sebagaimana dikembangkan dalam Teori Identitas Sosial (Lange et al., 2012)

Gambar 2.1 Bagan Kerangka Konseptual Teori Sosiokultural



Sumber: <https://id.pinterest.com/pin/sociocultural-theory>

2. Perspektif Teori Evolusi

Teori evolusi menawarkan perspektif mendalam mengenai bagaimana interaksi sosial manusia dipengaruhi oleh mekanisme mental dan emosional yang dibentuk oleh seleksi alam. Teori ini menekankan bahwa perilaku sosial manusia, termasuk bagaimana individu berpikir, merasa, dan bertindak terhadap satu sama lain, dapat lebih dipahami dalam konteks interaksi sosial yang lebih luas serta dalam konteks spesies lain.

Teori evolusi dalam perilaku sosial berfokus pada bagaimana mekanisme biologis dan proses seleksi alam memengaruhi perkembangan perilaku manusia untuk meningkatkan peluang kelangsungan hidup dan reproduksi. Perspektif ini berakar pada prinsip-prinsip Darwinian, seperti *survival of the fittest* dan adaptasi

terhadap lingkungan. Perilaku sosial berkembang sebagai respons adaptif terhadap tantangan lingkungan. Contohnya adalah kecenderungan manusia untuk bekerja sama dalam kelompok karena dorongan fitrah genetik guna meningkatkan peluang bertahan hidup kelompok manusia atau untuk keberlanjutan hidup spesies manusia dunia ini dalam bahasa sederhana adalah dorongan naluri kemanusiaan, atau dalam konteks lain perspektif evolusi menjelaskan bahwa agresi sering kali muncul sebagai cara untuk mendapatkan sumber daya, pasangan, atau status yang meningkatkan peluang reproduksi.

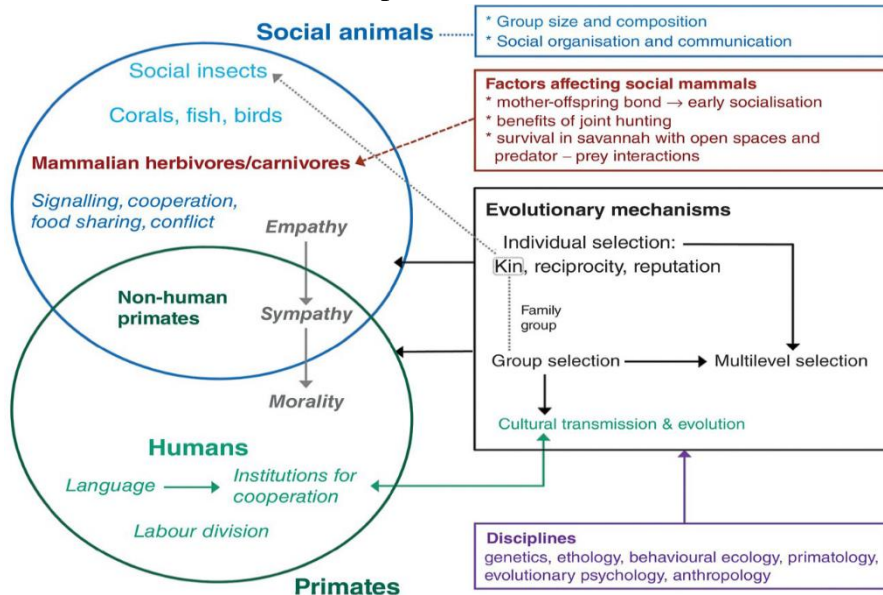
Perilaku altruistik orang tua sering menunjukkan pengorbanan ekstrem untuk melindungi anak-anak mereka karena mereka mewakili penerus genetik mereka. Teori evolusi menjelaskan bahwa perilaku altruistik dan kecenderungan bekerja sama pada manusia berkembang karena memberikan keuntungan bagi kelangsungan hidup dan reproduksi. Dalam konteks seleksi alam, individu yang membantu orang lain, terutama kerabat atau anggota kelompoknya, memiliki peluang lebih besar untuk bertahan hidup dan meneruskan gennya. Misalnya, jika seseorang menolong saudara kandungnya, maka sebagian besar gennya tetap diwariskan melalui keberlanjutan keturunan saudaranya. Menurut teori ini ada sistem biologis yang berfungsi untuk memonitor dan merespon kebutuhan sosial. Misalnya, dalam situasi stres, individu cenderung mencari dukungan sosial dan membangun hubungan dengan orang lain, yang membantu mengurangi reaksi stres biologis.

Pendekatan biologis dalam psikologi menjelaskan bahwa genetik memainkan peran penting dalam membentuk perilaku manusia

karena gen membawa informasi yang menentukan berbagai karakteristik fisik dan psikologis seseorang. Gen yang diwariskan dari orang tua dapat memengaruhi kecenderungan seseorang terhadap sifat tertentu, seperti kepribadian, kecerdasan, atau bahkan risiko mengalami gangguan mental. Misalnya, penelitian menunjukkan bahwa anak-anak dari orang tua yang memiliki sifat ekstrovert cenderung lebih mudah bersosialisasi, karena mereka mewarisi gen yang terkait dengan tingkat dopamin yang lebih tinggi, yaitu zat kimia otak yang berperan dalam rasa senang dan motivasi sosial

Secara umum pandangan ini menunjukkan bahwa karakteristik psikologis atau perilaku individu seperti rasa takut, agresi, dan ikatan sosial telah berkembang karena sifat-sifat tersebut menawarkan sejumlah keuntungan untuk bertahan hidup. Misalnya, kecenderungan kita untuk menjalin hubungan dekat mungkin telah berkembang karena bekerja sama dan berada dekat dengan orang lain meningkatkan peluang untuk menemukan makanan, tempat berteduh, dan sumber daya penting lainnya untuk bertahan hidup. Artinya teori perspektif evolusi ini menjelaskan bahwa proses-proses mental itu ada karena memiliki tujuan perubahan bertahap secara evolusi untuk membantu keberlanjutan dan keberlangsungan hidup serta reproduksi manusia (Lange et al., 2012).

Gambar 2.2 Bagan Perbedaan Perilaku Sosial Hewan dan Manusia dalam Perspektif Teori Evolusi

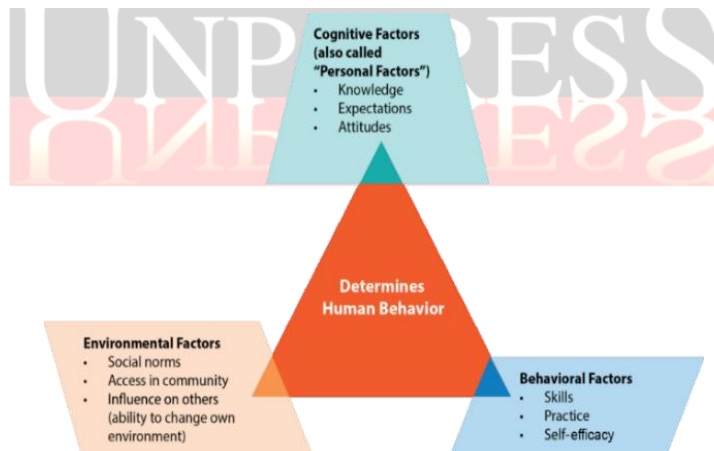


Sumber: https://static.cambridge.org/binary/version/id/urn:cambridge.org:id:binary:20180920111124694-0304:9781108564922:47097fig5_1.png

3. Perspektif Teori Belajar Sosial

Dikembangkan oleh Albert Bandura, teori ini menekankan bahwa individu belajar melalui pengamatan dan peniruan terhadap perilaku orang lain, terutama jika perilaku tersebut dihargai.

Gambar 2.3 Bagan Kerangka Konseptual Teori Belajar Sosial



Pada gambar di atas dijelaskan bahwa determinan atau yang menentukan perilaku individu itu ada tiga faktor yaitu; pertama adalah faktor kognitif yang disebut sebagai personal faktor, yaitu pengetahuan, harapan dan sikap. Yang kedua adalah faktor lingkungan yang terdiri dari norma sosial, peran dan status yang merupakan akses dalam komunitas, dan pengaruh dari orang lain, serta yang ketiga adalah merupakan faktor dari perilaku itu sendiri seperti keterampilan dan kemampuan, praktik atau kebiasaan yang dimiliki serta keyakinan diri dari individu (Bandura, 2017)

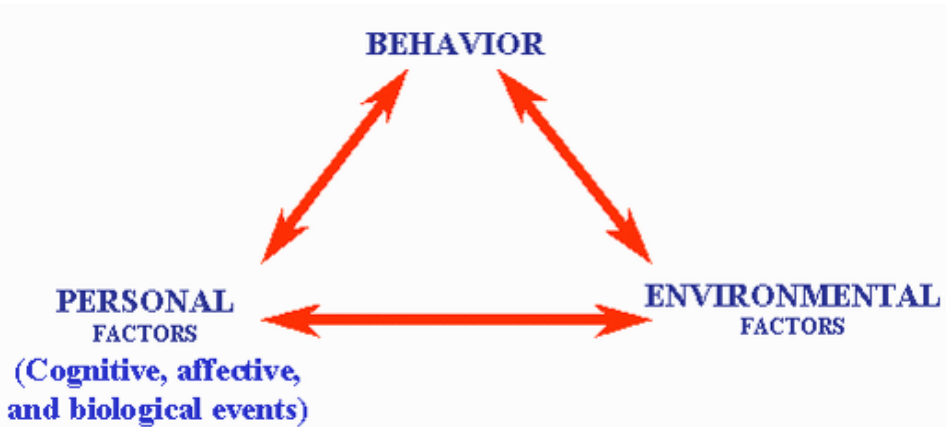
Teori Pembelajaran Sosial menjelaskan adanya interaksi konstan antara individu dan lingkungannya, baik struktural maupun sosial, untuk membentuk perilaku. Tiga faktor kognitif pribadi yang dipengaruhi oleh lingkungan memengaruhi perilaku

4. Perspektif Teori Kognisi Sosial (Kenrick et al., 2014)

Pada teori ini perilaku adalah fungsi mental manusia yang merupakan produk interaksi antara lingkungan (*environment*), individu (kepribadian), dan perilaku (*behavior*) itu sendiri. Artinya hubungan timbal balik antara faktor kepribadian, faktor lingkungan saling memengaruhi. Dalam membentuk perilaku ketiga faktor tersebut tidak perlu memiliki kontribusi yang sama kuat, atau sama-sama berkontribusi. Tetapi potensi dari ketiganya relatif bervariasi, antar individu dan antar situasi. Terkadang perilakunya mungkin lebih kuat, namun di lain waktu faktor lingkungan yang mungkin memiliki dampak terbesar. Meskipun perilaku dan lingkungan terkadang menjadi penyumbang terbesar dari perwujudan perilaku, tetapi faktor kepribadian juga merupakan hal yang paling penting. Kognisi memengaruhi perilaku, dan perilaku memengaruhi kognisi,

lingkungan memengaruhi perilaku, dan perilaku memengaruhi lingkungan, selanjutnya kognisi memengaruhi lingkungan. Interaksi antara faktor dapat dilihat dari gambar berikut:

Gambar 2.4 Konsep Teori Kognitif Sosial



Sumber: <https://syimmohammad.blogspot.com/2012/04/pengenalan-teori-kognitif-sosial>

Menurut Kenrick et al. (2014) teori kognitif sosial mengacu pada bagaimana individu memproses, menyimpan, dan menggunakan informasi sosial untuk memahami perilaku mereka sendiri dan orang lain. Teori ini berakar pada interaksi antara proses kognitif individu dan konteks sosial tempat mereka berada. Fokusnya adalah pada bagaimana pikiran dan emosi seseorang dipengaruhi oleh situasi sosial, serta bagaimana individu menggunakan informasi untuk membuat keputusan.

5. Perspektif Teori Motivasi

Dari perspektif teori motivasi, perilaku sosial dianggap sebagai hasil dari dorongan atau kebutuhan mendasar yang memotivasi individu untuk bertindak dalam lingkungan sosial. Motivasi berfungsi sebagai pendorong utama dalam membentuk hubungan interpersonal, pengambilan keputusan, dan adaptasi sosial.

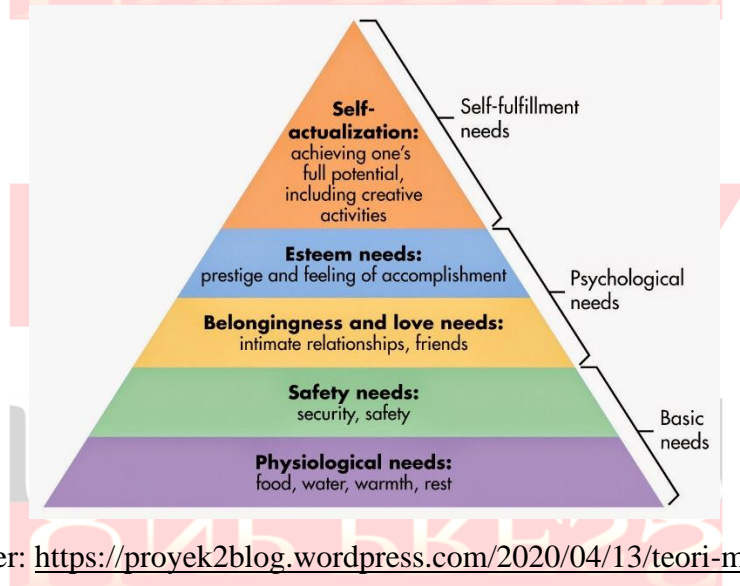
Elemen Utama dalam Perilaku Sosial Berdasarkan Teori Motivasi:

a. Motivasi Dasar dan Hierarki Kebutuhan

Teori motivasi sering kali merujuk pada model hierarki kebutuhan Maslow, di mana kebutuhan dasar seperti rasa aman dan cinta menjadi dasar perilaku sosial (Insani, 2019). Misalnya:

- 1) Kebutuhan akan cinta dan rasa memiliki mendorong seseorang untuk membangun hubungan sosial.
- 2) Aktualisasi diri, puncak hierarki, dapat dicapai melalui kontribusi sosial yang bermakna.

Gambar 2. 5 Bagan Hirarki Kebutuhan dalam Teori Maslow



Sumber: <https://proyek2blog.wordpress.com/2020/04/13/teori-motivasi>

b. Teori Motivasi Sosial Evolusioner

Teori evolusioner menyoroti bahwa perilaku sosial dipengaruhi oleh motivasi untuk bertahan hidup dan bereproduksi (Martin & Dowson, 2009):

- 1) Afiliasi: Manusia termotivasi untuk membentuk kelompok sosial sebagai bentuk perlindungan dan dukungan.
- 2) Dominasi: Dorongan untuk menguasai atau memperoleh status sosial sering muncul sebagai strategi adaptif.

Gambar 2. 6 Bagan Hirarki Kebutuhan dalam Teori McClelland



Sumber: <https://nsd.co.id/posts/teori-motivasi-mcclelland>

6. Perspektif Teori Interdependen (Taylor et al., 2005)

Perilaku sosial dalam pandangan teori interdependen adalah hasil dari hubungan timbal balik antar individu yang saling memengaruhi dalam situasi sosial. Perspektif ini menekankan bahwa hubungan antar individu terbentuk, dipertahankan, atau bahkan berakhir berdasarkan sejauh mana kebutuhan, keinginan, dan tujuan masing-masing pihak saling berkaitan dan saling tergantung. Teori

interdependen dan pertukaran sosial sama-sama fokus pada hubungan sosial, tetapi masing-masing menyoroiti aspek yang berbeda. Teori interdependen menekankan pada saling ketergantungan dan dinamika hubungan timbal balik, sementara teori pertukaran sosial (*Social Exchange Theory*) lebih berfokus pada prinsip keuntungan dan kerugian dalam hubungan sosial.

Teori Interdependen	Teori Pertukaran Sosial
Fokus pada saling ketergantungan jangka panjang.	Fokus pada analisis keuntungan dan kerugian.
Contoh: Kerjasama untuk keberhasilan tim.	Contoh: Hubungan bisnis dengan perhitungan biaya dan manfaat.
Lebih menekankan aspek emosional dan hubungan kolektif.	Lebih menekankan aspek rasional dan individual.

Tabel 1. Perbedaan Karakteristik Teori Interdependen dengan Teori Pertukaran Sosial

Kedua teori ini membantu menjelaskan dinamika hubungan sosial dari perspektif yang saling melengkapi: interdependen menekankan pada relasi jangka panjang, sementara pertukaran sosial menggarisbawahi prinsip untung-rugi dalam interaksi.

7. Perspektif Teori Atribusi

Teori atribusi oleh Fritz Heider (dalam Baron, 2017) memaparkan sebab-akibat perilaku orang. Dikarenakan keadaan internal seperti motif, sikap dan eksternal di luar diri individu seperti situasi sosial atau lingkungan lainnya. Teori atribusi adalah pendekatan psikologi sosial yang menjelaskan bagaimana individu

menginterpretasikan dan memahami penyebab perilaku mereka sendiri dan orang lain. Teori ini diperkenalkan oleh **Fritz Heider** dalam bukunya *The Psychology of Interpersonal Relations* (1958) dan dikembangkan lebih lanjut oleh peneliti seperti Harold Kelley dan Bernard Weiner. Atribusi adalah proses di mana individu memberikan alasan atau penyebab terhadap suatu peristiwa atau perilaku. Dari perspektif ini, perilaku sosial seseorang dipengaruhi oleh bagaimana individu tersebut menilai penyebab tindakan, baik itu penyebab internal (disposisional) maupun eksternal (situasional). Ada dua jenis atribusi yang dikenal dalam perilaku sosial yaitu:

a. Atribusi Internal (Disposisional):

Pada atribusi internal penyebab perilaku selalu dikaitkan dengan karakteristik pribadi seseorang, seperti sifatnya, kepribadiannya, ataupun motivasinya. Contohnya jika seseorang membantu orang lain, individu lain mungkin mengatribusikan perilaku ini pada sifat altruisme orang tersebut.

b. Atribusi Eksternal (Situasional):

Pada atribusi eksternal penyebab perilaku dikaitkan dengan faktor eksternal atau diluar diri dari pelaku, seperti tekanan sosial, situasi lingkungan, atau keadaan di luar kendali individu (Lange et al., 2012). Contohnya ketika seseorang terlambat, orang lain mungkin mengatribusikannya pada lalu lintas yang buruk.

Adapun aplikasi teori atribusi pada perilaku sosial yang sering terjadi pada masyarakat kita adalah seperti *Penghakiman Sosial* di mana dalam interaksi sosial, teori atribusi menjelaskan bagaimana orang membuat asumsi tentang tindakan orang lain. Seringkali, manusia cenderung melakukan *fundamental attribution error*, yaitu

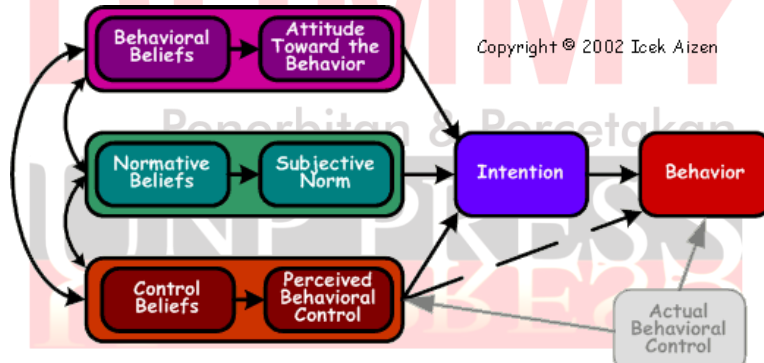
kecenderungan untuk melebih-lebihkan faktor internal dan meremehkan faktor eksternal dalam menilai perilaku orang lain. Misalnya ketika seseorang tidak membalas pesan WhatsApp, kita mungkin mengatribusikan ini pada sikap tidak peduli (internal) alih-alih berpikir bahwa mereka sedang sibuk (eksternal). Selanjutnya *Stereotip dan Prasangka Sosial* dimana teori atribusi juga menjelaskan bagaimana stereotip terbentuk. Misalnya, perilaku negatif yang dilakukan oleh kelompok tertentu sering dikaitkan dengan sifat bawaan kelompok tersebut (internal), sedangkan perilaku positif dianggap sebagai pengecualian (eksternal). Atau dalam menjelaskan perilaku *Prosocial* dan *Agresivitas* di mana atribusi juga memainkan peran penting dalam perilaku prososial (seperti membantu orang lain) atau agresif. Orang lebih cenderung membantu jika mereka percaya bahwa penyebab situasi buruk adalah eksternal (misalnya, korban mengalami kecelakaan). Sebaliknya, mereka mungkin enggan membantu jika mengatribusikan penyebabnya pada sifat internal korban (seperti kemalasan)

8. Teori Disonansi Kognitif

Teori di mana seseorang memilih perilaku yang mana yang akan dilakukan, dan orang tersebut memilih alternatif yang memberikan manfaat yang seluas-luasnya atau disebut juga model *subjective expected utility*. Dalam menentukan alternatif tersebut dibutuhkan kemampuan berpikir dan pertimbangan yang matang untuk sekarang dan masa depan (Baron & Branscombe, 2012). Teori ini dikemukakan oleh Leon Festinger (1957), yang menjelaskan bahwa individu mengalami ketidaknyamanan (disonansi) ketika terdapat ketidaksesuaian antara sikap, keyakinan, dan perilaku mereka (Myers

& Twenge, 2018). Untuk mengurangi disonansi, individu cenderung mengubah salah satu elemen tersebut. Contoh: Ketika seseorang yang sadar akan bahaya merokok tetapi tetap merokok, mereka mungkin mencari alasan untuk merokok, seperti "merokok membantu saya rileks".

9. Teori Perilaku Terencana (*Theory of Planned Behavior*)



Gambar 2. 7 *The theory of planned behavior*

Teori Perilaku Terencana (*Theory of Planned Behavior / TPB*) dari Martin Fishbein dan Icek Ajzen merupakan pengembangan dari teori perilaku beralasan (*Theory of Reasoned Action*) oleh Ajzen. Dalam teori perilaku terencana dijelaskan bahwa, keyakinan-keyakinan berpengaruh pada sikap terhadap perilaku tertentu, pada norma-norma subjektif, dan pada kontrol perilaku yang dihayati. Ketiga komponen ini berinteraksi dan menjadi determinan bagi intensi yang pada gilirannya akan menentukan apakah perilaku yang bersangkutan akan dilakukan atau tidak (Fishbein & Ajzen, 2010).

Model ini kemudian banyak digunakan dalam kajian perilaku sosial di era digital, termasuk dalam memahami perilaku agresi siber. Mardianto et al., (2021) menerapkan model TPB untuk menjelaskan hubungan antara *cyber aggression* dan *cyber wellness* pada

mahasiswa. Hasil penelitian mereka menunjukkan bahwa intensi untuk melakukan agresi daring tidak hanya dipengaruhi oleh sikap terhadap perilaku agresif, tetapi juga oleh norma sosial daring dan persepsi individu terhadap kemampuan mengendalikan perilaku di ruang maya. Dengan kata lain, semakin kuat keyakinan bahwa perilaku agresi siber dapat diterima secara sosial dan mudah dilakukan tanpa konsekuensi nyata, maka semakin tinggi kemungkinan individu mengekspresikan agresinya di dunia digital.

Temuan ini memperluas pemahaman tentang penerapan TPB pada konteks psikologi siber, dengan menekankan bahwa faktor niat (*intention*) dan kontrol perilaku yang dirasakan (*perceived behavioral control*) menjadi kunci dalam membentuk keseimbangan antara perilaku agresif dan cyber wellness di kalangan pelajar maupun mahasiswa.

E. Metode Penelitian Psikologi Sosial

Sebelum menjelaskan metode-metode utama yang biasa digunakan dalam psikologi sosial, sebelumnya kita harus mengetahui tujuan dari setiap riset yang dilakukan khususnya riset psikologi sosial. Ada beberapa tujuan umum yang menjadi dasar dari sebuah penelitian dari psikologi sosial di antaranya:

1. Untuk mendeskripsikan yaitu memberikan gambaran yang cermat dan sistematis tentang perilaku sosial agar bisa membuat generalisasi bagaimana orang bertindak di berbagai setting sosial. Seperti apakah benar wanita lebih setia daripada pria?
2. Untuk analisis kausalitas yaitu untuk mengetahui hubungan sebab akibat antara perilaku sosial dengan gejala sosial. Seperti apakah

benar orang semakin konsumtif dengan tingkat intensitas dan kreativitas iklan di media?

3. Untuk menyusun teori yaitu menyusun teori perilaku sosial yang membantu ilmuwan psikologi sosial dalam memahami alasan dari perilaku individu dan masyarakat. Seperti teori gelembung filter dan ruang gema informasi dalam perilaku media sosial atau psikologi siber.
4. Untuk ilmu terapan yaitu pengetahuan psikologi sosial dapat diaplikasikan untuk memecahkan problem sosial sehari-hari. Seperti *cybercrime*, *cyber aggression*, pencemaran lingkungan, kenakalan remaja, seks bebas, konsumtif, kesehatan, politik dan sebagainya.

Dalam penentuan objek penelitian psikologi sosial menggunakan metode eksperimental dan juga menggunakan metode non eksperimental. Metode eksperimen adalah peneliti dengan sengaja menciptakan situasi atau keadaan yang akan diteliti. sedangkan non eksperimental peneliti menunggu situasi yang menggambarkan fenomena/perilaku sosial yang diinginkan.

Metode-metode yang digunakan dalam psikologi sosial pada dasarnya sama dengan metode-metode penelitian ilmu sosial lainnya. Metode dalam psikologi sosial, berhubungan dengan beberapa aspek, yaitu metode dalam penentuan *setting* objek penelitian, metode dalam pengumpulan data, dan metode dalam menganalisis data. Secara garis besar ada tiga jenis rancangan utama dalam riset psikologi sosial, yaitu observasi, eksperimental dan korelasional.

1. Observasi

Suatu cara untuk mengumpulkan data dan keterangan yang dibutuhkan dalam proses penelitian dengan jalan mengadakan pengamatan secara langsung. Observasi merupakan suatu metode penelitian yang dilakukan secara sistematis dan dengan sengaja diadakan dengan menggunakan alat indra terhadap kejadian yang langsung ditangkap pada waktu kejadian itu terjadi. Oleh karena itu observasi tidak dapat digunakan terhadap kejadian-kejadian yang sudah berlalu. Observasi Salah satu teknik dasar untuk mempelajari perilaku sosial melibatkan pengamatan sistematis mengamati perilaku dengan cermat saat itu terjadi. Ada beberapa jenis dan bentuk dalam metode observasi tergantung pada informasi apa yang akan dicari dan, seberapa perlu atau tidaknya si peneliti terlibat dengan aktivitas rutinitas dari subjek yang mereka amati. dan seberapa banyak informasi yang ingin diukur dan seberapa jauh dan dalam informasi yang akan jelaskan.

Beberapa ahli membagi metode observasi menjadi dua yaitu observasi partisipan dan non partisipan berdasarkan tingkat keterlibatan peneliti, di mana observasi partisipan peneliti terlibat langsung dengan aktivitas keseharian dari subjek yang diteliti, sedang yang non partisipan observer berjarak dengan objek ataupun subjek penelitiannya. Baron, (2017) membedakan observasi berdasarkan jumlah observernya dan objek yang diobservasi, yaitu Interjudge reliability dan Archival analysis. Interjudge reliability adalah Tingkat kesepakatan antara dua orang atau lebih dari observer dalam rangka untuk memastikan bahwa pengamatan itu bukan kesan subjektif yang menyimpang dari satu individu. Sedangkan archival analysis adalah

suatu bentuk metode observasi di mana peneliti memeriksa akumulasi dokumen, atau arsip, budaya dan dokumen lain yang sejenis seperti tambo, novel, buku, majalah, koran catatan harian, surat dll.

Teknik lain yang memerlukan bentuk pengamatan sistematis dikenal sebagai metode survey, yaitu meminta sejumlah besar orang untuk menanggapi pertanyaan tentang sikap atau perilaku mereka. Survei digunakan untuk banyak tujuan untuk mengukur perilaku terhadap isu-isu spesifik seperti penggunaan ganja atau aborsi, untuk mengetahui bagaimana perasaan pemilih tentang berbagai kandidat politik, untuk menentukan bagaimana perasaan orang tentang anggota kelompok sosial yang berbeda, dan persoalan sosial lainnya.

2. Korelasi

Korelasi merupakan studi yang menguji hubungan antara dua atau lebih variabel atau terms yang menjadi objek dari sebuah penelitian. Tujuannya adalah untuk mengetahui apakah ada hubungan antara variabel, seperti; apakah identitas kelompok berkorelasi dengan perilaku agresivitas suporter sebuah klub bola. Apakah sifat agresif seseorang dan pola asuh keluarga berkorelasi dengan perilaku perundangan atau perilaku membully para remaja. Hubungan satu atau beberapa variabel bebas (x) dengan satu atau beberapa variabel dependen (y). Ada beberapa bentuk korelasi; korelasi positif apabila secara spesifik saat nilai variabel x linier (sama-sama naik) dengan variabel y, korelasi negatif apabila salah satu variabel memiliki nilai yang tidak linier (salah satu lebih rendah, atau ketika nilai variabel x tidak ada kaitannya dengan variabel y maka disimpulkan tidak ada korelasi.

Kelebihan dari rancangan penelitian korelasional adalah peneliti tidak mempunyai kesempatan untuk intervensi sehingga desain korelasional merupakan metode terbaik untuk memahami hubungan antar berbagai faktor kehidupan manusia. Selain itu rancangan ini efisien, karena lebih memungkinkan peneliti mengumpulkan lebih banyak informasi dan menguji lebih banyak hubungan. Walau begitu kelemahan dari metode korelasional adalah riset ini tidak dapat memberikan bukti yang jelas tentang hubungan sebab akibat tersebut. Hal ini disebut sebagai *reverse-causality problem* (problem kausalitas terbalik) terjadi ketika dua variabel saling berkorelasi, namun kedua variabel bisa sama-sama menjadi penyebab dan menjadi akibat.

3. Eksperimen

Metode lainnya yang juga mencari atau menguji hubungan kausalitas antar variabel adalah eksperimen. Rancangan penelitian eksperimental menggunakan manipulasi situasi atau pengalaman yang diberikan untuk dua atau lebih kelompok individu yang menjadi sampel objek penelitian. Antara dua atau lebih kelompok yang pada awalnya dikondisikan untuk setara, kemudian diikuti oleh pengukuran efek perlakuan dari pengalaman yang diberikan. Karakteristik dari rancangan eksperimen adalah intervensi dari peneliti, di mana peneliti meletakkan orang sebagai subjek penelitiannya dalam situasi yang terkontrol dan menilai bagaimana mereka beraksi. Dalam hal ini akan diciptakan dua atau lebih kondisi yang berbeda secara jelas. Individu secara acak dimasukkan ke dalam salah satu dari kondisi yang berbeda-beda itu kemudian reaksi mereka diukur (Stangor, 2015).

Pada dasarnya metode eksperimen terdiri dari dua tahap, yang pertama adalah memunculkan perlakuan sebuah variabel yang secara sistematis diubah-ubah, di mana keberadaan atau kekuatannya dipercaya sebagai faktor yang berpengaruh pada satu aspek dari perilaku. Selanjutnya, apabila muncul perubahan dari hasil perlakuan maka efek dari perubahan tersebut harus diukur secara hati-hati. Perlakuan secara sistematis diubah-ubah oleh peneliti yang sekaligus diyakini sebagai faktor yang memengaruhi disebut dengan variabel bebas, sedangkan aspek perilaku yang diteliti disebut variabel terikat. Peneliti harus secara teliti mengukur perilaku partisipan untuk menentukan apakah perilaku mereka berubah atau bervariasi sejalan dengan perubahan pada variabel bebas. Apabila perilaku juga berubah dan apabila dua kondisi lainnya juga terpenuhi, maka peneliti mengambil kesimpulan sementara bahwa variabel bebas tersebut memang menyebabkan perubahan aspek perilaku yang diteliti. Contohnya adalah eksperimen alunan musik pada swalayan atau supermarket dengan peningkatan perilaku berbelanja konsumennya. Dengan asumsi bahwa alunan musik memengaruhi suasana hati konsumen dan akan berpengaruh terhadap kontrol perilaku berbelanja dari konsumen tersebut.

Syarat utama dalam eksperimen adalah bahwa subjek eksperimen harus dalam kondisi secara acak (*random assignment*) dan setara. Karena jika subjek dalam setiap kelompok berbeda dalam beberapa hal secara sistematis sebelum penelitian eksperimen, maka peneliti tidak dapat menginterpretasikan perbedaan yang muncul sebagai perbedaan karena kondisi eksperimental. Perbedaan perilaku

dapat disebabkan oleh faktor yang sudah ada (Hogg & Vaughan, 2018).

4. Peran Variabel Mediasi dan Moderasi

Pada kenyataannya hubungan kausalitas tidak hanya melibatkan antar dua variabel, atau dengan kata lain bahwa perilaku sosial tersebut tidak hanya dipengaruhi oleh satu faktor atau satu variabel dependen saja. Melainkan ada variabel lain secara bersama-sama atau menjadi perantara yang menjadi penghubung variabel bebas dengan variabel terikat yang disebut sebagai variabel perantara atau mediator, ataupun menjadi penyebab kuat atau lemahnya sebuah hubungan variabel bebas dengan variabel terikat yang disebut sebagai variabel moderator. Sehingga peneliti psikologi sosial meyakini bahwa ada faktor-faktor lain sedang bekerja yang dipengaruhi oleh variabel independen dan kemudian, pada gilirannya juga memengaruhi langkah-langkah dependen (Baron, 2017). Misalnya, dalam sebuah penelitian tentang perilaku kekerasan, seorang peneliti dapat mengukur aspek kepribadian, empati, serta variabel norma dan dukungan sosial yang memediasi hingga perilaku kekerasan tersebut terjadi. Peneliti dapat mengukur sejauh mana empati dirasakan, norma dan dukungan sosial membantu menjelaskan norma dan dukungan sosial memediasi atau memoderasi (memperkuat) perilaku kekerasan.

5. *Meta-Analysis*: Menilai Tubuh Pengetahuan

Metode lain yang digunakan untuk menilai sejauh mana dua variabel saling berhubungan ketika diuji dalam berbagai pengaturan, kekuatan intervensi, atau akurasi relatif dari berbagai teori dalam hal prediksi mereka mengenai hasil penelitian adalah dengan melakukan

meta-analisis dari studi yang telah dilakukan. Meta-analisis adalah teknik statistik yang sangat berguna yang memungkinkan penilaian tentang seberapa baik temuan beraplikasi, apakah pola hasil yang sama diperoleh meskipun ada variasi dalam bagaimana studi tertentu dilakukan. Hal ini juga dapat menunjukkan kesenjangan dalam penelitian yang ada dan fitur pengaturan penelitian yang memoderasi kekuatan atau bahkan arah efek yang diperoleh. Moderator adalah faktor yang dapat mengubah pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Moderator juga dapat memengaruhi kekuatan hubungan antara dua variabel (Baron, 2017).

F. Kesimpulan

Psikologi sosial memiliki berbagai teori yang digunakan untuk memahami perilaku individu dalam konteks sosial. Teori-teori ini memberikan kerangka kerja untuk menjelaskan, memprediksi, dan menginterpretasikan fenomena sosial. Teori dan metode penelitian dalam psikologi sosial saling melengkapi untuk memberikan pemahaman menyeluruh tentang perilaku manusia dalam konteks sosial. Teori menyediakan kerangka konseptual untuk menjelaskan fenomena, sementara metode penelitian memungkinkan pengujian empiris teori tersebut. Dengan menggabungkan pendekatan ini, psikologi sosial dapat memberikan wawasan yang relevan untuk menyelesaikan masalah sosial, meningkatkan hubungan antarindividu, dan mempromosikan kesejahteraan masyarakat

G. Evaluasi

1. Dalam sebuah penelitian, seorang peneliti ingin mengetahui apakah kehadiran teman sebaya dapat meningkatkan kinerja akademik siswa. Peneliti mengatur situasi di mana beberapa siswa belajar sendiri, sementara yang lain belajar bersama teman sebaya.
 - a. Metode penelitian apa yang digunakan dalam kasus ini?
 - b. Jelaskan variabel bebas dan variabel terikat dalam penelitian tersebut.

2. Seorang psikolog sosial ingin mengkaji bagaimana stereotip etnis memengaruhi keputusan rekrutmen di perusahaan. Penelitian ini dilakukan dengan memberikan skenario fiktif kepada manajer rekrutmen untuk dievaluasi.
 - a. Sebutkan teori yang relevan dengan penelitian ini.
 - b. Apakah penelitian ini lebih cocok menggunakan metode kuantitatif atau kualitatif? Jelaskan alasan Anda.

BAB III

PERILAKU SOSIAL DALAM ANALISIS PROSES INTRAPERSONAL

A. Kognisi Sosial

Kognisi Sosial merupakan area penelitian dalam psikologi sosial, bahkan kognisi sosial telah menjadi kerangka yang menuntun sebagian besar atau semua penelitian dalam bidang psikologi sosial. Kognisi sosial merupakan suatu cara di mana kita menganalisa, mengingat, dan menggunakan informasi tentang dunia sosial, dengan kata lain bagaimana kita berpikir mengenai orang lain.

Dalam memproses suatu informasi dari lingkungan informasi ditangkap oleh indera kita secara otomatis, tanpa usaha, dan diluar kehendak. Komponen dasar kognisi sosial terdiri dari skema (schema). Skema ini merupakan kerangka mental yang dapat menuntun kita untuk mengklasifikasikan sejumlah besar informasi dalam suatu cara yang efisien. Kerangka ini memberikan pengaruh kuat terhadap pemikiran sosial, pengaruh yang tidak selalu menguntungkan dilihat dari sudut ketepatan. Kemudian beberapa jalan pintas mental yang digunakan untuk memahami dan mendapatkan kejelasan mengenai dunia sosial (Baron & Branscombe, 2012).

Penyimpangan dalam pemikiran sosial merupakan kecenderungan yang mengarahkan kita pada kesalahan –kesalahan penyimpulan tentang orang lain atau pada jenis kesalahan lain yang dapat terjadi dalam usaha kita untuk memahami dunia sosial. Kognisi merupakan dasar dari kognisi sosial (*social cognition*). Psikologi sosial menggunakan istilah ini untuk menerangkan cara-cara kita menginterpretasi, menganalisis, mengingat, dan menggunakan informasi tentang dunia sosial dengan kata lain,

bagaimana kita Berpikir mengenai orang lain. Kognisi sosial bisa terjadi secara otomatis. Contohnya ketika kita mengetahui seseorang adalah bagian dari suatu kelompok tertentu (misalnya Jawa, Arab, Minang, Cina, Batak dll), kita cenderung berasumsi sering kali secara otomatis dan diluar kehendak bahwa orang tersebut memiliki ciri /sifat tertentu.

Kognisi sosial merupakan kerangka yang menuntun sebagian besar atau semua penelitian dalam bidang psikologi sosial. Menurut (Baron, 2017) kognisi sosial merupakan cara individu untuk menganalisa, mengingat, dan menggunakan informasi mengenai kejadian dan atau peristiwa-peristiwa sosial. Dalam menganalisa suatu peristiwa terdapat 4 proses yaitu:

1. *Attention*: proses awal adalah individu memperhatikan gejala-gejala sosial yang ada di sekelilingnya.
2. *Encoding*: selanjutnya memasukkan apa yang diperhatikan ke dalam memorinya dan menyimpannya, "*selective attention determines what information moves from sensory memory to short-term memory*."
3. *Saving*: setelah diseleksi kemudian individu menyimpan informasi dalam memorinya khususnya ke *long-term memory*.
4. *Retrieval*: apabila suatu saat individu menemukan gejala yang mirip, individu akan mengeluarkan ingatannya dan sekaligus membandingkannya, apabila ternyata sama maka individu dapat mengatakan sesuatu mengenai gejala tersebut atau bisa juga individu mengeluarkan ingatannya ketika akan menceritakan peristiwa yang dialami.

Sedangkan elemen dari pemrosesan peristiwa yaitu:

1. Jalan Pintas Mental dalam *social cognition*

Heuristik (*heuristics*) dan Pemrosesan Otomatis: Bagaimana Mengurangi Usaha Kita dalam Kognisi Sosial. Ada sebuah kejadian di mana seorang pengemudi yang sedang berbicara di telepon genggamnya tanpa disadari mengemudikan mobilnya ke perempatan jalan yang ramai walaupun lampu lalu lintas masih menunjukkan warna merah. Satu alasan mengapa ini bisa terjadi adalah kapasitas kognitif yang sudah terlalu penuh: percakapan melalui telepon genggam sangat menyerap konsentrasi dan pikiran sehingga tidak meninggalkan kapasitas kognitif yang cukup untuk bisa berkendara dengan aman, meskipun ia sudah sangat terlatih mengendarai mobil dan biasanya ia dapat melakukannya dengan sedikit atau tanpa perhatian.

Ia mungkin telah memasuki kejenuhan informasi (*information overload*): tuntutan pada sistem kognitif lebih besar daripada yang bisa diolah. Karena cukup sering menghadapi situasi seperti ini, kita menggunakan berbagai strategi untuk melebarkan kapasitas kognitif untuk bisa melakukan lebih banyak dengan usaha yang lebih sedikit.

Banyak jalan pintas yang berpotensi untuk mengurangi usaha mental, namun di antara jalan pintas tersebut mungkin yang paling berguna adalah *Heuristik* aturan sederhana untuk membuat keputusan kompleks atau untuk menarik kesimpulan secara cepat dan seakan tanpa usaha yang berarti.

Cara lain untuk mengatasi fakta bahwa dunia sosial bersifat kompleks sementara kapasitas pemrosesan informasi kita terbatas adalah dengan melakukan banyak aktivitas mencakup beberapa aspek pemikiran sosial dan perilaku sosial secara otomatis (atau yang biasa

disebut oleh para psikolog sebagai pemrosesan otomatis atau *automatic processing* (Aronson, Wilson, & Akert, 2007; Baron, 2017).

2. Berpikir Ilusi

Ilusi adalah suatu persepsi panca indera yang disebabkan adanya rangsangan panca indera yang ditafsirkan secara salah. Dengan kata lain, ilusi adalah interpretasi yang salah dari suatu rangsangan pada panca indera. Sebagai contoh, seorang mengalami depresi kecemasan atau ketakutan, menginterpretasikan suara gemerisik daun-daun sebagai suara yang mendekatnya. Ilusi terjadi dalam beberapa bentuk yaitu ilusi visual (penglihatan), *audio* (pendengaran), *olfaktorik* (pembauan), *gustatori* (pengec-apan), dan ilusi *taktil* (perabaan).

Dalam kehidupan sosial, seseorang memiliki perilaku berbeda ketika merespon sesuatu tergantung bagaimana sesuatu tersebut hadir di hadapan seseorang. Misalnya ketika berjalan di supermarket, kita melihat sebuah baju yang menurut kita tidak terlalu bagus. Namun setelah melihat harganya ternyata baju tersebut seharga Rp.800 000. Sehingga, pikiran kita terhadap baju tersebut berubah. Artinya, penilaian seseorang terhadap sesuatu tergantung bagaimana sesuatu tersebut hadir atau muncul. Terdapat dua fenomena yang menjelaskan bagaimana cara hadirnya sesuatu memengaruhi seseorang meresponnya.

- a. *Contrast effect* yaitu kecenderungan seseorang merespon sesuatu kejadian atau benda dipengaruhi informasi yang telah dilihat atau didengar terkait dengan kejadian atau benda tersebut.
- b. *Framing* merupakan melihat suatu kejadian atau fenomena dari cara penyajiannya. Informasi banyak sekali disampaikan oleh media. Untuk terlihat dramatis dan fantastis, media terkadang

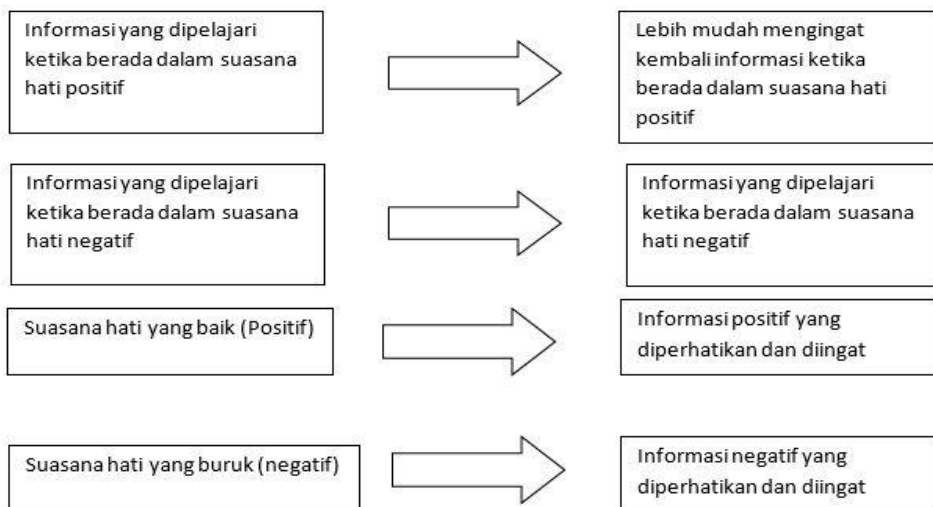
memperlihatkan sesuatu kejadian dengan cara yang berbeda. ini terjadi karena media lebih banyak melaporkan kejadian-kejadian negatif dan jarang melaporkan kejadian atau peristiwa yang positif.

- c. *Heuristic* adalah berpikir cepat atau jalan pintas (*mental shortcut*) yang digunakan seseorang untuk membuat keputusan atau penilaian dengan cepat tanpa melalui analisis yang mendalam, hal ini juga memengaruhi bagaimana kita membentuk kesan terhadap seseorang.
- d. *Primacy* merupakan kecenderungan seseorang untuk menilai orang lain berdasarkan informasi pertama yang didapatkan tentang orang tersebut.
- e. *Trait negativity bias* merupakan arah lain dari *primacy*. *Trait negativity bias* adalah kecenderungan seseorang menilai orang lain berdasarkan informasi tentang sifat negatif yang dimiliki oleh orang tersebut.
- f. *Implicit personality theory* merupakan kecenderungan seseorang untuk menilai orang lain berdasarkan sifat yang dimiliki orang tersebut berkaitan dengan perilaku atau sifat lainnya. Contoh lainnya adalah orang ahli agama tidak mungkin melakukan perilaku kesalahan. Karena kita menilai perilaku religius tidak berkorelasi dengan perilaku tercela.

Berdasarkan penelitian ditemukan bahwa kognisi memengaruhi afeksi, dan sebaliknya. Afeksi merupakan perasaan seseorang terhadap suatu stimulus sedangkan kognisi adalah cara berpikir seseorang terhadap suatu stimulus. Dalam menilai dan memahami suatu gejala sosial, tanpa kita sadari ternyata dipengaruhi oleh perasaan kita pada saat itu.

Perasaan kita dan suasana hati memiliki pengaruh yang kuat terhadap beberapa aspek kognisi, dan kognisi juga berperan kuat pada perasaan dan suasana hati kita. Suasana hati saat ini dapat secara kuat memengaruhi reaksi kita terhadap rangsang yang baru pertama kali kita temui. Teori yang menjelaskan hubungan antara ingatan dan suasana hati adalah yang pertama teori *mood-dependent memory* ingatan bergantung pada suasana hati (*mood-dependent memory*) yaitu apa yang kita ingat saat berada dalam suasana hati tertentu, sebagian besar ditentukan oleh apa yang kita pelajari sebelumnya ketika kita berada dalam suasana hati tersebut.

Teori yang kedua dikenal dengan efek kesesuaian suasana hati (*mood-congruency effects*) yaitu kecenderungan untuk menyimpan atau mengingat informasi positif ketika berada dalam suasana hati positif dan informasi negatif ketika berada dalam suasana hati yang negatif. Suasana hati saat ini juga berpengaruh pada komponen kognisi lain yaitu kreativitas. Informasi yang emosional (*emotional contamination*) yaitu suatu proses di mana penilaian, emosi atau perilaku kita dipengaruhi oleh pemrosesan mental yang tidak disadari dan tidak terkontrol.



Gambar 3. 1 Bagan Dinamika Interaksi Kognitif dan Afektif dalam memengaruhi Perilaku

B. Persepsi Sosial

1. Pengertian Persepsi Sosial

Persepsi merupakan suatu proses yang didahului oleh kegiatan penginderaan atau *sensation process* sedang penginderaan adalah suatu proses penerimaan stimulus oleh individu melalui alat indera (penglihatan, pendengaran, penciuman, perasa, peraba, dan jaringan tubuh bagian lainnya). Sensasi sendiri artinya adalah proses mendeteksi, mengubah, dan mengirimkan informasi sensorik mentah dari lingkungan eksternal dan internal ke sistem saraf pusat atau otak. Stimulus tersebut diteruskan oleh saraf ke otak sebagai pusat susunan syaraf, dan proses selanjutnya merupakan proses persepsi.

Stimulus yang mengenai individu itu kemudian diorganisasikan, diinterpretasikan, sehingga individu menyadari tentang apa yang di inderanya itu, proses inilah yang dimaksud dengan persepsi. Artinya persepsi adalah proses memilih, mengatur, dan menafsirkan informasi sensorik menjadi pola yang bermakna. Persepsi adalah proses menafsirkan informasi yang ditangkap oleh indrawi sebagai cara organisme memberi interpretasi terhadap sensasi yang diperoleh dan sebagai representatif objek eksternal. Dalam hal ini persepsi adalah pengetahuan yang tampak mengenai apa yang ada di luar diri individu (Huffman, 2012).

Menurut Moskowitz dan Orgel (dalam Baron, 2017) persepsi itu merupakan proses yang *integrated* dari individu terhadap stimulus yang diterimanya. Secara umum dapat disimpulkan bahwa persepsi itu merupakan proses pengorganisasian, penginterpretasian terhadap stimulus yang diterima oleh organisme atau individu sehingga merupakan sesuatu yang berarti, dan merupakan aktivitas yang

integrated dalam diri individu. Melalui persepsi individu dapat menyadari, dapat mengerti tentang keadaan lingkungan yang ada di sekitarnya, juga tentang keadaan diri individu sendiri sebagai objek persepsi, inilah yang disebut persepsi diri (*self perception*). Berdasarkan paparan tersebut dapat disimpulkan bahwa persepsi adalah pengalaman individual, artinya dalam proses persepsi sekalipun stimulusnya sama, tetapi karena pengalaman individu tidak sama, kemampuan berpikir tidak sama, kerangka acuan tidak sama, maka kemungkinan hasil persepsi antara individu satu dengan individu yang lain tidak sama.

Objek persepsi adalah semua stimulus yang dapat ditangkap oleh indra, baik jenis stimulusnya *audio stimulus* atau *visio stimulus* ataupun keduanya. Objek itu dapat berupa benda, makhluk hidup, lingkungan ekologi, lingkungan sosial, fenomena alam ataupun fenomena sosial dan sistem nilai, ideologi lain sebagainya. Persepsi sosial adalah bagaimana kita membuat kesan pertama, prasangka apa yang memengaruhi mereka, jenis informasi apa yang kita pakai untuk sampai pada kesan tersebut, dan bagaimana akuratnya kesan itu (Taylor, Peplau, & Sears, 2005).

Menurut (Baron, 2017) Persepsi sosial adalah “*the process through which we seek to know and understand other persons*”. Persepsi sosial merupakan suatu proses seseorang untuk mengetahui, menginterpretasikan dan mengevaluasi orang lain yang dipersepsi, tentang sifat-sifatnya, kualitasnya, dan keadaan yang lain yang ada dalam diri orang yang dipersepsi, sehingga terbentuk gambaran mengenai orang yang dipersepsi.

Oleh karena manusia mempunyai aspek emosi, maka persepsi atau penilaian kita terhadap orang lain akan mengandung resiko, setiap

orang mempunyai gambaran yang berbeda mengenai realitas di sekelilingnya atau lingkungan sosialnya.

2. Faktor-faktor yang memengaruhi persepsi sosial

Secara umum faktor yang memengaruhi persepsi ada dua yaitu atribut personal dan faktor situasional. Atribut personal adalah segenap pengetahuan, pengalaman, pemikiran dan perasaan yang ada dalam diri individu akan memengaruhi individu dalam menilai dan mempersepsi sesuatu. Faktor situasional yang dapat memengaruhi dalam proses persepsi, adalah faktor stimulus atau objek persepsi itu sendiri dan faktor lingkungan di mana persepsi itu berlangsung.

Stimulus dan lingkungan sebagai faktor eksternal saling berinteraksi dalam diri individu dan melahirkan persepsi. Supaya stimulus dapat dipersepsi dengan baik, maka stimulus harus memiliki daya yang cukup kuat, stimulus harus melampaui ambang stimulus, (yaitu kekuatan stimulus yang minimal) tetapi sudah dapat menimbulkan kesadaran, dan dapat dipersepsi oleh individu (Taylor et al., 2005; Aronson et al., 2007).

Kejelasan stimulus akan banyak berpengaruh dalam persepsi, stimulus yang kurang jelas akan berpengaruh dalam ketepatan persepsi. Bila stimulus berwujud benda bukan manusia, maka ketepatan persepsi terletak pada individu yang mengadakan persepsi, karena benda-benda yang dipersepsi tersebut tidak ada usaha untuk memengaruhi yang mempersepsi. Hal tersebut akan berbeda bila yang dipersepsi itu manusia.

Kondisi individu yang dapat memengaruhi hasil persepsi berasal dari dua aspek, yaitu yang berhubungan dengan aspek fisik, dan yang berhubungan dengan aspek psikologis. Bila sistem fisiologisnya

terganggu, hal tersebut akan berpengaruh dalam persepsi seseorang, sedangkan aspek psikologis antara lain mengenai pengalaman, perasaan, kemampuan berpikir, kerangka acuan, motivasi akan berpengaruh pada seseorang dalam mengadakan persepsi (Aronson et al., 2007; Myers & Twenge, 2018; Baron, 2017) Sedangkan dari dimensi objek persepsi dan lingkungan yang melatarbelakangi objek tersebut merupakan satu kesatuan yang sulit dipisahkan objek yang sama dengan situasi sosial yang berbeda, dapat menghasilkan persepsi yang berbeda (Kenrick, Neuberg, & Cialdini, 2014).

3. Jenis dan bentuk persepsi sosial

a. Persepsi lingkungan fisik

Adalah persepsi terhadap objek atau lingkungan fisik melalui lambang-lambang fisik. Persepsi individu terhadap lingkungan fisiknya tidaklah sama, karena dipengaruhi oleh beberapa faktor antara lain; latar belakang pengalaman, budaya, psikologis, nilai, keyakinan, dan harapan, faktual alat panca indera. Misalnya persepsi terhadap warna, waktu, ruang dan benda, seperti ketika seseorang memakai pakaian warna hitam-hitam dipersepsikan ia sedang berkabung, atau ketika ketika seseorang melihat kulit pisang yang tergeletak di lantai, maka akan melahirkan persepsi yang bermacam, sebagian orang mungkin berpersepsi, bahwa itu hanya sekedar kulit pisang biasa, tetapi sebagian lagi dapat saja berpersepsi bahwa ada bahaya (terpeleset/jatuh) sedangkan yang lainnya, berpersepsi ada sampah di lantai dan orang yang membuang sampah itu adalah orang yang tidak peduli dengan kebersihan, serta akan ada lagi persepsi-persepsi yang lain tentang objek itu.

b. Persepsi sosial/persepsi terhadap manusia

Adalah proses menangkap arti objek-objek/fenomena sosial dan kejadian yang kita alami dalam lingkungan kita sehingga kita dapat mengetahui dan memahami orang lain. Kesan pertama kita terhadap orang lain cenderung mendekati keakuratan daripada salah. Semakin baik kita mengenal seseorang semakin dapat dan cepat kita memberikan penilaian, membaca pikiran dan perasaannya. Tetapi kadang kala persepsi kita terhadap orang lain juga sering kali dibiarkan oleh prasangka, harapan dan kepercayaan kita terhadap mereka.

Hasil penelitian membuktikan bahwa kepercayaan kita terhadap sesuatu memengaruhi kita dalam memaknai setiap informasi relevan yang kita dapati. Kepercayaan awal dapat saja berkembang dan bertahan karena ada usaha-usaha untuk menghilangkan bukti-bukti yang melahirkan kepercayaan tersebut ini disebut "*belief perseverance*", seperti masih banyak orang di Amerika tetap mempertahankan kepercayaan isu nuklir sebagai alasan penyerangan terhadap Irak. Tetapi kita juga tidak dapat menyangkal temuan penelitian lain mengatakan bahwa bukti atau fakta juga dapat merubah kepercayaan lama, seperti; orang di negara-negara di Eropa mempertanyakan alasan penyerangan sekutu (NATO) terhadap Irak setelah tidak terbuktinya isu nuklir yang dipakai. Atau anak-anak yang meninggalkan kepercayaan mereka kepada cerita Sinterklas atau santa claus yang ada di kepercayaan mitos katolik dan Kristen (Taylor et al., 2005).

Persepsi sosial adalah salah satu tema dalam psikologi sosial yang membahas tentang bagaimana seseorang membuat kesan

kepada orang lain dan bagaimana seseorang membuat kesimpulan tentang orang lain dan kejadian dalam dunia sosial. Dalam kehidupan sehari-hari kita sering mencari penjelasan tentang perilaku orang lain. Misalnya kita sedang mengendarai sepeda motor. Ada sebuah mobil di belakang kita membunyikan klakson lalu melampaui kita dengan suara knalpot yang keras. Pada situasi ini tentu kita akan berpikir lalu menyimpulkan perilaku sopir tersebut. Proses menjelaskan perilaku orang lain dalam psikologi sosial disebut dengan atribusi.

c. Atribusi

Pada teori psikologi sosial terdapat dua jenis atribusi yaitu:

1. Atribusi eksternal (*external attribution*) merupakan penjelasan perilaku seseorang diakibatkan oleh faktor situasi atau eksternal, misalnya kita menganggap sopir tadi sedang buru-buru.
2. Atribusi internal (*internal attribution*) merupakan penjelasan perilaku seseorang yang diakibatkan oleh individu itu sendiri seperti kepribadian, misalnya kita menganggap sopir tadi adalah orang yang pemarah, tidak sabaran.

Covariation theory menjelaskan untuk menentukan atribusi seseorang berasal dari eksternal atau internal. Untuk menentukannya, ada tiga aspek yang diajukan yaitu *consensus*, *distinctiveness*, dan *consistency*.

1. *Consensus* adalah informasi tentang sejauh mana orang lain berperilaku sama pada suatu stimulus. Konsensus dikatakan tinggi apabila orang lain berperilaku sama pada suatu stimulus.

2. *Distinctiveness* adalah informasi tentang sejauh mana seseorang berperilaku sama pada situasi berbeda. *Distinctiveness* dikatakan tinggi apabila seseorang menunjukkan perilaku berbeda pada beberapa stimulus.
 3. *Consistency* adalah informasi tentang sejauh mana perilaku seseorang pada stimulus yang sama konsisten di situasi berbeda. *Consistency* tinggi apabila perilaku muncul konsisten dari waktu ke waktu.
- d. Kesalahan dalam atribusi
1. Kesalahan atribusi fundamental yaitu cenderung menilai seseorang karena faktor internalnya dan mengabaikan faktor eksternal, contohnya ketika melihat seseorang terlambat, disimpulkan bahwa dia karena lamban atau malas, sementara mengabaikan faktor eksternal lainnya seperti macet, ada insiden di jalan, atau hal lain.
 2. *Actor-observer* bias yaitu menilai perilaku diri sendiri berdasarkan situasi (eksternal), tetapi menilai orang lain berdasarkan kepribadiannya (internal). Contoh: saat seseorang tidak membalas pesan WhatsApp Anda, Anda menganggap dia "tidak sopan dan malas". Saat anda tidak balas pesan whatsapp orang lain: Anda merasa itu wajar karena "saya sedang sangat sibuk dan banyak tekanan"
 3. *Self-serving* bias mementingkan diri sendiri, yaitu kecenderungan mengaitkan keberhasilan diri dengan usaha internalnya, sementara kegagalan dikaitkan dengan faktor eksternal seperti situasi yang sulit, nasib buruk, dan lainnya. Contohnya Jika proyek sukses : Anda merasa, "Untung saya

yang pimpin proyek ini, jadi semua beres, Jika proyek gagal Anda menyatakan, "Proyek ini hancur gara-gara bawahan anda tidak becus" atau karena pesaing anda bermain curang.

- e. Persepsi sosial tentang perilaku dan komunikasi nonverbal orang lain.

Perilaku sosial individu seringkali sangat dipengaruhi oleh faktor-faktor yang bersifat sementara atau sesaat, ia dipengaruhi oleh perubahan suasana hati, emosi, kelelahan, penyakit, obat-obatan berpengaruh pada cara berpikir. Karena faktor-faktor temporer tersebut berpengaruh pada perilaku sosial dan pola pikir individu, kita menjadi tertarik untuk memahami bagaimana perasaan seseorang saat ini dengan menanyakan langsung kepada yang bersangkutan.

Strategi ini lebih sering gagal karena orang tersebut cenderung enggan menceritakan dan menutupinya. Tetapi strategi lain juga dapat dilakukan untuk memperoleh informasi tentang reaksi orang secara tidak langsung dengan memperhatikan petunjuk nonverbal yang tampil pada ekspresi wajah, kontak mata, gerak tubuh, dan berbagai tingkah laku lainnya.

Petunjuk non verbal yang ditampilkan oleh seseorang dapat memengaruhi perasaan kita meskipun kita secara tidak sadar memperhatikan petunjuk ini, ataupun sengaja mencoba membaca perasaan dan pikirannya.

Perilaku dan komunikasi nonverbal adalah proses penyampaian pesannya melalui simbol-simbol bukan verbal, di mana antara komunikator dan komunikannya memproses informasi dengan menangkap isyarat-isyarat sosial. Perilaku nonverbal juga menyediakan informasi tentang perasaan dan niat seseorang, dan ia

juga dapat digunakan untuk mengatur interaksi. Jadi jika dihubungkan dengan persepsi sosial, maka ia merupakan proses penangkapan dan penginterpretasian pesan dan kesan melalui saluran komunikasi yang bersifat nonverbal seperti:

1) Ekspresi wajah sebagai petunjuk emosi seseorang.

Ungkapan yang mengatakan wajah adalah gambaran jiwa memberikan makna bahwa perasaan dan emosi manusia seringkali terbaca di wajahnya dan dapat dikenali melalui ekspresinya. Kenyataannya terdapat enam emosi manusia yang terlihat jelas dan telah dipelajari sejak kecil: marah, takut, bahagia, sedih, terkejut, dan jijik. Meskipun ekspresi wajah tidak sepenuhnya universal, namun seringkali ia menjadi sumber informasi yang berharga dan usaha untuk mengetahui emosi seseorang.

2) Kontak mata sebagai penanda nonverbal

Orang mengatakan mata adalah jendela hati, memiliki arti bahwa kita sering belajar banyak tentang perasaan orang lain dari tatapan matanya. Kontak mata yang tinggi intensitasnya bisa diinterpretasikan sebagai bentuk rasa suka atau perasaan positif lainnya, ada pengecualian. Jika seseorang memandangi kita terus-menerus dan memperhatikan kontak mata tanpa peduli apapun yang sedang kita kerjakan, jenis pandangan ini sering disebut staring (menatap). Tatapan seringkali diartikan sebagai sinyal kemarahan atau kebrutalan dan dinilai sebagai petunjuk nonverbal yang mengganggu banyak orang.

3) Bahasa tubuh / Postur, Gerak Gerik/Gestur,

Ekspresi emosi lain adalah melalui bahasa tubuh/postur dan gerak-gerik/gestur kita, ketika kita merasakan suasana hati yang

menyenangkan atau menyedihkan, kita juga akan melakukan gerakan atau postur yang menunjukkan mood atau emosi. Perilaku nonverbal tersebut disebut dengan bahasa tubuh. Informasi spesifik lain yaitu gesture (sikap tubuh). Gestur terbagi menjadi beberapa kategori, namun yang terpenting sekarang adalah emblem-gerakan tubuh yang menyiratkan makna khusus menurut budaya tertentu.

4) Sentuhan jabat tangan

Beberapa bukti yang ada menunjukkan bahwa sentuhan yang dirasa tepat seringkali membangkitkan prasaan positif dalam diri orang yang disentuh. Perlu diingat, hanya sentuhan yang dinilai tepat saja yang dapat menghasilkan reaksi positif itu.

Satu cara di mana orang dari berbagai belahan dunia dapat menerima orang asing adalah dengan berjabat tangan. Peribahasa lama mengatakan bahwa kita bisa belajar banyak dari cara seseorang berjabat tangan. Beberapa aspek jabat tangan digabung menjadi beberapa aspek tunggal. Secara khusus dapat diasumsikan, makin tinggi indeks jabat tangan orang tersebut tampak makin ekstrovert, terbuka dan menyenangkan. Selain hal yang di atas masih banyak lagi saluran-saluran komunikasi non verbal sebagai isyarat-isyarat sosial yang lebih bersifat kontekstual dan bias budaya (Aronson et al., 2007; Baron & Branscombe, 2012).

C. Diri Sosial

Diri sosial dibangun dari elemen-elemen konsep diri yang ada pada individu, yaitu kesadaran akan aspek-aspek diri yang berhubungan dengan kepemilikan, seperti identitas dan kebendaan diri (nama, jenis kelamin, pekerjaan, rumah dll) pengalaman diri, pengetahuan diri (apa saja perasaan

dan ingatan yang pernah kita alami). Psikologi sosial menjelaskan ranah ini dengan *self concept*. *Self* (diri) adalah merupakan pusat dunia sosial dari setiap individu, ia merupakan kumpulan keyakinan dan persepsi diri terhadap diri sendiri yang terorganisir. *Self* memberikan sebuah kerangka berpikir (skema dasar) bagaimana kita mengolah informasi berkaitan diri sendiri (Baron, 2017).

Konsep diri juga berhubungan dengan kesadaran diri, dalam penjelasannya terbagi kepada dua yaitu kesadaran diri subjektif dan kesadaran diri objektif. Kesadaran diri subjektif merupakan kemampuan organisme untuk membedakan dirinya dari lingkungan fisik dan sosialnya, sedangkan kesadaran diri objektif merupakan kapasitas organisme untuk menjadi objek perhatiannya sendiri, kesadaran akan pikirannya dan mengetahui bahwa ia tahu dan mengingat bahwa ia ingat.

Baron & Branscombe, (2012) menjelaskan bahwa kesadaran diri simbolik adalah kemampuan organisme untuk membentuk sebuah konsep abstrak dari diri melalui bahasa, seperti bagaimana anda memahami diri anda, siapakah saya? menjadi apakah saya? Konsep diri adalah sentral dan perifer, sedangkan skema diri adalah rangkuman dari semua yang dapat diingat oleh seseorang, pengetahuannya dan imajinasi tentang dirinya.

1. Dimensi Konsep Diri atau *Self*

Konsep diri atau *Self-concept* adalah berkaitan dengan fungsi kognitif bagaimana seseorang memahami perilaku, emosi dan motivasinya. Konsep diri dibagi pada beberapa dimensi, yaitu diri aktual atau *actual self*, diri ideal atau *ideal self* dan diri yang seharusnya atau *ought self*.

- a. *Actual Self*, adalah kondisi nyata seseorang saat ini atau pada realitanya saat ini.

- b. *Ideal Self*, adalah kondisi di mana seseorang ingin melihat dirinya seperti apa yang diinginkannya dan di idam-idamkannya.
- c. *Ought Self*, adalah kondisi atau keadaan diri seseorang seharusnya.

Konsep mengenai *ideal self* dan *real self* pertama kali dikemukakan oleh Carl Rogers. Carl Rogers merupakan tokoh aliran humanistik. Ia berpendapat bahwa manusia itu sebenarnya adalah baik atau sehat. Manusia harus mampu bertanggung jawab atas dirinya sendiri, termasuk dalam proses pendewasaan maupun kontrol diri. Seringkali kita terjebak dalam kondisi *ideal self* sehingga kondisi *real self* pun terabaikan. Seseorang dianggap telah dewasa apabila ia mampu berdamai dengan *ideal self*, artinya ia mengetahui porsi dan batasan dirinya sehingga tidak terlalu berekspektasi tinggi pada hal-hal yang di luar kemampuannya.

Ideal self yang positif adalah dengan menjadikannya sebagai motivasi untuk mencapai apa yang diinginkannya. Sebaliknya, *ideal self* menjadi negatif apabila menjadikan seseorang terlalu idealis dan ketika kenyataan tidak sesuai keinginannya, maka ia menganggap dirinya telah gagal.

Kadang individu dalam keseharian tidak berada pada konsistensi dalam konsep dirinya dalam psikologi sosial disebut *diskrepansi*, di mana terjadi perbedaan antara aktual dengan *ideal or ought self*. Hal tersebut dapat saja terjadi karena adanya harapan-harapan diri yang ada pada individu yang menjadikan kondisi *possible self* yaitu gambaran mengenai diri yg diinginkan maupun yg tidak diinginkan (Baron., dkk 2006).

2. Faktor-faktor yang memengaruhi konsep diri.

Myers & Twenge, (2016), menjelaskan bahwa konsep diri dipengaruhi oleh faktor genetik pada kepribadian dan faktor pengalaman sosial. Menurutnya diri/*self* dibangun dari empat unsur, yaitu :

- a. Pengetahuan atau kesadaran diri merupakan komponen kognitif yang sering disebut dengan *Self-awareness* yaitu kemampuan individu untuk mengenali dan memahami, emosi diri, pikiran dan keyakinan pribadinya, nilai-nilai hidup yang dimiliki serta kekuatan dan kelemahan diri yang dimilikinya. Semuanya itu memberikan dampak pada perilaku nya terhadap orang lain dan perilaku sosial lainnya.
- b. *Self esteem* (harga diri) adalah komponen afektif yang berkaitan dengan bagaimana seseorang merasakan dirinya dan bagaimana ia menjaga harga dirinya tetap nyaman. Ketika individu memiliki *self esteem* yang tinggi terhadap dirinya sendiri, berarti individu tersebut memiliki kecenderungan menyukai dirinya sendiri. Komponen Self-Awareness dalam Psikologi mencakup; Emotional awareness (kesadaran emosi) Accurate self-assessment (penilaian diri yang realistis) dan *Self-confidence* (kepercayaan diri berbasis pemahaman diri). Untuk tahap lebih lanjut dikenal dengan *self evaluasi* atau efaluasi diri yang sebagian berdasarkan opini orang lain dan sebagian berdasarkan dari pengalaman spesifik individu tersebut. Namun, tak dapat dipungkiri bahwa pembentukan *self esteem* tidak lepas dari pengaruh budaya setempat. Ketika individu mengevaluasi tentang siapa dirinya, secara langsung dia akan menemukan informasi utama yang relevan tersebut di orang lain.

Individu akan menilai dirinya sendiri atas dasar perbandingan sosial, disebut juga dengan *social comparison*.

Salah satu cara menilai diri kita adalah melalui perbandingan sosial. Perbandingan sosial ke bawah; membandingkan diri anda dengan orang lain yang lebih buruk dalam atribut-atribut tertentu. Perbandingan sosial ke atas; membandingkan diri kita sendiri dengan orang lain yang lebih baik dalam atribut-atribut tertentu.

Perbandingan sosial ke bawah: positif: jika tidak ada yang lebih baik dari diri kita, negatif: jika orang terdekat sebagai seorang yang negatif (nakal), maka akan merefleksikan kita. *Social comparison* tersebut bergantung pada siapa, kelompok apa atau aspek apa yang dijadikan sebagai parameter pembanding.

Ketika individu membandingkan bahwa orang lain jauh lebih buruk daripada dirinya, maka ini dikenal dengan istilah perbandingan sosial ke bawah (*downward social comparison*). Sikap ini bisa menjadi positif atau negatif pada individu tersebut, tergantung pada kelompok pembandingnya.

c. *Self-presentation* (presentasi diri) adalah berkaitan dengan bagaimana seseorang menampilkan dirinya kepada orang lain. Menampilkan diri di depan orang lain merupakan salah satu yang penting. Seseorang cenderung untuk menampilkan dirinya yang positif, menarik. Menampilkan diri dengan kesan positif ke dunia sosial dinamakan juga dengan *impression management*. *Self-presentation* tidak hanya terjadi di kehidupan nyata, dunia maya merupakan sarana baru untuk menampilkan diri semenarik mungkin di depan orang lain misalnya melalui instagram. Beberapa strategi yang dilakukan seseorang untuk menampilkan dirinya ke

depan orang lain seperti Self-promotion merupakan strategi yang berfokus pada membuat orang lain berfikir bahwa ia adalah seseorang yang kompeten dan memiliki kemampuan di berbagai hal, atau dikenal dengan *Self-branding* / personal branding adalah merupakan proses strategis membentuk, mengelola, dan mengomunikasikan citra diri agar dikenal sesuai dengan identitas, nilai, dan kompetensi yang ingin ditampilkan kepada publik.

- d. Diri sosial, merupakan konsep diri sosial juga berhubungan dengan identitas sosial yaitu definisi seseorang tentang siapa dirinya, termasuk di dalamnya atribut pribadi dan atribut yang dibaginya dengan orang lain (Baron, 2017). Identitas sosial terdapat dua komponen, yaitu kepercayaan dalam memiliki kelompok (saya adalah orang Indonesia) dan pentingnya keanggotaan kelompok pada diri sendiri (saya bangga menjadi orang Indonesia, karena alamnya, dan sistem kekerabatannya yang berbeda dengan bangsa lain).

D. Sikap Sosial

Secara umum sikap memberikan batasan sebagai tingkatan kecenderungan yang bersifat positif atau negatif, suka atau tidak suka senang atau tidak senang, yang berhubungan dengan objek psikologi dari sikap. Objek Psikologi disini meliputi simbol, kata-kata, slogan, orang, lembaga, ide, dan sebagainya.

Sarnoff dalam (Sarwono, 2009) menjelaskan bahwa definisi sikap adalah kesiediaan untuk bereaksi (*disposition to react*) secara positif atau secara negatif terhadap objek-objek tertentu. D. Krech dan R. S. Crutchfield berpendapat bahwa sikap sebagai organisasi yang bersifat menetap dari

proses motivasional, emosional, perseptual, dan kognitif mengenai aspek dunia individu. Sedangkan La Pierre dalam Walgito (2004) mendefinisikan sikap sebagai suatu pola perilaku, tendensi, atau kesiapan antisipatif, predisposisi untuk menyesuaikan diri dalam situasi sosial, atau secara sederhana, sikap adalah respon terhadap stimulus sosial yang telah terkondisikan.

1. Domain sikap

Sikap mempunyai tiga domain yang saling berkaitan erat, yang oleh Myers & Twenge, (2016) diberi singkatan ABC, yaitu *Affective*, *Behavior* (konatif), dan *Cognitive*. Domain kognitif terdiri dari kepercayaan, pengetahuan, dan fakta yang dimiliki individu, domain afektif terdiri dari mood, emosi sikap dan aktivitas dari sistem saraf simpatik yang dialami individu atau perasaan individu yang diasosiasikan berhubungan dengan objek sikap. Sedangkan domain kognitif adalah kecenderungan individu untuk bertindak laku terhadap objek sikap.

Ketiga komponen tersebut bukanlah suatu hirarki yang harus terjadi secara beruntun, tetapi karena saling keterkaitan antara ketiga domain ini, semakin kuat asumsi bahwa jika kita dapat mengetahui kognisi dan perasaan seseorang terhadap suatu objek tertentu, maka kita akan dapat meramalkan kecenderungan perilaku yang akan muncul atau dimunculkannya. Dengan demikian kita dapat meramalkan perilaku dari sikap yang dampaknya besar sekali dalam penerapan psikologi, karena dapat dimanfaatkan dalam hubungan interpersonal, dalam konseling, maupun dalam hubungan antar kelompok.

2. Pembentukan sikap

Proses belajar sosial terbentuk dari interaksi sosial, dan dalam interaksi sosial, individu membentuk pola sikap tertentu terhadap berbagai objek psikologis yang dihadapinya. Ada beberapa faktor yang memengaruhi pembentukan sikap adalah diantaranya:

a. Pengalaman Personal.

Pengalaman yang memberikan kesan yang kuat akan dapat menjadi dasar pembentukan sikap, karena sikap akan lebih mudah terbentuk apabila pengalaman pribadi tersebut melibatkan faktor emosional. Dalam situasi yang melibatkan emosi, penghayatan akan pengalaman akan lebih mendalam dan lebih lama membekas.

b. Kebudayaan.

Aliran behavior sangat menekankan pengaruh lingkungan (termasuk kebudayaan) dalam membentuk kepribadian seseorang. Kepribadian adalah pola perilaku yang secara konsisten yang menggambarkan sejarah penguatan (*reinforcement*) yang dimiliki. Pola *reinforcement* dari masyarakat untuk sikap dan perilaku tersebut, bukan untuk sikap dan perilaku yang lain.

c. Orang lain yang dianggap penting.

Pada umumnya, individu bersikap konformis atau searah dengan sikap orang-orang yang dianggapnya penting. Kecenderungan ini antara lain dimotivasi oleh keinginan untuk berafiliasi dan keinginan untuk menghindari konflik dengan orang yang dianggap penting tersebut.

d. Media Massa

Sebagai saluran komunikasi publik, media massa seperti, televisi, radio, internet dan lainnya mempunyai pengaruh besar

dalam pembentukan opini dan kepercayaan orang. Setiap informasi baru mengenai sesuatu hal menjadi landasan kognitif baru bagi terbentuknya sikap terhadap hal baru tersebut. Pesan-pesan persuasif dan sugestif yang dibawa informasi tersebut, apabila cukup kuat, akan memberi dasar afektif dalam mempersepsikan dan menilai sesuatu hal sehingga terbentuklah arah sikap baru.

e. Institusi Pendidikan dan Agama

Agama sebagai suatu sistem, dan institusi pendidikan dan keyakinan ideologi mempunyai pengaruh kuat dalam pembentukan sikap dikarenakan keduanya meletakkan dasar konsep moral dan ilmu pengetahuan dalam diri individu. Pemahaman akan hal baik dan buruk, garis pemisah antara sesuatu yang boleh dan tidak boleh dilakukan, diperoleh dari pusat keagamaan dan pendidikan serta ajaran-ajarannya.

f. Faktor Emosi dalam Diri

Sikap yang didasari oleh emosi berfungsi sebagai penyaluran dari rasa frustrasi atau pengalihan bentuk mekanisme pertahanan ego. Sikap demikian bersifat sementara dan segera berlalu begitu frustrasi hilang, akan tetapi dapat pula merupakan sikap yang lebih persisten dan lebih tahan lama. Prasangka adalah merupakan salah satu bentuk sikap yang didasari oleh faktor emosional, khususnya adalah perasaan negatif pada seseorang atau pada situasi sosial.

3. Kesesuaian sikap dan tingkah laku

Konsistensi antara sikap dan perilaku sudah dibahas sejak lama, kecurangan dalam hubungan dengan situasi tertentu (mencontek saat ujian) belum tentu berkorelasi dengan kecurangan yang dilakukan pada situasi lain (berbohong kepada orang lain).

a. Pengetahuan

Pemahaman kita akan suatu hal, akan memengaruhi perilaku yang kita munculkan dan semakin berkesesuaian dengan perilaku yang lainnya. misalnya, semakin kita paham dengan peraturan dalam berlalu lintas, maka sikap dan perilaku yang kita munculkan dalam berkendara akan semakin sama dengan pengetahuan yang kita peroleh tersebut. Contoh, kita tahu bahwa menyuap petugas polisi di lapangan tidak seharusnya dilakukan oleh pengendara yang telah melakukan pelanggaran lalu lintas, karena hal itu akan menumbuhkan dan memperkuat perilaku buruk baik para polisi maupun dirinya sendiri, maka pengendara tersebut akan bersikap dan berperilaku untuk mematuhi aturan dan tidak menyuap para petugas.

b. Personal Relevansi

Ketika sebuah permasalahan itu benar-benar terkait erat dengan pribadi tersebut, maka hal itu akan berpengaruh terhadap perilaku dan sikapnya terhadap hal tersebut. Ketika, saat hal itu pertama kali disampaikan, kepada pengendara motor yang ugal-ugalan tentang akibat dari perilakunya mungkin ia akan menentang hal tersebut, dikarenakan itu bisa jadi dianggap hak asasi mereka. Akan tetapi ketika si pelanggar aturan lalu lintas tadi mendapat kecelakaan atau ditangkap petugas kepolisian dan kena batunya, mereka akan bersikap pro terhadap aturan berlalu lintas yang baik dan berperilaku sesuai dengan aturan tersebut.

c. Aksesibilitas sikap

Sebuah sikap seharusnya sudah untuk diakses dalam waktu yang cepat. Semakin cepat individu mengakses dan menentukan

sikapnya, akan semakin konsisten ia dalam bertindak dalam interaksi sosial. Akan tetapi tentu saja sikap bukan satu satunya faktor yang memengaruhi tindakan seseorang dalam *theory of planned behavior* mengidentifikasi dua faktor yang memengaruhi tindakan seseorang. *Pertama* apa yang disebut dengan *subjective norms*, mengacu kepada persepsi orang tersebut terhadap persetujuan atau ketidaksetujuan orang lain yang dianggap berpengaruh atau penting, terkait perilaku tersebut.

Dengan contoh yang sama seperti di atas, apakah orang-orang terkait seperti petugas kepolisian atau pejabat lainnya akan setuju dengan aturan yang melarang atau himbauan agar tidak melakukan pelanggaran dan penyuapan kepada aparat atau petugas lalu lintas.

Kedua yang menjadi faktor tambahan dalam berpengaruh terhadap perilaku adalah *perceived behavioral control*, mengacu kepada persepsi kita tentang tingkat kesulitan dalam mengaplikasikan perilaku atau tindakan tersebut. Dengan situasi lingkungan yang tidak mendukung, memandang yang taat peraturan adalah pahlawan kesiangan, peraturan untuk dilanggar, atau kalau tidak “damai” dengan petugas malah masalah akan bertambah, maka apapun aturan atau perilaku yang akan dimunculkan tidak akan terwujud.

4. Prakiraan perilaku dan sikap

Pada dasarnya perilaku manusia sebagai reaksi yang dapat bersifat sederhana atau bersifat kompleks. Pada manusia khususnya dan pada hewan pada umumnya memang terdapat bentuk-bentuk perilaku instingtif (*spesies-spesies behavior*), yang didasari oleh kodrat untuk mempertahankan kehidupan. Karakteristik reaksi perilaku manusia yang unik adalah sifat diferensialnya, di mana satu stimulus dapat

menimbulkan lebih dari satu respon yang berbeda-beda dan beberapa stimulus yang berbeda bisa saja menimbulkan satu respon yang sama.

Kurt Lewin, merumuskan suatu model hubungan perilaku yang menyatakan bahwa perilaku (B) adalah fungsi karakteristik individu (P) dan lingkungan (E), yaitu : $B = f(P,E)$. *Attitude* merupakan komponen dari P (orang) berinteraksi dengan karakteristik personal yang lain misal motif, nilai, kepribadian yang kemudian berinteraksi dengan faktor-faktor lingkungan kemudian menghasilkan perilaku (Lewin, 1936).

Karakteristik perilaku individu meliputi berbagai variabel seperti; motif, nilai-nilai. Sifat kepribadian, dan sikap yang saling berinteraksi satu sama lain dan kemudian berinteraksi pula dengan faktor-faktor lingkungan dalam menentukan perilaku, bahkan kadang-kadang kekuatannya lebih besar daripada karakteristik individu. Hal inilah yang menjadikan prediksi perilaku lebih kompleks.

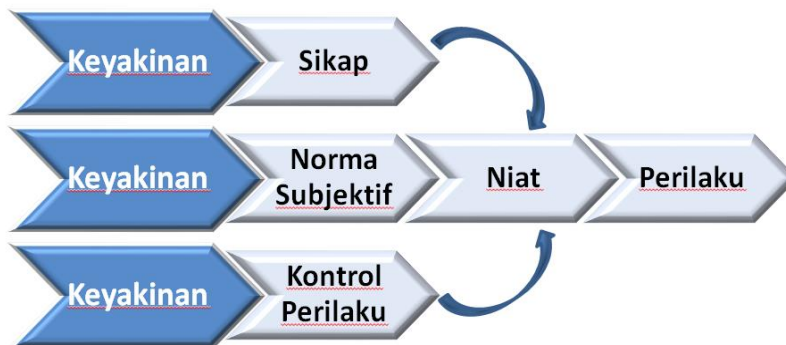
Teori tindakan beralasan dari Fishbein & Ajzen, (2010), teori ini didasarkan pada asumsi-asumsi :

- a. Individu bertindak umumnya melakukan sesuatu dengan cara-cara yang masuk akal.
- b. Individu bertindak mempertimbangkan semua informasi yang ada, dan
- c. Secara eksplisit maupun implisit individu memperhitungkan implikasi tindakan mereka.

Ketiga sikap terhadap suatu perilaku bersama norma-norma subjektif membentuk suatu intensi atau niat untuk berperilaku tertentu. Tidak semua sikap dapat selalu memunculkan perilaku

- a. sikap yang dibentuk oleh pengalaman langsung lebih besar kemungkinan dan konsistensinya untuk menjadi perilaku.
- b. sikap yang ada *vested interest*-nya (kepentingan) berkaitan dengan objek tertentu

Pada *theory of planned behavior* atau perilaku terencana dari Ajzen dijelaskan keyakinan-keyakinan berpengaruh pada sikap terhadap perilaku tertentu, pada norma-norma subjektif, dan pada kontrol perilaku yang dihayati. Ketiga komponen ini berinteraksi dan menjadi determinan bagi intensi yang pada gilirannya akan menentukan apakah perilaku yang bersangkutan akan dilakukan atau tidak. Prediksi sikap dan perilaku dapat dilihat dari bagan di bawah ini yang menggambarkan hubungan antara keyakinan (*beliefs*), sikap (*attitude*), dan perilaku (*behavior*).



Gambar 3. 2 Bagan Prediksi Sikap dan Perilaku

Bagan di atas menjelaskan bagaimana sikap akan memprediksi perilaku dengan ketepatan tinggi dapat dilihat dari 2 aspek:

- 1) Sikap:
 - a) *Cognitively accessible*
 - b) Berdasarkan pengalaman langsung
 - c) Bagian dari seperangkat sikap yang sudah stabil

2) Individunya:

- a) Aktif
- b) Konsisten
- c) *Self Monitoring* (Baron, 2017)

Contoh ketika individu memiliki keyakinan penilaian terhadap bahwa merokok itu adalah perbuatan sia-sia dan memiliki pengalaman yang tidak mengenakan ketika merokok atau berada disekitar orang merokok, dan ia konsisten terhadap keyakinannya serta memiliki kontrol perilaku yang tinggi secara aktif mendukung keyakinannya kecenderungan perilaku anti rokok dan tidak akan merokok akan terwujud.

Sikap akan terwujud dalam perilaku ketika, aspek kognitif, seperti kepercayaan, pengetahuan Sikap dapat diubah melalui sebuah komunikasi persuasif, proses perubahan sikap terjadi dengan kondisi:

- a. *Compliance*: kepatuhan terjadi ketika seseorang menerima pengaruh karena berharap mendapat reaksi yang positif/ favorable dari orang/kelompok yang berkuasa
- b. *Identification*: karena konformitas, menjaga hubungan dengan kelompok dengan cara mengikuti perilaku/sikap kelompok
- c. *Internalization*: intrinsically rewarding and congruent with one's value system, sesuai dengan sistem nilai pribadi sehingga sikap menjadi terinternalisasi di dalam diri seseorang (Taylor et al., 2005).

5. Pengukuran sikap

Salah satu yang menjadi persoalan pelik metodologi dasar dalam psikologi sosial adalah bagaimana mengukur sikap seseorang. Beberapa teknik pengukuran sikap: antara lain: Skala

Thurstone, Likert, *Unobtrusive Measures*, Analisis Skalogram dan Skala Kumulatif, dan *Multidimensional Scaling*.

a. Skala Thurstone (*Method of Unobtrusive Intervals*)

Metode ini menempatkan sikap seseorang pada rentangan kontinum dari yang sangat *unfavorabel* hingga sangat *favorable* terhadap suatu objek sikap. Caranya dengan memberikan orang tersebut sejumlah aitem sikap yang telah ditentukan derajat favorabilitasnya. Tahap yang paling kritis dalam menyusun alat ini seleksi awal terhadap pernyataan sikap dan penghitungan ukuran yang mencerminkan derajat favorabilitas dari masing-masing pernyataan. Derajat (ukuran) favorabilitas ini disebut *nilai skala*.

Untuk menghitung nilai skala dan menentukan pernyataan sikap yang akan digunakan, pembuat skala terlebih dahulu menyusun sekitar seratus atau lebih pernyataan sikap sebagai sampel awal. Pernyataan-pernyataan tersebut kemudian diberikan kepada sejumlah penilai (*judges*) yang bertugas menentukan derajat keberpihakan (*favorability*) dari masing-masing pernyataan.

Penilaian dilakukan dengan menggunakan skala rating yang memiliki rentang nilai dari 1 hingga 11, di mana angka 1 menunjukkan sangat tidak setuju dan angka 11 menunjukkan sangat setuju. Penting untuk dicatat bahwa tugas para penilai bukan untuk menyatakan setuju atau tidak setuju terhadap isi pernyataan, melainkan untuk menilai sejauh mana pernyataan tersebut mencerminkan sikap positif atau negatif terhadap objek yang diukur.

Selanjutnya, median atau rerata perbedaan penilaian antarpenilai digunakan sebagai nilai skala untuk setiap item. Pembuat skala kemudian menyusun pernyataan berdasarkan urutan nilai skala

dari yang terendah hingga tertinggi. Dari urutan tersebut, dipilih sejumlah item yang paling representatif untuk dimasukkan ke dalam kuesioner skala sikap akhir.

Dalam tahap penelitian, skala yang telah disusun tersebut diberikan kepada responden. Responden diminta untuk menunjukkan tingkat kesetujuan atau ketidaksetujuannya terhadap setiap item sikap pada skala yang telah ditentukan. Teknik ini disusun oleh Thurstone didasarkan pada asumsi-asumsi: ukuran sikap seseorang itu dapat digambarkan dengan interval skala sama. Perbedaan yang sama pada suatu skala mencerminkan perbedaan yang sama pula dalam sikapnya. Asumsi kedua adalah Nilai skala yang berasal dari rating para penilai tidak dipengaruhi oleh sikap penilai terhadap isu. Penilai melakukan rating terhadap aitem dalam tataran yang sama terhadap isue tersebut. (Taylor et al., 2005; Myers & Twenge, 2016)

b. Skala Likert (*Method of Summated Ratings*)

Likert mengajukan metodenya sebagai alternatif yang lebih sederhana dibandingkan dengan skala Thurstone. Skala Thurstone yang terdiri dari 11 *point* disederhanakan menjadi dua kelompok, yaitu yang favorable dan yang unfavorable. Sedangkan aitem yang netral tidak disertakan. Untuk mengatasi hilangnya netral tersebut, Likert menggunakan teknik konstruksi tes yang lain. Masing-masing responden diminta melakukan *agreement* atau *disagreement* untuk masing-masing aitem dalam skala yang terdiri dari 5 point (Sangat setuju, Setuju, Ragu-ragu, Tidak setuju, Sangat Tidak Setuju). Semua item yang *favorable* kemudian diubah nilainya dalam angka, yaitu untuk sangat setuju nilainya 5 sedangkan untuk yang Sangat Tidak setuju nilainya 1. Sebaliknya, untuk aitem yang unfavorable nilai

skala Sangat Setuju adalah 1 sedangkan untuk yang sangat tidak setuju nilai nya 5. Seperti halnya skala Thurstone, skala Likert disusun dan diberi skor sesuai dengan skala interval sama (*equal-interval scale*).

c. *Unobstrusive Measures*.

Metode ini berdasarkan dari suatu situasi di mana seseorang dapat mencatat aspek-aspek perilakunya sendiri atau yang berhubungan sikapnya dalam pertanyaan.

d. *Multidimensional Scaling*.

Teknik ini memberikan deskripsi seseorang lebih kaya bila dibandingkan dengan pengukuran sikap yang bersifat unidimensional. Walau begitu, pengukuran ini kadangkala menyebabkan asumsi-asumsi mengenai stabilitas struktur dimensional kurang valid terutama apabila diterapkan pada lain orang, lain isu, dan lain skala aitem.

E. Prasangka Sosial

Prasangka adalah sikap (biasanya negatif) kepada anggota kelompok tertentu yang semata-mata didasarkan pada keanggotaan mereka dalam kelompok (Baron & Byrne, 1997). Misalnya pernyataan pemahaman dunia barat khususnya Amerika sejak peristiwa WTC 11 September mengidentikan orang Islam dengan Terorisme.

Sebagai sebuah sikap, prasangka mengandung tiga komponen dasar sikap yakni perasaan (*feeling*), kecenderungan untuk melakukan tindakan (*Behavioral tendention*), dan adanya suatu pengetahuan yang diyakini mengenai objek prasangka (*beliefs*). Perasaan yang umumnya terkandung dalam prasangka adalah perasaan negatif atau tidak suka bahkan kadangkala cenderung benci.

Kecenderungan tindakan yang menyertai prasangka biasanya keinginan untuk melakukan diskriminasi, melakukan pelecehan verbal seperti menggunjing, dan berbagai tindakan negatif lainnya. Sedangkan pengetahuan mengenai objek prasangka biasanya berupa informasi-informasi, yang seringkali tidak berdasar, mengenai latar belakang objek yang dijadikan prasangka. Misalnya bila latar belakang kelompoknya adalah etnik A, maka seseorang yang berprasangka terhadapnya mesti memiliki pengetahuan yang diyakini benar mengenai etnik A, terlepas pengetahuan itu benar atau tidak.

Prasangka merupakan salah satu penghambat terbesar dalam membangun hubungan antar individu yang baik. Bisa dibayangkan bagaimana hubungan interpersonal yang terjadi jika satu sama lain saling memiliki prasangka, tentu yang terjadi adalah ketegangan terus menerus. Padahal sebuah hubungan antar pribadi yang baik hanya bisa dibangun dengan adanya kepercayaan, dan dengan adanya prasangka tidak mungkin timbul kepercayaan. Sehingga adalah mushkil suatu hubungan interpersonal yang baik bisa terbangun. Dalam konteks lebih luas, kegagalan membangun hubungan antar individu yang baik sama artinya dengan kegagalan membangun masyarakat yang damai (Myers & Twenge, 2016).

Prasangka memiliki tiga faktor utama yakni stereotip, jarak sosial, dan sikap diskriminasi. Ketiga faktor itu tidak terpisahkan dalam prasangka. Stereotip memunculkan prasangka, lalu karena prasangka maka terjadi jarak sosial, dan setiap orang yang berprasangka cenderung melakukan diskriminasi. Sementara itu Taylor et al., (2005) menggolongkan prasangka, stereotip dan diskriminasi sebagai komponen dari antagonisme kelompok, yaitu suatu bentuk oposan terhadap kelompok lain. Stereotip adalah

komponen kognitif di mana kita memiliki keyakinan akan suatu kelompok. Prasangka sebagai komponen afektif di mana kita memiliki perasaan tidak suka, dan diskriminasi adalah komponen perilaku.

Dalam konteks masyarakat digital, pola komunikasi daring berperan penting dalam memperkuat atau melemahkan prasangka. Interaksi yang berlangsung tanpa tatap muka, ditambah dengan anonimitas dan bias algoritmik, seringkali mempercepat penyebaran ujaran kebencian berbasis prasangka di ruang siber (Mardianto, 2019). Fenomena ini menunjukkan bahwa prasangka tidak hanya menjadi persoalan sosial klasik, tetapi juga tantangan baru dalam ekosistem komunikasi digital yang sarat polarisasi dan misinformasi (Mardianto Mardianto et al., 2022).

1. Stereotip

Stereotip adalah kombinasi dari ciri-ciri yang paling sering diterapkan oleh suatu kelompok terhadap kelompok lain, atau oleh seseorang kepada orang lain. Matsumoto (2005) mendefinisikan stereotip sebagai generalisasi kesan yang kita miliki mengenai seseorang terutama karakter psikologis atau sifat kepribadian. Beberapa contoh stereotip terkenal berkenaan dengan asal etnik adalah stereotip yang melekat pada orang Jawa, seperti lemah lembut, tapi lambat dan penurut. Stereotip orang Batak lebih keras kepala dan maunya menang sendiri. Stereotip orang Minang, perhitungan, pintar berdagang. Stereotip etnis Cina adalah pelit dan pekerja keras.

Stereotip berfungsi menggambarkan realitas antar kelompok, mendefinisikan kelompok dalam kontras dengan yang lain, membentuk imej kelompok lain dan kelompok sendiri yang menerangkan, merasionalisasi, dan menjustifikasi hubungan antar kelompok dan

perilaku orang pada masa lalu, sekarang, dan akan datang di dalam hubungan itu.

Melalui stereotip kita bertindak menurut apa yang sekiranya sesuai terhadap kelompok lain. Misalnya orang Jawa identik dengan lemah lembut dan kurang suka berterus terang, orang Sumatera utara yang terkesan kasar menung sendiri, orang Cina, ada kesan etnosentris, egois, materialis. Kita cenderung akan bertindak berdasarkan stereotip orang lain yang kita yakini dan sebagai sebuah generalisasi kesan, stereotip kadang-kadang tepat dan kadang-kadang tidak.

Stereotip dapat diwariskan dari generasi ke generasi melalui bahasa verbal tanpa pernah adanya kontak dengan tujuan/objek stereotip. Misalnya saja stereotip terhadap etnis Cina mungkin telah dimiliki oleh seorang etnis Minang, meskipun ia tidak pernah bertemu sekalipun dengan etnis Cina. Stereotip juga dapat diperkuat oleh TV, film, majalah, koran, dan segala macam jenis media massa.

Matsumoto (2005) menunjukkan bahwa kita dapat belajar untuk mengurangi stereotip yang kita miliki dengan mengakui tiga poin kunci mengenai stereotip, yaitu:

- a. Stereotip didasarkan pada penafsiran yang kita hasilkan atas dasar cara pandang dan latar belakang budaya kita. Stereotip juga dihasilkan dari komunikasi kita dengan pihak-pihak lain, bukan dari sumbernya langsung. Karenanya interpretasi kita mungkin salah, didasarkan atas fakta yang keliru atau tanpa dasar fakta.
- b. Stereotip seringkali diasosiasikan dengan karakteristik yang bisa diidentifikasi. Ciri-ciri yang kita identifikasi seringkali kita seleksi tanpa alasan apapun. Artinya bisa saja kita dengan begitu saja mengakui suatu ciri tertentu dan mengabaikan ciri yang lain.

- c. Stereotip merupakan generalisasi dari kelompok kepada orang-orang di dalam kelompok tersebut. Generalisasi mengenai sebuah kelompok mungkin memang menerangkan atau sesuai dengan banyak individu dalam kelompok tersebut.

2. Jarak sosial

Jarak sosial adalah suatu jarak psikologis yang terdapat di antara dua orang atau lebih yang berpengaruh terhadap keinginan untuk melakukan kontak sosial yang akrab. Jauh dekatnya jarak sosial seseorang dengan orang lain bisa dilihat dari ada atau tidaknya keinginan-keinginan berikut :

- a. Keinginan untuk saling berbagi,
- b. Keinginan untuk tinggal dalam pertetanggaan,
- c. Keinginan untuk bekerja bersama,
- d. Keinginan yang berhubungan dengan pernikahan.

Pada umumnya prasangka terlahir dalam kondisi di mana jarak sosial yang ada di antara berbagai kelompok cukup rendah. Apabila dua etnis dalam suatu wilayah tidak berbaur secara akrab, maka kemungkinan terdapat prasangka dalam wilayah tersebut cukup besar. Sebaliknya prasangka juga melahirkan adanya jarak sosial. Semakin besar prasangka yang timbul maka semakin besar jarak sosial yang terjadi (Sears, Freedman & Peplau, 1994).

3. Diskriminasi

Diskriminasi adalah perilaku menerima atau menolak seseorang semata-mata berdasarkan keanggotaannya dalam kelompok (Taylor et al., 2005). Misalnya banyak perusahaan yang menolak mempekerjakan karyawan dari etnik tertentu. Lalu ada organisasi yang hanya mau menerima anggota dari etnik tertentu saja meskipun jelas-

jelas organisasi itu sebagai organisasi publik yang terbuka untuk umum. Contoh paling terkenal dan ekstrim dalam kasus diskriminasi etnik dan ras terjadi di Afrika Selatan pada tahun 80-an.

Politik apartheid yang dijalankan pemerintah Afrika Selatan membatasi akses kulit hitam dalam bidang politik, ekonomi, dan sosial budaya. Diskriminasi ras itu dikukuhkan secara legal melalui berbagai peraturan yang sangat diskriminatif terhadap kulit hitam. Misalnya anak-anak kulit hitam tidak boleh bersekolah di sekolah untuk kulit putih, kulit hitam tidak boleh berada di tempat-tempat tertentu seperti hotel, restoran dan tempat publik lainnya. Kulit hitam juga tidak boleh naik kendaraan umum untuk kulit putih, dan bahkan tidak boleh memasuki wilayah pemukiman kulit putih.

Diskriminasi bisa terjadi tanpa adanya prasangka dan sebaliknya seseorang yang berprasangka juga belum tentu akan mendiskriminasikan kelompok lain. Tetapi akan ada kecenderungan kuat bahwa prasangka melahirkan diskriminasi. Prasangka menjadi sebab diskriminasi manakala digunakan sebagai rasionalisasi diskriminasi. Artinya prasangka yang dimiliki terhadap kelompok tertentu menjadi alasan untuk mendiskriminasikan kelompok tersebut.

Ketiga komponen prasangka tersebut akan saling berkorelasi, tetapi bisa saja tidak semua ada dalam individu tertentu. Seseorang, misalnya, mungkin percaya kelompok tertentu memiliki tingkat kecerdasan rendah, tapi tidak ada perasaan sakit terhadap kelompok itu. Seseorang tidak mungkin menyukai kelompok dengan persaingan yang ketat karena pekerjaan, namun masih tidak menyadari ada perbedaan yang melekat antara kelompok. Terdapat hubungan antara stereotip, prasangka dan perilaku terbuka. Stereotip akan menimbulkan

prasangka, dan prasangka ini yang selanjutnya menjadi dasar atau pendorong perilaku terbuka.

4. Sumber-sumber prasangka

Sumber prasangka ada 5, yaitu:

a. Konflik langsung antar kelompok.

Berdasarkan Teori Konflik Realistik (*Realistic Conflict Theory*) di mana prasangka muncul karena kompetisi antar kelompok sosial untuk memperoleh kesempatan atau komoditas yang berharga yang berkembang menjadi rasa kebencian, prasangka dan dasar emosi. Contoh: konflik antara para imigran dengan masyarakat setempat, masyarakat setempat cenderung memiliki prasangka terhadap para migrant ini karena para migrant lebih mampu untuk *survive* dan berhasil wilayah barunya sehingga menimbulkan rasa kebencian pada diri masyarakat setempat terhadap para imigran. Hal ini dapat dilihat pada konflik yang terjadi di Ambon, Sampang, dan Lampung yang terakhir (Taylor et al., 2005; Myers & Twenge, 2016; Baron, 2017).

b. Pengalaman awal.

Berdasarkan Teori Pembelajaran Sosial (*Social Learning Theory*), prasangka dipelajari dan dikembangkan dengan cara yang sama serta melalui mekanisme dasar yang sama, seperti sikap yang lain yakni melalui pengalaman langsung dan observasi/vicarious. Seseorang sejak kecil sering mendengar orang tuanya melontarkan komentar-komentar negatif terhadap kelompok tertentu, juga akan ikut meyakini pandangan negatif orang tuanya tentang etnis tersebut.

c. Kategorisasi Sosial,

Kecenderungan untuk membuat kategori sosial yang membedakan antara *in-group*-“kita”-dengan *out-group*-“mereka”. Kecenderungan untuk memberi atribusi yang lebih baik anggota kelompoknya sendiri daripada anggota kelompok lain terkadang dideskripsikan sebagai kesalahan atribusi utama (*ultimate attribution error*).

Kategori sosial ini menjadi prasangka, dapat dijawab berdasarkan Teori Identitas Sosial (*Identity Theory*) dari Tajfel. Teori ini mengatakan bahwa individu berusaha meningkatkan *self-esteem* mereka dengan mengidentifikasikan diri dengan kelompok sosial tertentu. Namun, hal ini terjadi hanya bila orang tersebut mempersepsikan kelompoknya lebih superior daripada kelompok lain yang menjadi pesaingnya.

d. Stereotip.

Kerangka berpikir kognitif yang terdiri dari pengetahuan dan keyakinan tentang kelompok sosial tertentu dan traits tertentu yang mungkin dimiliki oleh orang yang menjadi anggota kelompok-kelompok ini. Ketika sebuah stereotip diaktifkan, trait-trait ini lah yang dipikirkan. Stereotip memengaruhi pemrosesan informasi sosial (diproses lebih cepat dan lebih mudah diingat), sehingga mengakibatkan terjadinya seleksi pada informasi-informasi yang konsisten terhadap stereotip akan diproses sementara yang tidak sesuai stereotip akan ditolak atau diubah agar konsisten dengan stereotip (Baron & Branscombe, 2012).

e. Mekanisme kognitif lain:

- 1) Ilusi tentang hubungan (*illusory correlation*) yaitu kecenderungan melebih-lebihkan penilaian tingkah laku negatif dalam kelompok yang relatif kecil. Efek ini terjadi karena peristiwa yang jarang terjadi menjadikannya lebih menonjol dan dengan mudah diingat,
- 2) Ilusi *homogenitas Out-Group* (*illusion of out-group homogeneity*) yaitu kecenderungan untuk mempersepsikan orang-orang dari kelompok lain yang bukan kelompoknya sebagai orang yang serupa. Lawan dari kecenderungan tersebut adalah perbedaan *in-group* (*in-group differentiation*) yaitu kecenderungan untuk mempersepsikan anggota kelompoknya dalam menunjukkan keragaman yang lebih besar satu sama lain (lebih heterogen) daripada kelompok-kelompok lain (Taylor et al., 2005).

5. Mengatasi prasangka

Teknik-teknik untuk mengendalikan prasangka dan diskriminasi adalah sebagai berikut :

a. Mengajarkan toleransi dan belajar untuk tidak membenci

Psikologi sosial menilai bahwa anak-anak memiliki prasangka dengan mempelajarinya dari orang tua dan media massa, dengan demikian, upaya logis yang dapat dilakukan adalah dengan melarang orang tua/dewasa untuk menurunkan sikap negatifnya tersebut kepada anak-anak. Oleh karena itu, langkah pertama yang perlu dilakukan adalah menyadarkan orang tua atau orang dewasa untuk menyadari prasangka yang dimilikinya, baru

memotivasi lebih jauh kepada anak-anak (Baron & Branscombe, 2012).

b. *Direct intergroup contact*

Pettigrew (dalam Taylor et al., 2005) menyatakan, bahwa prasangka yang terjadi antar kelompok dapat dikurangi dengan meningkatkan intensitas kontak antar kelompok yang berprasangka tersebut. Meningkatkan kontak memungkinkan terjadinya pemahaman yang lebih mendalam mengenai kesamaan yang mungkin mereka miliki sehingga seseorang mampu melihat bahwa anggota-anggota dari kelompok lain dapat bervariasi, tidak lagi homogen.

c. *Rekategorisasi*

Rekategorisasi adalah melakukan perubahan batas antara *ingroup* dan *outgroup* nya. Sebagai akibatnya, bisa saja seseorang yang sebelumnya dipandang sebagai *outgroup*nya, tetapi kemudian menjadi *ingroup*nya.

d. *Intervensi kognitif*

Perlunya intervensi kognitif untuk mengurangi prasangka dan diskriminasi. Antara lain dengan memotivasi individu untuk tidak berprasangka dan pelatihan yang membantu orang untuk mengurangi aktivitas yang otomatis dari cara berpikir yang stereotip.

e. *Mengabaikan Stereotip*

Melawan keyakinan bahwa setiap orang dalam kelompok yang sama adalah sama, dan mendorong kearah pemikiran bahwa setiap orang itu berbeda adalah salah satu bentuk usaha mengurangi prasangka (Baron, 2017).

F. Kesimpulan

Psikologi sosial berfokus pada cara individu berinteraksi dengan orang lain dan bagaimana faktor-faktor sosial memengaruhi perilaku mereka. Salah satu cara untuk memahami perilaku sosial adalah melalui analisis proses intrapersonal, yang merujuk pada dinamika internal dalam diri individu, seperti pemikiran, perasaan, dan persepsi yang membentuk cara seseorang bertindak dalam situasi sosial. Sementara itu perilaku sosial individu dalam kajian psikologi sosial tidak hanya dipengaruhi oleh faktor eksternal seperti norma dan interaksi sosial, tetapi juga dipengaruhi oleh proses intrapersonal yang terjadi di dalam diri individu seperti, pemahaman tentang bagaimana individu berpikir, merasa, bersikap dan berperilaku konteks sosial dapat memberikan wawasan yang lebih mendalam mengenai perilaku sosial mereka.

G. Evaluasi

Soal Pilihan Ganda

1. Apa yang dimaksud dengan kognisi sosial?
 - a. Cara manusia berpikir dan mengolah informasi
 - b. Cara manusia memahami dan merespons lingkungan sosial
 - c. Cara manusia membuat keputusan secara rasional
 - d. Cara manusia mempelajari pola perilaku dari lingkungan
2. Proses utama dalam kognisi sosial adalah sebagai berikut, kecuali...
 - a. Persepsi sosial
 - b. Penalaran sosial
 - c. Interaksi sosial
 - d. Introspeksi pribadi

3. Stereotip adalah salah satu bentuk kognisi sosial yang melibatkan...
 - a. Pemahaman individu berdasarkan pengalaman langsung
 - b. Penilaian objektif terhadap kelompok tertentu
 - c. Generalisasi tentang kelompok tertentu
 - d. Penolakan terhadap kepercayaan orang lain
4. Apa istilah untuk kecenderungan seseorang dalam menilai perilaku individu berdasarkan kepribadian, bukan faktor situasi?
 - a. Bias konfirmasi
 - b. Bias atribusi
 - c. Bias perhatian
 - d. Efek halo
5. Mengapa empati dianggap penting dalam kognisi sosial?
 - a. Membantu seseorang membuat keputusan logis
 - b. Memungkinkan seseorang memahami perasaan orang lain
 - c. Menurunkan kebutuhan untuk berkomunikasi
 - d. Meningkatkan penilaian individu terhadap dirinya sendiri
6. Apa yang dimaksud dengan identitas sosial?
 - A. Proses memahami lingkungan sekitar
 - B. Ciri-ciri individu yang membedakan dirinya dari orang lain
 - C. Bagian dari diri seseorang yang berkaitan dengan keanggotaan dalam kelompok sosial tertentu
 - D. Proses interaksi individu dengan lingkungan sosial
7. Faktor apa saja yang memengaruhi pembentukan identitas sosial?
 - A. Warna favorit dan hobi
 - B. Lingkungan keluarga, teman sebaya, dan budaya
 - C. Prestasi akademik dan olahraga
 - D. Tingkat kecerdasan dan minat pribadi

8. Pentingnya mengenal diri sendiri adalah untuk...
- A. Mengembangkan potensi dan mengatasi kelemahan
 - B. Membandingkan diri dengan orang lain
 - C. Mengikuti standar sosial yang ada
 - D. Menghindari interaksi dengan orang lain
9. Berikut ini adalah contoh peran identitas sosial dalam kehidupan, kecuali...
- A. Membentuk rasa memiliki terhadap kelompok
 - B. Memengaruhi cara seseorang berperilaku
 - C. Meningkatkan konflik dalam masyarakat
 - D. Membantu membangun solidaritas sosial
10. Apa yang dimaksud dengan persepsi sosial?
- A. Kemampuan seseorang untuk merasakan emosi orang lain
 - B. Proses menilai perilaku orang lain berdasarkan kesan pertama
 - C. Cara seseorang memahami dan menafsirkan orang lain dalam lingkungan sosial
 - D. Reaksi emosional terhadap tindakan tertentu
11. Faktor apa saja yang memengaruhi persepsi sosial seseorang?
- A. Pendidikan, lingkungan, dan pengalaman pribadi
 - B. Karakteristik fisik dan kesehatan tubuh
 - C. Prestasi akademik dan pekerjaan
 - D. Pola makan dan gaya hidup
12. Sikap sosial adalah...
- A. Pandangan atau penilaian seseorang terhadap objek, orang, atau situasi tertentu
 - B. Kebiasaan individu dalam menghadapi tugas sosial

- C. Kemampuan seseorang beradaptasi dengan lingkungan sosial
- D. Proses seseorang menyesuaikan diri dengan kelompok tertentu

Soal Esai

1. Jelaskan hubungan antara kognisi sosial dengan perilaku sehari-hari! Berikan contoh nyata dalam kehidupan!
2. Bagaimana bias atribusi dapat memengaruhi persepsi seseorang terhadap orang lain? Berikan contoh kasus untuk mendukung jawaban Anda.
3. Diskusikan perbedaan antara stereotip, prasangka, dan diskriminasi. Berikan contoh bagaimana ketiganya dapat memengaruhi interaksi sosial.
4. Mengapa penting untuk mengenali dan mengatasi bias kognitif dalam kehidupan sehari-hari? Jelaskan dengan contoh konkret.
5. Jelaskan bagaimana teori *mindset* (pola pikir tetap dan pola pikir berkembang) berkaitan dengan kognisi sosial dalam memahami kemampuan individu.
6. Bagaimana pengaruh lingkungan sosial terhadap pembentukan identitas diri seseorang? Berikan contohnya!
7. Jelaskan perbedaan antara persepsi sosial dan sikap sosial!
8. Bagaimana faktor budaya memengaruhi persepsi sosial seseorang? Berikan contohnya!
9. Sebutkan dan jelaskan tiga langkah yang dapat dilakukan untuk mengubah sikap sosial negatif menjadi positif!
10. Berikan contoh situasi di mana persepsi sosial yang salah dapat menyebabkan konflik, dan bagaimana cara mengatasinya!

BAB IV

PERILAKU SOSIAL DALAM ANALISIS PROSES

INTERPERSONAL

A. Daya Tarik Interpersonal

Ketertarikan interpersonal adalah suatu evaluasi perasaan yang dibuat seseorang yang merujuk secara khusus keinginan seseorang untuk mendekati orang lain berdasarkan kualitas positif yang dimiliki, di mana setiap individu memiliki derajat perasaan tersendiri yang mungkin berbeda dengan individu lain.

Daya tarik interpersonal adalah suatu evaluasi yang dibuat seseorang pada orang lain di sepanjang dimensi sikap positif dan negatif yang menunjukkan tingkat dari rasa suka yang dibuat sampai rasa yang tidak disukai. Daya tarik mengacu pada suatu usaha untuk mengidentifikasi secara detail mengenai faktor-faktor yang memengaruhi evaluasi seseorang terhadap orang lain (Baron, 2017). Ketertarikan interpersonal adalah kecenderungan menilai seseorang atau kelompok secara positif sehingga orang mau berinteraksi dan berperilaku positif terhadapnya.

1. Prinsip-prinsip teoritis Daya Tarik Interpersonal

Reaksi seseorang terhadap orang lain berdasarkan konsekuensi positif atau negatif yang dialami akibat adanya manusia lain tersebut. Beberapa teori yang menjelaskan daya tarik interpersonal yaitu

a. Teori *Reinforcement*

Seseorang menyukai orang lain dengan cara memberi ganjaran sebagai penguatan dari tindakan atau sikap kita. salah satu tipe ganjaran yang penting adalah persetujuan sosial. Teori ini menjelaskan sesuatu yang memberi kenikmatan atau kepuasan akan meningkatkan tingkah laku atau dengan kata lain *reward* berfungsi

sebagai penguat tingkah laku. Prinsip ini mendasari teori-teori tentang ketertarikan interpersonal, yaitu seseorang menyukai orang yang memberi atau mengakibatkan reward, dan tidak menyukai orang yang memberi atau mengakibatkan *punishment*. Ada dua macam pengaruh yang dimiliki oleh *reinforcement* yaitu:

- 1) *Reinforcement* positif apabila pengaruhnya meningkatkan tingkah laku bersifat memberi kesenangan sehingga tingkah laku untuk mendapatkannya meningkat (*rewards*).
- 2) *Reinforcement* negatif apabila ketiadaannya berpengaruh meningkatkan tingkah laku. Penguatan ini bersifat tidak menyenangkan sehingga frekuensi kemunculan tingkah laku menurun (*punishment*) (Taylor, Peplau, & Sears, 2005; Myers & Twenge, 2016)

b. Teori Byrne & Clore

Byrne dan Clore mengajukan teori yang disebut *Reinforcement-Affect Model*. Menurutnya, evaluasi suka atau tidak suka terhadap orang lain didasarkan pada perasaan yang diasosiasikan terhadap orang tersebut. Dengan kata lain, mereka menyatakan bahwa evaluasi kita terhadap segala hal, termasuk orang lain didasarkan pada perasaan positif atau negatif yang sedang kita alami saat itu. Perasaan tersebut tidak harus merupakan reaksi langsung terhadap tindakan nyata orang itu, melainkan berdasar pada asosiasi yang timbul dalam diri sendiri berdasarkan pengalamannya dalam situasi lain (Baron & Branscombe, 2012). Adapun prinsip dasar dari teori ini adalah:

- 1) Sebagian besar stimulus yang diterima dapat diidentifikasi sebagai *rewarding or punishing*. Individu cenderung

menghampiri stimulus yang menyenangkan dan menghindari stimulus yang tidak menyenangkan. Individu juga mempelajari tingkah laku yang memungkinkannya mendapat stimulus menyenangkan lebih sering, dan mempelajari tingkah laku yang memungkinkannya mendapatkan stimulus tak menyenangkan seminimal mungkin.

- 2) Stimulus yang merupakan rewarding membangkitkan perasaan positif, sementara stimulus yang merupakan punishing menimbulkan perasaan negatif.
- 3) Evaluasi terhadap stimulus tersebut dapat berupa baik-buruk, menyenangkan atau tidak menyenangkan, tergantung pada perasaan yang ditimbulkannya, negatif atau positif. Kekuatan dari perasaan yang ditimbulkan itu tercermin melalui bagaimana seseorang mengekspresikan baik atau buruk pengevaluasian.

2. Faktor yang menimbulkan ketertarikan interpersonal

Secara umum ketertarikan terhadap orang lain dipengaruhi oleh dua hal. Pertama karena karakteristik orang lain; orang tertarik kepada orang lain lebih disebabkan oleh fisik (*physical attraction*). Selain itu, orang tertarik dan lebih merasa tertantang jika mengalami kesulitan dalam meraih perhatian dari orang lain. Kedua adalah situasional; orang tertarik kepada orang lain karena biasa bertemu dalam tempat yang dekat (*proximity*) dan orang tertarik kepada orang lain karena ikatan emosional (*familiarity*) (Taylor et al., 2005; Myers & Twenge, 2016; Baron, 2017; Hogg & Vaughan, 2018).

Daya tarik interpersonal sebagai satu kecenderungan untuk menilai seseorang atau suatu kelompok secara positif, dan berperilaku

secara positif, sesuai apa adanya. Adapun faktor yang memengaruhinya adalah:

a. Kedekatan

Kedekatan merujuk pada bentuk teritorial. Dekatnya *jarak* individu dengan orang lain, mengakibatkan bentuk hubungan menjadi lebih baik. Misalnya dalam bertetangga. Tapi tidak selalu demikian, jika tidak ada interaksi yang intens, maka kedekatan teritorial bukanlah satu jaminan hubungan akan terus bertahan. Semakin dekat jarak fisik semakin besar pula kemungkinan dua orang atau lebih akan mengalami kontak secara langsung dan mengalami *repeated exposure*.

Alasan lain yang mengakibatkan *proximity* terkait dengan ketertarikan adalah munculnya faktor kebersamaan. Karena intensitas bertemu yang sering cenderung akan menghasilkan rasa kebersamaan sebagai satu kesatuan. Kedekatan Afektif: Emosi Positif dan Negatif Keadaan emosional kita, apapun itu, dapat memengaruhi 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) (Taylor et al., 2005).

b. Kesamaan

Manusia cenderung menyukai orang yang memiliki kesamaan dengan dirinya. Hal tersebut dikarenakan munculnya kepuasan saat ia merasa orang lain memiliki kesamaan sikap dan keyakinan seperti yang ia miliki. Kecenderungan untuk menyukai seseorang yang memiliki kesamaan muncul karena adanya dorongan untuk

menyukai diri kita sendiri. Kemiripan tidak jarang dihubungkan dengan ketertarikan interpersonal, erat kaitannya dengan memori setiap individu yang biasanya berkaitan dengan *significant other* atau orang yang dianggap penting oleh setiap individu. Salah satu alasan mengapa kemiripan dapat menghasilkan rasa suka karena orang lebih menghargai opini dan pilihan mereka sendiri dan senang bersama orang yang mengabsahkan pilihannya. Terdapat beberapa jenis kesamaan yang memiliki kaitan dengan ketertarikan, yaitu: kesamaan sikap, kesamaan kepribadian, kesamaan karakteristik fisik, kesamaan pendidikan dan kecerdasan, serta ciri-ciri sosial lain seperti latar belakang keluarga, agama, dan hobby, Itulah sebabnya mengapa kita bisa cepat akrab dengan orang sederhana, padahal baru saja kita kenal (Taylor et al., 2005; Baron & Branscombe, 2012; Gruman, Schneider, & Coutts, 2017).

c. Kerja sama

Individu cenderung memiliki tingkat daya tarik interpersonal yang lebih tinggi terhadap orang lain dalam grup yang sama, dibanding anggota dari grup lain yang berkompetisi dengannya. Hal ini dikarenakan adanya kerjasama yang terjalin sehingga menimbulkan munculnya ganjaran positif. Penelitian itu juga menemukan bahwa saat dua grup bergabung menjadi satu dalam menyelenggarakan sebuah acara sehingga tidak lagi terjadi kompetisi, maka tingkat daya tarik interpersonal terhadap orang yang mulanya tidak berada satu grup meningkat, walaupun tetap tidak sebesar tingkat daya tarik interpersonal terhadap orang yang memang sejak awal bekerja sama dengannya.

d. Persetujuan sosial

Individu akan merasa tertarik pada orang yang menyukainya. Hal ini diakibatkan adanya kecenderungan untuk mencari persetujuan dari orang lain. Persetujuan sosial telah menjadi penguat dari berbagai aktivitas manusia karena *social approval* (persetujuan sosial), seperti halnya uang, merupakan penguat yang bersifat situasional yang sangat kuat. Kebutuhan akan persetujuan sosial itulah yang akhirnya membuat individu cenderung menyukai orang yang memberikan ganjaran berupa perasaan suka dan sebaliknya. Selain itu, hukum timbal balik atas perasaan suka juga menghasilkan keyakinan bahwa orang yang ia sukai juga menyukai dirinya.

e. Daya tarik fisik

Ketertarikan pada seseorang seringkali dimulai dengan daya tarik fisiknya terlebih dahulu. Karena faktor ini merupakan faktor yang muncul pada awal proses ketertarikan interpersonal yang sangat sulit untuk direayasa. Dalam hukum daya tarik dapat dijelaskan bahwa cara pandang orang lain terhadap diri individu akan dibentuk melalui cara Berpikir, bahasa dan tindakan yang khas.

Orang pintar, pandai bergaul, ganteng atau cantik akan cenderung ditanggapi dan dinilai dengan cara yang menyenangkan dan dianggap memiliki sifat yang baik. Meskipun apa yang disebut gagah, cantik atau pandai bergaul belum disepakati, namun sebagian relatif menerima orang sebagai pandai cantik atau gagah.

Beberapa penelitian mengungkapkan bahwa daya tarik seseorang baik fisik maupun karakter sering menjadi penyebab tanggapan dan penerimaan personal. Orang-orang yang memiliki daya tarik cenderung akan disikapi dan diperlakukan lebih baik,

sopan dan efektif untuk memengaruhi pendapat orang lain (Taylor et al., 2005; Aronson, Wilson, & Akert, 2007).

f. Keakraban atau Familiarity

Salah satu alasan mengapa kedekatan dapat menciptakan rasa suka karena meningkatkan keakraban. Semakin sering seseorang mengadakan kontak sosial dengan orang lain dengan penuh kehangatan dan bersahabat, semakin memungkinkan dia untuk disenangi oleh orang lain. Begitu juga sebaliknya ketika kita pertama kali bertemu dengan seseorang yang angkuh tidak bersahabat, terkesan sombong maka besar kemungkinan kita untuk tidak menyukai untuk berinteraksi dengan dia. Tatapan mata yang bersahabat, senyum yang ramah, jabatan tangan yang hangat dan kerendahan hati membuat seseorang mudah untuk disukai dalam interaksi sosial (Grumman et al., 2017)

3. Proses Dalam Ketertarikan Interpersonal

a. Rasa suka dan cinta

Seorang psikolog sosial, Zick Rubin dalam (Baron & Branscombe, 2012). membedakan definisi antara dua hal ini yaitu:

- 1) Rasa suka adalah suatu bentuk rasa pada diri seseorang yang lebih didasarkan pada afeksi dan respek atau peduli. Rasa suka lebih banyak dikaitkan dengan kualitas atau kegunaan seorang teman dan kebutuhan untuk menjadi sama dengan teman tersebut.
- 2) Cinta, bersandar pada keintiman, kelekatan, dan peduli terhadap kesejahteraan pihak lain. Item untuk skala ini dihubungkan dengan kesedihan karena tidak adanya seseorang yang dicintai, pemaafan terhadap kesalahan, dan tingginya tingkat keterbukaan diri.

Cinta secara umum terbagi atas tiga yaitu:

- a) *Companionate love* adalah keintiman dan afeksi yang dirasakan seseorang ketika ia sangat peduli terhadap seseorang yang lain, tetapi tidak mengalami gairah atau bangkitan fisiologis (*arousal*) saat kehadiran orang lain tsb.
- b) *Passionate love* adalah kerinduan yang sangat kuat yang dirasakan seseorang, disertai *arousal* bila cinta itu berbalas maka ada rasa kepenuhan yang sangat besar, tetapi bila tak berbalas maka terjadi rasa sedih dan putus asa.
- c) cinta romantis sebagai kombinasi *psionate love* dan *companionate love*. Mereka beranggapan gabungan keduanya merupakan jenis cinta yang terbaik, dan menjadi tujuan utama dalam masyarakat. Romantis merupakan bentuk aplikasi dari rasa sayang seseorang terhadap orang lain yang berawal dari adanya rasa cinta di antara mereka.

Dalam teori (Sternberg, 1986) cinta itu terdiri atas tiga dimensi yaitu:

- a) Hasrat

Pada dimensi ini lebih menekankan pada intensnya perasaan serta perasaan yang muncul baik itu dari daya tarik fisik atau daya tarik seksual. Ketertarikan fisik lebih nyata karna dalam pandangannya hanya ada orang yang dicintainya.

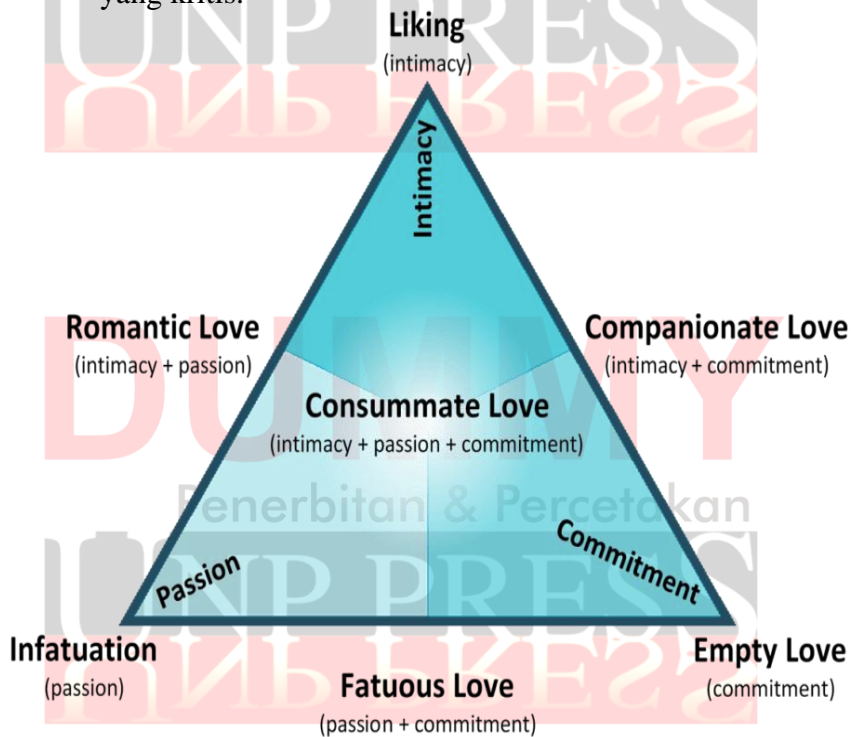
- b) Keintiman

Dimensi ini lebih tertuju pada kedekatan perasaan antara dua orang dan kekuatan yang mengikat mereka bersama. Pada dimensi ini mereka sudah mulai terbuka dan saling mendukung dalam melakukan berbagai hal serta dapat

bersikap saling memahami terutama mereka tengah bermasalah.

c) Komitmen

Dalam dimensi ini seseorang berkeputusan untuk tetap bersama dengan pasangannya selama hidupnya. Dalam komitmen ini mereka senantiasa mencurahkan perhatian pada pasangannya baik itu dengan melindungi atau menjaga pasangannya dari bahaya dan memperbaiki hubungan dengan berpikiran dewasa jika mereka tengah berada dalam kondisi yang kritis.



Gambar 3.3 Bagan Tipologi Cinta dari Sternberg

Sumber : ecampusontario.pressbooks.pub

Tahapan terakhir setelah tiga dimensi cinta di atas tercapai maka selanjutnya menuju tahap keputusan pada pernikahan.

Pernikahan adalah hubungan antara pria dan wanita yang telah diakui secara sosial yang bertujuan membolehkan hubungan seksual, melegetimasi dalam membesarkan anak dan membangun pembagian peran di antara sesama pasangan. adapun faktor yang mendukung kepuasan dalam suatu pernikahan adalah adanya komunikasi yang terbuka, ekspresi perasaan terbuka, saling percaya, tidak adanya dominasi dalam keluarga dan hubungan seksual yang terpuaskan.

B. Interaksi Sosial

Hubungan interpersonal berawal dari interaksi sosial yang terjadi pada individu, interaksi dibedakan menjadi 2 macam yaitu statis dan dinamis. Interaksi statis yang terjadi antara benda-benda, di mana benda memberikan respon terhadap tindakan kita, dan timbulnya hanya satu pihak saja. Seperti cermin memberikan pantulan tetapi cermin tidak dapat merespon balik.

Interaksi dinamis adalah antara manusia dengan manusia, manusia memberikan respon tertentu kepada manusia lain, dan terjadi *feedback* dari respon yang diberikan. Misalnya: jika seseorang melihat tingkah laku orang lain, timbul kesadaran tertentu yang sesuai dengan keadaan orang yang dilihat. Contoh; apa yang kita pikirkan ketika melihat seorang perempuan sedang membawa motor secara ugal-ugalan, apa yang anda rasakan ketika melihat seorang anak kecil sedang menangis dan terlantar di tengah keramaian, jadi interaksi sosial adalah hubungan timbal balik antara individu satu dengan yang individu lain.

Salah satu yang menjadi pondasi dalam hubungan sosial adalah adanya saling keterbukaan, kejujuran, dan kepercayaan. Secara kontinum rentangan hubungan terletak sepanjang relatif di permukaan, mulai dari relatif terbuka

dan jujur, sampai benar – benar terbuka dan jujur. Pada awalnya para peneliti sepertinya lebih tertarik untuk mengkaji masalah ketertarikan interpersonal dibandingkan dengan hubungan interpersonal, karena tingkat kesulitan dan kompleksitas hubungan interpersonal. Namun dalam perkembangan terakhir ini, psikolog sosial telah mengalihkan perhatian mereka pada kajian dan riset tentang hubungan interpersonal seperti; hubungan secara umum, hubungan dengan keluarga, hubungan romantik, cinta dan keintiman, pernikahan.

Hubungan akrab dengan teman, anggota keluarga, dan pasangan hidup juga meliputi elemen komitmen. Saling ketergantungan terjadi antar kelompok-kelompok usia dan melampaui jenis-jenis interaksi yang cukup berbeda. Mengingat pentingnya hubungan keluarga, pertemanan, cinta, dan pernikahan bagi hampir semua orang, pengetahuan mengenai keberhasilan dan kegagalan hubungan hampir pasti merupakan hal yang diminati bagi pengembangan penelitian masing-masing disiplin keilmuan. Secara rinci jenis hubungan interpersonal itu adalah:

1. Hubungan secara umum

Semenjak William James, para psikologis telah merumuskan hipotesis tentang sebuah motif afiliasi (*affiliation motive*) sebagai sebuah keinginan untuk dekat dan untuk disenangi, dan interaksi kasih sayang dengan orang lain, merupakan sebuah pondasi dasar bagi manusia untuk berinteraksi (Taylor et al., 2005; Stangor, 2015; Baron & Branscombe, 2012). Motif afiliasi ini bisa mendorong kita untuk tetap berinteraksi dengan orang lain, bahkan orang baru sekalipun. Seperti halnya saat kita berkenalan atau berinteraksi dengan orang di pasar, di jalan, di atas kendaraan umum, atau di mana saja.

Elemen yang umum dalam suatu hubungan akrab adalah saling ketergantungan (*interdependence*), suatu asosiasi interpersonal di mana dua orang secara konsisten memengaruhi kehidupan satu sama lain, memusatkan pikiran dan emosi mereka terhadap satu sama lain, dan secara teratur terlibat dalam aktivitas bersama sebisa mungkin. Baik itu orang yang sudah dikenal maupun dengan orang-orang yang baru kita kenal.

2. Hubungan dengan Keluarga/Kerabat (orang tua, siblings, anak)

Sebagian interaksi orang tua dengan anak-anak memiliki implikasi masa depan karena keluarga adalah tempat masing-masing kita belajar bagaimana berhubungan dengan orang lain. Selama tahun pertama dari fase kehidupan, ketika kisaran dari perilaku nyata-nyata terbatas, bayi manusia sangat sensitif terhadap suara-suara tertentu, ekspresi muka, dan gerakan tubuh. Sebagian pengasuh (baik itu ibu atau baby sitter) sama sensitifnya terhadap apa yang dilakukan oleh bayi-bayi mereka. Pada interaksi yang terjadi, bayi dan pengasuhnya berkomunikasi dan membutuhkan satu sama lain (Baron & Branscombe, 2012).

Pengasuh menunjukkan minat terhadap komunikasi bayi dengan berbagai cara seperti terlibat berbicara dengan gaya bayi dan menunjukkan ekspresi wajah yang dilebih-lebihkan, sementara bayi menunjukkan minat terhadap orang dewasa dengan suara-suara dan ekspresi yang tepat. Interaksi yang diakibatkannya dapat menjadi pengalaman interpersonal yang positif bagi kedua partisipan. Dan keduanya belajar sesuatu dari hubungan semacam itu. Para ayah dan ibu, kakek dan nenek, dan orang lain dalam keluarga berinteraksi dengan berbagai cara dengan bayi, anak kecil, anak-anak, dan remaja.

Hingga derajat tertentu, sifat dari interaksi tergantung dari karakteristik kepribadian dari orang-orang yang berinteraksi dengan generasi yang lebih muda.

Semua interaksi dengan orang tua dan anggota keluarga yang lain memiliki efek terhadap apa yang anak pelajari terhadap hubungan dengan orang lain. Contohnya, ketika orang tua bermain dengan anak-anaknya mereka memberikan informasi mengenai bagaimana orang-orang berinteraksi satu sama lain pada suatu situasi sosial, mengikuti suatu prosedur tertentu dan terlibat dalam perilaku kerjasama yang semuanya relevan dengan kemampuan anak untuk menghadapi orang dewasa lain dan juga teman-teman sebayanya (Lindsey, Mize, & Petit, dalam Baron, 2017).

Interaksi dalam keluarga tidak hanya dipengaruhi oleh faktor genetik dan karakteristik kepribadian, namun juga oleh budaya. Contohnya, orang-orang Amerika Meksiko, dibandingkan dengan orang-orang Amerika kulit putih, menempatkan penekanan yang lebih besar pada kolektivisme dan pentingnya dukungan keluarga dan keanggotaan keluarga (Taylor et al., 2005; Baron, 2017). Pada keluarga-keluarga Amerika Meksiko, anak-anak lebih mungkin, dibandingkan dengan anak-anak Amerika kulit putih, menolong orang tua mereka, lebih tidak mau berinteraksi dengan orang lain di luar rumah, dan lebih mungkin untuk merasakan kewajiban terhadap orang tua mereka daripada mengharapkan orang tua selalu yang memberikan pertolongan.

Sebagian besar anak-anak (sekitar 80%) tumbuh di dalam suatu keluarga dengan paling tidak satu saudara, dan interaksi antar kakak beradik memberi suatu cara lain yang dapat kita gunakan untuk

mempelajari pola-pola perilaku interpersonal (Baron, 2017). Hubungan antar kakak beradik berbeda dari hubungan antara orang tua dan anak-anak mereka, dan seringkali merupakan kombinasi antara perasaan sayang, benci, dan persaingan. Hubungan yang penuh kasih sayang antara kakak beradik mungkin terjadi jika setiap anak memiliki hubungan yang hangat dengan masing-masing orang tua.

Hubungan kakak adik penting sebab afek positif atau negatif yang diasosiasikan dengan kakak atau adik mungkin saja dibangkitkan lagi berulang-ulang pada interaksi dengan teman sebaya, pasangangan romantis, dan pasangan hidup. Contohnya anak-anak yang suka mengganggu di sekolah cenderung memiliki hubungan yang negatif dengan kakak atau adik mereka (Bowers dkk., dalam Baron & Branscombe, 2012)

3. Hubungan Romantis cinta dan Pernikahan

Dalam hubungan dua individu apakah itu bersifat homoseksual ataupun heteroseksual keduanya memiliki harapan yang sama tentang hubungan romantis, dan harapan tersebut diwujudkan dalam sikap dan nilai yang sama, saling memberikan dukungan, jujur dan loyal, menghabiskan waktu bersama, berbagi sumber daya, dan memiliki sesuatu yang istimewa bersama (Taylor et al., 2005; Kenrick, Neuberg, & Cialdini, 2014).

Hubungan romantis hampir selalu diwujudkan dalam keintiman fisik hingga derajat tertentu. Pada persahabatan, keintiman verbal adalah penting, tapi keintiman fisik cenderung terbatas, terutama pada pertemanan antara laki-laki. Derajat keintiman fisik dapat diterima berbeda pada budaya yang berbeda-beda

Kita menyukai teman yang mengenal kita dengan cukup baik untuk mengenali karakteristik kita yang terbaik dan terburuk. Berbeda dengan hubungan romantis, paling tidak awalnya dua orang tidak mencari ketepatan sebanyak mereka mencari penerimaan – ingin menyukai dan disukai tanpa syarat, seperti yang didemonstrasikan dengan pujian dan penghargaan. Orang-orang memiliki hubungan romantis untuk bersenang-senang, dan mereka menampilkan perilaku terbaik mereka.

a. Cinta

Cinta adalah suatu hal yang tidak dapat dipisahkan dari interaksi personal manusia dengan manusia lainnya. definisi cinta itu sendiri berbeda-beda menurut pengertian anak-anak, remaja, dewasa dan orang tua. Anak-anak menggambarkan cinta itu sebagai perasaan pertama yang kamu rasakan sebelum semua hal-hal yang buruk datang. Cinta adalah ketika apa yang membuatmu tersenyum ketika kamu capek. Sementara sebagian yang lain mengatakan bahwa cinta adalah reaksi emosional yang sama dikenalnya dan sama mendasarnya dengan rasa marah, kesedihan, kegembiraan, dan rasa takut. Sedangkan cinta membara (*passionate love*) melibatkan reaksi emosional yang intensif dan seringkali tidak realistis terhadap orang lain. Timbul sebagai reaksi positif yang segera, berlebihan, menggelora, menghabiskan energi, terhadap orang lain seolah-olah melebihi kuasa anda .

b. Pernikahan

1) Kesamaan dan Kesamaan yang diasumsikan

Tidaklah mengherankan bahwa penelitian yang dilakukan telah mendapatkan kesimpulan bahwa pasangan yang menikah

memiliki kesamaan dalam sikap, nilai-nilai, minat, dan atribut lainnya. Karena kesamaan yang lebih besar diasosiasikan dengan hubungan yang positif, bagi pasangan yang memikirkan pernikahan secara serius akan baik jika berpikir di luar daya tarik fisik dan seksual untuk melihat secara dekat kesamaan dan ketidaksamaan mereka. Tidak hanya orang-orang yang memiliki kesamaan yang menikah, akan tetapi hubungan yang positif juga dikarakteristikan sebagai kesamaan yang diasumsikan. Maksudnya bahwa kita tidak menikah berdasarkan kesamaan-kesamaan yang telah kita lihat untuk menjadi dasar bagi pernikahan tersebut, tetapi yang adanya hubungan yang baik, interaksi yang positif tanpa ada kesamaan dalam hal minat, sikap, tapi sama dalam hal orientasi hubungan akan menjadi kesamaan yang menjadi dasar bagi pernikahan. Itu yang disebut dengan kesamaan yang diasumsikan.

2) Kepribadian

Ditemukan juga bahwa disposisi kepribadian yang spesifik berkaitan dengan keberhasilan pernikahan. Kebutuhan-kebutuhan tertentu dari seseorang dapat dipenuhi oleh secara paling baik *bukan* oleh pasangan hidup yang serupa, melainkan oleh seseorang yang dapat memuaskan kebutuhan-kebutuhan itu. Sebagai contoh, orang dengan kepribadian narsistik, dengan tingkat superioritas tinggi dibandingkan sebagian besar orang, mengharapkan pujian, sensitif terhadap kritik, kurang empati dan eksploitatif, tentu tidak akan mencari pasangan untuk menikah dengan tipe kepribadian yang sama melainkan dengan orang yang memiliki pribadi positif, dan memuja.

Karakteristik kepribadian yang lain seperti kecemasan, efek negatif, neuroticism, ditemukan berkaitan dengan *negativitas* interpersonal dalam pernikahan dan dengan selanjutnya ketidakpuasan pasangan di berbagai titik dalam pernikahan mereka.

Beberapa faktor yang hadir pada suatu waktu dalam pernikahan meramalkan interaksi negatif yang muncul belakangan dan ketidakpuasan dalam pernikahan. Contohnya ketika satu atau kedua pasangan memiliki disposisi untuk bertindak dengan cara-cara yang mengindikasikan kecemasan, efek negatif, dan tingkah laku yang neurotik, akibatnya adalah interaksi pernikahan yang negatif secara terus menerus dan berulang. Dengan berjalannya waktu, efek negatif yang terus menerus akan menimbulkan ketidakpuasan terhadap pernikahan. Pada ujungnya akan berakhir dengan perceraian.

4. Masalah – masalah dalam Hubungan Pribadi.

a. *Loneliness* (kesepian)

Individu yang tidak menginginkan teman bukanlah orang yang kesepian, tetapi seseorang yang menginginkan teman dan tidak memilikinyalah orang yang kesepian. Kesepian atau *loneliness* adalah keadaan emosi dan kognitif yang tidak bahagia yang disebabkan oleh hasrat akan hubungan akrab namun tidak dapat mencapainya (Taylor et al., 2005; Kenrick et al., 2014).

Konsekuensi dari kesepian, orang-orang yang merasa kesepian cenderung menghabiskan waktu senggang mereka pada aktivitas yang sendiri, memiliki kencan yang sedikit, dan hanya memiliki teman biasa. Individu yang kesepian merasa *disingkirkan* dan percaya bahwa mereka hanya memiliki sedikit kesamaan dengan orang-orang yang

mereka temui . Kesepian disertai dengan afek negatif, termasuk perasaan depresi, kecemasan, ketidakbahagiaan, dan ketidakpuasan yang diasosiasikan dengan pesimisme, *self-blame*, dan rasa malu.

Pada orang dewasa karakteristik kunci kesepian itu adalah *negativitas personal*, kecenderungan umum untuk menjadi tidak bahagia dan tidak puas pada diri sendiri. Hal ini diasosiasikan dengan kejadian negatif yang beruntun: negativitas personal mendorong timbulnya *belief* bahwa orang lain mempersepsikan individu tersebut secara negatif, seperti halnya *self-perception* yang ia miliki, dan interaksi sosial menjadi semakin maladaptif. Selanjutnya, orang lain benar-benar merespon *secara* negatif, dan hasilnya adalah negativitas personal yang semakin bertambah. Orang-orang yang tidak dapat berurusan dengan interaksi sosial dengan sukses biasanya sangat sadar akan betapa buruknya mereka berfungsi pada situasi interpersonal. Salah satu solusinya adalah menghindari orang lain sebisa mungkin untuk meminimalkan rasa malu dan terhina. Ketika seorang remaja cukup sendiri dan takut, ia dapat merasakan kesia-siaan (*hopeless*), dan rasa putus asa yang tumbuh sebagai akibatnya dapat menimbulkan bunuh diri (Taylor et al., 2005; Baron & Branscombe, 2012).

b. Cemburu

Seperti dibicarakan di atas, bahwa hubungan antara adik dengan kakak adalah hubungan yang sama sekali berbeda dengan hubungan orang tua dengan anak, hubungan ini lebih pada kombinasi antara perasaan sayang, benci, dan persaingan. Suatu kalimat yang sering muncul dan sering diulang-ulang oleh kakak beradik adalah versi tertentu dari “*Ibu selalu lebih menyukaimu..*”. kakak beradik paling mungkin merasa dekat jika mereka dapat berbagi sikap dan kenangan,

saling membela, mengalami pertemanan, dan saling menolong untuk mengatasi kesulitan. Kecenderungan ini bertahan tidak lama, bahkan menjauh pada saat mereka tumbuh dewasa. Jika orang tua tidak pintar-pintar dalam menjawab pernyataan “ibu selalu lebih menyukaimu”, maka jarak itu akan semakin jauh saat mereka semakin tumbuh dewasa (Baron, 2017).

Demikian juga halnya dengan hubungan romantis, kecemburuan dapat terjadi ketika pasangan merasa tersaingi oleh kompetitor sejenis yang dekat dengan pasangannya. Meskipun orientasinya adalah perilaku seksual, 80% kecemburuan wanita di amerika dipicu oleh adanya wanita lain yang dekat atau “tidur” dengan pasangan mereka. Persepsi negatif terhadap kelekatan sahabat atau pasangan dengan orang lain dan terkesan mengabaikan dirinya menyebabkan munculnya kecemburuan dalam hubungan interpersonal.

c. Kegagalan dalam Hubungan

Ketika konflik dan ketidaksetujuan muncul dalam sebuah hubungan, seringkali hal-hal ini berkembang menjadi suatu konteks dengan fokus interaksinya adalah mana yang benar dan mana yang salah, atau mana yang menang dan yang kalah. Ada lebih banyak cara konstruktif untuk menghadapi permasalahan.

Salah satu masalah yang muncul adalah perlunya memahami kenyataan dari sebuah hubungan. Maksudnya tidak ada pasangan (termasuk diri sendiri) yang sempurna. Beberapa permasalahan dalam hubungan pernikahan adalah universal, karena terlibat dalam hubungan akrab apapun akan memerlukan derajat tertentu dari kompromi. Kalau anda sendiri anda bisa memutuskan sendiri apa yang akan anda

lakukan, akan tetapi ketika uda orang hidup bersama, mereka harus bersama-sama dalam memutuskan apa yang akan dilakukan.

Meskipun sangat sulit untuk memutar balik hubungan yang memburuk, tapi bukan tidak mungkin untuk menyelamatkan pernikahan jika kondisinya tepat. Rekonsiliasi dapat dilakukan jika (1) menjadi pasangan memuaskan kebutuhan masing-masing individu, (2) masing-masing tetap memiliki keinginan untuk tinggal bersama, (3) tidak ada kekasih alternatif (WIL/PIL) (Kenrick et al., 2014; Baron, 2017).

C. Perilaku Prososial

1. Pengertian Prososial

Prososial adalah perilaku yang disetujui, disukai atau direstui oleh masyarakat atau orang banyak. Menurut (Baron & Branscombe, 2012) perilaku prososial sebagai segala tindakan apa pun yang menguntungkan orang lain. Secara umum, istilah ini diaplikasikan pada tindakan yang tidak menyediakan keuntungan langsung pada orang yang melakukan tindakan tersebut, dan bahkan mungkin mengandung derajat resiko tertentu. Senada dengan itu (Taylor et al., 2005) mengatakan bahwa perilaku prososial meliputi segala bentuk tindakan yang dilakukan atau direncanakan untuk menolong orang lain, tanpa memperdulikan motif-motif si penolong. Menurut Rushton (Sears, Freedman, dan Peplau, 1994) perilaku prososial berkisar dari tindakan altruisme yang tidak mementingkan diri sendiri atau tanpa pamrih sampai tindakan menolong yang sepenuhnya dimotivasi oleh kepentingan diri sendiri.

William dalam Walgito, (2003) membatasi perilaku prososial sebagai perilaku yang memiliki intensi untuk mengubah keadaan fisik atau psikologis penerima bantuan dari kurang baik menjadi lebih baik, dalam arti secara material maupun psikologis. Dalam hal ini dapat dikatakan bahwa perilaku prososial bertujuan untuk membantu meningkatkan *well being* orang lain. Artinya perilaku prososial adalah segala bentuk perilaku yang memberikan konsekuensi positif bagi si penerima, baik dalam bentuk materi, fisik ataupun psikologis tetapi tidak memiliki keuntungan yang jelas bagi pemiliknya. Ada tiga indikator yang menjadi perilaku prososial, yaitu; perilaku itu berakhir pada dirinya dan tidak menuntut keuntungan pada pihak pelaku, dilakukan secara sukarela, perilaku tersebut menghasilkan kebaikan (Taylor et al., 2005).

2. Faktor-faktor yang memengaruhi perilaku prososial

Apa banyak alasan kenapa orang mau membantu, menolong dan berbuat kebaikan. Beberapa ilmuwan psikologi sosial menjelaskan bahwa ada beberapa faktor yang mendasari seseorang mau untuk bertindak prososial, yaitu :

- a. *Self-gain*: harapan seseorang untuk memperoleh atau menghindari kehilangan sesuatu, misalnya ingin mendapatkan pengakuan, pujian atau takut dikucilkan.
- b. *Personal values and norms*: adanya nilai-nilai dan norma sosial yang diinternalisasikan oleh individu selama mengalami sosialisasi dan sebagian nilai-nilai serta norma tersebut berkaitan dengan tindakan prososial, seperti berkewajiban menegakkan kebenaran dan keadilan serta adanya norma timbal balik.

c. *Empathy*: kemampuan seseorang untuk ikut merasakan perasaan atau pengalaman orang lain. Menurut (Taylor et al., 2005) perilaku altruistik atau menolong yang merupakan bagian dari perilaku prososial dipengaruhi oleh karakteristik situasi, karakteristik penolong, dan karakteristik orang yang membutuhkan pertolongan.

- 1) Situasi; meliputi kehadiran orang lain, sifat lingkungan, fisik, dan tekanan keterbatasan waktu.
- 2) Penolong; meliputi karakteristik kepribadian, suasana hati, distress diri dan rasa empati.
- 3) Orang yang membutuhkan pertolongan; meliputi adanya kecenderungan untuk menolong orang yang kita sukai, dan menolong orang yang pantas ditolong (Staub dalam Taylor et al., 2005).

Campbell dalam Taylor et al., (2005) menjelaskan bahwa faktor sosial dapat menentukan perilaku prososial individu. Adanya evolusi sosial, yaitu perkembangan sejarah dan kebudayaan atau peradaban manusia dapat menjelaskan perilaku prososial dasar, mulai dari pemeliharaan orang tua terhadap anaknya sampai menolong orang asing yang mengalami kesulitan. Menurutnya, secara bertahap dan selektif masyarakat manusia mengembangkan keterampilan, keyakinan, dan teknologi yang menunjang atau bermanfaat bagi kesejahteraan kelompok, maka perilaku prososial menjadi bagian dari aturan atau norma sosial. Norma yang penting bagi perilaku prososial adalah tanggung jawab sosial, norma timbal balik, dan keadilan sosial.

Ketiga norma ini merupakan dasar budaya bagi perilaku prososial. Melalui proses sosialisasi, individu mempelajari aturan-aturan dan menampilkan perilaku sesuai dengan pedoman perilaku prososial. Proses belajar juga merupakan faktor yang menentukan perilaku prososial. Dalam masa perkembangan, anak mempelajari norma masyarakat tentang tindakan menolong. Sosialisasi di rumah, di sekolah, dan di dalam masyarakat, orang dewasa mengajarkan pada anak bahwa mereka harus menolong orang lain. Faktor-faktor spesifik yang memengaruhi perilaku prososial yaitu, karakteristik situasi, karakteristik penolong, dan karakteristik orang yang membutuhkan pertolongan (Taylor et al., 2005) :

a. Faktor Situasional, meliputi :

- 1) Kehadiran Orang Lain Individu yang sendirian lebih cenderung memberikan reaksi jika terdapat situasi darurat ketimbang bila ada orang lain yang mengetahui situasi tersebut. Semakin banyak orang yang hadir, semakin kecil kemungkinan individu yang benar-benar memberikan pertolongan. Faktor ini sering disebut dengan efek penonton (*bystander effect*). Individu yang sendirian menyaksikan orang lain mengalami kesulitan, maka orang itu mempunyai tanggung jawab penuh untuk memberikan reaksi terhadap situasi tersebut.
- 2) Kondisi Lingkungan. Keadaan fisik lingkungan juga memengaruhi kesediaan untuk membantu. Pengaruh kondisi lingkungan ini seperti cuaca, ukuran kota, dan derajat kebisingan.

- 3) Tekanan Waktu. Tekanan waktu menimbulkan dampak yang kuat terhadap pemberian bantuan. Individu yang tergesa-gesa karena waktu sering mengabaikan pertolongan yang ada di depannya.
- b. Faktor penolong, meliputi :
- 1) Faktor Kepribadian. Adanya ciri kepribadian tertentu yang mendorong individu untuk memberikan pertolongan dalam beberapa jenis situasi dan tidak dalam situasi yang lain. Misalnya, individu yang mempunyai tingkat kebutuhan tinggi untuk diterima secara sosial, lebih cenderung memberikan sumbangan bagi kepentingan amal, tetapi hanya bila orang lain menyaksikannya. Individu tersebut dimotivasi oleh keinginan untuk memperoleh pujian dari orang lain sehingga berperilaku lebih prososial hanya bila tindakan itu diperhatikan.
 - 2) Suasana Hati. Individu lebih terdorong untuk memberikan bantuan bila berada dalam suasana hati yang baik, dengan kata lain, suasana perasaan positif yang hangat meningkatkan kesediaan untuk melakukan perilaku prososial.
 - 3) Rasa Bersalah. Keinginan untuk mengurangi rasa bersalah bisa menyebabkan individu menolong orang yang dirugikannya, atau berusaha menghilangkannya dengan melakukan tindakan yang baik.
 - 4) Distres dan Rasa Empati. Distres diri (*personal distress*) adalah reaksi pribadi individu terhadap penderitaan orang lain, seperti perasaan terkejut, takut, cemas, perhatian, tidak berdaya, atau perasaan apapun yang dialaminya. Sebaliknya,

rasa empati (*empathic concern*) adalah perasaan simpati dan perhatian terhadap orang lain, khususnya untuk berbagi pengalaman atau secara tidak langsung merasakan penderitaan orang lain. Distres diri terfokus pada diri sendiri yaitu memotivasi diri untuk mengurangi kegelisahan diri sendiri dengan membantu orang yang membutuhkan, tetapi juga dapat melakukannya dengan menghindari situasi tersebut atau mengabaikan penderitaan di sekitarnya. Sebaliknya, rasa empatik terfokus pada si korban yaitu hanya dapat dikurangi dengan membantu orang yang berada dalam kesulitan dalam rangka meningkatkan kesejahteraannya (Baron, 2017).

3. Tahap-tahap dalam Menolong

Menurut Psikologi Sosial ada empat tahapan proses psikologi yang harus dilalui individu sebelum individu tersebut sampai kepada keputusan untuk memberikan pertolongan dalam kehidupan sosialnya.

Empati tahapan proses psikologik tersebut meliputi tahap perhatian, tahap interpretasi situasi, tahap tanggung jawab pribadi dan tahap pengambilan keputusan.

a. Tahap Perhatian

Kajian Psikologi Sosial berpendapat bahwa seseorang tidak akan sampai pada keputusan untuk memberikan pertolongan apabila orang tersebut tidak mengetahui adanya orang lain yang perlu mendapatkan pertolongan. Untuk sampai pada tahap perhatian, individu biasanya sering terganggu oleh adanya atribut-atribut bersifat internal maupun eksternal seperti : kesibukan, keterbatasan waktu, kepentingan lain, dll. Artinya tahap perhatian merupakan tahapan awal proses psikologis dalam memberikan pertolongan.

b. Tahap Interpretasi Situasi

Tahap kedua dalam pandangan Psikologi Sosial pada konsep perilaku, perilaku menolong baru akan diberikan individu menginterpretasikan situasi atau individu lain yang terlibat dalam situasi tersebut sebagai sesuatu yang membutuhkan pertolongan. Jika interpretasi individu yang satu dengan yang lainnya berbeda maka pemberian pertolongan juga tidak akan terjadi, artinya orang tidak akan menolong seseorang jika dia menginterpretasikan bahwa orang tersebut tidak membutuhkan pertolongan.

c. Tahap Tanggung Jawab Pribadi

Apabila muncul perasaan bahwa peristiwa yang terjadi merupakan bagian dari tanggung jawabnya maka tindakan menolong kemungkinan besar akan muncul. Misalnya: anda seorang polisi atau seorang dokter melihat kecelakaan di jalan raya, atau hanya anda sendiri yang ada di tempat kejadian, atau bahkan anda yang menabrak orang yang sedang menyeberang jalan, karena anda merasa dan menyadari bahwa kecelakaan itu terjadi akibat kelalaian anda dan atau merupakan tanggung jawab profesi anda, maka secara otomatis anda akan segera memberikan pertolongan.

d. Tahap Pengambilan Keputusan

Untuk selanjutnya setelah melalui tahapan perhatian, interpretasi situasi dan tanggung jawab maka tahapan yang terakhir adalah tahapan pengambilan keputusan. Pengambilan keputusan menolong atau tidak adalah proses psikologis terakhir dari *action* perilaku menolong kepada orang lain. Tahap ini seringkali kita melihat bahwa meskipun perhatian kita tertuju pada situasi yang menunjukkan secara jelas adanya orang lain yang membutuhkan

pertolongan dan merupakan bagian dari tanggung jawab kita tetapi pada tahap pengambilan keputusan seringkali kita bertingkah seolah-olah tidak menyadari situasi yang terjadi dan mengambil keputusan untuk tidak memberikan pertolongan kepada orang lain (Myers & Twenge, 2016; Baron, 2017).

4. Alasan memberikan pertolongan

Dalam pandangan psikologi sosial ada alasan-alasan dasar kenapa dan siapa yang akan ditolong, dari beberapa penelitian ditemukan orang ditolong karena :

a. Menolong orang yang disukai

Rasa suka awal individu terhadap orang lain dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti daya tarik fisik dan kesamaan. Karakteristik yang sama juga memengaruhi pemberian bantuan pada orang yang mengalami kesulitan. Sedangkan individu yang memiliki daya tarik fisik mempunyai kemungkinan yang lebih besar untuk menerima bantuan. Perilaku prososial juga dipengaruhi oleh jenis hubungan antara orang seperti yang terlihat dalam kehidupan sehari-hari. Misalnya, individu lebih suka menolong teman dekat daripada orang asing.

b. Menolong orang yang pantas ditolong

Individu membuat penilaian sejauh mana kelayakan kebutuhan yang diperlukan orang lain, apakah orang tersebut layak untuk diberi pertolongan atau tidak. Penilaian tersebut dengan cara menarik kesimpulan tentang sebab-sebab timbulnya kebutuhan orang tersebut. Individu lebih cenderung menolong orang lain bila yakin bahwa penyebab timbulnya masalah berada di luar kendali orang tersebut (Baron, 2017).

5. Meningkatkan tingkah laku menolong

Cara meningkatkan perilaku prososial antara lain:

a. Menyebarkan luasnya penayangan model perilaku prososial

Dalam mengembangkan perilaku-perilaku tertentu kita dapat melakukan melalui pendekatan behavioral dengan model belajar sosial. Pembentukan perilaku prososial dapat kita lakukan dengan sering memberikan stimulus tentang perilaku-perilaku baik (membantu orang yang kesulitan dan lain sebagainya). Semakin sering seseorang memperoleh stimulus, misalnya melalui media massa semakin mudah akan melakukan proses imitasi (meniru) terhadap perilaku tersebut.

b. Memberikan penekanan terhadap norma-norma prososial.

Norma-norma di masyarakat yang memberikan penekanan terhadap tanggungjawab sosial dapat dilakukan melalui lingkungan keluarga, sekolah maupun masyarakat umum. Longgarnya sosialisasi dan pembelajaran terhadap norma-norma ini akan mendorong munculnya perilaku anti-sosial atau tidak peduli dengan lingkungan sekitar dan hal ini sangat mengkhawatirkan bagi perkembangan psikologis dan sosial seseorang. Dengan adanya proses sosialisasi dan internalisasi tentang norma-norma prososial ini, maka perilaku prososial akan mudah dijumpai di mana-mana dan hal ini akan mengembangkan pranata sosial yang lebih baik.

c. Memberikan pemahaman tentang *superordinate identity*

Pandangan bahwa setiap orang merupakan bagian dari kelompok manusia secara keseluruhan adalah hal penting yang perlu dilakukan. Manakala seseorang merasa menjadi bagian dari suatu kelompok yang lebih besar, ia akan berusaha tetap berada di

kelompok tersebut dan akan melakukan perbuatan yang menuntun ia dapat diterima oleh anggota kelompok yang lain, salah satu cara adalah senantiasa berbuat baik untuk orang lain. Ia akan menghindarkan diri dari perbuatan yang tidak disenangi oleh kelompoknya, sehingga kondisi ini akan memberikan dorongan untuk senantiasa berbuat baik untuk orang lain (Baron, 2017)

D. AGRESIVITAS

1. Pengertian Agresivitas

Agresivitas merupakan bentuk perilaku yang bertujuan untuk menyakiti atau melukai orang lain, baik secara fisik maupun verbal. Terdapat tiga perbedaan penting dalam mendefinisikan agresi. Pertama, apakah agresi didefinisikan sebagai perilaku yang secara sengaja melukai atau cukup mempertimbangkan niat untuk melukai. Menurut definisi umum, agresi (*aggression*) adalah perilaku fisik maupun verbal yang dilakukan dengan tujuan untuk mencederai seseorang.

Mardianto, (2023) menjelaskan bahwa dalam konteks sosial modern, bentuk agresi tidak hanya muncul dalam interaksi langsung, tetapi juga berkembang dalam ruang digital. Di dunia maya, agresi dapat muncul melalui komentar, pesan, unggahan, atau tindakan lain yang bertujuan melukai secara psikologis maupun sosial. Hal ini menunjukkan bahwa agresivitas telah berevolusi seiring perkembangan teknologi, dari agresi fisik menjadi agresi simbolik dan verbal di ruang siber.

Secara umum, agresi dapat dibedakan menjadi dua bentuk utama. Hostile aggression adalah agresi yang dipicu oleh kemarahan dan dilakukan dengan tujuan utama melukai musuh. Sedangkan

instrumental aggression merupakan agresi yang dilakukan semata-mata sebagai sarana untuk mencapai tujuan lain. Misalnya, seorang pemimpin politik dapat membenarkan tindakan kekerasan bukan untuk melukai secara langsung, tetapi demi mencapai tujuan strategis tertentu (Taylor et al., 2005).

2. Teori-teori Tentang Agresivitas

Banyak ahli yang mengemukakan teori tentang agresi. Teori agresi, menurut para ahli ada yang berpendapat bahwa agresi adalah sebuah perilaku yang diturunkan (biologis), agresi adalah sebuah perilaku yang dipelajari (lingkungan) ataupun perilaku agresi karena hasil dari sebuah keputusan (kognitif). Teori agresi terbagi dalam beberapa kelompok yaitu:

a. Teori Bawaan

Teori Bawaan atau bakat ini terdiri atas teori Psikoanalisa dan teori Biologi.

- 1) Teori Freud dalam teori Psikoanalisis klasiknya mengemukakan bahwa agresi adalah satu dari dua naluri dasar manusia. Naluri agresi atau thanatos 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 (Baron, 2017; Myers & Twenge, 2018).

2) 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. Produksi testosteron yang lebih besar ditemukan pada remaja dan dewasa yang nakal, terlibat kejahatan, konsumsi alkohol, dan penyalahgunaan obat dibanding pada remaja dan dewasa biasa. Faktor biologis, bahwa ada tiga faktor biologis yang memengaruhi perilaku agresi, yaitu:

- a) Gen berpengaruh pada pembentukan sistem neural otak yang mengatur perilaku agresi.
- b) Sistem otak yang tidak terlibat dalam agresi ternyata dapat memperkuat atau menghambat sirkuit neural yang mengendalikan agresi. Orang yang berorientasi pada kenikmatan akan sedikit melakukan agresi dibandingkan dengan orang yang tidak pernah mengalami kesenangan dan kegembiraan.
- c) Kimia darah (khususnya hormon seks yang sebagian ditentukan faktor keturunan) juga dapat memengaruhi perilaku agresi. Wanita yang sedang mengalami masa haid, kadar hormon kewanitaan yaitu estrogen dan progesterone menurun jumlahnya akibatnya banyak wanita mudah tersinggung, gelisah, tegang dan bermusuhan (Baron, 2017; Myers & Twenge, 2018).

3) Teori Lingkungan

Inti dari teori lingkungan adalah perilaku agresi merupakan reaksi terhadap peristiwa atau stimulus yang terjadi di lingkungan.

- 4) 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.
- 5) 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.
- 6) 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 (Taylor et al., 2005; Aronson et al., 2007; Baron, 2017).

b. Teori Kognitif

Teori kognitif ini memusatkan proses yang terjadi pada kesadaran dalam membuat penggolongan (kategorisasi), pemberian sifat-sifat (atribusi), penilaian, dan pembuatan keputusan.

1) Perilaku Agresif sebagai Perilaku Belajar

Menurut teori belajar, kondisi dan tingkah laku agresif terhadap individu lain bukan bersifat instingtif, tetapi diperoleh melalui belajar. Sears, dkk (1994) menyatakan mekanisme utama yang menentukan perilaku agresif manusia adalah proses belajar masa

lampau. Bayi yang baru lahir menunjukkan perasaan agresif yang sangat impulsive.

Perkembangan ini disebabkan oleh proses belajar. Belajar melalui pengalaman coba-coba, pengajaran moral, instruksi khusus, pengalaman diri sendiri melalui pengamatan terhadap orang lain akan membantu mengajarkan cara merespon pada individu. Individu juga mempelajari bermacam-macam bentuk tingkah laku yang dapat diterima oleh masyarakat melalui cara mempelajari akibat penampilan dari respon tersebut. Salah seorang tokoh dalam teori belajar adalah Skinner, yang terkenal dengan teori *operan conditioning*-nya. Menurut pendekatan pengkondisian operan ini bahwa perilaku apabila memberikan efek positif yang cenderung diulang dan sebaliknya jika memberikan efek negatif ditinggalkan (Taylor et al., 2005).

Salah satu mekanisme utama untuk memunculkan proses belajar adalah penguatan (*reinforcement*). Bila suatu perilaku tertentu diberi ganjaran atau hadiah (*reward*), kemungkinan besar individu akan cenderung mengulangi suatu perilaku tersebut di masa mendatang, tetapi jika perilaku tersebut mendapatkan hukuman (*punishment*) maka kecil kemungkinan akan mengulangi perilaku tersebut. Tindakan agresif biasanya merupakan reaksi yang dipelajari dan penguatan atau hadiah meningkatkan kemungkinan hal tersebut akan diulang kembali (Taylor et al., 2005).

2) Perilaku Agresif sebagai Perilaku Belajar Sosial


Teori belajar sosial menekankan kondisi lingkungan yang membuat seseorang memperoleh dan memelihara respon-respon agresif. Asumsi dasar teori ini adalah sebagian besar perilaku

individu diperoleh sebagai hasil belajar melalui pengamatan (observasi) atas perilaku yang ditampilkan oleh individu-individu lain yang menjadi model

Motivasi individu untuk mengamati dan mengungkapkan atau mencontoh tingkah laku model akan kuat apabila model memiliki daya tarik dan memiliki efek yang menyenangkan atau mendatangkan penguatan (*reinforcement*). Sebaliknya, individu pengamat kurang termotivasi untuk mencontoh perilaku agresi itu tidak memiliki daya tarik dan dengan agresi yang dilakukannya si model tidak menyenangkan, efeknya negatif atau hukuman

Proses modeling menjelaskan bahwa anak mempunyai kecenderungan kuat untuk berimitasi (meniru), mudah berimitasi terhadap figur tertentu, misalnya tokoh yang terkenal, orang-orang sukses dan orang yang sangat akrab serta sering mereka temui. Figur yang paling mungkin menjadi model bagi anak adalah orang tuanya sendiri, oleh sebab itu perilaku agresif anak sangat tergantung pada cara orangtua atau orang dekat dalam memperlakukan mereka, karena perilaku orang di sekitarnya dapat dipakai sebagai model yang ditirunya.

Menurut Bandura (Myers & Twenge, 2016) dalam belajar observasional terdapat empat proses hubungan antara satu dengan yang lain saling berkaitan, yaitu:

- a)  Proses Atensi yaitu proses individu tertarik untuk memperhatikan dan mengamati tingkah laku model. Proses ini dipengaruhi oleh frekuensi kehadiran model dan karakteristik yang dimilikinya. Model yang sering tampil dan memiliki karakteristik yang menarik akan lebih mudah mengundang

perhatian dibandingkan model yang jarang tampil dan tidak menarik.

- b) Proses retensi yaitu proses seorang pengamat dalam menyimpan tingkah laku yang telah diamati di dalam ingatannya.
 - c) Proses reproduksi yaitu proses seseorang pengamat menangkap ulang tingkah laku model yang disimpan.
 - d) Proses motivasional dan penguatan yaitu tingkah laku yang telah diamati tidak akan dilakukan apabila pengamat kurang termotivasi. Bandura percaya bahwa penguatan positif dapat memotivasi individu untuk mengungkapkan tingkahlaku tertentu. Probabilitas peniruan perilaku agresi akan semakin tinggi dengan adanya penguatan. Motivasi pengamat untuk meniru tingkahlaku agresi yang ditampilkan oleh model akan kuat apabila si model memiliki daya tarik yang kuat dan agresi yang dilakukan oleh model memperoleh akibat yang menyenangkan (efek positif), sebaliknya pengamat tidak termotivasi meniru agresi yang dilakukan apabila memperoleh akibat yang tidak menyenangkan atau hukuman.
- 3) Perilaku Agresif sebagai Dorongan yang Berasal dari Luar
- Pandangan tentang perilaku agresif tidak berhubungan dengan insting, namun ditentukan oleh kejadian-kejadian eksternal, di mana kondisi tersebut akan menimbulkan dorongan yang kuat pada seseorang untuk memicu kemunculan perilaku agresif. Salah satu teori dari kelompok ini adalah teori frustrasi-agresi yang dipelopori oleh (Dollard dkk dalam Baron, 2017).

Teori ini menyatakan bahwa frustrasi menyebabkan berbagai kecenderungan, yang salah satunya adalah kecenderungan agresi, dan agresi timbul karena adanya frustrasi. Apabila frustrasi meningkat, maka kecenderungan perilaku agresif pun akan meningkat. Kekuatan dorongan agresi yang disebabkan oleh frustrasi, tergantung besarnya kepuasan yang diharapkan dan tidak dapat diperoleh.

Tepatnya jika orang tiba-tiba dihalangi untuk mencapai tujuannya, akan meningkatlah kecenderungannya untuk menyakiti orang lain, tergantung:

- a) Tingkat kepuasan yang diharapkan
- b) Seberapa jauh gagal memperoleh kepuasan
- c) Seberapa sering terhalang untuk mencapai tujuan

4) Frustrasi

Frustrasi adalah suatu gangguan atau kegagalan dalam mencapai suatu tujuan, selanjutnya dikatakan bahwa salah satu prinsip dasar dalam psikologi adalah frustrasi cenderung membangkitkan perasaan agresi. Agresi selalu merupakan akibat dari frustrasi dan frustrasi selalu mengarah ke berbagai bentuk agresi, berdasarkan teori ini dorongan untuk melakukan agresi meningkat bersamaan dengan meningkatnya frustrasi (Taylor et al., 2005).

Dalam pandangan yang direvisi, agresi bukan satu-satunya, tetapi merupakan salah satu respon terhadap frustrasi. Individu yang frustrasi mungkin akan menarik diri dari situasi itu atau menjadi depresi. Sejauh tindakan agresif mengurangi kekuatan dorongan yang mendasarinya, tindakan itu akan bersifat menguatkan diri: kemungkinan respon agresif akan timbul mengikuti frustrasi yang dialami sebelumnya akan meningkat.

5) Perilaku Agresif sebagai Perilaku Katarsis

Tujuan perilaku agresif menurut teori ini adalah dalam rangka katarsis (pelepasan ketegangan) terhadap kompleks-kompleks terdesak dalam artian perasaan marah dapat dikurangi melalui pengungkapan agresi. Inti dari gagasan katarsis adalah bila seseorang merasa agresif, tindakan agresi yang dilakukannya akan mengurangi intensitas perasaannya. Hal ini pada gilirannya akan mengurangi kemungkinannya untuk bertindak agresif (Taylor et al., 2005).

3. Mengurangi Agresivitas

Agresi adalah sebuah tingkah laku menyerang orang lain baik fisik, psikis maupun psikologis. Agresi dapat membuat kerusakan secara materil maupun immateril. Agresi bisa dilakukan oleh seorang anak maupun orang dewasa. Agresi merupakan tingkah laku yang dipelajari dari lingkungan, dan merupakan respon dari sebuah peristiwa yang dianggap mengancam keberadaan/*survive individu*.

Ada beberapa cara untuk meredam atau menghilangkan sebuah tingkah laku yang bersifat agresif di antaranya:

a. Pengamatan tingkah laku yang baik

Budaya, pendidikan, tontonan yang selalu menampilkan perilaku agresif akan membuat seseorang mengimitasi perilaku tersebut. Untuk mengurangi perilaku agresif ini bisa dengan menampilkan tingkah laku yang memberikan teladan yang baik. Mengurangi tingkah laku budaya dan pendidikan yang menunjukkan agresivitas dan lain-lain. Mengurangi tayangan televisi yang menampilkan kekerasan misalnya, adalah hal yang dianggap penting untuk mengurangi perilaku agresi yang ada dalam masyarakat.

b. Hukuman

Sejarah peradaban manusia banyak mencatat bahwa hukuman sebagai cara penanganan terhadap agresi. Apakah agresivitas tersebut dilakukan individu hingga yang dilakukan oleh institusi atau bahkan negara. Pada individu, para pelaku kekerasan seperti pemerkosa dan pembunuh akan dihukum penjara atau hukuman mati. Negara aggressor seperti Jepang saat menganeksasi Cina tahun 1930-an, diberi sanksi oleh Liga Bangsa-Bangsa. Namun tetap saja agresivitas muncul. Hal yang paling penting dalam penggunaan hukuman adalah hukuman harus jelas dan sesegera mungkin mengikuti agresivitas yang dilakukan. Kedua, hukuman harus amat keras sehingga mengurangi kemungkinan pengulangan oleh pelaku.

c. Katarsis

Jika individu perlu mereduksi dorongan agresinya, maka dibutuhkan saluran untuk menyalurkan agresi tersebut. Ingin memukul teman biasanya, dialihkan pada memukul meja. Perilaku ini, oleh Freud disebut dengan katarsis. Istilah ini mengalami perluasan istilah seperti *hipotesis katarsis*, yakni upaya untuk menurunkan rasa marah dan kebenciannya dengan cara yang lebih aman sehingga mengurangi bentuk agresi yang sekiranya akan muncul. Umumnya, katarsis berupa kegiatan fisik yang menguras tenaga. Ketika fisik lelah, diperkirakan tingkah laku agresif akan turun. Beberapa aktivitas itu antara lain olahraga atau menonton film-film laga. Hal yang menarik adalah munculnya pesimisme atas langkah ini. hal ini disebabkan karena walaupun katarsis menurunkan rasa marah, agresivitas bisa muncul ketika seseorang kembali terprovokasi.

d. Kognitif

Ketika seseorang mendapatkan perlakuan yang tidak menyenangkan, tidak adil dan merasa dianiaya tentu akan membuat ia marah. Tetapi ketika individu yang mendapat perlakuan tersebut, memiliki wawasan dan pengetahuan bahkan keyakinan, bahwa memaafkan adalah suatu kebaikan. Ia merasa bahwa perlunya memaafkan orang yang telah menganiayanya, karena itu baik untuk orang tersebut dan baik untuk kesehatan emosinya. Tentunya dengan rasa tulus dan ikhlas bahwa dirinya tidak merugi. Hal ini bisa mengurangi agresivitas, setidaknya agresivitas yang tampak (Myers & Twenge, 2016; Baron, 2017).

E. Kesimpulan

Studi psikologi sosial menunjukkan bahwa perilaku antar individu merupakan hasil dari interaksi kompleks antara faktor psikologis individu dan konteks sosial. Kalau pada BAB sebelumnya Psikologi Sosial membahas bagaimana individu berpikir tentang situasi dan orang lain kemudian memengaruhi perilaku dan hubungannya dengan individu lain. Pada BAB ini Psikologi membahas bagaimana individu berhubungan dengan individu lainnya, di mana perasaan dan tindakan itu bisa saja bersifat positif dengan adanya keterkaitan antara individu sehingga melahirkan perilaku prososial atau altruistik. Namun di lain situasi bisa saja perasaan dan Tindakan itu bersifat negatif berupa prasangka yang berdasarkan ketidak sukaan, pada individu atau kelompok lain, atau perilaku agresi atau menyakiti orang lain. Secara umum Psikologi Sosial membantu memahami dinamika secara teori berbagai fenomena sosial, seperti; tahapan pembentukan relasi sosial,

daya tarik interpersonal, pengaruh kehadiran orang lain, terhadap terbentuknya perilaku menolong ataupun konflik yang melahirkan agresi.

F. Evaluasi

Soal Pilihan Ganda

1. Apa yang menjadi dasar utama dalam pembentukan hubungan interpersonal yang sehat?
 - A. Kesamaan nilai dan rasa saling percaya
 - B. Persaingan untuk mencapai tujuan yang sama
 - C. Perbedaan pandangan untuk menciptakan dinamika hubungan
 - D. Dominasi salah satu pihak dalam hubungan
2. Menurut teori daya tarik interpersonal, faktor yang paling memengaruhi hubungan adalah...
 - A. Penampilan fisik dan jarak geografis
 - B. Kesamaan sikap, nilai, dan minat
 - C. Kekayaan dan status sosial
 - D. Tingkat pendidikan dan prestasi
3. Faktor yang paling berpengaruh dalam daya tarik interpersonal adalah...
 - A. Kesamaan nilai dan minat
 - B. Perbedaan usia yang signifikan
 - C. Keunggulan intelektual
 - D. Status sosial yang tinggi
4. Contoh nyata dari pengaruh sosial adalah...
 - A. Seseorang membantu orang lain karena merasa empati
 - B. Seorang karyawan mengikuti gaya berpakaian atasannya untuk

- diterima di lingkungan kerja
- C. Seorang siswa memilih untuk tidak terlibat dalam kegiatan kelompok
- D. Seseorang melakukan tindakan agresi karena frustrasi
5. Studi Solomon Asch (1951) tentang konformitas menunjukkan bahwa...
- A. Individu selalu berpegang pada pendapat pribadi mereka
- B. Individu cenderung mengikuti pendapat mayoritas meskipun salah
- C. Pendapat kelompok tidak memengaruhi perilaku individu
- D. Individu hanya mengikuti kelompok jika berada dalam tekanan fisik
6. Faktor yang dapat meningkatkan kemungkinan seseorang menolong orang lain adalah...
- A. Kehadiran banyak saksi di tempat kejadian
- B. Rasa tanggung jawab pribadi terhadap situasi
- C. Ketakutan akan konsekuensi sosial jika tidak menolong
- D. Ketidakpastian tentang apa yang sebenarnya terjadi
7. Perilaku menolong lebih mungkin terjadi jika...
- A. Tidak ada orang lain yang hadir di tempat kejadian
- B. Korban dianggap mampu menyelesaikan masalahnya sendiri
- C. Terdapat banyak saksi di sekitar lokasi kejadian
- D. Pelaku merasa tidak memiliki hubungan emosional dengan korban
8. Apa yang dimaksud dengan perilaku agresi dalam psikologi sosial?
- A. Tindakan yang bertujuan melukai atau menyakiti orang lain, baik secara fisik maupun psikologis

- B. Ekspresi kemarahan tanpa dampak langsung pada orang lain
 - C. Upaya untuk menyelesaikan konflik secara pasif
 - D. Tindakan yang dilakukan untuk membantu orang lain dalam situasi sulit
9. Agresi dapat diminimalkan melalui...
- A. Peningkatan intensitas persaingan
 - B. Penggunaan hukuman yang keras
 - C. Pengembangan keterampilan resolusi konflik
 - D. Menyembunyikan emosi secara berlebihan
10. Konflik interpersonal sering kali disebabkan oleh...
- A. Kurangnya komunikasi yang jelas
 - B. Ketidakseimbangan hormonal
 - C. Rasa empati yang berlebihan
 - D. Kesamaan tujuan antara kedua pihak

Soal Essay

1. Jelaskan apa yang dimaksud dengan daya tarik interpersonal dan bagaimana faktor kedekatan geografis memengaruhi hubungan interpersonal!
2. Berikan contoh situasi di mana pengaruh sosial positif dapat mendorong perubahan perilaku seseorang!
3. Jelaskan konsep *bystander effect* dalam perilaku menolong, dan berikan cara untuk mengatasinya!
4. Sebutkan dan jelaskan dua jenis agresi yang dikenal dalam psikologi sosial, serta berikan contohnya!
5. Bagaimana hubungan interpersonal yang sehat dapat membantu mengurangi perilaku agresi dalam masyarakat?

Soal Studi Kasus

Kasus 1

Seorang siswa di sekolah sering mengikuti gaya berpakaian teman-temannya agar tidak merasa "berbeda" dalam kelompok tersebut. Namun, siswa lain lebih memilih gaya yang mencerminkan kepribadiannya sendiri meskipun terlihat tidak sesuai dengan mayoritas.

Pertanyaan:

Analisis fenomena pengaruh sosial dalam kasus ini dan sebutkan jenis pengaruh sosial yang terlihat!

Kasus 2:

Dalam sebuah insiden kecelakaan di jalan raya, banyak orang berhenti untuk melihat tetapi tidak ada yang membantu korban hingga satu orang memutuskan untuk bertindak. Setelah itu, lebih banyak orang mulai membantu.

Pertanyaan:

Jelaskan bagaimana *bystander effect* dan norma sosial berperan dalam situasi ini!

BAB V

PERILAKU SOSIAL DALAM ANALISIS PROSES KELOMPOK

A. Kelompok Sosial

1. Pengertian

Manusia adalah makhluk individu yang tidak dapat melepaskan diri dari hubungan dengan manusia lain. Sebagai akibat dari hubungan yang terjadi di antara individu-individu (manusia) kemudian lahirlah kelompok-kelompok sosial (social group) yang dilandasi oleh kesamaan-kesamaan kepentingan bersama. Kelompok atau group adalah kumpulan dari individu yang berinteraksi satu sama lain, pada umumnya hanya untuk melakukan pekerjaan, untuk meningkatkan hubungan antar individu, atau bisa saja untuk keduanya. Sebuah kelompok suatu waktu dibedakan secara kolektif, sekumpulan orang yang memiliki kesamaan dalam aktivitas umum namun dengan arah interaksi terkecil. Kelompok sosial adalah kumpulan orang yang memiliki kesadaran bersama akan keanggotaan dan saling berinteraksi. Kelompok diciptakan oleh anggota masyarakat.

Kelompok juga dapat memengaruhi perilaku para anggotanya. Norma kelompok adalah pedoman-pedoman yang mengatur sikap dan perilaku atau perbuatan anggota kelompok. Sikap dan tanggapan anggota kelompok terhadap norma kelompok dapat bermacam-macam. Ada anggota yang tunduk pada norma kelompok dengan terpaksa karena ia termasuk dalam kelompok yang bersangkutan, tetapi ada juga yang tunduk pada norma kelompok dengan penuh pengertian dan penuh kesadaran, sehingga norma kelompok dijadikan normanya sendiri. Dalam hal ini, individu dapat ikut membentuk norma kelompok bersangkutan, tetapi individu dapat pula tinggal mengambil oper norma

kelompok yang telah ada. Norma kelompok merupakan norma yang relatif tidak tetap.

Kelompok adalah sekumpulan orang yang merasa terikat bersama dalam unit koheren pada beberapa tingkatan (Baron, 2017). Johnson & Johnson (dalam Hogg & Vaughan, 2018) mengatakan bahwa kelompok adalah dua atau lebih individu berinteraksi secara langsung, masing-masing peduli dengan hubungannya dalam sebuah group, masing-masing peduli dengan ketergantungan positif antara mereka dan dapat mencapai tujuan bersama.

Berdasarkan pengertian kelompok yang dikemukakan oleh kedua ahli tersebut dapat kita kategorikan karakter kelompok adalah :

- a. Terdiri dari dua orang atau lebih
 - b. Memiliki persepsi yang sama sebagai satu kesatuan
 - c. Ada interaksi antara anggota
 - d. Saling ketergantungan sesama anggota
 - e. Memiliki tujuan bersama
 - f. Merasa bagian dari anggota kelompok.
 - g. Saling memengaruhi satu sama lain
2. Teori-teori kelompok sosial
- a. Teori Keterpaduan Kelompok

Teori keterpaduan yang bersifat pra eksperimental dari Gustave Le Bon (dalam Hewstone, Schut, Wit, Bos, & Stroebe, 2007) mengenai psikologi massa (*crowd*). Menurut Le Bon masa (*crowd*) mempunyai pikiran-pikiran, gagasan-gagasan, dan kehendak sendiri yang tidak sama dengan yang ada pada pribadi. Di mana masa ini mempunyai jiwa kelompok yang terdiri dari irasional, impulsif, agresif, tidak konsisten dan pembuatan keputusannya ceroboh.

McDougall dalam (Sarwono, 2017) juga mendukung adanya jiwa kelompok, akan tetapi menurutnya jiwa kelompok bukanlah sebagai pengendali perilaku kelompok karena pengendali perilaku kelompok itu sendiri adalah naluri emosi yang membedakan perilaku kelompok yang tidak terorganisir (seperti kerumunan orang-orang di pasar) dengan kelompok yang terorganisir (seperti perusahaan).

Membahas tentang jiwa kelompok tadi, tidak selalu kelompok mempunyai jiwa kelompok, karena jiwa kelompok itu sendiri baru tumbuh bila:

- 1) Kelangsungan keberadaan kelompok dalam jangka waktu panjang di mana setiap anggota memiliki peran masing - masing
- 2) Adanya tradisi, kebiasaan dan adat
- 3) Ada organisasi dalam kelompok
- 4) Kesadaran diri kelompok

Pendekatan psikoanalisa dalam menjelaskan perilaku kelompok memberikan penekanan pada dinamika unsur-unsur kepribadian, di antara tokoh psikoanalisa yang menjelaskan perilaku kelompok adalah Bion. Ia berpendapat bahwa kelompok itu merupakan kesatuan dengan ciri dinamika dan emosi sendiri (Sarwono, 2017). Analog dengan individu, kelompok yang mempunyai dinamika dan emosi itu dikendalikan oleh:

- 1) Id yang berupa kebutuhan dan motif kelompok
- 2) Ego yang berupa tujuan dan mekanisme kerja kelompok
- 3) Superego yaitu keterbatasan – keterbatasan kelompok

Teori keterpaduan yang bersifat eksperimental adalah dari Festinger, Schachter & Black dalam Hogg & Vaughan, (2018). Keterpaduan kelompok menurut Festinger, Schachter & Black, diawali

dari ketertarikan terhadap kelompok dan dilanjutkan dengan interaksi sosial dan tujuan – tujuan pribadi yang menuntut saling ketergantungan.

Misalnya, keterpaduan kelompok pelajar di sebuah sekolah, di mana ketertarikan seorang siswa dan teman – temannya pada kelompok (karena bersekolah di tempat yang sama) dan teman – teman pelajar lainnya. Untuk waktu berikutnya mereka akan saling berinteraksi untuk saling memenuhi kebutuhan – kebutuhan pribadi masing-masing, keanggotaan sebagai kelompok sekolah A semakin mapan, dan akhirnya ketika mereka diserbu oleh pelajar dari sekolah B/lain, mereka ikut membalas menyerang bersama teman – teman sekolah karena itulah perilaku standar yang berlaku untuk kelompok.

Alasan individu bergabung kedalam kelompok sosial di antaranya adalah; proksimitas/kedekatan, kesamaan dalam (minat, sikap, keyakinan), saling ketergantungan, mutual positive support, dukungan emosional, dan mendapatkan identitas sosial. Identitas sosial diperoleh individu sebagai keanggotaannya dalam struktur kelompok, sedangkan struktur akan menentukan posisi, status dan peran individu dalam kelompok tersebut. Peran adalah merupakan serangkaian perilaku yang diharapkan untuk dilakukan oleh seorang atau beberapa individu yang menempati posisi tertentu dalam kelompoknya. Sedangkan Status adalah posisi seseorang anggota kelompok di dalam hirarki kelompok berdasarkan prestasi, penghormatan/keistimewaan yang membedakan dirinya dengan anggota lain dalam kelompok.

Norma kelompok adalah pedoman-pedoman yang mengatur sikap dan perilaku atau perbuatan anggota kelompok. Sikap dan tanggapan anggota kelompok terhadap norma kelompok dapat bermacam-macam.

Ada anggota yang tunduk pada norma kelompok dengan terpaksa karena ia termasuk dalam kelompok yang bersangkutan, tetapi ada juga yang tunduk pada norma kelompok dengan penuh pengertian dan penuh kesadaran, sehingga norma kelompok dijadikan normanya sendiri. Dalam hal ini, individu dapat ikut membentuk norma kelompok bersangkutan, tetapi individu dapat pula tinggal mengambil oper norma kelompok yang telah ada. Norma kelompok merupakan norma yang relatif tidak tetap.

b. Teori Identitas Sosial

Teori identitas sosial ini dipelopori oleh Henri Tajfel (dalam Taylor, Peplau, & Sears, 2005) dalam upaya menjelaskan prasangka, diskriminasi, konflik antar kelompok dan perubahan sosial. Ciri khas Tajfel ini adalah non – reduksionis yaitu membedakan antara proses kelompok dari proses dalam diri individu. Menurut teori ini, identitas sosial seseorang ikut membentuk konsep diri dan memungkinkan orang tersebut menempatkan diri pada posisi tertentu dan jaringan hubungan – hubungan sosial yang rumit. Teori identitas sosial juga digunakan untuk menjelaskan perubahan sosial yaitu:

- 1) Mobilitas sosial yaitu perpindahan individu dari proses yang rendah ke kelompok yang lebih tinggi terjadi jika peluang untuk itu terbuka, misalnya orang – orang desa merantau ke kota untuk mencari pekerjaan yang baik
- 2) Perubahan sosial itu sendiri

c. Teori Kategorisasi Diri

Teori kategorisasi diri dikemukakan oleh Turner yang memberikan tekanan pada faktor kognisi. Dasar dari teori kategorisasi ini adalah bahwa orang menggolong – golongan diri dalam berbagai tingkat

abstraksi: ingroup – outgroup, bodoh – pandai dan lain sebagainya. Semua kategorisasi ini selalu terjadi dalam kognisi individu, dan atas dasar kategorisasi kognitif itulah individu merespon dan berperilaku (Taylor et al., 2005; Myers & Twenge, 2016).

Terjadinya kategorisasi kognitif, menurut Rabbie, Schot & Visser (dalam Baron, 2017) bukan disebabkan oleh karena setiap orang mencari identitas diri sosial yang positif, melainkan karena setiap orang berusaha untuk memaksimalkan keuntungan bagi dirinya sendiri dalam kelompok.

B. Perilaku individu dalam Kelompok

1. Peran dan Status

Alasan individu bergabung kedalam kelompok sosial di antaranya adalah; proksimitas/kedekatan, kesamaan dalam (minat, sikap, keyakinan), saling ketergantungan, *mutual positive support*, dukungan emosional, dan mendapatkan identitas sosial.

Identitas sosial diperoleh individu sebagai keanggotaannya dalam struktur kelompok, sedangkan struktur akan menentukan posisi, status dan peran individu dalam kelompok tersebut. Peran adalah merupakan serangkaian perilaku yang diharapkan untuk dilakukan oleh seorang atau beberapa individu yang menempati posisi tertentu dalam kelompoknya. Sedangkan Status adalah posisi seorang anggota kelompok di dalam hirarki kelompok berdasarkan prestasi, penghormatan/keistimewaan yang membedakan dirinya dengan anggota lain dalam kelompok (Baron, 2017).

Peran dan status yang diperoleh individu di dalam kelompok akan memengaruhi setiap perilakunya, keduanya akan diinternalisasikan menjadi konsep diri bagi individu dan menjadi media untuk mendefinisikan diri sekaligus sebagai pengarah dari perilakunya.

2. *Groupthink* atau Pikiran Kelompok

Pemikiran kelompok adalah suatu fenomena di mana keinginan untuk mencapai keselarasan dalam kelompok mengalahkan penilaian rasional terhadap berbagai alternatif. Hal ini sering terjadi dalam proses pengambilan keputusan kelompok, di mana anggota kelompok akan cenderung mengutamakan kesatuan dan harmoni daripada pertimbangan objektif terhadap solusi yang tersedia. *Groupthink* (atau "pikiran kelompok") adalah fenomena psikologis di mana anggota sebuah kelompok cenderung mencari konsensus atau kesepakatan bersama, seringkali dengan mengorbankan pemikiran kritis, evaluasi alternatif, atau pengambilan keputusan yang optimal. Fenomena ini dapat terjadi dalam kelompok yang sangat kohesif, terutama ketika ada tekanan untuk mencapai kesepakatan cepat atau menghindari konflik.

Fasilitasi sosial merupakan kondisi di mana individu menunjukkan peningkatan kinerja atau kemampuan dalam melakukan tugas sederhana atau yang diterima dengan baik dihadapan orang lain, dengan kata lain seseorang akan meningkatkan kemampuannya ketika ia dilihat atau diperhatikan orang lain. Adapun karakter atau ciri-ciri individu yang berorientasi *groupthink* adalah:

- a. Ilusi Kebal Benar: Kelompok merasa keputusan mereka tidak mungkin salah.
- b. Rasionalisasi: Kelompok menolak kritik atau fakta yang tidak mendukung keputusan mereka.
- c. Pandangan Stereotip tentang "Lawan": Kelompok menganggap lawan atau pihak luar sebagai tidak kompeten atau jahat.
- d. Tekanan untuk Sepakat: Anggota yang tidak setuju ditekan untuk menyelaraskan pandangan mereka dengan mayoritas.

- e. Sensor Diri: Anggota kelompok cenderung menahan pendapat berbeda untuk menjaga harmoni kelompok.
- f. Ilusi Kebulatan Suara: Tidak adanya kritik atau perbedaan dianggap sebagai tanda bahwa semua setuju.
- g. Pengawas Pikiran: Beberapa anggota bertindak sebagai penjaga keseragaman, mencegah munculnya ide-ide yang berbeda. Dalam kajian psikologi banyak alasan mengapa individu sebagai anggota dari sebuah kelompok cenderung groupthink di antaranya adalah karena:

- 1) Kohesivitas Kelompok yang Tinggi: Semakin erat hubungan antar anggota, semakin besar risiko groupthink.
- 2) Pemimpin yang Dominan: Jika pemimpin terlalu berpengaruh, anggota kelompok cenderung mengikuti tanpa mempertimbangkan alternatif.
- 3) Tekanan Waktu: Ketika keputusan harus diambil dengan cepat, pemikiran kritis sering dikorbankan.
- 4) Kurangnya Perspektif Eksternal: Tidak melibatkan orang luar atau pendapat alternatif dalam proses pengambilan keputusan.

3. Kohesivitas

Secara sederhana kohesif dimaknai sebagai ikatan kekompakan, solidaritas, semangat emosional dalam kebersamaan. Kohesivitas adalah semua faktor yang menyebabkan anggota kelompok tetap bertahan dalam grupnya.

Kohesivitas dalam beberapa penelitian berpengaruh terhadap tingkat konformitas keanggotaan, kepatuhan terhadap norma, meningkatkan rasa suka dan komunikasi antar anggota kelompok. Tentunya atribut-atribut tersebut penting bagi kelangsungan dan

ketercapaian tujuan dari kelompok, walaupun dari penelitian lain juga ditemukan tidak selamanya kohesivitas mempengaruhi produktivitas kerja kelompok (Taylor et al., 2005; Myers & Twenge, 2016; Baron, 2017; Hogg & Vaughan, 2018).

4. Fasilitas sosial dan Pemalasan Sosial

Fasilitas sosial merupakan peningkatan intensitas perilaku oleh kehadiran orang lain dalam psikologi sosial. Misalnya anak – anak yang bersepeda bersama teman – temanya ternyata memacu sepedanya lebih cepat daripada anak – anak yang bersepeda sendiri – sendiri.

Pemalasan sosial diartikan sebagai “*reduction in motivation and effort when individuals work collectively in a group compared to when they work individually or as independent co-actors*”. Individu lebih giat bekerja kalau mereka bekerja sendiri – sendiri daripada kalau beramai – ramai. Gejala ini dinamakan pemalasan sosial (Taylor et al., 2005; Myers & Twenge, 2016; Baron, 2017; Hogg & Vaughan, 2018). Pemalasan sosial adalah kondisi di mana anggota kelompok cenderung kurang berusaha dalam mencapai tujuan bersama ketika mereka merasa bahwa tanggung jawab mereka ditumpangkan pada orang lain. hal ini bisa disebabkan oleh perasaan kurangnya tanggung jawab individu terhadap kontribusi mereka atau bahkan meremehkan upaya anggota kelompok lain. Deindividuasi adalah fenomena di mana individu kehilangan kesadaran diri dan pengendalian diri mereka dalam situasi kelompok yang memicu emosi dan anonimitas. Ini dapat mengarah pada polarisasi kelompok, di mana keyakinan dan sikap anggota semakin diperkuat melalui diskusi dengan orang-orang yang memiliki pandangan serupa.

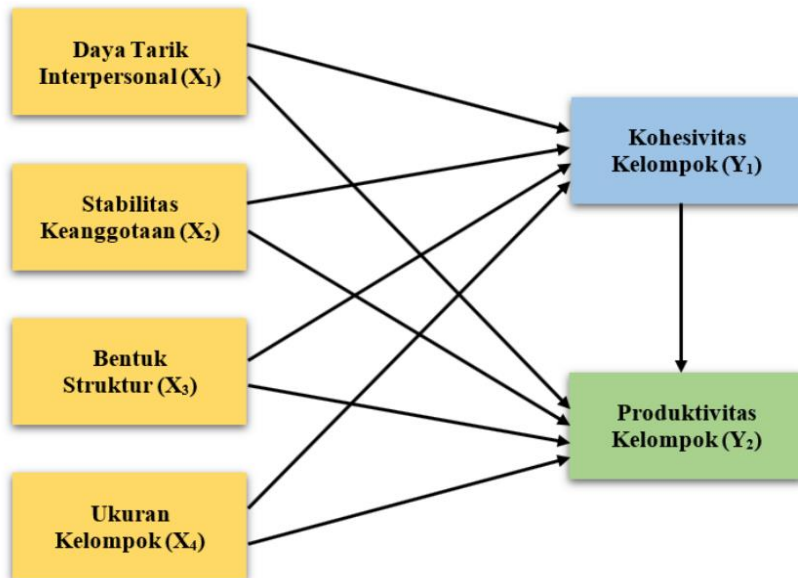
Beberapa faktor yang memengaruhi kemalasan sosial yang diungkapkan melalui penelitian: Output equity; yaitu karena prinsip

keadilan, karena anggota kelompok merasa bahwa ada anggota lain yang bermalas-malasan maka ia pun melakukan hal yang sama. *Evaluation apprehension*; pemalasan terjadi karena identitas individu menjadi tersamar ketika berada dalam kelompok. Hasil kerja kerja dan prestasi individu tidak tampak karena yang dilihat adalah hasil kelompok. *Matching to standard*; pemalasan terjadi karena tidak tersedia standar yang jelas untuk membandingkan performa individu

Yang memengaruhi kemalasan sosial, beberapa faktor yang memengaruhi kemalasan sosial yang diungkapkan melalui penelitian:

- a. *Output equity*, yaitu karena prinsip keadilan, karena anggota kelompok merasa bahwa ada anggota lain yang bermalas-malasan maka ia pun melakukan hal yang sama
- b. *Evaluation apprehension*, pemalasan terjadi karena identitas individu menjadi tersamar ketika berada dalam kelompok. Hasil kerja kerja dan prestasi individual tidak tampak karena yang dilihat adalah hasil kelompok.

- c. *Matching to standard*, pemalasan terjadi karena tidak tersedia standar yang jelas untuk membandingkan performa individu.



Gambar 5. 1 Bagan Kerangka Konseptual Penelitian Kohesivitas Kelompok

5. Deindividuasi

Deindividuasi adalah keadaan hilangnya kesadaran akan diri sendiri dan pengertian evaluatif terhadap diri sendiri dalam situasi kelompok yang memungkinkan anonimitas dan mengalihkan atau menjauhkan perhatian dari individu (Taylor et al., 2005); Myers & Twenge, 2016; Baron, 2017; Hogg & Vaughan, 2018).

Deindividuasi adalah istilah lain. Hilangnya kesadaran diri dan pengendalian diri yang terjadi dalam situasi kelompok yang mendorong gairah dan anonimitas menjadi anonim prosesnya kehilangan kesadaran diri dan pengendalian diri yang disebut deindividuasi. Hal ini sering terjadi ketika partisipasi kelompok, membuat orang merasa terangsang

secara emosional. Contohnya adalah selama kerusuhan dan penjarahan di Inggris tahun 2011. individuasi juga dapat mengakibatkan tindakan prososial sehingga pelepasan pengendalian diri juga dapat mengakibatkan individu bertindak secara bebas. Deindividuasi adalah keadaan hilangnya kesadaran akan diri sendiri dan pengertian evaluatif terhadap diri sendiri dalam situasi kelompok yang memungkinkan anonimitas dan mengalihkan atau menjauhkan perhatian dari individu. Contohnya, segerombolan pengunjung rasa yang berubah menjadi anarkis dan menjarah ketika terjadi peristiwa kerusuhan 1998 di Indonesia.

C. Pengaruh Sosial dalam Kelompok

Pengaruh sosial adalah usaha untuk merubah sikap, kepercayaan atau keyakinan, persepsi ataupun perilaku seseorang atau sekelompok orang. Pengaruh sosial sangat kuat dan pervasif terhadap diri seseorang, sehingga apabila individu mempertahankan kontrol diri internalnya, ia akan mengalami masalah dan kesulitan dalam berinteraksi dengan lingkungan sosialnya. Sehingga kadang kala individu terpaksa untuk merubah persepsi dan sikapnya bahkan perilakunya agar sesuai dengan norma dan keinginan lingkungan sosialnya.

Dalam bahasan psikologi sosial, pengaruh sosial selalu berhubungan dengan persoalan, konformitas, kepatuhan (*obedience*) dan *compliance*.

1. Konformitas

Konformitas adalah kecenderungan untuk mengubah persepsi, pendapat, perilaku seseorang sehingga konsisten dalam perilaku

atau norma kelompok. Konformitas muncul ketika individu meniru sikap atau tingkah laku orang lain dikarenakan tekanan yang nyata maupun yang dibayangkan oleh mereka.

Menurut Baron, (2017) mengungkapkan bahwa konformitas adalah suatu jenis pengaruh sosial di mana individu mengubah sikap dan tingkah laku mereka agar sesuai dengan norma sosial yang ada. Menurut Myers & Twenge, (2016) perubahan perilaku atau kepercayaan seseorang tersebut sebagai akibat dari tekanan kelompok. Pada sumber lain konformitas dilakukan seseorang untuk menyesuaikan sikap, perilaku, atau pendapatnya dengan norma, aturan, atau harapan kelompok, baik secara eksplisit maupun implisit. Konformitas sering terjadi karena kebutuhan untuk diterima secara sosial (normatif) atau karena keyakinan bahwa orang lain memiliki informasi yang lebih benar (informasional). Dalam kajian psikologi sosial ciri-ciri individu yang konformis adalah:

- a. Perubahan Perilaku atau Keyakinan: Seseorang mengubah perilaku atau pandangannya untuk menyesuaikan diri dengan kelompok.
- b. Pengaruh Sosial: Terjadi akibat tekanan sosial, baik langsung (seperti perintah) maupun tidak langsung (seperti norma).
- c. Konteks Kelompok: Biasanya muncul dalam situasi di mana individu berada dalam kelompok yang memiliki nilai, norma, atau harapan tertentu.
- d. Dorongan untuk Harmoni: Konformitas sering kali muncul untuk menghindari konflik dengan kelompok.

Dalam kajian psikologi sosial istilah lain yang juga disamakan dengan konformitas adalah *acceptance*. *Acceptance* adalah konformitas yang melibatkan baik tindakan maupun kepercayaan demi keserasian dalam sosial.

Menurut Taylor et al., (2005) ada beberapa alasan kenapa orang konformis dengan lingkungan atau orang lain, di antaranya adalah:

a. Kurangnya Informasi

Seringkali orang lain mengetahui sesuatu yang tidak kita ketahui; dengan melakukan apa yang mereka lakukan, kita akan memperoleh manfaat dari pengetahuan mereka.

a. Kepercayaan terhadap kelompok

Dalam situasi konformitas, individu mempunyai suatu pandangan dan kemudian menyadari bahwa kelompoknya menganut pandangan yang bertentangan. Individu ingin memberikan informasi yang tepat.

b. Kepercayaan diri yang lemah

Salah satu faktor yang sangat memengaruhi rasa percaya diri dan tingkat konformitas adalah tingkat keyakinan orang tersebut pada kemampuannya sendiri untuk menampilkan suatu reaksi. Cara individu menyatakan penilaian dan perilakunya juga berkaitan dengan konformitas. Umumnya, bila individu harus menyatakan responnya secara terbuka, ia cenderung melakukan konformitas.

c. Rasa takut terhadap celaan sosial

Celaan sosial memberikan efek yang signifikan terhadap sikap individu karena pada dasarnya setiap manusia cenderung

mengusahakan persetujuan dan menghindari celan kelompok dalam setiap tindakannya.

d. Rasa takut terhadap penyimpangan

Rasa takut dipandang sebagai orang yang menyimpang merupakan faktor dasar hampir dalam semua situasi sosial.

e. Kekompakan kelompok

Konformitas juga dipengaruhi oleh eratnya hubungan antara individu dengan kelompoknya. Kekompakan yang tinggi = konformitas yang semakin tinggi.

f. Kesepakatan kelompok

Orang yang dihadapkan pada keputusan kelompok yang sudah bulat akan mendapat tekanan yang kuat untuk menyesuaikan pendapatnya.

g. Ukuran kelompok

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Wilder dalam Sear, (1994) disimpulkan bahwa pengaruh ukuran kelompok terhadap tingkat konformitas tidak terlalu besar, melainkan jumlah pendapat lepas (independent opinion) dari kelompok yang berbeda atau dari individu merupakan pengaruh utama.

h. Keterikatan pada penilaian bebas

Orang yang secara terbuka dan bersungguh-sungguh terikat suatu penilaian bebas akan lebih enggan menyesuaikan diri terhadap penilaian kelompok yang berlainan.

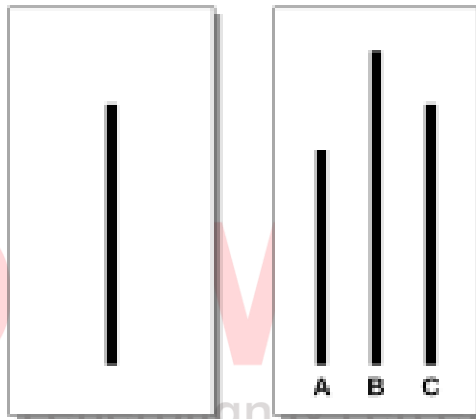
i. Keterikatan terhadap Non-Konformitas

Orang yang, karena satu dan lain hal, tidak menyesuaikan diri pada percobaan-percobaan awal cenderung terikat pada

perilaku konformitas ini. Orang yang sejak awal menyesuaikan diri akan tetap terikat pada.

Menurut teori kelompok referensi, kepatuhan sering terjadi karena individu melihat kelompok tertentu sebagai sumber norma yang penting untuk diikuti. Salah satu Eksperimen yang terkenal dalam kepatuhan ini adalah dari Asch (1951). Dalam eksperimen tersebut peserta mematuhi jawaban mayoritas meskipun mereka tahu jawabannya salah, karena takut dikritik atau dianggap berbeda. Dalam percobaan itu untuk melihat sejauh mana kekuatan konformitas dalam suatu kelompok terhadap individu.

- 1) Seorang partisipan beserta beberapa aktor yang berpura-pura menjadi partisipan dikumpulkan dalam satu ruangan.
- 2) Partisipan diberitahu bahwa mereka akan ikut serta dalam sebuah tes psikologis terhadap penilaian visual, di mana partisipan diminta untuk mencari garis yang ukurannya sama di kartu sebelah kiri pada pilihan jawaban di kartu sebelah kanan.
- 3) Mereka diperlihatkan sejumlah kartu bergambar garis dan disuruh memilih dari pilihan jawaban garis mana yang panjangnya sama.
- 4) Partisipan menjawab setiap soal secara verbal sehingga jawaban dari setiap orang dapat diketahui oleh semuanya.
- 5) Posisi partisipan yang sebenarnya dengan sengaja diatur agar ia berada dalam urutan hampir terakhir, sehingga para aktor bisa menjawab lebih dulu.
- 6) Pada beberapa kesempatan semua partisipan yang adalah aktor dengan sengaja menjawab memilih jawaban yang salah.
- 7) Ketika para partisipan diwawancara selepas percobaan, sebagian besar dari mereka mengaku tidak percaya pada jawaban dominan namun tetap menjawab salah karena takut dianggap aneh atau dicemooh.



Gambar 5. 2 Contoh dari pasangan kartu yang digunakan Asch dalam percobaannya.

Dalam psikologi sosial ada dua bentuk perilaku yang konformitas, yaitu kepatuhan (*compliance*) dan ketundukan (*obedience*), keduanya adalah bentuk respons terhadap pengaruh sosial. Keduanya melibatkan perubahan perilaku sebagai reaksi terhadap tekanan sosial, tetapi terdapat perbedaan dalam mekanisme, motivasi, dan konteksnya.

1. Kepatuhan (*Compliance*)

Kepatuhan terjadi ketika seseorang mengubah perilaku atau tindakannya sesuai dengan permintaan atau harapan orang lain, tetapi tidak selalu berarti individu tersebut setuju secara internal. Kepatuhan lebih bersifat eksternal dan sering kali didorong oleh kebutuhan untuk menghindari hukuman atau mendapatkan imbalan. Sebuah kepatuhan dapat dilihat dari indikator perilaku yaitu apabila perubahan terjadi pada perilaku, tetapi keyakinan atau sikap internal mungkin tetap sama. Selanjutnya perilaku yang muncul dipengaruhi

oleh kekuasaan: Biasanya terjadi karena adanya imbalan atau ancaman dari pihak yang meminta, dan biasanya kepatuhan tersebut sering kali hanya berlangsung selama tekanan sosial ada. Contohnya ketika seorang karyawan mengenakan seragam perusahaan meskipun tidak menyukainya, karena itu adalah aturan perusahaan.

Compliance yaitu konformitas yang melibatkan tindakan secara umum untuk menuruti tuntutan sosial padahal secara individu ia tidak menyetujuinya. Misal *compliance* yaitu terkadang kita ikut-an apa yang kata umum baik padahal secara pribadi kita *acceptance* yaitu konformitas yang melibatkan baik tindakan maupun kepercayaan demi keserasian dalam sosial menyatakan tidak baik sehingga kita tidak tahu apa yang sebenarnya kita lakukan. Pada sumber lainnya dijelaskan bahwa *compliance* adalah tindakan menyesuaikan diri dengan permintaan, aturan, atau harapan, biasanya untuk menghindari konflik atau mendapatkan persetujuan sosial, tanpa harus benar-benar meyakinkannya secara internal. Contohnya Ketika seseorang mengenakan pakaian formal ke acara tertentu karena ingin sesuai dengan norma sosial, meskipun secara pribadi ia lebih nyaman memakai pakaian kasual. Konformitas yang bersifat *compliance* memiliki karakteristik patuh tidak melibatkan perubahan keyakinan internal, motivasinya berasal dari tekanan sosial atau keinginan untuk diterima. Teknik-teknik yang memengaruhi *compliance* (kepatuhan) adalah strategi yang digunakan untuk membujuk seseorang agar memenuhi permintaan atau mengikuti suatu perilaku. Berikut adalah beberapa teknik yang

dikenal dalam psikologi sosial, banyak di antaranya juga dibahas dalam konteks buku *Influence* karya Robert Cialdini:

- 1) *Foot-in-the-Door Technique*: Teknik ini melibatkan permintaan kecil terlebih dahulu, yang kemudian diikuti oleh permintaan yang lebih besar. Ketika seseorang telah setuju pada permintaan awal, mereka lebih cenderung untuk memenuhi permintaan selanjutnya. Contohnya ketika meminta seseorang untuk mengisi survei singkat (permintaan kecil), lalu meminta mereka untuk menyumbang ke organisasi (permintaan besar).
- 2) *Door-in-the-Face Technique*: Teknik ini melibatkan permintaan besar terlebih dahulu yang kemungkinan besar akan ditolak, lalu diikuti dengan permintaan yang lebih kecil. Orang lebih mungkin setuju dengan permintaan kecil karena merasa bahwa pemberi permintaan telah berkompromi. Contohnya Ketika meminta seseorang untuk menyumbang dalam jumlah besar terlebih dahulu, lalu mengubahnya menjadi jumlah yang lebih kecil.
- 3) *Low-Ball Technique*: Teknik ini melibatkan memberikan tawaran yang sangat menarik atau murah di awal, tetapi kemudian menambahkan biaya tersembunyi atau mengubah kondisi setelah komitmen awal diberikan. Contohnya Ketika menawarkan harga mobil yang sangat murah, tetapi kemudian menambahkan biaya tambahan seperti pajak dan asuransi setelah pembeli setuju.
- 4) *That's-Not-All Technique*: Teknik ini memberikan tambahan insentif atau penawaran ekstra setelah permintaan awal, sehingga membuat orang merasa mendapatkan nilai lebih.

Contohnya Ketika iklan promosi "Beli satu dapat satu gratis!" atau "Pesan sekarang, dan Anda juga mendapatkan hadiah gratis."

- 5) *Social Proof* (Bukti Sosial): Teknik memberikan penguat bukti orang lain berhasil, hal ini karena orang cenderung meniru perilaku orang lain, terutama dalam situasi di mana mereka tidak yakin harus berbuat apa. Contohnya adalah Ketika menunjukkan ulasan pelanggan atau testimoni untuk meyakinkan orang lain membeli produk.
- 6) *Reciprocity* (Timbal Balik): Teknik memposisikan target untuk membalas kebaikan yang diberikan, hal ini karena orang merasa terdorong untuk membalas kebaikan atau pemberian. Contohnya dengan memberikan sampel gratis produk sehingga orang merasa berkewajiban untuk membeli.
- 7) *Authority* (Otoritas): Teknik ini didasarkan pada keahlian atau otoritas yang berwenang, hal ini karena orang lebih cenderung patuh kepada seseorang yang dianggap memiliki otoritas atau keahlian. Contohnya dengan menampilkan rekomendasi dari dokter atau ahli dalam iklan obat.
- 8) *Scarcity* (Kelangkaan): Teknik ini menekankan pada keterbatasan, *limited edition* hal ini karena orang cenderung lebih menghargai sesuatu yang langka atau terbatas, sehingga mereka lebih mungkin mengambil tindakan untuk mendapatkannya. Contohnya dengan menyatakan "Hanya tersisa 5 unit lagi!" atau "Penawaran ini berlaku sampai hari ini saja."

9) *Bait-and-Switch Technique*: Teknik ini melibatkan menarik perhatian dengan menawarkan sesuatu yang menarik, tetapi kemudian menggantinya dengan sesuatu yang kurang menarik setelah perhatian sudah diperoleh. Contohnya Iklan produk dengan harga rendah, tetapi ketika pelanggan datang, produk tersebut sudah habis, dan mereka diarahkan untuk membeli produk yang lebih mahal.

10) *Ingratiation* (Pujian atau Rayuan): Teknik ini melibatkan memberikan pujian, perhatian, atau sanjungan kepada target untuk membuat mereka lebih cenderung memenuhi permintaan. Contohnya dengan menyatakan "Anda sangat ahli dalam hal ini, jadi saya yakin Anda bisa membantu saya dengan mudah."

Teknik-teknik ini efektif karena memanfaatkan aspek psikologis manusia, seperti kebutuhan untuk diterima, merasa konsisten, atau takut kehilangan sesuatu (Cialdini, 2009).

2. Ketundukan atau ketaatan (*Obedience*)

Ketundukan adalah bentuk konformitas di mana seseorang mengikuti perintah atau instruksi langsung dari figur otoritas. Berbeda dengan kepatuhan, ketundukan seringkali melibatkan hubungan hierarkis di mana pihak yang memberikan perintah memiliki kekuasaan lebih besar. Adapun ciri-ciri dari karakter ketundukan adalah:

- a. Hubungan Hierarkis: Figur otoritas memiliki posisi atau kekuasaan yang lebih tinggi.
- b. Perintah Langsung: Ketundukan biasanya terjadi karena instruksi eksplisit, bukan sekadar tekanan sosial implisit.
- c. Motivasi Utama: Didominasi oleh rasa hormat, takut, atau pengakuan terhadap otoritas.

Adapun contoh dari ketundukan adalah ketika seorang prajurit mengikuti perintah komandannya tanpa mempertanyakan, meskipun mungkin bertentangan dengan keyakinannya, atau dalam contoh lainnya adalah warga negara mematuhi aturan lalu lintas karena takut dihukum jika melanggar. Contoh Ekperimen dari perilaku ketundukan adalah Eksperimen Stanley Milgram (1963). Dalam eksperimen ini, peserta diminta untuk memberikan sengatan listrik kepada orang lain oleh figur otoritas (peneliti). Hasilnya, banyak peserta mematuhi instruksi meskipun mereka merasa tidak nyaman, menunjukkan kekuatan ketundukan terhadap otoritas (Aronson et al., 2007; Baron, 2017).

Aspek	Acceptance	Obedience	Compliance
Motivasi	Keyakinan pribadi	Perintah figur otoritas	Tekanan sosial atau norma
Perubahan Internal	Ada perubahan internal	Tidak selalu ada perubahan	Tidak ada perubahan internal
Sumber Pengaruh	Keyakinan diri sendiri	Figur otoritas	Kelompok atau norma sosial

Tabel 2. Perbedaan Utama Antara Konformitas Acceptance, Obedience dan Compliance

Berdasarkan tabel tersebut dapat disimpulkan bahwa pengaruh sosial atau konformitas yang bersifat, *acceptance* berakar dari keyakinan, *obedience* dari otoritas, dan *compliance* dari tekanan sosial atau ekspektasi eksternal. Dapat disimpulkan bahwa kepatuhan lebih berfokus pada menyesuaikan perilaku untuk mendapatkan penerimaan atau menghindari konflik sosial, sering kali tanpa adanya figur otoritas yang eksplisit. Sementara itu ketundukan terjadi dalam konteks hubungan hierarkis dan

melibatkan kepatuhan terhadap instruksi figur otoritas, bahkan ketika hal tersebut bertentangan dengan keyakinan pribadi. Keduanya adalah bentuk konformitas yang penting untuk memahami bagaimana manusia berinteraksi dalam struktur sosial, baik dalam kelompok kecil maupun masyarakat yang lebih luas.

D. Polarisasi Kelompok dan Pikiran Kelompok

Polarisasi kelompok yaitu penumpukkan atau pengumpulan pendapat dari perorangan yang saling memengaruhi satu dengan yang lainnya sehingga terjadi pergeseran pendapat ke arah yang lebih baik.

Polarisasi kelompok dapat terjadi bila adanya kedekatan yang saling mendukung antar kelompok, misalnya dalam sebuah diskusi yang akan saling memberikan informasi yang mendukung pandangan yang dominan. Selain itu polarisasi kelompok ini juga dapat terjadi karena perbandingan sosial yaitu menilai pendapat dan kemampuan seseorang dengan cara membandingkannya dengan pendapat dan kemampuan orang lain (Fstinger, dalam Taylor et al., 2005).

Polarisasi kelompok dapat terjadi bila adanya kedekatan yang saling mendukung antar kelompok, misalnya dalam sebuah diskusi yang akan saling memberikan informasi yang mendukung pandangan yang dominan. Selain itu polarisasi kelompok ini juga dapat terjadi karena perbandingan sosial yaitu menilai pendapat dan kemampuan seseorang dengan cara membandingkannya dengan pendapat dan kemampuan orang lain.

Polarisasi kelompok adalah peningkatan kecenderungan yang ada dalam kelompok melalui diskusi dalam kelompok. Keyakinan dan sikap yang kita bawa ke dalam kelompok semakin kuat seiring kita menjauhkan mereka dengan orang lain yang memiliki pemikiran yang sama, proses ini

disebut polarisasi kelompok. Polarisasi kelompok yaitu penumpukkan atau pengumpulan pendapat dari perorangan yang saling memengaruhi satu dengan yang lainnya sehingga terjadi pergeseran pendapat ke arah yang lebih baik. Polarisasi kelompok dapat terjadi bila adanya kedekatan yang saling mendukung antar kelompok, misalnya dalam sebuah diskusi yang akan saling memberikan informasi yang mendukung pandangan yang dominan. Selain itu polarisasi kelompok ini juga dapat terjadi karena perbandingan sosial yaitu menilai pendapat dan kemampuan seseorang dengan cara membandingkannya dengan pendapat dan kemampuan orang lain.

1. Norma Kelompok

Norma kelompok adalah pedoman-pedoman yang mengatur sikap dan perilaku atau perbuatan anggota kelompok. Sikap dan tanggapan anggota kelompok terhadap norma kelompok dapat bermacam-macam. Ada anggota yang tunduk pada norma kelompok dengan terpaksa karena ia termasuk dalam kelompok yang bersangkutan, tetapi ada juga yang tunduk pada norma kelompok dengan penuh pengertian dan penuh kesadaran, sehingga norma kelompok dijadikan normanya sendiri.

Dalam hal ini, individu dapat ikut membentuk norma kelompok bersangkutan, tetapi individu dapat pula tinggal mengambil oper norma kelompok yang telah ada. Norma kelompok merupakan norma yang relatif tidak tetap.

Kemungkinan norma kelompok akan mengalami perubahan sehingga norma kelompok yang dahulu berlaku kini sudah tidak berlaku. Misalnya saja dalam suatu kelompok ada norma bahwa setiap anggota kelompok harus berambut panjang, namun karena

perkembangan keadaan norma dapat berubah bahwa setiap anggota kelompok tidak perlu berambut panjang, tetapi memakai sesuatu yang menjadi norma kelompok tersebut.

Norma muncul melalui proses interaksi yang perlahan-lahan di antara anggota kelompok. Pada saat seseorang berperilaku tertentu pihak lain menilai kepantasan atau ketidakpantasan perilaku tersebut, atau menyarankan perilaku alternatif (langsung atau tidak langsung). Norma terbentuk dari proses akumulatif interaksi kelompok, ketika seseorang masuk ke dalam sebuah kelompok, perlahan-lahan akan terbentuk norma, yaitu norma kelompok.

2. Kepemimpinan

Kepemimpinan adalah proses memengaruhi antara pemimpin dengan anggota kelompok untuk mencapai tujuan kelompok atau organisasi mereka. Menurut Chemers dalam Sarwono, (2005) kepemimpinan adalah sebuah proses pengaruh sosial melalui tempat di mana individu mendaftar dan memobilisasi bantuan kepada orang lain untuk mencapai tujuan bersama.

Burns dalam Sarwono, (2005) membedakan karakteristik kepemimpinan ketika berhubungan dengan anggota kelompoknya, yaitu kepemimpinan transaksional dan kepemimpinan transformasional

Kepemimpinan transaksional lebih berfokus pada pertukaran kepentingan, menggunakan penghargaan dan penalti dalam membuat anggotanya mau bekerja dan lebih mengutamakan transaksi. Sedangkan kepemimpinan transformasional lebih berfokus pada kebutuhan intrinsik, mengembangkan dan meningkatkan minat para anggota untuk bekerja demi kepentingan kelompok, berkarisma dan mencukupi kebutuhan emosional anggotanya dan memberikan stimulus secara

intelektual. Tapi walaupun begitu keduanya bukanlah hal yang beseberangan dalam satu kontinum, karena pemimpin yang ideal adalah yang memiliki keduanya.

E. Interaksi Antar Individu dan Antar Kelompok

Perilaku antar kelompok berhubungan dengan bagaimana anggota kelompok mempersepsikan, memikirkan menghayati dan berperilaku terhadap seseorang dalam kelompok lain. Menurut Hogg & Vaughan, (2018) *“Intergroup behavior is any behavior that involves interaction between one or more representative of two or more separate groups”*

Pada prinsipnya perilaku antara kelompok terjadi ketika dua kelompok saling berinteraksi, apakah interaksi itu mengarah kepada asosiasi atau disosiasi, mengarah kepada keterpaduan atau keterpecahan. Berdasarkan jenis ini maka perilaku antar kelompok dapat berupa:

1. Kerjasama dan Perdamaian
 - a. Kontak (hubungan langsung) adalah salah satu hal yang penting untuk mendekatkan pihak – pihak yang saling berinteraksi
 - b. Komunikasi antar kelompok ini dapat meningkatkan kerjasama, yang dapat berwujud dari salah satu dari tiga bentuk berikut:
 - 1) Tawar – menawar adalah mencari alternatif dalam konflik antara dua kelompok dengan langsung berkomunikasi, tujuannya adalah untuk mencari posisi atau situasi yang paling tepat yang dapat memuaskan kedua pihak (seperti tawar – menawar di pasar)

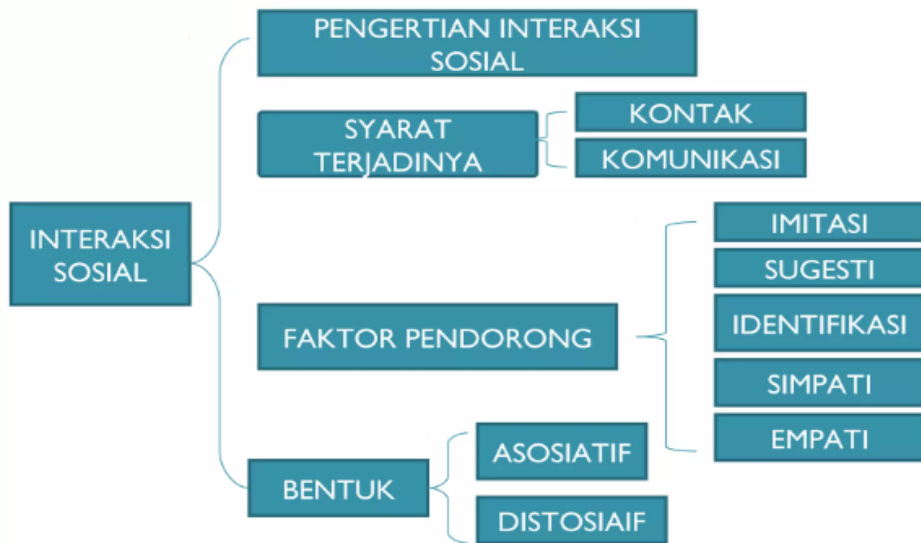
- 2) Mediasi adanya perantara dari pihak ketiga yang menjadi penghubung atau penengah antara kedua pihak sehingga tercapai penyelesaian masalah sebagaimana yang diharapkan tanpa harus ada yang kehilangan muka
- 3) Arbitrasi, di mana pihak ketiga ikut menawarkan alternatif terhadap penyelesaian masalah (John & Howard, 1985).

2. Konflik

Konflik merupakan pertentangan antara dua pihak atau lebih. Konflik ini dapat terjadi antarindividu, antarkelompok kecil bahkan antar bangsa dan negara. adapun yang menjadi faktor penyebab konflik antarindividu dan antar kelompok yaitu:

- a. Dilema sosial menjelaskan alasan mengapa dua kelompok yang saling bermusuhan atau tidak mau berdamai
- b. Kompetisi merupakan persaingan yang terjadi antar dua kelompok dalam mencapai sebuah keuntungan
- c. Ketidakadilan ini, secara teoritis timbul karena adanya kesenjangan antara harapan dan kenyataan yang dapat menimbulkan frustrasi yang pada akhirnya dapat menimbulkan agresif

- d. Kesalahan persepsi ini dapat dibahas dilihat berdasarkan persepsi cermin yaitu kecenderungan untuk melihat perilaku sendiri kepada orang lain dan sekaligus menyalahkannya dan persepsi yang berubah - ubah tergantung pada keadaan subjek yang melakukan persepsi itu, hubungan subjek dengan orang



Gambar 5. 3 Bagan Interaksi Sosial

lain atau pihak lain dan situasi sesaat (John & Howard, 1985).

F. Kesimpulan

Perilaku kelompok menjelaskan tentang bagaimana pengaruh kehadiran orang lain atau pengaruh sosial terhadap perilaku individu seperti; konformitas, kepatuhan, norma kelompok, kerumunan, konflik kelompok dan lainnya. Cara yang dapat kita gunakan untuk mengubah perilaku kita karena kita berada di dalam kelompok. Membahas tentang fasilitasi sosial, kemalasan sosial, individualisasi, Polarisasi kelompok dan pemikiran kelompok, jadi mari kita bicarakan hal ini sekarang, fasilitasi sosial. Fasilitasi sosial merupakan peningkatan intensitas

perilaku oleh kehadiran orang lain dalam psikologi sosial. Misalnya anak – anak yang bersepeda bersama teman – temanya ternyata memacu sepedanya lebih cepat dari pada anak – anak yang bersepeda sendiri – sendiri. Polarisasi kelompok yaitu penumpukkan atau pengumpulan pendapat dari perorangan yang saling memengaruhi satu dengan yang lainnya sehingga terjadi pergeseran pendapat ke arah yang lebih baik.

G. Evaluasi

Soal Pilihan Ganda

1. Apa yang dimaksud dengan konformitas dalam psikologi sosial?
 - A. Proses memengaruhi orang lain untuk mengikuti aturan tertentu.
 - B. Perubahan perilaku atau keyakinan seseorang sebagai hasil dari tekanan kelompok.
 - C. Ketidakmauan untuk mengikuti norma kelompok.
 - D. Tindakan memimpin kelompok untuk mencapai tujuan bersama.
2. Fenomena di mana seseorang cenderung bekerja lebih keras dalam tugas individu dibandingkan dalam tugas kelompok disebut:
 - A. Social loafing
 - B. Groupthink
 - C. Social facilitation
 - D. Diffusion of responsibility
3. Apa yang dimaksud dengan "deindividuasi" dalam perilaku kelompok?
 - A. Hilangnya tanggung jawab pribadi ketika berada dalam

kelompok besar.

B. Penurunan kemampuan seseorang untuk mengambil keputusan secara individu.

C. Meningkatnya motivasi untuk membantu orang lain dalam kelompok.

D. Proses adaptasi individu terhadap norma kelompok.

4. Ketika orang cenderung menyalahkan perilaku seseorang berdasarkan sifat pribadinya, tanpa memperhatikan situasi eksternal, ini disebut:
- A. Disonansi kognitif
 - B. Efek halo
 - C. Kesalahan atribusi mendasar
 - D. Konformitas
5. Apa yang biasanya menjadi penyebab utama fenomena groupthink dalam kelompok?
- A. Adanya perbedaan pendapat yang tajam di dalam kelompok
 - B. Keinginan anggota kelompok untuk mencapai kesepakatan dengan cepat
 - C. Kepemimpinan yang tegas dan otoriter
 - D. Ketidaktahuan anggota kelompok terhadap isu yang dibahas

Soal Esay

1. Jelaskan bagaimana norma kelompok dapat memengaruhi perilaku individu dalam sebuah kelompok!

2. Diskusikan perbedaan antara konformitas, kepatuhan (compliance), dan ketaatan (obedience) dalam konteks psikologi sosial. Berikan contoh dari masing-masing konsep!
3. Bagaimana fenomena "diffusion of responsibility" memengaruhi perilaku seseorang dalam situasi darurat? Jelaskan dengan contoh nyata.
4. Jelaskan bagaimana eksperimen Milgram tentang ketaatan (obedience) memberikan wawasan tentang perilaku manusia dalam menanggapi otoritas.
5. Analisis dampak positif dan negatif dari fenomena social facilitation dalam lingkungan kerja tim.



BAB VI

TERAPAN PERILAKU SOSIAL DALAM BERBAGAI ISU-ISU RISET PSIKOLOGI SOSIAL

A. Psikologi Sosial Dari Ranah Teoritis Ke Ranah Empiris

Tujuan utama dari pengembangan ilmu dan teknologi adalah untuk mensejahterakan umat manusia. Ilmu dan teknologi bekerjasama dalam memberikan kontribusi pelayanan dalam memenuhi semua tingkat kebutuhan manusia dan memberikan kemudahan dalam pencapaiannya, baik kebutuhan fisik, emosional, psikologis dan spiritual.

Dalam perkembangannya ilmu pengetahuan dengan riset dan penelitian bergerak dari paparan teoritis ke ranah praktis salah satunya bertujuan untuk menjawab semua kebutuhan manusia tersebut, agar semua konsep-konsep kebenaran teori dari sebuah disiplin keilmuan dapat diterapkan. Hal yang bersifat tekstual diuji secara kontekstual, sehingga apakah asumsi-asumsi dan hipotesis dapat berlaku di keseharian masyarakat, lalu bagaimana penerapannya.

Berbicara tentang terapan keilmuan kurang lebih 70 tahun lalu pendekatan ilmu psikologi khususnya psikologi sosial sudah mulai banyak digunakan dalam menjelaskan persoalan-persoalan sosial. Terutama persoalan sosial individu yang diakibatkan perang dunia pertama, ke II bahkan berlanjut ketika perang timur raya, perang Vietnam dan Korea dan perang dingin dengan isu nuklir pada tahun 1980an (Sadava & McCreary, 1997; Taylor, Peplau, & Sears, 2005).

Tahun 1986, di Amerika kajian terapan psikologi sosial semakin terus berkembang, terlihat dari banyak tamatan psikologi sosial dipakai dalam melakukan penelitian, pengelola dilaboratorium serta ikut berpartisipasi dalam sebuah penelitian yang berhubungan dengan perilaku

masyarakat. Banyak diantaranya psikolog sosial ini bekerja sebagai tenaga pengajar, menjadi psikolog di rumah sakit, dan berbagai bidang lainnya. Sehingga semakin banyak diterapkan diberbagai hal yang berhubungan dengan masyarakat. Bahkan beberapa lulusan psikologi sosial mengkhususkan diri pada bidang psikologi publik yang fokus utamanya adalah isu-isu kebijakan publik berupa program di antaranya:

1. Menciptakan pengetahuan baru tentang berbagai isu publik
2. Menerapkan ilmu psikologi sosial yang telah dipelajari dalam mengatasi isu-isu publik
3. Meningkatkan teknik tertentu untuk mempelajari isu kebijakan publik (Sadava & McCreary, 1997).

Terapan psikologi sosial adalah penerapan dari metode, teori, prinsip atau temuan penelitian yang digunakan untuk mengerti dan memahami atau memberi solusi atas masalah-masalah sosial yang terjadi. Mengingat luasnya terapan dari psikologi sosial tentu mengharuskan ilmuwan psikologi sosial memperluas dan memperkaya pengetahuannya dan membuka diri dengan ilmu-ilmu lain yang berhubungan dengan gejala fenomena, teori, metode dan solusi yang diberikan (Aronson et al., 2007).

B. Terapan Psikologi Sosial dalam Politik dan Kebijakan Publik

Penelitian dan riset psikologi sosial dalam bidang politik dan kebijakan publik serta hubungan internasional digunakan untuk beberapa kepentingan diantaranya menurut (Sadava & McCreary, 1997) di antaranya:

1. Untuk penyelesaian masalah, ilmuwan sosial melakukan risetnya didukung oleh para pembuat kebijakan untuk mencari penyelesaian masalah.

2. Untuk amunisi politik, digunakan oleh pihak legislatif, untuk menaikkan isu tentang dirinya dan untuk menggalang suara sebelum pemilihan.
3. Untuk mengkonsepkan atau menerangkan, proses ini dilakukan secara kumulatif dan berkelanjutan, tidak hanya melakukan riset tunggal. Riset yang dilakukan tidak hanya memengaruhi satu kebijakan sosial.
4. Untuk bahasa pidato, bagaimana menentukan cara, konsep dan prinsip dari ilmu sosial dalam berpidato dan memikirkan kepentingan sosial.

Manusia adalah Zoon Politicon, manusia adalah binatang yang berpolitik. Aristoteles. Manusia dan politik merupakan bagian dari sejarah dunia yang tidak terpisahkan dan senantiasa saling mewarnai kehidupan, Aristoteles menggariskan tentang posisi manusia terkait dengan penyelenggaraan kekuasaan demi mencapai kemaslahatan bersama.

Psikologi politik merupakan sebuah kajian interdisipliner, yang terutamanya perlu dikaji oleh bidang ilmu psikologi, politik, sejarah, psikiatri, sosiologi, hukum, dan pendidikan. Secara umum psikologi politik akan penting untuk memperhatikan situasi di masyarakat terkait permasalahan-permasalahan politik terkini, seperti kebijakan politik dalam negeri dan luar negeri, konflik etnis, terorisme, kelompok rasis, perilaku memilih, perang dingin, bom nuklir, bahkan konflik timur tengah.

Pendekatan teori kepribadian untuk memahami psikologi politik adalah *psychoanalytic theories*, *trait-based theories* dan *motive-based theories*. membahas tentang kepribadian difokuskan untuk memahami pengaruh kepribadian dari pemimpin dalam pembuatan keputusan, dan

konsekuensi dari karakteristik massa dalam keterikatan dengan kepemimpinan.

Tomaz Dazelan dan Igor Vobic dalam bukunya (*Revolutionizing Political Communication through Social Media*) mengungkapkan bahwa perluasan media sosial telah berkontribusi pada modernisasi komunikasi politik yang signifikan sebagai sarana baru untuk memungkinkan komunikasi langsung dengan *follower*, dan memberikan pengaruh pada komunikasi pesan-pesan politik kepada pemilih. Para politisi sering kali menggunakan media sosial sebagai transmisi pesan politik satu arah, daripada keterlibatan warga yang menunjukkan bahwa banyak dari konten media sosial yang terdiri dari slogan pemilihan, menyerang lawan-lawan dan retorika politik yang sebagian besar bersifat dangkal dan pragmatis. Selain itu, pengamatan penting lainnya dari penelitian mereka adalah korelasi antara "*follower*/pengikut" dan "*following*/orang yang mengikuti" sebagai indikator minat timbal balik dan saling mendengarkan pertukaran ide dan gagasan.

Dalam strategi untuk mencari *follower*/pengikut tersebut kadang para penguasa atau organisasi yang memiliki pengaruh melakukan propaganda yang berkaitan dengan sikap pada isu-isu kontroversial. Kebanyakan propaganda lebih bersifat emosional daripada rasional dalam konten. Emosi adalah inti dari propaganda. Propaganda adalah cara memediasi tanggapan kita terhadap fenomena sosial dan hubungan kita dengan masyarakat.

Propaganda bertujuan untuk memengaruhi pendapat orang atau sekelompok orang. Propaganda dapat mengandung informasi yang benar namun dapat juga menyesatkan karena informasi yang disampaikan tersebut tidak semua disampaikan. Propagandis yang menyampaikan propaganda

biasanya memberikan fakta yang menguntungkan dirinya sedangkan fakta menyangkut pemberitaan buruk tentang diri atau kelompoknya bisa sengaja disembunyikan. Tujuannya untuk membuat citra diri dan kelompoknya semakin terlihat baik di mata publik.

Sisi lain perilaku protes dan aksi massa atau demonstrasi juga merupakan ekspresi ketidakpuasan, ketidaksetujuan, keberatan ataupun perbedaan pendapat publik terhadap ide atau tindakan, atau kebijakan politik yang diambil oleh penguasa. Protes dapat terjadi dalam berbagai bentuk, dari pernyataan individu atau *statements individual* hingga demonstrasi massal. Para pengunjuk rasa dapat mengorganisir protes sebagai cara untuk membuat opini mereka didengar secara terbuka dalam upaya untuk memengaruhi opini publik atau kebijakan pemerintah.

Tahun 1986 istilah "*international affairs*" pertama kali berkembang dikalangan masyarakat politik dikarenakan adanya isu nuklir dari negara super power yakni Amerika dan Uni Soviet yang terlibat "perang dingin" banyak melahirkan kekhawatiran publik terhadap tindakan para pemimpin negara super power itu memicu radiasi di seluruh dunia, kebakaran dan kehancuran pada kehidupan manusia kalau sampai terjadi perang nuklir. Oleh karena itu pada tahun 1980-an ini psikologi sosial mencoba berkontribusi dalam hubungan internasional dengan membuat gebrakan baru untuk mengatasi perang nuklir, yakni *psikologi and the prevention of nuclear war* (Sadava & McCreary, 1997).

Psikologi sosial memberikan wawasan yang sangat berharga dalam merancang, mengimplementasikan, dan mengevaluasi kebijakan publik serta strategi politik. Dengan memahami dinamika sosial, norma, dan proses kognitif, pembuat kebijakan dapat menciptakan kebijakan yang lebih efektif

dan berorientasi pada kebutuhan masyarakat. beberapa contoh terapan psikologi sosial dalam konteks ini adalah:

1. Persuasi dalam Kampanye Politik

Psikologi sosial digunakan untuk memahami dan merancang pesan persuasif yang efektif dalam kampanye politik. Pendekatan seperti *Elaboration Likelihood Model* (ELM) membantu menentukan apakah pesan harus berfokus pada argumen rasional (jalur sentral) atau aspek emosional (jalur perifer). Contohnya dalam menggunakan iklan politik yang menonjolkan ketulusan kandidat melalui cerita personal (jalur perifer) atau data keberhasilan kebijakan mereka (jalur sentral).

2. Pengaruh Norma Sosial terhadap Kepatuhan Kebijakan

Norma sosial dapat digunakan untuk meningkatkan kepatuhan terhadap kebijakan publik, seperti pembayaran pajak, pengurangan limbah, atau partisipasi dalam pemilu.

3. Pengurangan Polarisasi Politik

Teknik psikologi sosial seperti *Contact Hypothesis* dan *perspective taking* digunakan untuk mengurangi polarisasi politik dengan mendorong interaksi lintas kelompok atau pemahaman atas sudut pandang yang berbeda.

4. Efek Framing dalam Kebijakan Publik

Framing adalah cara bagaimana informasi disajikan dalam rangka memengaruhi penerimaan masyarakat terhadap kebijakan publik. Misalnya, framing positif cenderung lebih efektif dibandingkan framing negatif dalam beberapa konteks.

5. Heuristik dan Bias dalam Pengambilan Keputusan Politik

Dalam pemilihan umum pemilih lebih sering menggunakan heuristik seperti pengenalan kandidat, simbol partai, atau stereotip

untuk membuat keputusan. Memahami bias ini membantu merancang kampanye yang lebih strategis. Contohnya pada setiap poster kampanye seringkali menggunakan foto kandidat dengan senyuman dan penampilan ramah untuk meningkatkan daya tarik emosional.

6. Psikologi Identitas Sosial dalam Politik

Teori identitas sosial menjelaskan bagaimana individu mengidentifikasi diri mereka dalam kelompok politik tertentu. Teori ini penting dalam memahami dinamika partai politik, konflik antar kelompok, dan loyalitas pemilih.

7. Desain Kebijakan Berbasis Nudge

Nudge adalah intervensi kecil yang memengaruhi perilaku tanpa memaksa. Psikologi sosial membantu merancang kebijakan yang mendorong pilihan tertentu melalui perubahan lingkungan keputusan.

8. Efek Kohesi Sosial pada Partisipasi Publik

Kohesi sosial berperan dalam meningkatkan partisipasi masyarakat dalam proses politik dan kebijakan publik. Dengan mempromosikan rasa kebersamaan, masyarakat lebih cenderung mendukung kebijakan kolektif.

9. Pengaruh Emosi dalam Politik

Emosi seperti ketakutan, kemarahan, atau harapan sering digunakan dalam retorika politik untuk memobilisasi dukungan. Psikologi sosial membantu memahami bagaimana emosi ini dapat digunakan secara etis dan efektif. Menggunakan narasi tentang masa depan yang cerah untuk memotivasi pemilih muda.

10. Mitigasi Informasi Keliru (Misinformasi)

Psikologi sosial membantu merancang strategi untuk melawan penyebaran misinformasi, seperti dengan membangun literasi media dan memberikan koreksi yang jelas dan cepat.

C. Terapan Psikologi Sosial dalam Perilaku Lingkungan

Psikologi sosial membantu memahami dan merancang lingkungan fisik yang mendukung kesejahteraan individu dan komunitas. Elemen-elemen seperti desain ruang, tata letak, warna, pencahayaan, hingga keberadaan ruang hijau dapat dimanfaatkan untuk mendorong perilaku yang lebih positif dan ramah lingkungan.

Persoalan lingkungan dan ekologi pada umumnya disebabkan oleh perilaku manusia baik secara individu maupun kelompok, hal tersebut terus meningkat tiap tahunnya. Semua perilaku dan aktivitas keseharian manusia menjadi salah satu sumber akibat rusaknya lingkungan terutama masalah efek rumah kaca, yang mengakibatkan rusaknya lapisan ozon, yang tiap tahun terus menipis. Di antara masalah sosial yang berhubungan langsung dengan persoalan lingkungan adalah:

1. Peningkatan Jumlah Penduduk

Ahli sosial mengajak penduduk untuk melakukan program pengendalian jumlah penduduk dengan konsep keluarga berencana agar tidak terjadi peningkatan penduduk yang signifikan. Setiap tahun terjadi peningkatan jumlah penduduk di dunia. Walau di belahan Eropa dan Amerika pada 50 tahun terakhir telah terjadi penurunan pertumbuhan penduduk, belahan Afrika dan Asia terutama India, Cina masih banyak keluarga yang belum memberikan apresiasi dari program keluarga berencana.

Psikologi sosial menjelaskan bagaimana hubungan antara kepadatan atau kerumunan dengan kesesakan. Kepadatan penduduk di lingkungan fisik dapat menyebabkan stres atau konflik, terutama jika sumber daya terbatas. Psikologi sosial mempelajari cara mengelola dampak negatif dari kepadatan, seperti melalui pengelolaan antrian atau penataan ulang ruang. Contohnya dengan menambah area umum di tempat kerja untuk mengurangi perasaan "terperangkap" di ruang kecil.

2. Penggunaan Sumber Daya Alam dan Energy serta Pencemaran Lingkungan

Bahan bakar, seperti bensin yang digunakan untuk transportasi, bahan bakar minyak, gas alam, dan batu bara yang dipergunakan untuk menghasilkan listrik akan terus berkurang. Eksplorasi besar-besaran dan penggunaan yang tidak terkontrol akan memberikan dampak peningkatan pencemaran pada atmosfer bumi yang disebut sebagai efek rumah kaca. Pemanasan global juga akan memberikan pengaruh terhadap kesehatan fisik dan psikologis masyarakat dunia.

Berbagai masalah serius pada lingkungan adalah polusi lingkungan atau pencemaran lingkungan. Mulai dari persoalan sampah dan limbah rumah tangga, limbah industri, dan transportasi, bahan kimia dan medis, radiasi nuklir dan lainnya. Psikologi sosial memiliki peran dalam masyarakat dengan program sosialisasi dan propaganda memengaruhi pemikiran masyarakat tentang pencemaran lingkungan serta memberikan solusi kepada masyarakat untuk mencegah dan mengatasi pencemaran lingkungan, seperti melakukan kegiatan organisasi kelompok yang dapat memelihara kualitas lingkungan (Sadava & McCreary, 1997).

3. Bencana alam

Penanganan kebencanaan juga merupakan wilayah kerja dari psikologi sosial, dari pencegahan, penangan pasca bencana dari proses tanggap darurat sampai pada proses recovery dan rehabilitasi. Perubahan alam dengan fenomena yang sulit diprediksi membawa perubahan juga pada perilaku manusia. Bencana alam yang terjadi membuat manusia Berpikir terhadap pelestarian lingkungan atau yang disebut dengan perilaku pro-lingkungan (Sarwono, 2009). Kajian dalam psikologi lingkungan yang membahas perilaku yang sesuai dengan gerak sistem alam sekitar, seperti tidak membangun rumah di alur paling rentan, tidak membuang sampah sembarangan, atau menggunakan peralatan yang ramah lingkungan, dan lain sebagainya.

Lebih khusus terapan psikologi sosial dalam perilaku lingkungan fisik berfokus pada bagaimana faktor sosial memengaruhi interaksi manusia dengan elemen-elemen fisik dalam lingkungan. Ini mencakup desain ruang, pola perilaku di lingkungan tertentu, serta pengaruh elemen fisik terhadap perilaku individu dan kelompok, seperti;

4. Desain Ruang yang Memfasilitasi Interaksi Sosial

Desain fisik dapat memengaruhi interaksi sosial dan perilaku kolaboratif. Ruang yang terbuka dan ramah cenderung meningkatkan koneksi sosial, sementara ruang yang sempit atau penghalang fisik dapat mengurangi interaksi. Contohnya taman kota dengan bangku melingkar mendorong percakapan antara pengunjung dibandingkan bangku berjajar

5. Desain Lingkungan yang Ramah Lingkungan

Psikologi sosial digunakan untuk merancang ruang yang memotivasi perilaku pro-lingkungan. Misalnya, penempatan tempat sampah daur ulang yang mudah diakses meningkatkan kepatuhan masyarakat (Valentin & Gamez, 2010).

6. Efek Warna dan Elemen Desain

Warna dan elemen visual dalam lingkungan fisik memengaruhi suasana hati, perilaku, dan tingkat kenyamanan seseorang. Misalnya, warna hijau sering diasosiasikan dengan ketenangan dan pelestarian lingkungan. Contohnya Ketika menggunakan warna hijau atau biru di kantor untuk meningkatkan fokus dan relaksasi.

7. Pencahayaan dan Suhu

Faktor fisik seperti pencahayaan alami dan suhu memengaruhi produktivitas dan interaksi sosial. Lingkungan dengan pencahayaan redup sering dikaitkan dengan perilaku kurang proaktif. Contohnya adalah strategi mendesain ruang kerja dengan pencahayaan alami untuk meningkatkan produktivitas dan interaksi positif.

8. Perubahan Perilaku Melalui Desain Tata Letak

Tata letak lingkungan fisik dapat mendorong atau menghalangi perilaku tertentu. Misalnya, membuat jalur pejalan kaki yang nyaman dapat meningkatkan kebiasaan berjalan kaki dibandingkan menggunakan kendaraan. Contohnya adalah merancang trotoar lebar dengan pohon rindang di kota untuk mendorong aktivitas berjalan kaki (Gifford et al., 2011).

9. Pengaturan dan Keamanan Lingkungan

Psikologi sosial membantu memahami bagaimana tata letak lingkungan fisik memengaruhi persepsi keamanan dan kenyamanan.

Lingkungan yang tertata rapi cenderung menurunkan tingkat vandalisme dan meningkatkan rasa tanggung jawab kolektif. Contohnya memasang lampu jalan di area gelap untuk mengurangi ketakutan akan kejahatan (Newman Oscar, 1975).

10. Intervensi Melalui Teknologi Lingkungan

Teknologi seperti sistem pencahayaan otomatis, penggunaan energi terbarukan, atau sensor penghemat air dirancang untuk memengaruhi perilaku melalui umpan balik sosial atau individual. Contohnya penggunaan layar yang menampilkan energi yang dihemat saat seseorang mematikan lampu (Vine et al., 2013).

10. Keseimbangan Antara Privasi dan Interaksi

Lingkungan fisik harus dirancang untuk memberikan keseimbangan antara kebutuhan privasi dan peluang interaksi sosial. Contohnya adalah kantor dengan ruang kerja bersama yang fleksibel serta ruang pribadi untuk konsentrasi individu (Namazian & Mehdipour, 2013).

D. Terapan Pada Psikologi Sosial dalam Komunikasi, dan Propaganda Termasuk di Ruang Siber

Riset-riset psikologi khususnya psikologi sosial telah membuktikan bagaimana media dapat memengaruhi perilaku individu, seperti eksperimen bandura terhadap anak yang melakukan kekerasan pada bonekanya karena meniru tindakan model yang ditayangkan dalam media (Taylor et al., 2005).

Pada penelitian lain membuktikan bagaimana media efektif sebagai alat propaganda dan media intervensi perilaku, pada individu maupun masyarakat. Semuanya dirancang dalam bentuk tayangan film, iklan dan lain sebagainya, seperti film Popeye yang dirancang untuk menguatkan perilaku makan sayur pada anak-anak di Amerika pada tahun 70an. Hitler

pada perang dunia kedua juga menggunakan media massa sebagai alat propaganda politiknya di wilayah Eropa dan sekitarnya. Pada tahun 90an pemerintah Amerika juga melakukan serangan propagandanya melalui media sebelum benar-benar memutuskan untuk menyerang Irak pada perang Teluk.

Media massa bagaikan pisau bermata dua, pertama berpotensi menguatkan kehidupan masyarakat dan kedua, berpotensi merusak nilai-nilai sosial yang ada di masyarakat itu sendiri. Efek media berkaitan dengan topik yang diperdebatkan secara luas seperti efek kekerasan, seksualitas, politik dan lain-lain. Dalam pandangan Psikologi sosial media dapat saja memiliki aspek negatif tetapi media terutama televisi dapat juga memberikan kontribusi dalam mengembangkan perilaku prososial, empati serta sebagai media pendidikan lainnya.

Adapun sumbangan utama dari psikologi sosial dari dulu dan samapai sekarang adalah dalam memberikan nasehat pada produser TV, pihak legislatif, pengadilan dan pembuat kebijakan lainnya berkenaan dengan hasil peraturan untuk memastikan penyiaran berita untuk kebutuhan pendidikan pada anak, dan secara umum agar dapat memberikan pelayanan yang lebih aktif (Sadava & McCreary, 1997).

Psikologi sosial berperan besar dalam memahami komunikasi, propaganda, dan dinamika ruang siber. Pendekatan ini membantu menjelaskan bagaimana pesan disampaikan, diterima, dan memengaruhi perilaku individu maupun kelompok, baik dalam konteks dunia nyata maupun digital, di antaranya;

1. Teori Persuasi dalam Komunikasi

Psikologi sosial mempelajari bagaimana pesan persuasif dapat memengaruhi sikap dan perilaku melalui pendekatan seperti

Elaboration Likelihood Model (ELM). Contohnya dalam komunikasi pemasaran di ruang siber, pesan rasional (jalur sentral) seperti ulasan produk yang mendalam lebih efektif untuk audiens yang bermotivasi tinggi, sementara pesan emosional (jalur perifer) cocok untuk audiens dengan motivasi rendah (Cialdini, 2009; Hornsey & Fielding, 2017).

2. Pengaruh Norma Sosial dalam Penyebaran Informasi
Norma sosial digunakan untuk memengaruhi perilaku komunikasi, termasuk berbagi informasi di media sosial. Contohnya kampanye ruang siber yang menampilkan statistik seperti "80% pengguna berbagi informasi positif tentang keberlanjutan lingkungan" untuk mendorong perilaku serupa (Cialdini et al., 1991).
3. Efek Halo dalam Komunikasi dan Propaganda
Efek halo adalah kecenderungan untuk menilai aspek tertentu dari seseorang atau pesan berdasarkan kesan umum. Contohnya influencer dengan citra positif dapat memengaruhi pengikutnya untuk mendukung produk atau kampanye tertentu meskipun detailnya kurang diketahui.
4. Penyebaran Propaganda melalui Pengulangan Pesan
Pengulangan pesan (*repetition effect*) meningkatkan daya ingat dan penerimaan, terutama di ruang siber, dalam teori psikologi siber disebut dengan ruang gema *echo chamber* dan gelembung informasi *filter bubble*. Contohnya kampanye politik menggunakan bot untuk mengulang pesan tertentu di berbagai platform media sosial guna menciptakan persepsi popularitas.

5. Manipulasi Emosi melalui Propaganda

Propaganda sering menggunakan emosi seperti ketakutan, kemarahan, atau harapan untuk memotivasi tindakan tertentu. Contohnya video viral di ruang siber yang menunjukkan dampak bencana lingkungan untuk mendorong partisipasi dalam aksi iklim (Marcus & Neuman, 2013).

6. Efek Kelompok dan Pola Polarisasi di Media Sosial

Teori identitas sosial membantu memahami bagaimana individu membentuk kelompok online yang memperkuat bias dan memengaruhi komunikasi. Contohnya diskusi di forum atau grup media sosial yang cenderung memperkuat opini ekstrem melalui dinamika *echo chamber*.

7. Penyebaran Hoaks dan Disinformasi

Penjelasan: Psikologi sosial membantu memahami penyebaran informasi palsu, termasuk bagaimana bias konfirmasi membuat orang lebih cenderung percaya dan berbagi informasi yang sejalan dengan keyakinan mereka.

- **Contoh:** Studi menunjukkan bahwa berita hoaks di media sosial lebih sering dibagikan dibandingkan berita faktual karena daya tarik emosionalnya (Lewandowsky Stephan et al., 2017).

8. Desain Pesan dengan Framing

Penjelasan: Framing adalah cara penyajian informasi yang dapat memengaruhi penerimaan pesan. Dalam ruang siber, framing positif atau negatif sering digunakan untuk memanipulasi opini.

Contoh: Artikel tentang kebijakan ekonomi yang menggunakan istilah "pajak karbon" versus "insentif energi bersih" untuk mbingkai diskusi (Tversky & Kahneman, 1981).

9. Efek Viralisme dalam Komunikasi Siber

Penjelasan: Psikologi sosial mempelajari elemen-elemen yang membuat konten viral, seperti daya tarik emosional, relevansi sosial, dan kejutan.

- **Contoh:** Video pendek yang memanfaatkan humor atau elemen emosional tinggi untuk menyebarkan pesan secara luas (Berger & Milkman, 2018).

10. Peningkatan Literasi Digital melalui Psikologi Sosial

- **Penjelasan:** Psikologi sosial digunakan untuk merancang program literasi digital yang mendorong pemahaman kritis terhadap informasi di ruang siber.
- **Contoh:** Kampanye edukasi yang mengajarkan teknik verifikasi fakta dan mendorong sikap skeptis terhadap sumber tidak tepercaya (Buckingham, 2007).

11. Propaganda dan Manipulasi Algoritma

- **Penjelasan:** Algoritma media sosial sering digunakan untuk menyebarkan propaganda dengan menyajikan informasi yang memicu emosi kuat atau memperkuat bias kelompok.
- **Contoh:** Bot atau akun otomatis yang memperkuat narasi tertentu dengan cara membanjiri platform dengan pesan serupa.

E. Terapan Psikologi Sosial dalam Proses Hukum dan Forensik

Bidang hukum dan psikologi telah berkembang sejak tahun 1986, yang menawarkan ranah penelitian terapan serta praktik yang memiliki daya tarik penting dalam kehidupan, konsep psikologi sosial dipakai dalam pengadilan untuk kesaksian ahli tentang berbagai topik. Kontribusi psikologi sosial dalam bidang hukum melalui dua cara yaitu melalui

kesaksian ahli dan keterangan *amicus curie* atau ringkasan ilmu psikologi yang menjadi panduan bagi hakim dalam memutuskan suatu perkara .

Para psikolog sosial untuk berbagi pengetahuan dalam proses persidangan melalui expert testimony (kesaksian ahli). Para psikolog sosial biasa diminta untuk menjelaskan temuan riset guna memberikan kerangka pemahaman bagi juri dan hakim dan untuk mengevaluasi bukti dalam kasus tertentu (Sadava & McCreary, 1997).

Para ilmuwan psikologi harus cermat dalam mengevaluasi kualitas topic seperti identifikasi saksi mata, memori yang ditekan, stereotip gender, tes poligraf, sindrom wanita yang dianiaya, trauma pemerkosaan, anak sebagai saksi, dan prediksi tingkat bahaya.

Pada kenyataannya sistem hukum tidak sesempurna seperti yang diidealkan, namun tidak seburuk itu pula, seperti yang akan tercipta bila partisipasinya tidak kuat dan tidak memiliki etika. Bahkan, penelitian menunjukkan bahwa mereka terlibat dalam sebuah proses hukum biasanya mencoba melakukan apa yang mereka yakini sebagai hal yang benar. Studi Psikologi yang berkaitan dengan persoalan hukum psikologi forensik mempelajari efek dari berbagai faktor psikologi terhadap proses hukum.

1. Efek Dari Prosedur Kepolisian

Efek dari prosedur kepolisian upaya untuk membuktikan seseorang bersalah umumnya melibatkan bagaimana cara saksi mata/tersangka. Polisi dianggap sebagai pihak yang bertanggung jawab dalam menginvestigasi sebuah kejahatan untuk mencari kebenaran, bukan untuk membuktikan seseorang bersalah.

Biasanya untuk membuktikan seseorang itu bersalah atau tidak dapat dilihat dari cara saksi mata ataupun tersangka saat diinterogasi. Gaya interogasi ada dua gaya yang sering digunakan pendekatan

konversasional yang ramah dan pendekatan konfrontasional yang bernada marah. Diwilayah Inggris, peraturan mereka menerangkan bahwa polisi hanya bekerja untuk mengumpulkan fakta saja bukan untuk mendapatkan pengakuan dari tersangka tersebut, lain dengan negara lain yang menugaskan polisinya untuk dapat membuat seseorang mengakui kesalahannya (Baron, 2017).

2. Efek Media

Liputan yang diberitakan oleh media dapat memengaruhi persepsi umum karena pada umumnya orang mempercayai hal-hal yang diperlihatkan di media, karena mereka beranggapan bahwa tidak mungkin yang diberitakan di media itu tidak benar. Sebagai tambahan, berbagai kejahatan yang dijadikan berita seringkali tampak mengerikan, dan publik berkeinginan untuk mengidentifikasi dan menghukum individu yang bertanggung jawab atas perbuatan jahat tersebut, padahal belum tentu individu tersebut bersalah atau tidak karena belum ada keputusan dari pengadilan tapi akibat pemberitaan media tersebut masyarakat cenderung mengambil asumsi yang salah (Baron, 2017).

3. Kesaksian Saksi Mata

Seorang yang menyaksikan suatu tindakan kriminal atau sesuatu yang berkaitan dengan hal tsb barangkali akan diminta untuk memberikan kesaksian informasi krusial dalam sebuah investigasi atau persidangan. Kesaksian saksi mata sangat diperlukan karena itu dapat menjadi bukti dari suatu kejahatan yang dilakukan oleh individu, maka kesaksian dari saksi mata itu harus akurat untuk mendukung bukti yang telah ada. Prosedur untuk meningkatkan akurasi atau keakuratan kesaksian antara lain adalah: mempersentasikan gambar atau adegan

kriminal terkait berikut korbannya kepada para saksi mata sebelum proses identifikasi berlangsung.

4. Bias peran dari: Pengacara, Hakim, Juri, dan Terdakwa

Perseteraan antara penuntut dengan pembela, terutama dalam hal pemilihan juri yang hadir dalam persidangan. Juri yang dipilih hendaknya bersifat netral atau tidak memihak, tapi kecenderungan dari pengacara dua pihak yang berseteru untuk mencari juri yang dapat membantu pihaknya dan menjerumuskan lawannya. Pengacara tidak diperbolehkan untuk memberi pertanyaan yang menjerumuskan berupa pertanyaan yang telah mereka rancang atau rencanakan untuk mendapatkan jawaban tertentu kepada para saksi.

Dalam sistem hukum di AS, penuntut dan pembela tidak saling bekerja sama untuk mencapai tujuan bersama (kebenaran), tapi mereka justru saling berkompetisi dan berjuang untuk memenangkan kasus masing-masing (Baron, 2017).

Idealnya, hakim adalah seorang yang harus sepenuhnya objektif dan adil. Namun, mereka juga manusia biasa yang tidak luput dari kesalahan dan sikap bias. Para juri diinstruksikan untuk mendasari keputusan mereka sesuai dengan bukti faktual. Para juri cenderung mengabaikan perintah hakim kecuali jika juri yakin bahwa hakim punya alasan bagus untuk meminta mereka untuk mengabaikan bukti tersebut. Juri merupakan orang yang ditunjuk dalam suatu persidangan untuk membantu hakim dalam memutuskan suatu perkara. Juri disini harus bersikap netral atau tidak memihak pada pihak manapun.

F. Terapan Psikologi Sosial dalam Perilaku Kesehatan

Psikologi sosial terlibat secara mendalam dalam mempromosikan kesehatan terutama dalam mengaplikasikan prinsip-prinsip persuasi seperti; untuk memengaruhi orang lain untuk berhenti melakukan perbuatan yang membahayakan kesehatannya seperti merokok dan memulai program latihan.

Selain itu kajian tentang perilaku komunikasi dokter pada pasien, serta kepatuhan individu dalam mengikuti nasehat tentang kesehatan. Penelitian tentang bagaimana hubungan interpersonal dapat memengaruhi kesehatan atau kesembuhan dari penyakit. penelitian yang menyelidiki faktor-faktor penyebab penyakit, seperti stress (Baron, 2017).

Psikologi sosial makin relevan sekarang ini adalah dengan banyaknya penyakit kronis yang mengancam dan penyebab utamanya tidak hanya karena infeksi bakteri tetapi juga karena perilaku manusia seperti gaya hidup, diet, latihan, stress, merokok, alkohol dan penggunaan narkoba dll. Sampai sekarang ini kematian dan penyakit rata-rata karena perilaku manusia, psikologi adalah lapangan psikis yang membantu di improving perilaku manusia, sehingga manusia bisa hidup lebih lama dan hidup sehat.

Aplikasi psikologi sosial memberikan kontribusi di beberapa bagian. Salah satunya yaitu menginvestigasi hubungan antara variasi psikososial seperti emosi stress dan kondisi kesehatan. Yang kedua mempelajari orang-orang dengan keadaan sakit dan mencoba mengerti di mana perilaku-perilaku dan pengalaman membantu mereka untuk sembuh (mengembangkan) dan produktivitas (Baron, 2017).

Secara lebih operasional, psikologi kesehatan dapat dimanfaatkan untuk;

1. Mengevaluasi tingkah laku dalam etiologi dan recovery penyakit atau penyebab dan penyembuhan penyakit.

Status sosial ekonomi merupakan determinan kuat kesehatan dan penyakit, dan perbedaan-perbedaan ini muncul di semua tingkat kelas sosial, yaitu, mereka yang, terkaya menikmati baik menyehatkan daripada mereka yang agak kurang makmur, dan mereka dalam kemiskinan memiliki harapan hidup yang rendah. Pada riset lainnya ditemukan bahwa perempuan cenderung memiliki harapan hidup yang lebih lama dibandingkan laki-laki, tetapi selama hidup tersebut lebih banyak beresiko mengalami berbagai penyakit. Sementara itu pria berkemungkinan dua kali besar daripada perempuan untuk meninggal karena kanker paru-paru, sirosis hati, penyakit jantung, kekerasan, bunuh diri atau kecelakaan. Hal ini dikarenakan laki-laki cenderung lebih sering terlibat dalam perilaku berisiko tinggi, seperti merokok, minum berlebihan dan berbagai bentuk bertindak keluar.

2. Memprediksi tingkah laku tidak sehat.

Setidaknya lima alasan untuk menjelaskan kecenderungan bagi perempuan untuk mengalami penyakit yang lebih dibandingkan pria:

- a. Berdasarkan perbedaan biologis hormon atau gen yang membuat perempuan lebih vulnerable penyakit tertentu.
- b. Risiko yang diperoleh dari penyakit dan cedera ditemui dalam aktivitas kerja dan Leisure, gaya hidup, dan kebiasaan kesehatan, seperti merokok, dan kebiasaan mengemudi (although sebagian resiko ini mungkin lebih karakteristik dari peran laki-laki, orang lain mungkin lebih khas pada wanita).

- c. Aspek psikososial kesehatan, khususnya bagaimana pria dan wanita bereaksi berbeda terhadap perception gejala dan keputusan tentang perawatan medis (misalnya, perilaku peran sakit).
 - d. Kesehatan - melaporkan perilaku, termasuk fakta bahwa perempuan lebih cenderung berbicara tentang gejala-gejala mereka untuk keluarga, teman, dokter, dan pewawancara.
 - e. Wanita menggunakan perawatan medis lebih konsisten kemudian laki-laki, dan efek dari bicara better care dari diri mereka sendiri mungkin lebih jelas di kemudian hari.
3. Memahami peran psikologi dalam experience of illness.
- Stress dan dukungan sosial jelas terkait dengan kedua morbiditas (penyakit) dan mortalitas (kematian) Kombinasi spesifik stres yang tinggi dan dukungan sosial sangat rendah yang merupakan prediktor kuat hasil kesehatan negatif. Beberapa cara dukungan sosial yang bisa diberikan untuk meredam efek stress, mengatasi stress dan menambah kesehatan :
- a. Perhatian emosional
 - b. Bantuan instrumental
 - c. Memberi informasi tentang situasi yang menekan
- Pengalaman stress dapat menjadi masalah bagi sebagian orang bukan hanya karena menimbulkan tekanan emosional dan ketegangan fisik tetapi terkadang bisa menimbulkan penyakit.
4. Mengevaluasi peran psikologi dalam treatment
- Banyak pasien gagal untuk mematuhi rekomendasi terapi spesifik. Pasien membuat penilaian tentang kegunaan dari setiap intervensi medis, penilaian tentang bagaimana perasaan mereka dan penilaian

tentang kemerdekaan mereka sendiri dan kebutuhan mereka sendiri untuk kendali pribadi. Pasien cenderung tidak mematuhi jika mereka tidak diberi penjelasan yang jelas untuk tindakan yang direkomendasikan, dan jika mereka belum memberikan dukungan yang tepat dan dorongan. Prinsip-prinsip psikologis sosial dapat membantu orang lebih memahami proses yang terlibat dalam kepatuhan.

Ada beberapa prinsip kepatuhan untuk praktik kedokteran:

- a. orang memperlihatkan kebutuhan kuat untuk konsisten dalam sikap dan tindakan mereka.
- b. orang cenderung untuk memvalidasi kebenaran sikap dan tindakan mereka dengan membandingkan dirinya dengan orang lain dalam situasi yang sama, terutama jika situasi relatif ambigu.
- c. Rekomendasi lebih cenderung untuk memperoleh kepatuhan ketika mereka datang dari sumber, dihormati kredibel..

Psikologi sosial membantu memahami dan memengaruhi perilaku kesehatan melalui norma sosial, persuasi, emosi, dan intervensi berbasis komunitas. Dengan pendekatan ini, intervensi kesehatan dapat dirancang lebih efektif dan berkelanjutan. Psikologi sosial memiliki peran signifikan dalam memahami dan mengubah perilaku kesehatan. Dengan mempelajari interaksi sosial, norma, keyakinan, dan motivasi, psikologi sosial membantu menciptakan intervensi yang efektif untuk meningkatkan kesehatan individu dan masyarakat.

G. Terapan Psikologi Sosial dalam Perilaku Industri dan Organisasi

Psikologi dalam menjelaskan perilaku pendekatan yang sering dipakai adalah; pendekatan kognitif, *reinforcement*, dan psikoanalitis. ketiga pendekatan tersebut dilihat dari; penekanannya, penyebab timbulnya perilaku, prosesnya, kepentingan masa lalu di dalam menentukan perilaku, tingkat kesadaran, dan data yang dipergunakan. Hal tersebut juga termasuk dalam menjelaskan perilaku individu dalam organisasi.

Kelompok sosial dan organisasi tidak dapat dipisahkan dalam hidup masyarakat karena kebanyakan dari kita bekerja dan beraktivitas sehari-hari dalam organisasi dan kelompok kerja. Psikolog sudah menemukan pentingnya mempelajari perilaku dan struktur organisasi, prosedur dan cara orang-orang didalam organisasi untuk respon dan berperilaku. Bidang perilaku keorganisasian adalah cabang psikologi sosial yang telah tumbuh dan mencapai status mandiri sebagai bidang psikologi industri dan organisasi.

Salah satu dari aplikasi psikologi yang paling tua dalam organisasi adalah penyaringan personil dan penempatan pekerjaan berdasar pada test *psychometric*, wawancara, dan atau contoh pekerjaan. Setelah karyawan terpilih, pelatihan dan pengembangan tentang keterampilan mereka meliputi area yang utama dari pekerjaan yang diterapkan. Kunci lain adalah evaluasi mencapai pekerjaan karyawan dan umpan balik tentang kegagalan dan sukses mereka (Baron, 2017).

Terapan lain yang masih merupakan sub kajian psikologi industri dan organisasi adalah Psikologi konsumen. Psikolog konsumen berfokus langsung bagaimana cara membuat produk, menjualnya, dan membuat iklan agar konsumen tertarik. Mereka mempelajari lebih spesifik tentang penelitian dasar seperti menjelaskan kepada audiens untuk membuat iklan,

perhatian terhadap iklan, pengertian iklan, pertimbangan alternatif membuat keputusan dan pembelian produk. Mereka bekerja sebagai agen iklan, atau di sebuah pabrik sebagai pembuat iklan dan kampanye, beberapa psikolog konsumen juga bekerja untuk penelitian di sebuah perusahaan marketing sebagai pengevaluasi kesuksesan dan kegagalan dari sales perusahaan.

Sekelompok kecil dari psikolog konsumen lebih mementingkan pandangan konsumen daripada produser atau pembuat iklan. Mereka dibedakan dalam posisi lapangan kerja, seperti mereka harus memilih sebuah isu untuk melindungi konsumen, beberapa di antara mereka belajar terlebih dahulu mengenai efek media dari sudut pandang anak kecil dan keluarga agar bisa menganalisis praktek pengiklan dengan perlindungan (Sadava & McCreary, 1997).

H. Kesimpulan

Psikologi sosial memainkan peran penting dalam memahami bagaimana individu dipengaruhi oleh interaksi sosial dan lingkungan sekitarnya. Dalam berbagai bidang, psikologi sosial memberikan wawasan yang mendalam dan solusi berbasis bukti untuk masalah kompleks. Psikologi sosial memiliki peran yang sangat luas dalam kajian interdisipliner, mengintegrasikan teori dan metode untuk memahami interaksi manusia dalam berbagai konteks. Dari isu lingkungan hingga politik, kesehatan, dan dunia kerja, penerapan psikologi sosial memberikan solusi berbasis bukti untuk tantangan kompleks di masyarakat modern. Pada perilaku lingkungan psikologi sosial membantu memahami bagaimana kondisi lingkungan fisik mengatur perilaku individu dalam teritorial dan ruang personal, menghubungkan sikap, norma subjektif, dan kontrol

perilaku dengan tindakan lingkungan, serta perilaku pro-lingkungan lainnya.

Psikologi sosial berkontribusi pada pemahaman tentang perilaku individu dalam sistem hukum. Studi pada bidang ini mencakup kredibilitas saksi, bias keputusan juri, tekanan sosial dalam interogasi, dan profil kriminal. Psikolog juga berperan dalam menilai kompetensi pelaku, memberikan dukungan kepada korban, dan meningkatkan keadilan dalam sistem hukum. Sementara itu dalam terapan di bidang komunikasi dan politik meneliti bagaimana pesan disampaikan, diterima, dan memengaruhi perilaku masyarakat. Teori persuasi, framing, dan efek media massa membantu menjelaskan efektivitas kampanye politik dan komunikasi publik. Fenomena seperti polarisasi kelompok dan dinamika identitas sosial menjelaskan bagaimana sikap politik terbentuk dan dipertahankan.

Pada dunia kesehatan berfokus pada hubungan antara faktor psikologis dan kesehatan fisik. Intervensi psikologi terapan digunakan untuk mempromosikan perilaku sehat, meningkatkan kepatuhan terhadap pengobatan, dan mengurangi dampak stres. Dukungan sosial, norma komunitas, dan strategi berbasis psikologi sosial membantu dalam mendorong vaksinasi, diet sehat, dan manajemen penyakit kronis. Psikologi Sosial dalam Dunia Kerja dan Industri memainkan peran dalam memahami fenomena seperti *social loafing* dan *groupthink*, masalah kepemimpinan dan pengaruh sosial, seperti gaya kepemimpinan yang efektif dalam memotivasi tim, serta norma organisasi dalam membentuk budaya kerja yang mendukung produktivitas dan kesejahteraan.

Sebenarnya masih banyak terapan dan aplikasi kajian psikologi sosial kalau dikaitkan dengan berbagai *setting*, bidang dan kontek, seperti, pendidikan, budaya dan gender, perilaku ruang maya dan digitalisasi,

kesehatan mental masyarakat, ideologi radikalisme, serta bidang lainnya yang berhubungan dengan perilaku sosial individu dalam berbagai konteks.



I. Evaluasi

Pilihan Ganda

1. Tujuan utama dari pengembangan ilmu dan teknologi dalam konteks psikologi sosial adalah ...
 - A. Untuk menghasilkan teori baru
 - B. Untuk mensejahterakan umat manusia
 - C. Untuk memperbanyak penelitian akademik
 - D. Untuk memperkuat ideologi politik tertentu

2. Pendekatan terapan psikologi sosial mulai banyak digunakan setelah munculnya masalah sosial akibat ...
 - A. Revolusi industri
 - B. Perang Dunia I dan II
 - C. Krisis ekonomi global
 - D. Era media sosial

3. Menurut Sadava & McCreary (1997), psikologi sosial terapan bertujuan untuk ...
 - A. Mengembangkan teori baru dalam psikologi
 - B. Memberikan solusi atas masalah sosial nyata
 - C. Mengkaji perilaku hewan sosial
 - D. Menolak pendekatan empiris dalam psikologi

4. Contoh penerapan psikologi sosial dalam politik adalah ...
 - A. Mengembangkan teori kepribadian
 - B. Mendesain pesan kampanye yang persuasif
 - C. Melakukan eksperimen laboratorium
 - D. Menulis kebijakan ekonomi nasional

5. Dalam kebijakan publik, teknik framing digunakan untuk ...
- A. Meningkatkan kemampuan berpikir kritis
 - B. Mempengaruhi cara masyarakat menilai suatu isu
 - C. Menghindari bias sosial
 - D. Mengubah data penelitian menjadi teori
6. Salah satu fokus psikologi sosial dalam bidang lingkungan adalah ...
- A. Mempelajari reaksi kimia dalam atmosfer
 - B. Menjelaskan hubungan manusia dengan elemen fisik lingkungan
 - C. Mendesain alat ukur polusi udara
 - D. Meneliti efek globalisasi pada budaya lokal
7. Contoh penerapan psikologi sosial dalam komunikasi dan ruang siber adalah ...
- A. Analisis literatur klasik
 - B. Eksperimen genetik
 - C. Penggunaan teori persuasi untuk kampanye digital
 - D. Penelitian biologis tentang otak
8. Dalam bidang hukum dan forensik, peran psikolog sosial adalah
- A. Menjadi hakim dalam sidang
 - B. Memberikan kesaksian ahli (expert testimony)
 - C. Menentukan vonis akhir
 - D. Mengambil alih tugas jaksa

9. Salah satu fokus utama psikologi sosial dalam bidang kesehatan adalah

...

- A. Mengembangkan obat baru
- B. Memahami hubungan antara stres, dukungan sosial, dan kesehatan
- C. Mengganti peran dokter dengan psikolog
- D. Mengelola rumah sakit

10. Psikologi industri dan organisasi merupakan cabang dari ...

- A. Psikologi klinis
- B. Psikologi perkembangan
- C. Psikologi sosial
- D. Psikologi eksperimental

Soal Esai

1. Jelaskan bagaimana peran psikologi sosial berkembang dari ranah teoritis menuju ranah empiris dalam menjawab kebutuhan manusia modern!
2. Berikan contoh penerapan psikologi sosial dalam politik yang menggunakan teori persuasi atau framing, dan jelaskan dampaknya terhadap perilaku pemilih!
3. Bagaimana psikologi sosial berkontribusi dalam menumbuhkan perilaku pro-lingkungan di masyarakat? Jelaskan dengan contoh nyata.
4. Uraikan bagaimana psikologi sosial membantu mengurangi penyebaran hoaks dan disinformasi di ruang siber melalui pendekatan norma sosial dan literasi digital.
5. Jelaskan peran psikologi sosial dalam konteks industri dan organisasi, khususnya dalam meningkatkan motivasi kerja dan kepuasan karyawan.

DAFTAR REFERENSI

- Aronson, E., Wilson, T. D., & Akert, R. M. (2007). *Social Psychology* (Eighth). Pearson Education, Inc.
- Bandura, A. (2017). *Social Learning Theory and Aggression Learning By Imitation of a Role Model* (pp. 1–11). University of Oxford, United Kingdom. <https://www.coursehero.com/file/22490098/unit-one-aggression/>
- Baron, R. A. (2017). *Social Psychology* (Fourteenth). Pearson Education Limited.
- Baron, R. A., & Branscombe, N. R. (2012). *Social Psychology* (Thirteenth). Pearson Education, Inc.
- Berger, J., & Milkman, K. L. (2018). Emotion and Virality: What Makes Online Content Go Viral? *GfK Marketing Intelligence Review*, 5(1), 18–23. <https://doi.org/10.2478/gfkmir-2014-0022>
- Bryant Fred B, Edwards John, & Tindale R Scott. (1992). Social Psychological Application to Social Issues. In *Methodological Issues in Applied Social Psychology* (Volume 2, Vol. 2).
- Buckingham, D. (2007). Digital Media Literacies: Rethinking Media Education in the Age of the Internet. *Research in Comparative and International Education*, 2(1), 43–55. <https://doi.org/10.2304/rcie.2007.2.1.43>
- Cialdini, R. B. (2009). *The Psychology of Persuasion*.
- Cialdini, R. B., Kallgren, C. A., & Reno, R. R. (1991). A Focus Theory Of Normative Conduct: A Theoretical Refinement And Reevaluation Of The Role Of Norms In Human Behavior. *Advance In Experimental Sosial Psychology*, 24.

- Fishbein, M., & Ajzen, I. (2010). *Predicting and Changing Behavior : The reasoned action approach*. Psychology Press Taylor & Francis Group.
- Gifford, R., Steg, L., & Reser, J. P. (2011). Environmental Psychology. In *IAAP Handbook of Applied Psychology* (pp. 440–470). Wiley-Blackwell. <https://doi.org/10.1002/9781444395150.ch18>
- Gruman, J. A., Schneider, Frank. W., & Coutts, L. M. (2017). *Applied Social Psychology; Understanding and Addressing Social and Practical Problems* (Third). SAGE Publications, Inc.
- Hanurawan, F. (2010). *Psikologi Sosial: Suatu Pengantar*. Rosdakarya.
- Hewstone, M., Schut, H. A. W., Wit, J. B. F. de, Bos, K. van den, & Stroebe, M. S. (2007). *The Scope of Social Psychology Social ; Theory and applications*. Psychology Press.
- Hogg, M. A., & Vaughan, G. M. (2018). *Social Psychology* (eighth). Pearson Education Limited.
- Hornsey, M. J., & Fielding, K. S. (2017). Attitude roots and jiu jitsu persuasion: Understanding and overcoming the motivated rejection of science. *American Psychologist*, 72(5), 459–473. <https://doi.org/10.1037/a0040437>
- Huffman, K. (2012). Psychology in Action. In *Research Ethics* (Tenth). John Wiley & Sons, Inc. <https://doi.org/10.4324/9781315244426-34>
- Insani, F. D. (2019). Teori Belajar Humanistik Abraham Maslow Dan Carl Rogers Serta Implikasinya Dalam Pembelajaran Pendidikan Agama Islam. *As-Salam: Jurnal Studi Hukum Islam & Pendidikan*, 8(2), 209–230. <https://doi.org/10.51226/assalam.v8i2.140>
- John, C., & Howard, G. (1985). *Intergroup Behavior*. Blackwell USA.
- Kenrick, D. T., Neuberg, S. L., & Cialdini, R. B. (2014). *Social Psychology Goals in Interaction* (Fifth). Pearson Education Limited.

- Lange, P. A. M. Van, Kruglanski, A. W., & Higgins, E. T. (2012). *Handbook of Theories of Social Psychology* (Vol. 2).
- Lewandowsky Stephan, Ecker UllrichK.H, & Cook John. (2017). Beyond Misinformation: Understanding and Coping with the “Post-Truth” Era. *Journal of Applied Research in Memory and Cognition*, 6, 353–369.
- Lewin, K. (1936). *Principles of Topological Psychology* (Sixth Impr). McGRAW-HILL Book Company, INC.,
- Marcus, G. E., & Neuman, W. R. (2013). *Affective Intelligence and Political Judgment*.
<https://www.researchgate.net/publication/37694302>
- Mardianto. (2019). Prasangka dan ujaran kebencian siber: peran pola komunikasi daring. *Prosiding seminar nasional & call paper psikologi sosial 2019 psikologi sosial di era revolusi industri 4.0: peluang & tantangan fakultas pendidikan psikologi Universitas Negeri Malang*.
- Mardianto. (2023). *Agresi Siber: Marah dan Menyerang di Ruang Maya*.
- Mardianto, Hanurawan, F., Chusniyah, T., Rahmawati, H., & Hutagalung, F. D. (2021). Cyber aggression between Intentions and Cyber Wellness of Students: An application of TPB Models. *International Journal of Instruction*, 14(2), 67–82. <https://doi.org/10.29333/iji.2021.1425a>
- Mardianto Mardianto, Mudhar Mudhar, Ifdil Ifdil, Zadrian Ardi, & Elrisfa Magistarina. (2022). Cyber aggression: Moderating effects of out group prejudice on the relation between threat perceptions. *International Journal of Research in Counseling and Education*, 6(1).
- Martin, A. J., & Dowson, M. (2009). Interpersonal Relationships, Motivation, Engagement, and Achievement: Yields for Theory, Current Issues, and Educational Practice. *Review of Educational*

- Research*, 79(1), 327–365. <http://rer.sagepub.com/cgi/doi/10.3102/0034654308325583>
- Myers, D. G., & Twenge, J. M. (2016). *Social Psychology* (12th ed.). McGraw-Hill Education.
- Myers, D. G., & Twenge, J. M. (2018). *Exploring Social Psychology* (Eighth). McGraw-Hill Education.
- Namazian, A., & Mehdipour, A. (2013). Psychological Demands of the Built Environment, Privacy, Personal Space and Territory in Architecture. *International Journal of Psychology and Behavioral Sciences*, 2013(3), 109–113. <https://doi.org/10.5923/j.ijpbs.20130304.04>
- Newman Oscar. (1975). *Design Guidelines For Creating Defensible Space*.
- Nurfaradilla Mohamad Nasri, & Azlin Norhaini Mansor. (2016). Teacher Educators' Perspectives on the Sociocultural Dimensions of Self-Directed Learning. *Creative Education*, 7, 2755–2773. http://file.scirp.org/pdf/CE_2016120915271737.pdf
- Sadava, S. W., & McCreary, D. R. (1997). *Applied Social Psychology*. Prentice Hall.
- Santrock, J. (2013). *Life-Span Development* (14th ed.). McGraw-Hill Humanities.
- Sarwono, S. W. (2005). *Psikologi Sosial (Psikologi Kelompok dan Psikologi Terapan)*. Balai Pustaka.
- Sarwono, S. W. (2017). *Teori-Teori Psikologi Sosial: Vol. Cetakan ke-19*. Rajawali Perrs.
- Sherif, M. (1970). The Relevance of Social Psychology. *American Psychologist*, 25(2), 144–156. <https://doi.org/10.4324/9781351207393-15>

- Stangor, C. (2015). *Social Psychology Principles* (10th ed.). Unnamed Publisher.
- Sternberg, R. J. (1986). A triangular theory of love. *Psychological Review*, 93(2), 119–135. <https://doi.org/10.4324/9780203311851>
- Taylor, S. E., Peplau, L. A., & Sears, D. O. (2005). *Social Psychology* (12th ed.). Pearson Education.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1981). The Framing of Decisions and the Psychology of Choice. *Science*, 211, 453–457.
- Valentin, J., & Gamez, L. (2010). *Psychology research progress series environmental psychology new developments*.
- Vine, D., Buys, L., & Morris, P. (2013). The Effectiveness of Energy Feedback for Conservation and Peak Demand: A Literature Review. *Open Journal of Energy Efficiency*, 02(01), 7–15. <https://doi.org/10.4236/ojee.2013.21002>
- Walker, R. A., Pressick-Kilborn, K., Arnold, L. S., & Sainsbury, E. J. (2004). Investigating motivation in context: Developing sociocultural perspectives. *European Psychologist*, 9(4), 245–256.



INDEKS

A

Adaptasi sosial · 201
Afiliasi · 30, 201
Agresivitas · v, viii, 33, 116, 117,
125, 201
Altruisme · v, 201
Analisis kelompok · 201

applied psychology · 1

Atribusi · 31, 32, 55, 201

B

Bandura, Albert · 201
Behavior (Perilaku) · 201
Belajar sosial · 21, 201
Bias kognitif · 201
Budaya dan perilaku · 201

C

Cialdini, Robert · 201
Cognition (Kognisi) · 201
Conditioning · 20, 201
Contact Hypothesis · 18, 168,
201
Cyber aggression · 195, 196, 201

D

Daya tarik interpersonal · 88, 91,
201
Dinamika kelompok · 201

Diri sosial · 59, 201
Disonansi kognitif · 161, 201

E

Empati · 111, 112, 201
Evaluasi diri · 201
Evolusi dan perilaku sosial · 201

F

Faktor lingkungan sosial · 201
Festinger, Leon · 201
Fungsi teori dalam psikologi
sosial · 201

G

Gender dan perilaku sosial · 202
Group process (Proses
kelompok) · 201

H

Heuristik · 46, 168, 202
Hogg, Michael A. · 202
Hubungan sosial · 9, 202

I

Identitas sosial · 22, 62, 135,
137, 202
Ilusi sosial · 202
Interaksi sosial · 83, 202
Interdependensi · 202

Internal–eksternal attribution ·
202

K

Kelompok sosial · 132, 186, 202

Kognisi sosial · v, 44, 45, 202

Konflik sosial · 202

Konformitas · x, 143, 144, 145,
146, 149, 153, 161, 202

Kultura dan psikologi · 202

L

Learning theory · 202

Lewin, Kurt · 202

Lingkungan sosial · 202

M

Maslow, Abraham · 202

Media sosial dan perilaku · 202

Metode penelitian · 43, 202

Motivasi sosial · 202

Myers, David · 202

N

Neurosains sosial · 202

Norma sosial · 22, 168, 176, 202

O

Obedience (Kepatuhan) · 202

Observasi sosial · 202

P

Pengaruh sosial · v, 143, 203

Perilaku organisasi · 203

Perilaku prososial · 114, 203

Perilaku sosial · 15, 21, 23, 30,
56, 202

Persepsi sosial · v, 51, 54, 56, 83,
203

Polarisasi kelompok · 154, 159,
203

Prasangka sosia · 203

Psikologi forensik · 203

Psikologi kesehatan · 203

Psikologi komunikasi · 203

Psikologi lingkungan · 203

Psikologi politik · 165, 203

R

Relasi sosial · v, 203

Ruang lingkup psikologi sosial ·
203

S

Sikap sosial · v, 85, 203

Social cognition · 203

Social identity · 203

Social learning · 203

Social psychology · 5, 203

Sosialisasi · 110, 203

Sosiokultural · x, 21, 203

Stereotip · 33, 74, 75, 76, 78, 80,
82, 83, 139, 203

Stress sosial · 203

T

Taylor, Shelley · 204

Teori atribusi · 32, 203

Teori evolusi · 23, 24, 203

Teori interdependen · 31, 203

Teori kognitif sosial · 203

Teori motivasi · 29, 203

Teori perilaku terencana · 204

Triplett, Norman · 204



GLOSARIUM

Afek (Affect)

Komponen emosional dalam diri individu yang mencakup perasaan, suasana hati, dan reaksi emosional terhadap stimulus sosial.

Agresivitas

Perilaku yang ditujukan untuk melukai orang lain, baik secara fisik, verbal, maupun psikologis, yang dapat dipengaruhi oleh faktor personal dan situasional.

Altruisme

Perilaku menolong orang lain tanpa mengharapkan imbalan eksternal, sering dikaitkan dengan empati dan norma sosial.

Analisis Intrapersonal

Tingkatan analisis psikologi sosial yang memfokuskan pada proses internal individu seperti persepsi, kognisi, dan sikap sosial.

Analisis Interpersonal

Pendekatan yang mengkaji interaksi antarindividu dalam situasi sosial tertentu, termasuk atribusi dan hubungan sosial.

Analisis Posisional

Tingkatan analisis yang menekankan peran status sosial, kekuasaan, dan posisi individu dalam struktur sosial.

Analisis Ideologis

Pendekatan yang mengkaji pengaruh sistem keyakinan, nilai, dan ideologi sosial terhadap perilaku individu dan kelompok.

Atribusi

Proses kognitif ketika individu menafsirkan penyebab perilaku, baik perilaku diri sendiri maupun orang lain.

Atribusi Internal (Disposisional)

Penjelasan perilaku yang mengaitkannya dengan karakteristik pribadi, seperti kepribadian atau motivasi.

Atribusi Eksternal (Situasional)

Penjelasan perilaku yang mengaitkannya dengan faktor lingkungan atau situasi di luar individu.

Bias Atribusi Fundamental

Kecenderungan untuk melebihkan faktor internal dan mengabaikan faktor situasional dalam menilai perilaku orang lain.

Budaya

Sistem nilai, norma, simbol, dan praktik sosial yang diwariskan secara sosial dan memengaruhi cara berpikir serta berperilaku individu.

Cyber Aggression

Bentuk agresivitas yang dilakukan melalui media digital atau ruang siber, seperti media sosial dan platform daring lainnya.

Cyber Wellness

Kondisi kesejahteraan psikologis individu dalam penggunaan teknologi digital yang sehat, aman, dan bertanggung jawab.

Disonansi Kognitif

Keadaan tidak nyaman secara psikologis yang muncul ketika terdapat ketidaksesuaian antara sikap, keyakinan, dan perilaku individu.

Diri Sosial (Social Self)

Konsep diri individu yang terbentuk melalui interaksi sosial dan keanggotaan dalam kelompok sosial.

Eksperimen

Metode penelitian yang melibatkan manipulasi variabel independen untuk menguji hubungan sebab-akibat terhadap variabel dependen.

Heuristik

Jalan pintas mental yang digunakan individu untuk membuat keputusan atau penilaian sosial secara cepat, namun berpotensi bias.

Identitas Sosial

Bagian dari konsep diri individu yang berasal dari keanggotaan dalam kelompok sosial tertentu.

Interaksi Sosial

Hubungan timbal balik antara individu atau kelompok yang saling memengaruhi dalam konteks sosial.

Interdependensi

Kondisi saling ketergantungan antarindividu dalam hubungan sosial yang memengaruhi keputusan dan perilaku.

Kognisi Sosial

Proses mental yang digunakan individu untuk memahami, menginterpretasi, dan mengingat informasi tentang dunia sosial.

Kelompok Sosial

Sekumpulan individu yang berinteraksi, berbagi identitas, norma, dan tujuan bersama.

Kohesivitas Kelompok

Derajat keterikatan dan rasa kebersamaan anggota dalam suatu kelompok.

Konformitas

Perubahan perilaku atau sikap individu agar sesuai dengan norma atau tekanan kelompok.

Kontrol Perilaku yang Dipersepsikan

Keyakinan individu tentang kemampuannya mengendalikan perilaku tertentu, sebagaimana dijelaskan dalam Theory of Planned Behavior.

Meta-Analisis

Teknik statistik untuk menggabungkan dan menganalisis hasil dari berbagai penelitian guna memperoleh kesimpulan yang lebih kuat.

Motivasi Sosial

Dorongan internal yang memengaruhi individu untuk berperilaku dan berinteraksi dalam konteks sosial.

Norma Sosial

Aturan tidak tertulis yang mengatur perilaku yang dianggap pantas atau tidak pantas dalam suatu kelompok atau masyarakat.

Observasi

Metode penelitian dengan cara mengamati perilaku sosial secara sistematis dalam situasi alami atau terkontrol.

Perilaku Prosocial

Tindakan yang bertujuan memberikan manfaat bagi orang lain atau masyarakat.

Persepsi Sosial

Proses individu dalam membentuk kesan dan penilaian terhadap orang lain berdasarkan informasi sosial.

Prasangka Sosial

Sikap negatif terhadap individu atau kelompok tertentu yang didasarkan pada generalisasi atau stereotip.

Psikologi Sosial

Cabang psikologi yang mempelajari bagaimana pikiran, perasaan, dan perilaku individu dipengaruhi oleh kehadiran orang lain.

Psikologi Sosial Terapan

Penerapan prinsip dan teori psikologi sosial untuk memecahkan masalah nyata dalam berbagai ranah kehidupan.

Relasi Sosial

Hubungan interpersonal yang terjalin antarindividu dalam jangka waktu tertentu.

Skema

Struktur kognitif yang membantu individu mengorganisasi dan menafsirkan informasi sosial.

Sikap Sosial

Evaluasi positif atau negatif individu terhadap objek, orang, atau isu sosial tertentu.

Sosial Neurosains

Bidang interdisipliner yang mengkaji dasar neural dari perilaku dan proses sosial.

Survei

Metode pengumpulan data melalui pertanyaan tertulis atau lisan untuk mengukur sikap, opini, atau perilaku.

Teori Atribusi

Teori yang menjelaskan bagaimana individu menafsirkan penyebab perilaku sosial.

Teori Belajar Sosial

Teori yang menyatakan bahwa perilaku dipelajari melalui pengamatan, peniruan, dan penguatan sosial.

Teori Disonansi Kognitif

Teori yang menjelaskan upaya individu mengurangi ketegangan psikologis akibat inkonsistensi kognitif.

Teori Evolusi

Pendekatan yang menjelaskan perilaku sosial sebagai hasil adaptasi biologis untuk kelangsungan hidup dan reproduksi.

Theory of Planned Behavior (TPB)

Model teoritis yang menjelaskan perilaku berdasarkan sikap, norma subjektif, dan kontrol perilaku yang dipersepsikan.

Variabel Mediator

Variabel yang menjelaskan mekanisme hubungan antara variabel independen dan dependen.

Variabel Moderator

Variabel yang memengaruhi kekuatan atau arah hubungan antara variabel independen dan dependen.



RIWAYAT HIDUP

Dr. Mardianto M.Si.



Mardianto, adalah Dosen Senior Pada Departemen Psikologi, Universitas Negeri Padang (UNP), Sumatera Barat, Indonesia sejak tahun 2006 sampai sekarang. Ia menyelesaikan gelar magister psikologi di Universitas Gadjah Mada Yogyakarta pada tahun 2004, dan Doktor Psikologi Pendidikan di Universitas Negeri Malang pada tahun 2020. Minat penelitiannya meliputi bidang Psikologi Sosial, Psikologi Siber, Psikologi Pendidikan, dan Psikologi Budaya. Saat ini Mardianto menjabat sebagai Kepala Departemen Psikologi FPK UNP periode 2024-2028. Pada Tahun 2021 bersama beberapa dosen UNP yang tertarik dalam kajian bidang perilaku individu dan masyarakat yang berhubungan dengan teknologi informasi dan komunikasi atau Ruang Maya, dia mendirikan sekaligus menjadi Ketua pada Pusat Riset Psikologi Siber dan Intervensi dengan nama *Cyberpsychology Intervention and Research Center (CPIRC)* UNP. Sesuai dengan minat risetnya saat ini mardianto telah melahirkan beberapa karya baik berupa Artikel di jurnal bereputasi internasional yang berhubungan dengan perilaku siber, juga HKI dari Modul “Mawasiber” serta buku yang judul “Agresi Siber; Marah dan Menyerang di Ruang Maya” tahun 2023 dengan ISBN.

RINGKASAN ISI BUKU

Psikologi sosial adalah cabang ilmu yang menjembatani psikologi dan sosiologi dalam memahami bagaimana pikiran, perasaan, dan perilaku individu dipengaruhi oleh keberadaan orang lain, baik secara nyata maupun imajiner. Buku ini hadir sebagai panduan komprehensif yang merangkum konsep-konsep utama, teori, serta penerapan psikologi sosial dalam kehidupan sehari-hari dan berbagai konteks sosial modern. Buku ini disusun berdasarkan kerangka pemikiran Vaughan & Hogg serta Myers, buku ini menelusuri empat level analisis dalam psikologi sosial: intrapersonal, interpersonal, kelompok, dan ideologis. Pembahasan di dalamnya mencakup proses-proses kognitif dan afektif seperti persepsi sosial, sikap, identitas diri, hingga interaksi sosial, relasi antarindividu, perilaku prososial, dan agresivitas.

Buku ini juga mengulas bagaimana perilaku sosial berkembang dalam konteks kelompok dan masyarakat, termasuk fenomena konformitas, polarisasi kelompok, serta konflik sosial yang kini juga terjadi di ruang digital. Pada bagian akhirnya, pembaca akan diajak memahami penerapan psikologi sosial dalam berbagai bidang mulai dari politik, hukum, media, kesehatan, hingga organisasi dan perilaku lingkungan. Sebagai buku ajar, karya ini tidak hanya memberikan pemahaman teoretis tetapi juga menekankan relevansi empiris psikologi sosial dalam menjawab tantangan masyarakat modern. Buku ini diharapkan dapat menjadi referensi utama bagi mahasiswa, dosen, peneliti, dan siapa pun yang ingin memahami dinamika perilaku manusia dalam konteks sosialnya.