

INTERAKSI SOSIAL

A. Pengertian Interaksi Sosial

Interaksi sosial dapat diartikan sebagai hubungan-hubungan sosial yang dinamis. Hubungan sosial yang dimaksud dapat berupa hubungan antara individu yang satu dengan individu lainnya, antara kelompok yang satu dengan kelompok lainnya, maupun antara kelompok dengan individu. Dalam interaksi juga terdapat simbol, di mana simbol diartikan sebagai sesuatu yang nilai atau maknanya diberikan kepadanya oleh mereka yang menggunakannya

Proses Interaksi sosial menurut Herbert Blumer adalah pada saat manusia bertindak terhadap sesuatu atas dasar makna yang dimiliki sesuatu tersebut bagi manusia. Kemudian makna yang dimiliki sesuatu itu berasal dari interaksi antara seseorang dengan sesamanya. Dan terakhir adalah Makna tidak bersifat tetap namun dapat dirubah, perubahan terhadap makna dapat terjadi melalui proses penafsiran yang dilakukan orang ketika menjumpai sesuatu. Proses tersebut disebut juga dengan interpretative process

Interaksi sosial dapat terjadi bila antara dua individu atau kelompok terdapat kontak sosial dan komunikasi. Kontak sosial merupakan tahap pertama dari terjadinya hubungan sosial Komunikasi merupakan penyampaian suatu informasi dan pemberian tafsiran dan reaksi terhadap informasi yang disampaikan. Karp dan Yoels menunjukkan beberapa hal yang dapat menjadi sumber informasi bagi dimulainya komunikasi atau interaksi sosial. Sumber Informasi tersebut dapat terbagi dua, yaitu Ciri Fisik dan Penampilan. Ciri Fisik, adalah segala sesuatu yang dimiliki seorang individu sejak lahir yang meliputi jenis kelamin, usia, dan ras. Penampilan di sini dapat meliputi daya tarik fisik, bentuk tubuh, penampilan berbusana, dan wacana.

Interaksi sosial memiliki aturan, dan aturan itu dapat dilihat melalui dimensi ruang dan dimensi waktu dari Robert T Hall dan Definisi Situasi dari W.I. Thomas. Hall membagi ruangan dalam interaksi sosial menjadi 4 batasan jarak, yaitu jarak intim, jarak pribadi, jarak sosial, dan jarak publik. Selain aturan mengenai ruang Hall juga menjelaskan aturan mengenai Waktu. Pada dimensi waktu ini terlihat adanya batasan toleransi waktu yang dapat mempengaruhi bentuk interaksi. Aturan yang terakhir adalah dimensi situasi yang dikemukakan oleh W.I. Thomas.

Definisi situasi merupakan penafsiran seseorang sebelum memberikan reaksi. Definisi situasi ini dibuat oleh individu dan masyarakat.

B. Syarat-syarat Terjadinya Interaksi Sosial

Suatu interaksi sosial tidak akan mungkin terjadi apabila tidak memenuhi dua syarat (Soerjono Sukanto) yaitu: adanya kontak sosial, dan adanya komunikasi.

1. Kontak Sosial

Kontak sosial berasal dari bahasa latin con atau cum yang berarti bersama-sama dan tango yang berarti menyentuh. Jadi secara harfiah kontak adalah bersama-sama menyentuh. Secara fisik, kontak baru terjadi apabila terjadi hubungan badaniah. Sebagai gejala sosial itu tidak perlu berarti suatu hubungan badaniah, karena orang dapat mengadakan hubungan tanpa harus menyentuhnya, seperti misalnya dengan cara berbicara dengan orang yang bersangkutan. Dengan berkembangnya teknologi dewasa ini, orang-orang dapat berhubungan satu sama lain dengan melalui telepon, telegraf, radio, dan yang lainnya yang tidak perlu memerlukan sentuhan badaniah.

Kontak sosial dapat berlangsung dalam tiga bentuk (Soerjono Soekanto : 59) yaitu sebagai berikut :

a. Antara orang perorangan

Kontak sosial ini adalah apabila anak kecil mempelajari kebiasaan-kebiasaan dalam keluarganya. Proses demikian terjadi melalui komunikasi, yaitu suatu proses dimana anggota masyarakat yang baru mempelajari norma-norma dan nilai-nilai masyarakat di mana dia menjadi anggota.

b. Antara orang perorangan dengan suatu kelompok manusia atau sebaliknya

Kontak sosial ini misalnya adalah apabila seseorang merasakan bahwa tindakan-tindakannya berlawanan dengan norma-norma masyarakat.

c. Antara suatu kelompok manusia dengan kelompok manusia lainnya.

Umpamanya adalah dua partai politik yang bekerja sama untuk mengalahkan partai politik lainnya.

Kontak sosial memiliki beberapa sifat, yaitu kontak sosial positif dan kontak sosial negative. Kontak sosial positif adalah kontak sosial yang mengarah pada suatu kerja sama, sedangkan kontak sosial negative mengarah kepada suatu pertentangan atau bahkan sama sekali tidak menghasilkan kontak sosial.

Selain itu kontak sosial juga memiliki sifat primer atau sekunder. Kontak primer terjadi apabila yang mengadakan hubungan langsung bertemu dan berhadapan muka, sebaliknya kontak yang sekunder memerlukan suatu perantara.

2. Komunikasi

Komunikasi adalah bahwa seseorang yang memberi tafsiran kepada orang lain (yang berwujud pembicaraan, gerak-gerak badaniah atau sikap), perasaan-perasaan apa yang ingin disampaikan oleh orang tersebut. Orang yang bersangkutan kemudian memberi reaksi terhadap perasaan yang ingin disampaikan. Dengan adanya komunikasi sikap dan perasaan kelompok dapat diketahui oleh kelompok lain atau orang lain. Hal ini kemudian merupakan bahan untuk menentukan reaksi apa yang akan dilakukannya.

Dalam komunikasi kemungkinan sekali terjadi berbagai macam penafsiran terhadap tingkah laku orang lain. Seulas senyum misalnya, dapat ditafsirkan sebagai keramah tamahan, sikap bersahabat atau bahkan sebagai sikap sinis dan sikap ingin menunjukkan kemenangan. Dengan demikian komunikasi memungkinkan kerja sama antar perorangan dan atau antar kelompok. Tetapi disamping itu juga komunikasi bisa menghasilkan pertikaian yang terjadi karena salah paham yang masing-masing tidak mau mengalah.

C. Bentuk-Bentuk Interaksi Sosial

1. Proses Asosiatif (*Processes of Association*)

a. Kerja Sama (*Cooperation*)

Beberapa sosiolog menganggap bahwa kerja sama merupakan bentuk interaksi sosial yang pokok. Sosiolog lain menganggap bahwa kerja sama merupakan proses utama. Golongan terakhir tersebut memahami kerja sama untuk menggambarkan sebagian besar bentuk-bentuk interaksi sosial atas dasar bahwa segala macam bentuk interaksi tersebut dapat dikembalikan kepada kerja sama. Kerja sama di sini dimaksudkan sebagai

suatu usaha bersama antara orang perorangan atau kelompok manusia untuk mencapai satu atau beberapa tujuan bersama.

Bentuk dan pola-pola kerja sama dapat dijumpai pada semua kelompok manusia. Kebiasaan-kebiasaan dan sikap-sikap demikian dimulai sejak masa kanak-kanak di dalam kehidupan keluarga atau kelompok-kelompok kekerabatan. Bentuk kerja sama tersebut berkembang apabila orang dapat digerakkan untuk mencapai suatu tujuan bersama dan harus ada kesadaran bahwa tujuan tersebut di kemudian hari mempunyai manfaat bagi semua. Juga harus ada iklim yang menyenangkan dalam pembagian kerja serta balas jasa yang akan diterima. Dalam perkembangan selanjutnya, keahlian-keahlian tertentu diperlukan bagi mereka yang bekerja sama, agar rencana kerja samanya dapat terlaksana dengan baik.

Kerja sama timbul karena orientasi orang perorangan terhadap kelompoknya (*in-group*-nya) dan kelompok lainnya (*out-group*-nya). Kerja sama mungkin akan bertambah kuat apabila ada bahaya luar yang mengancam atau ada tindakan-tindakan luar yang menyinggung kesetiaan yang secara tradisional atau institusional telah tertanam di dalam kelompok, dalam diri seseorang atau segolongan orang. Kerja sama dapat bersifat agresif apabila kelompok dalam jangka waktu yang lama mengalami kekecewaan sebagai akibat perasaan tidak puas, karena keinginan-keinginan pokoknya tak dapat terpenuhi oleh karena adanya rintangan-rintangan yang bersumber dari luar kelompok itu.

Sehubungan dengan pelaksanaan kerja sama, ada lima bentuk kerja sama, yaitu:

- 1) Kerukunan yang mencakup gotong-royong dan tolong-menolong.
- 2) *Bargaining*, yaitu pelaksanaan perjanjian mengenai pertukaran barang-barang dan jasa-jasa antara dua organisasi atau lebih.
- 3) Ko-optasi (*Co-optation*), yaitu suatu proses penerimaan unsur-unsur baru dalam kepemimpinan atau pelaksanaan politik dalam suatu organisasi, sebagai salah satu cara untuk menghindari terjadinya kegoncangan dalam stabilisasi organisasi yang bersangkutan.
- 4) Koalisi (*Coalition*), yaitu kombinasi antara dua organisasi atau lebih yang mempunyai tujuan-tujuan yang sama. Koalisi dapat menghasilkan keadaan yang tidak stabil untuk sementara waktu, karena dua organisasi atau lebih tersebut kemungkinan mempunyai struktur yang tidak sama antara satu dengan lainnya. Akan

tetapi karena maksud utama adalah untuk mencapai satu atau beberapa tujuan bersama, maka sifatnya adalah kooperatif.

- 5) *Joint-venture*, yaitu kerja sama dalam perusahaan proyek-proyek tertentu, misalnya pemboran minyak, pertambangan batu bara, perfilman, perhotelan, dll.

b. Akomodasi (*Accommodation*)

1) Pengertian

Istilah akomodasi dipergunakan dalam dua arti yaitu untuk menunjuk pada suatu keadaan dan untuk menunjuk pada suatu proses. Akomodasi yang menunjuk pada suatu keadaan, berarti adanya suatu keseimbangan (*equilibrium*) dalam interaksi antara orang-orangan atau kelompok-kelompok manusia dalam kaitannya dengan norma-norma sosial dan nilai-nilai sosial yang berlaku di dalam masyarakat.

Sebagai suatu proses, akomodasi menunjuk pada usaha-usaha manusia untuk meredakan suatu pertentangan yaitu usaha-usaha untuk mencapai kestabilan.

Menurut Gillin dan Gillin, akomodasi adalah suatu pengertian yang digunakan oleh para sosiolog untuk menggambarkan suatu proses dalam hubungan-hubungan sosial yang sama artinya dengan pengertian adaptasi (*adaptation*) yang dipergunakan oleh ahli-ahli biologi untuk menunjuk pada suatu proses dimana makhluk-makhluk hidup menyesuaikan dirinya dengan alam sekitarnya. Dengan pengertian tersebut dimaksudkan sebagai suatu proses dimana orang-orangan atau kelompok-kelompok manusia yang mula-mula saling bertentangan, saling mengadakan penyesuaian diri untuk mengatasi ketegangan-ketegangan.

Akomodasi sebenarnya merupakan suatu cara untuk menyelesaikan pertentangan tanpa menghancurkan pihak lawan, sehingga lawan tidak kehilangan kepribadiannya.

Tujuan akomodasi dapat berbeda-beda sesuai dengan situasi yang dihadapinya, yaitu:

- a) Untuk mengurangi pertentangan antara orang-orangan atau kelompok-kelompok manusia sebagai akibat perbedaan paham. Akomodasi disini bertujuan untuk menghasilkan suatu sintesa antara kedua pendapat tersebut, agar menghasilkan suatu pola yang baru.
- b) Mencegah meledaknya suatu pertentangan untuk sementara waktu.

- c) Untuk memungkinkan terjadinya kerja sama antara kelompok-kelompok sosial yang hidupnya terpisah sebagai akibat faktor-faktor sosial psikologis dan kebudayaan, seperti yang dijumpai pada masyarakat yang mengenal sistem kasta.
- d) Mengusahakan peleburan antara kelompok-kelompok sosial yang terpisah.

2) Bentuk-bentuk akomodasi

- a) *Coercion*, adalah suatu bentuk akomodasi yang prosesnya dilaksanakan oleh karena adanya paksaan. *Coercion* merupakan bentuk akomodasi, dimana salah satu pihak berada dalam keadaan yang lemah bila dibandingkan dengan pihak lawan. Pelaksanaannya dapat dilakukan secara fisik (langsung), maupun psikologis (tidak langsung).
- b) *Compromise*, adalah suatu bentuk akomodasi dimana pihak-pihak yang terlibat saling mengurangi tuntutan, agar tercapai suatu penyelesaian terhadap perselisihan yang ada. Sikap dasar untuk dapat melaksanakan *compromise* adalah bahwa salah satu pihak bersedia untuk merasakan dan memahami keadaan pihak lainnya dan begitu pula sebaliknya.
- c) *Arbitration*, merupakan suatu cara untuk mencapai *compromise* apabila pihak-pihak yang berhadapan tidak sanggup mencapainya sendiri. Pertentangan diselesaikan oleh pihak ketiga yang dipilih oleh kedua belah pihak atau oleh suatu badan yang berkedudukan lebih tinggi dari pihak-pihak bertentangan.
- d) *Mediation* hampir menyerupai *arbitration*. Pada *mediation* diundanglah pihak ketiga yang netral dalam soal perselisihan yang ada. Tugas pihak ketiga tersebut adalah mengusahakan suatu penyelesaian secara damai. Kedudukan pihak ketiga hanyalah sebagai penasihat belaka, dia tidak berwenang untuk memberi keputusan-keputusan penyelesaian perselisihan tersebut.
- e) *Conciliation*, adalah suatu usaha untuk mempertemukan keinginan-keinginan dari pihak-pihak yang berselisih demi tercapainya suatu persetujuan bersama. *Conciliation* bersifat lebih lunak daripada *coercion* dan membuka kesempatan bagi pihak-pihak yang bersangkutan untuk mengadakan asimilasi.

- f) *Toleration*, juga sering disebut sebagai *tolerant-participation*. Ini merupakan suatu bentuk akomodasi tanpa persetujuan yang formal bentuknya. Kadang-kadang *toleration* timbul secara tidak sadar dan tanpa direncanakan, ini disebabkan karena adanya watak orang perorangan atau kelompok-kelompok manusia untuk sedapat mungkin menghindarkan diri dari suatu perselisihan.
 - g) *Stalemate*, merupakan suatu akomodasi, dimana pihak-pihak yang bertentangan karena mempunyai kekuatan yang seimbang berhenti pada suatu titik tertentu dalam melakukan pertentangannya. Hal ini disebabkan oleh karena kedua belah pihak sudah tidak ada kemungkinan lagi baik untuk maju maupun untuk mundur.
 - h) *Adjudication*, yaitu penyelesaian perkara atau sengketa di pengadilan.
- 3) Hasil-hasil akomodasi
- a) Akomodasi, dan integrasi masyarakat, telah berbuat banyak untuk menghindari masyarakat dari benih-benih pertentangan latent yang akan melahirkan pertentangan baru.
 - b) Menekan oposisi. Seringkali suatu persaingan dilaksanakan demi keuntungan suatu kelompok tertentu demi kerugian pihak lain.
 - c) Koordinasi berbagai kepribadian yang berbeda.
 - d) Perubahan lembaga-lembaga kemasyarakatan agar sesuai dengan keadaan baru atau keadaan yang berubah.
 - e) Perubahan-perubahan dalam kedudukan.
 - f) Akomodasi membuka jalan ke arah asimilasi.

c. Asimilasi (*Assimilation*)

Asimilasi merupakan proses sosial dalam taraf lanjut. Ia ditandai dengan adanya usaha-usaha mengurangi perbedaan-perbedaan yang terdapat antara orang-perorangan atau kelompok-kelompok manusia dan juga meliputi usaha-usaha untuk mempertinggi kesatuan tindak, sikap dan proses-proses mental dengan memperhatikan kepentingan-kepentingan dan tujuan-tujuan bersama.

Secara singkat, proses asimilasi ditandai dengan pengembangan sikap-sikap yang sama, walau kadangkala bersifat emosional, dengan tujuan untuk mencapai kesatuan, atau

paling sedikit mencapai integrasi dalam organisasi, pikiran, dan tindakan. Proses asimilasi timbul bila ada:

- 1) Kelompok-kelompok manusia yang berbeda kebudayaannya.
- 2) Orang perorangan sebagai warga kelompok tadi saling bergaul secara langsung dan intensif untuk waktu yang lama.
- 3) Kebudayaan-kebudayaan dari kelompok-kelompok manusia tersebut masing-masing berubah dan saling menyesuaikan diri.

Faktor-faktor yang dapat mempermudah terjadinya suatu asimilasi adalah:

- 1) Toleransi
- 2) Kesempatan-kesempatan yang seimbang di bidang ekonomi
- 3) Sikap menghargai orang asing dan kebudayaannya
- 4) Sikap terbuka dari golongan yang berkuasa dalam masyarakat
- 5) Persamaan dalam unsur-unsur kebudayaan
- 6) Perkawinan campur (*amalgamation*)
- 7) Adanya musuh bersama di luar.

Faktor-faktor umum yang dapat menjadi penghalang terjadinya asimilasi adalah:

- 1) Terisolasi kehidupan suatu golongan tertentu dalam masyarakat.
- 2) Kurangnya pengetahuan mengenai kebudayaan yang dihadapi.
- 3) Perasaan takut terhadap kekuatan suatu kebudayaan yang dihadapi.
- 4) Perasaan bahwa suatu kebudayaan golongan atau kelompok tertentu lebih tinggi daripada kebudayaan golongan atau kelompok lainnya.
- 5) Perbedaan warna kulit atau perbedaan ciri-ciri badaniah.
- 6) *In-group feeling* yang kuat.
- 7) Golongan minoritas mengalami gangguan-gangguan dari golongan yang berkuasa.
- 8) Perbedaan kepentingan dan pertentangan-pertentangan pribadi

2. Proses Disosiatif

Proses disosiatif sering disebut sebagai *oppositional processes*, persis halnya dengan kerja sama, dapat ditemukan pada setiap masyarakat, walaupun bentuk dan arahnya ditentukan oleh kebudayaan dan *system social* masyarakat bersangkutan.

Apakah suatu masyarakat lebih menekankan pada salah satu bentuk oposisi, atau lebih menghargai kerja sama, hal itu tergantung pada unsure-unsur kebudayaan terutama yang menyangkut system nilai, struktur masyarakat dan system sosialnya. Factor yang paling menentukan adalah system nilai masyarakat tersebut.

Oposisi dapat diartikan sebagai cara berjuang melawanseseoran atau sekelompok manusia, untuk mencapai tujuan tertentu. Terbatasnya makanan, tempat tinggal serta lain-lain factor telah melahirkan beberapa bentuk kerja sama dan oposisi. Pola-pola oposisi tersebut dinamakan juga sebagai perjuangan untuk tetap hidup (struggle for existence). Perlu dijelaskan bahwa pengertian struggle for existence juga dipakai untuk menunjuk kepada suatu keadaan di mana manusia yang satu tergantung pada kehidupan manusia yang lainnya, keadaan mana menimbulkan kerja sama untuk dapat tetap hidup. Perjuangan ini mengarah pada paling sedikit tiga hal yaitu perjuangan manusia melawan sesame, perjuangan manusia melawan makhluk-makhluk jenis lain serta perjuangan manusia melawan alam.

Untuk kepentingan analisis ilmu pengetahuan, oposisi atau proses-proses yang disosiatif dibedakan dalam tiga bentuk, yaitu :

- a. Persaingan (competition)
- b. Kontravensi (contravention)
- c. Pertentangan atau pertikaian (conflict)

- a. Persaingan (competition)

Adalah suatu proses social, di mana individu atau kelompok-kelompok manusia yang bersaing, mencari keuntungan melalui bidang-bidang kehidupan yang pada suatu masa tertentu menjadi pusat perhatian umum (baik perseorangan maupun kelompok manusia) dengan cara menarik perhatian public atau dengan mempertajam prasangka yang telah ada, tanpa mempergunakan ancaman atau kekerasan. Ada beberapa bentuk persaingan, di antaranya :

- 1) Persaingan ekonomi. Timbul karena terbatasnya persediaan apabila dibandingkan dengan jumlah konsumen.
- 2) Persaingan kebudayaan. Menyangkut persaingan kebudayaan, keagamaan, lembaga kemasyarakatan seperti pendidikan, dan sebagainya.

- 3) Persaingan kedudukan dan peranan. Di dalam diri seseorang maupun di dalam kelompok terdapat keinginan-keinginan untuk diakui sebagai orang atau kelompok yang mempunyai kedudukan serta peranan yang terpandang.
- 4) Persaingan ras. Perbedaan ras baik karena perbedaan warna kulit, bentuk tubuh, maupun corak rambut dan sebagainya, hanya merupakan suatu perlambang kesadaran dan sikap atas perbedaan-perbedaan dalam kebudayaan.

Persaingan dalam batas-batas tertentu dapat memiliki beberapa fungsi, antara lain :

- 1) Menyalurkan keinginan-keinginan individu atau kelompok yang bersifat kompetitif
- 2) Sebagai jalan di mana keinginan, kepentingan serta nilai-nilai yang pada suatu masa menjadi pusat perhatian, tersalurkan dengan baik oleh mereka yang bersaing.
- 3) Merupakan alat untuk mengadakan seleksi atas dasar seks dan social
- 4) Alat untuk menyaring para warga golongan karya (fungsional) yang akhirnya akan menghasilkan pembagian kerja yang efektif.

Hasil suatu persaingan terkait erat dengan berbagai factor, antara lain :

- 1) Kepribadian seseorang
- 2) Kemajuan masyarakat
- 3) Solidaritas kelompok
- 4) disorganisasi

b. Kontravensi (contravention)

Kontravensi pada hakikatnya merupakan suatu bentuk proses social yang berada antara persaingan dan pertentangan atau pertikaian.

- 1) Bentuk-bentuk kontravensi menurut Leopold von Wiese, dan Howard Becker, ada 5, yaitu :
 - a) Yang umum meliputi perbuatan-perbuatan seperti penolakan, keengganan, perlawanan, perbuatan menghalang-halangi, protes, gangguan-gangguan, perbuatan kekerasan, dan mengacaukan rencana pihak lain.
 - b) Yang sederhana seperti menyangkal pernyataan orang lain di depan umum, memaki melalui selembaran surat, mencerca, memfitnah, melemparkan beban pembuktian kepada pihak lain, dan sebagainya.

- c) Yang intensif mencakup penghasutan, menyebarkan desas-desus, mengecewakan pihak lain, dsb.
- d) Yang rahasia, seperti mengumumkan rahasia pihak lain, perbuatan khianat, dll.
- e) Yang taktis, misalnya mengejutkan lawan, mengganggu atau membingungkan pihak lain, seperti dalam kampanye parpol dalam pemilihan umum.

2) Tipe-tipe Kontravensi

Menurut von Wiese dan Becker terdapat tiga tipe umum kontravensi yaitu kontravensi generasi masyarakat (9 bentukan antara generasi muda dengan tua karena perbedaan latar belakang pendidikan, usia dan pengalaman), kontravensi yang menyangkut seks (hubungan suami dengan istri dalam keluarga) dan kontravensi parlementer (hubungan antara golongan mayoritas dengan minoritas dalam masyarakat baik yang menyangkut hubungan mereka di dalam lembaga-lembaga legislative, keagamaan, pendidikan, dan seterusnya).

Selain tipe-tipe umum tersebut ada pula beberapa kontravensi yang sebenarnya terletak di antara kontravensi dan pertentangan atau pertikaian, yang dimasukkan ke dalam kategori kontravensi, yaitu :

- a) Kontravensi antar masyarakat
- b) Antagonism keagamaan
- c) Kontravensi intelektual
- d) Oposisi moral

Kontravensi, apabila dibandingkan dengan persaingan dan pertentangan bersifat agak tertutup atau rahasia.

c. Pertentangan atau pertikaian (conflict)

Pertentangan atau pertikaian adalah suatu proses social di mana individu atau kelompok berusaha memenuhi tujuannya dengan jalan menentang pihak lawan dengan ancaman atau kekerasan.

Penyebab terjadinya pertentangan, yaitu :

- 1) Perbedaan individu-individu
- 2) Perbedaan kebudayaan
- 3) Perbedaan kepentingan

4) Perbedaan sosial

Pertentangan-pertentangan yang menyangkut suatu tujuan, nilai atau kepentingan, sepanjang tidak berlawanan dengan pola-pola hubungan social di dalam srtuktur social tertentu, maka pertentangan-pertentangan tersebut bersifat positif.

Masyarakat biasanya mempunyai alat-alat tertentu untuk menyalurkan benih-benih permusuhan, alat tersebut dalam ilmu sosiologi dinamakan safety-valve institutions yang menyediaka objek-objek tertentu yang dapat mengalihkan perhatian pihak-pihak yang bertikai ke arah lain.

Bentuk-bentuk pertentangan antara lain :

- 1) Pertentengan pribadi
- 2) Pertentangan rasial
- 3) Pertentangan antara kelas-kelas social, umumnya disebabkan oleh karena adanya perbedaan-perbedaan kepentingan.
- 4) Pertentangan politik
- 5) Pertentangan yang bersifat internasional.

Akibat dari bentuk-bentuk pertentangan adalah sebagai berikut :

- 1) Bertambahnya solidaritas “in-group” atau malah sebaliknya yaitu terjadi goyah dan retaknya persatuan kelompok
- 2) Perubahan kepribadian
- 3) Akomodasi, dominasi dan takluknya satu pihak tertentu

D. Jenis-jenis Interaksi Sosial

Ada tiga jenis interaksi sosial, yaitu:

1. Interaksi antara Individu dan Individu. Pada saat dua individu bertemu, interaksi sosial sudah mulai terjadi. Walaupun kedua individu itu tidak melakukan kegiatan apa-apa, namun sebenarnya interaksi sosial telah terjadi apabila masing-masing pihak sadar akan adanya pihak lain yang menyebabkan perubahan dalam diri masing-masing. Hal ini sangat dimungkinkan oleh faktor-faktor tertentu, seperti bau minyak wangi atau bau keringat yang menyengat, bunyi sepatu ketika sedang berjalan dan hal lain yang bisa mengundang reaksi orang lain.

2. Interaksi antara Kelompok dan Kelompok. Interaksi jenis ini terjadi pada kelompok sebagai satu kesatuan bukan sebagai pribadi-pribadi anggota kelompok yang bersangkutan. Contohnya, permusuhan antara Indonesia dengan Belanda pada zaman perang fisik.
3. Interaksi antara Individu dan Kelompok. Bentuk interaksi di sini berbeda-beda sesuai dengan keadaan. Interaksi tersebut lebih mencolok manakala terjadi perbenturan antara kepentingan perorangan dan kepentingan kelompok.

E. Ciri-ciri Interaksi Sosial

Interaksi sosial mempunyai ciri-ciri sebagai berikut:

1. Ada pelaku dengan jumlah lebih dari satu orang
2. Ada komunikasi antarpelaku dengan menggunakan simbol-simbol
3. Ada dimensi waktu (masa lampau, masa kini, dan masa mendatang) yang menentukan sifat aksi yang sedang berlangsung
4. Ada tujuan-tujuan tertentu, terlepas dari sama tidaknya tujuan tersebut dengan yang diperkirakan oleh pengamat

Tidak semua tindakan merupakan interaksi. Hakikat interaksi terletak pada kesadaran mengarahkan tindakan pada orang lain. Harus ada orientasi timbal-balik antara pihak-pihak yang bersangkutan, tanpa menghiraukan isi perbuatannya: cinta atau benci, kesetiaan atau pengkhianatan, maksud melukai atau menolong.

F. Faktor-faktor Interaksi Sosial

Kelangsungan interaksi sosial, sekalipun dalam bentuknya yang sederhana, ternyata merupakan proses yang kompleks, tetapi padanya dapat kita bedakan beberapa faktor yang mendasarinya, baik secara tunggal maupun bergabung, yaitu (vide Bonner, *Social Psychology*, no. 3):

1. Faktor Imitasi

Gabriel Tarde beranggapan bahwa seluruh kehidupan sosial sebenarnya berdasarkan faktor imitasi. Walaupun pendapat ini ternyata berat sebelah, peranan imitasi dalam interaksi sosial itu tidak kecil. Misalnya bagaimana seorang anak belajar berbicara. Mula-mula ia mengimitasi dirinya sendiri kemudian ia mengimitasi kata-kata orang lain. Ia mengartikan kata-kata juga karena mendengarnya dan mengimitasi penggunaannya dari

orang lain. Lebih jauh, tidak hanya berbicara yang merupakan alat komunikasi yang terpenting, tetapi juga cara-cara lainnya untuk menyatakan dirinya dipelajarinya melalui proses imitasi. Misalnya, tingkah laku tertentu, cara memberikan hormat, cara menyatakan terima kasih, cara-cara memberikan isyarat tanpa bicara, dan lain-lain.

Selain itu, pada lapangan pendidikan dan perkembangan kepribadian individu, imitasi mempunyai peranannya, sebab mengikuti suatu contoh yang baik itu dapat merangsang perkembangan watak seseorang. Imitasi dapat mendorong individu atau kelompok untuk melaksanakan perbuatan-perbuatan yang baik.

Peranan imitasi dalam interaksi sosial juga mempunyai segi-segi yang negatif. Yaitu, apabila hal-hal yang diimitasi itu mungkin salah atau secara moral dan yuridis harus ditolak. Apabila contoh demikian diimitasi orang banyak, proses imitasi itu dapat menimbulkan terjadinya kesalahan kolektif yang meliputi jumlah serba besar.

Selain itu, adanya proses imitasi dalam interaksi sosial dapat menimbulkan kebiasaan di mana orang mengimitasi sesuatu tanpa kritik, seperti yang berlangsung juga pada faktor sugesti. Dengan kata lain, adanya peranan imitasi dalam interaksi sosial dapat memajukan gejala-gejala kebiasaan malas berpikir kritis pada individu manusia yang mendangkalkan kehidupannya.

Imitasi bukan merupakan dasar pokok dari semua interaksi sosial seperti yang diuraikan oleh Gabriel Tarde, melainkan merupakan suatu segi dari proses interaksi sosial, yang menerangkan mengapa dan bagaimana dapat terjadi keseragaman dalam pandangan dan tingkah laku di antara orang banyak.

2. Faktor Sugesti

Arti sugesti dan imitasi dalam hubungannya dengan interaksi sosial hampir sama. Bedanya adalah bahwa dalam imitasi itu orang yang satu mengikuti sesuatu di luar dirinya; sedangkan pada sugesti, seseorang memberikan pandangan atau sikap dari dirinya yang lalu diterima oleh orang lain di luarnya. Sugesti dalam ilmu jiwa sosial dapat dirumuskan sebagai suatu proses di mana seorang individu menerima suatu cara penglihatan atau pedoman-pedoman tingkah laku dari orang lain tanpa kritik terlebih dahulu.

Secara garis besar, terdapat beberapa keadaan tertentu serta syarat-syarat yang memudahkan sugesti terjadi, yaitu:

a. Sugesti karena hambatan berpikir

Dalam proses sugesti terjadi gejala bahwa orang yang dikenainya mengambil alih pandangan-pandangan dari orang lain tanpa memberinya pertimbangan-pertimbangan kritik terlebih dahulu. Orang yang terkena sugesti itu menelan apa saja yang dianjurkan orang lain. Hal ini tentu lebih mudah terjadi apabila ia – ketika terkena sugesti – berada dalam keadaan ketika cara-cara berpikir kritis itu sudah agak terkendala. Hal ini juga dapat terjadi – misalnya – apabila orang itu sudah lelah berpikir, tetapi juga apabila proses berpikir secara itu dikurangi dayanya karena sedang mengalami rangsangan-rangsangan emosional. Misalnya: Rapat-rapat Partai Nazi atau rapat-rapat raksasa seringkali diadakan pada malam hari ketika orang sudah cape dari pekerjaannya. Selanjutnya mereka pun senantiasa memasukkan dalam acara rapat-rapat itu hal-hal yang menarik perhatian, merangsang emosi dan kekaguman sehingga mudah terjadi sugesti kepada orang banyak itu.

b. Sugesti karena keadaan pikiran terpecah-pecah (disosiasi)

Selain dari keadaan ketika pikiran kita dihambat karena kelelahan atau karena rangsangan emosional, sugesti itu pun mudah terjadi pada diri seseorang apabila ia mengalami disosiasi dalam pikirannya, yaitu apabila pemikiran orang itu mengalami keadaan terpecah-belah. Hal ini dapat terjadi – misalnya – apabila orang yang bersangkutan menjadi bingung karena ia dihadapkan pada kesulitan-kesulitan hidup yang terlalu kompleks bagi daya penampungannya. Apabila orang menjadi bingung, maka ia lebih mudah terkena sugesti orang lain yang mengetahui jalan keluar dari kesulitan-kesulitan yang dihadapinya itu.

Keadaan semacam ini dapat pula menerangkan mengapa dalam zaman modern ini orang-orang yang biasanya berobat kepada dokter juga mendatangi dukun untuk memperoleh sugestinya yang dapat membantu orang yang bersangkutan mengatasi kesulitan-kesulitan jiwanya.

c. Sugesti karena otoritas atau prestise

Dalam hal ini, orang cenderung menerima pandangan-pandangan atau sikap-sikap tertentu apabila pandangan atau sikap tersebut dimiliki oleh para ahli dalam

bidangnya sehingga dianggap otoritas pada bidang tersebut atau memiliki prestise sosial yang tinggi.

d. Sugesti karena mayoritas

Dalam hal ini, orang lebih cenderung akan menerima suatu pandangan atau ucapan apabila ucapan itu didukung oleh mayoritas, oleh sebagian besar dari golongannya, kelompoknya atau masyarakatnya.

e. Sugesti karena "*will to believe*"

Terdapat pendapat bahwa sugesti justru membuat sadar akan adanya sikap-sikap dan pandangn-pandangan tertentu pada orang-orang. Dengan demikian yang terjadi dalam sugesti itu adalah diterimanya suatu sikap-pandangan tertentu karena sikap-pandangan itu sebenarnya sudah tersapat padanya tetapi dalam keadaan terpendam. Dalam hal ini, isi sugesti akan diterima tanpa pertimbangan lebih lanjut karena pada diri pribadi orang yang bersangkutan sudah terdapat suatu kesediaan untuk lebih sadar dan yakin akan hal-hal disugesti itu yang sebenarnya sudah terdapat padanya.

3. Fakor Identifikasi

Identifikasi adalah sebuah istilah dari psikologi Sigmund Freud. Istilah identifikasi timbul dalam uraian Freud mengenai cara-cara seorang anak belajar norma-norma sosial dari orang tuanya. Dalam garis besarnya, anak itu belajar menyadari bahwa dalam kehidupan terdapat norma-norma dan peraturan-peraturan yang sebaiknya dipenuhi dan ia pun mempelajarinya yaitu dengan dua cara utama.

Pertama ia mempelajarinya karena didikan orangtuanya yang menghargai tingkah laku wajar yang memenuhi cita-cita tertentu dan menghukum tingkah laku yang melanggar norma-normanya. Lambat laun anak itu memperoleh pengetahuan mengenai apa yang disebut perbuatan yang baik dan apa yang disebut perbuatan yang tidak baik melalui didikan dari orangtuanya.

Identifikasi dalam psikologi berarti dorongan untuk menjadi identik (sama) dengan seorang lain. Kecenderungan ini bersifat tidak sadar bagi anak dan tidak hanya merupakan

kecenderungan untuk menjadi seperti seseorang secara lahiriah saja, tetapi justru secara batin. Artinya, anak itu secara tidak sadar mengambil alih sikap-sikap orangtua yang diidentifikasinya yang dapat ia pahami norma-norma dan pedoman-pedoman tingkah lakunya sejauh kemampuan yang ada pada anak itu.

Sebenarnya, manusia ketika ia masih kekurangan akan norma-norma, sikap-sikap, cita-cita, atau pedoman-pedoman tingkah laku dalam bermacam-macam situasi dalam kehidupannya, akan melakukan identifikasi kepada orang-orang yang dianggapnya tokoh pada lapangan kehidupan tempat ia masih kekurangan pegangan. Demikianlah, manusia itu terus-menerus melengkapi sistem norma dan cita-citanya itu, terutama dalam suatu masyarakat yang berubah-ubah dan yang situasi-situasi kehidupannya serba ragam.

Ikatan yang terjadi antara orang yang mengidentifikasi dan orang tempat identifikasi merupakan ikatan batin yang lebih mendalam daripada ikatan antara orang yang saling mengimitasi tingkah lakunya. Di samping itu, imitasi dapat berlangsung antara orang-orang yang tidak saling kenal, sedangkan orang tempat kita mengidentifikasi itu dinilai terlebih dahulu dengan cukup teliti (dengan perasaan) sebelum kita mengidentifikasi diri dengan dia, yang bukan merupakan proses rasional dan sadar, melainkan irasional dan berlangsung di bawah taraf kesadaran kita.

4. Faktor Simpati

Simpati dapat dirumuskan sebagai perasaan tertariknya seseorang terhadap orang lain. Simpati timbul tidak atas dasar logis rasional, tetapi berdasarkan penilaian perasaan sebagaimana proses identifikasi. Akan tetapi, berbeda dengan identifikasi, timbulnya simpati itu merupakan proses yang sadar bagi manusia yang merasa simpati terhadap orang lain. Peranan simpati cukup nyata dalam hubungan persahabatan antara dua orang atau lebih. Patut ditambahkan bahwa simpati dapat pula berkembang perlahan-lahan di samping simpati yang timbul dengan tiba-tiba.

Gejala identifikasi dan simpati itu sebenarnya sudah berdekatan. Akan tetapi, dalam hal simpati yang timbal-balik itu, akan dihasilkan suatu hubungan kerja sama di mana seseorang ingin lebih mengerti orang lain sedemikian jauhnya sehingga ia dapat merasa berpikir dan bertindak laku seakan-akan ia adalah orang lain itu. Sedangkan dalam hal identifikasi terdapat suatu hubungan di mana yang satu menghormati dan menjunjung

tinggi yang lain, dan ingin belajar daripadanya karena yang lain itu dianggapnya sebagai ideal. Jadi, pada simpati, dorongan utama adalah ingin mengerti dan ingin bekerja sama dengan orang lain, sedangkan pada identifikasi dorongan utamanya adalah ingin mengikuti jejaknya, ingin mencontoh ingin belajar dari orang lain yang dianggapnya sebagai ideal. Hubungan simpati menghendaki hubungan kerja sama antara dua atau lebih orang yang setaraf. Hubungan identifikasi hanya menghendaki bahwa yang satu ingin menjadi seperti yang lain dalam sifat-sifat yang dikaguminya. Simpati bermaksud kerja sama, identifikasi bermaksud belajar.

KELOMPOK SOSIAL

A. Pengertian Kelompok Sosial

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 aktifitas umum namun dengan arah interaksi terkecil.

Syarat kelompok menurut Baron dan Byrne:

- Interaksi, anggota-anggota seharusnya berinteraksi satu sama lain.
- Interdependen, apa yang terjadi pada seorang anggota akan mempengaruhi perilaku anggota yang lain.
- Stabil, hubungan paling tidak ada lamanya waktu yang berarti (bisa minggu, bulan dan tahun).
- Tujuan yang dibagi, beberapa tujuan bersifat umum bagi semua anggota.
- Struktur, fungsi tiap anggota harus memiliki beberapa macam struktur sehingga mereka memiliki set peran.
- Persepsi, anggota harus merasakan diri mereka sebagai bagian dari kelompok.

Kelompok sosial adalah kumpulan orang yang memiliki kesadaran bersama akan keanggotaan dan saling berinteraksi. Kelompok diciptakan oleh anggota masyarakat. Kelompok juga dapat mempengaruhi perilaku para anggotanya.

Kelompok-kelompok sosial merupakan himpunan manusia yang saling hidup bersama dan menjalani saling ketergantungan dengan sadar dan tolong menolong (R.M. Macler & Charles H. Page: *Society, An Introductory Analysis*, Macmillan & Co.Ltd., London, 1961: 213).

Kelompok sosial atau *social group* adalah himpunan atau kesatuan manusia yang hidup bersama, karena adanya hubungan di antara mereka. Hubungan tersebut antara lain menyangkut hubungan timbal balik yang saling mempengaruhi dan juga suatu kesadaran untuk saling menolong (Soejono Soekanto, 2006:104).

B. Ciri dan Syarat Kelompok Sosial

Berikut ini akan disebutkan beberapa ciri kelompok sosial.

- Terdapat dorongan atau motif yang sama antar individu satu dengan yang lain
- Terdapat akibat-akibat interaksi yang berlainan terhadap individu satu dengan yang lain berdasarkan rasa dan kecakapan yang berbeda-beda antara individu yang terlibat di dalamnya.
- Adanya penegasan dan pembentukan struktur atau organisasi kelompok yang jelas dan terdiri dari peranan-peranan dan kedudukan masing-masing
- Adanya peneguhan norma pedoman tingkah laku anggota kelompok yang mengatur interaksi dalam kegiatan anggota kelompok untuk mencapai tujuan yang ada.
- Berlangsungnya suatu kepentingan.
- Adanya pergerakan yang dinamik.

Adapun syarat kelompok sosial sebagai berikut:

- a. Setiap anggota kelompok tersebut harus sadar bahwa dia merupakan sebagian dari kelompok yang bersangkutan.
- b. Ada hubungan timbal balik antara anggota yang satu dengan anggota lainnya.
- c. Terdapat suatu faktor yang dimiliki bersama oleh anggota-anggota kelompok itu, sehingga hubungan antara mereka bertambah erat. Faktor tadi dapat merupakan nasib yang sama, kepentingan yang sama, tujuan yang sama, ideologi politik yang sama dan lain-lain.
- d. Berstruktur, berkaidah dan mempunyai pola perilaku.

C. Macam-macam Kelompok Sosial

a. Klasifikasi Macam-macam Kelompok Sosial

Menurut [Robert Bierstedt](#), kelompok memiliki banyak jenis dan dibedakan berdasarkan ada tidaknya organisasi, hubungan sosial antara kelompok, dan kesadaran jenis. Bierstedt kemudian membagi kelompok berdasarkan ada tidaknya organisasi hubungan sosial antara kelompok, dan kesadaran jenis menjadi empat macam antara lain:

1. Kelompok statis, yaitu kelompok yang bukan organisasi, tidak memiliki hubungan sosial dan kesadaran jenis di antaranya. Contoh: Kelompok penduduk usia 10-15 tahun di sebuah kecamatan.
2. Kelompok kemasyarakatan, yaitu kelompok yang memiliki persamaan tetapi tidak mempunyai organisasi dan hubungan sosial di antara anggotanya.
3. Kelompok sosial, yaitu kelompok yang anggotanya memiliki kesadaran jenis dan berhubungan satu dengan yang lainnya, tetapi tidak terikat dalam ikatan organisasi. Contoh: Kelompok pertemuan, kerabat, dan lain-lain.
4. Kelompok asosiasi, yaitu kelompok yang anggotanya mempunyai kesadaran jenis dan ada persamaan kepentingan pribadi maupun kepentingan bersama. Dalam asosiasi, para anggotanya melakukan hubungan sosial, kontak dan komunikasi, serta memiliki ikatan organisasi formal. Contoh: negara, sekolah, dan lain-lain.

Berdasarkan interaksi sosial agar ada pembagian tugas, struktur dan norma yang ada, kelompok sosial dapat dibagi menjadi beberapa macam, antara lain:

1. Kelompok Primer

Merupakan kelompok yang didalamnya terjadi interaksi sosial yang anggotanya saling mengenal dekat dan berhubungan erat dalam kehidupan, sedangkan menurut *Goerge Homan*, kelompok primer merupakan sejumlah orang yang terdiri dari beberapa orang yang acapkali berkomunikasi dengan lainnya sehingga setiap orang mampu berkomunikasi secara langsung (bertatap muka) tanpa melalui perantara. Misalnya, keluarga, RT, kawan sepermainan, kelompok agama, dan lain-lain.

2. Kelompok Sekunder

Jika interaksi sosial terjadi secara tidak langsung, berjauhan, dan sifatnya kurang kekeluargaan. Hubungan yang terjadi biasanya bersifat lebih objektif. Misalnya, partai politik, perhimpunan serikat kerja dan lain-lain.

3. Kelompok Formal

Pada kelompok ini ditandai dengan adanya peraturan atau Anggaran Dasar (AD), Anggaran Rumah Tangga (ART) yang ada. Anggotanya diangkat oleh organisasi. Contoh dari kelompok ini adalah semua perkumpulan yang memiliki AD/ART.

4. Kelompok Informal

Merupakan suatu kelompok yang tumbuh dari proses interaksi, daya tarik, dan kebutuhan-kebutuhan seseorang. Keanggotaan kelompok biasanya tidak teratur dan keanggotaan ditentukan oleh daya tarik bersama dari individu dan kelompok. Kelompok ini terjadi pembagian tugas yang jelas tapi bersifat informal dan hanya berdasarkan kekeluargaan dan simpati. Misalnya, kelompok arisan dan sebagainya.

b. Kelompok Sosial Dipandang dari Sudut Individu

Suatu individu merupakan kelompok kecil dari suatu kelompok sosial atas dasar usia, keluarga, kekerabatan, seks, pekerjaan, hal tersebut memberikan kedudukan prestise tertentu/sesuai adat istiadat. Dengan kata lain keanggotaan dalam masyarakat tidak selalu gratis.

c. *In Group* dan *Out Group*

Summer membedakan antara *in group* dan *out group*. *In group* merupakan kelompok sosial yang dijadikan tempat oleh individu-individunya untuk mengidentifikasi dirinya. *Out group* merupakan kelompok sosial yang oleh individunya diartikan sebagai lawan *in group* jelasnya kelompok sosial di luar anggotanya disebut *out group*. Contohnya, istilah kita atau kami menunjukkan adanya artikulasi *in group*, sedangkan mereka berartikulasi *out group*. Perasaan *in group* atau *out group* didasari dengan suatu sikap yang dinamakan etnosentris, yaitu adanya anggapan bahwa kebiasaan dalam kelompoknya merupakan yang terbaik dibandingkan dengan kelompok lainnya.

Sikap *in group* dan *out group* dapat dilihat dari kelainan berwujud antagonisme atau antipati. Sikap *in group* dan *out group* merupakan dasar sikap etnosentrisme yang merupakan

sikap bahwa setiap sesuatu yang merupakan produk kelompoknya dianggap paling baik dan benar. (JBAF Mayor Polak, Buku Pengantar Ringkas, Balai Buku Ikhtiar Jkt, 1966).

d. Kelompok Primer dan Kelompok Sekunder

Charles Horton Cooley mengemukakan tentang kelompok primer (*primary group*) atau *face to face group* merupakan kelompok sosial yang paling sederhana, di mana para anggota-anggotanya saling mengenal, di mana ada kerja sama yang erat. Contohnya, keluarga, kelompok bermain, dan lain-lain.

Kelompok sekunder (*secondary group*) ialah kelompok yang terdiri dari banyak orang, bersama siapa hubungannya tidak perlu berdasarkan pengenalan secara pribadi dan sifatnya tidak begitu langgeng, contohnya, hubungan kontrak jual beli.

e. Paguyuban dan Patembayan

Tonnies dan Loomis menyatakan bahwa paguyuban (*gemeinschaft*) ialah bentuk kehidupan bersama, di mana para anggota-anggotanya diikat oleh hubungan batin yang murni dan bersifat alamiah serta kekal, dasar hubungan tersebut adalah rasa cinta dan rasa persatuan batin yang memang telah dikodratkan. Hubungan seperti ini dapat dijumpai dalam keluarga, kelompok kekeluargaan, rukun tetangga, dan lain-lain.

Patembayan (*gesellschaft*) yaitu berupa ikatan lahir yang bersifat pokok untuk jangka waktu yang pendek, bersifat imajiner dan strukturnya bersifat mekanis sebagaimana terdapat dalam mesin. Ia bersifat sebagai suatu bentuk dalam pikiran belaka. Contohnya, ikatan antar pedagang, organisasi dalam suatu pabrik, dan lain-lain.

f. Formal Group dan Informal Group

J.A.A. Van Doorn membedakan kelompok formal dan informal. *Formal group* ialah kelompok yang mempunyai peraturan tegas dan sengaja diciptakan oleh anggota-anggotanya untuk mengatur hubungan antara sesama, contohnya, organisasi. *Informal group* tidak mempunyai struktur dan organisasi tertentu atau yang pasti. Kelompok-kelompok tersebut biasanya terbentuk karena pertemuan-pertemuan yang berulang kali, yang menjadi dasar pertemuan, kepentingan-kepentingan dan pengalaman-pengalaman yang sama, contohnya, klik (*clique*).

g. *Membership Group & Reference Group*

Membership group merupakan suatu kelompok di mana setiap orang secara fisik menjadi anggota kelompok tersebut. *Reference group* ialah kelompok-kelompok sosial yang menjadi acuan bagi seseorang (bukan anggota kelompok tersebut) untuk membentuk pribadi dan perilakunya.

Robert K. Merton dengan menyebut beberapa hasil karya Harold H. Kelley, Shibutani, dan Ralph H. Turner mengemukakan adanya dua tipe umum *reference group* yakni tipe normatif, yang menentukan dasar-dasar bagi kepribadian seseorang dan tipe perbandingan, yang merupakan pegangan bagi individu di dalam menilai kepribadiannya.

h. *Kelompok Okupasional dan Volunter*

Kelompok okupasional adalah kelompok yang muncul karena semakin mudarnya fungsi kekerabatan, di mana kelompok ini timbul karena anggotanya memiliki pekerjaan yang sejenis. Contohnya, kelompok profesi, seperti asosiasi sarjana farmasi, ikatan dokter Indonesia, dan lain-lain.

Okupasional diambil dari kata okupasi yang berarti menempati tempat atau objek kosong yang tidak mempunyai penguasa, dalam hal ini dicontohkan kelompok tersebut adalah orang-orang yang dapat memonopoli suatu teknologi tertentu yang mempunyai patokan dan aturan tertentu seperti halnya etika profesi, sedangkan volunter adalah orang yang mempunyai kepentingan yang sama, namun tidak mendapat perhatian dari masyarakat. Kelompok ini dapat memenuhi kepentingan-kepentingan anggotanya secara individual, tanpa mengganggu kepentingan masyarakat secara umum. Terjadinya kelompok volunter karena beberapa hal antara lain:

- 1) kebutuhan sandang dan pangan
- 2) kebutuhan keselamatan jiwa dan raga
- 3) kebutuhan akan harga diri
- 4) kebutuhan untuk dapat mengembangkan potensi diri
- 5) kebutuhan akan kasih sayang

i. Kelompok-kelompok Sosial yang Teratur dan Tidak Teratur

Kelompok teratur merupakan kelompok yang mempunyai peraturan tegas dan sengaja diciptakan anggota-anggotanya untuk mengatur hubungan antarmereka. Ciri-ciri kelompok teratur, antara lain:

- Memiliki identitas kolektif yang tegas (misalnya tampak pada nama kelompok, simbol kelompok, dll).
- Memiliki daftar anggota yang rinci.
- Memiliki program kegiatan yang terus-menerus diarahkan kepada pencapaian tujuan yang jelas.
- Memiliki prosedur keanggotaan.

Contoh kelompok teratur antara lain berbagai perkumpulan pelajar atau mahasiswa, instansi pemerintahan, parpol, organisasi massa, perusahaan, dan lain-lain.

Kelompok-kelompok sosial yang tidak teratur terdiri dari berbagai macam, antara lain:

1. Kerumunan (*Crowd*) adalah individu yang berkumpul secara bersamaan serta kebetulan di suatu tempat dan juga pada waktu yang bersamaan. Bentuk-bentuk kerumunan antara lain:

- Khalayak penonton atau pendengar yang formal (*Formal audiences*)
Merupakan kerumunan-kerumunan yang mempunyai pusat perhatian dan persamaan tujuan, tetapi sifatnya pasif, contohnya menonton film.
- Kelompok ekspresif yang telah direncanakan (*Planned Expressive Group*)
Adalah kerumunan yang pusat perhatiannya tidak begitu penting, tetapi mempunyai persamaan tujuan yang tersimpul dalam aktifitas kerumunan tersebut serta kepuasan yang dihasilkannya. Fungsinya adalah sebagai penyalur ketegangan-ketegangan yang dialami orang karena pekerjaan sehari-hari, contoh orang yang berpesta, berdansa, dsb.

2. Kerumunan yang bersifat sementara (*Casual crowds*)

- Kumpulan yang kurang menyenangkan (*inconvenient aggregations*)
Dalam kerumunan itu kehadiran orang-orang lain merupakan halangan terhadap tercapainya maksud seseorang. Contoh; orang-orang yang antri karcis, orang-orang yang menunggu bis dan sebagainya.
- Kerumunan orang yang sedang dalam keadaan panik (*panic crowd*)

Yaitu orang-orang yang bersama-sama menyelamatkan diri dari suatu bahaya.

- Kerumunan penonton (*spectator crowd*)

Karena ingin melihat suatu kejadian tertentu. Kerumunan semacam ini hampir sama dengan khalayak penonton, tetapi bedanya adalah bahwa kerumunan penonton tidak direncanakan, sedangkan kegiatan-kegiatan juga pada umumnya belum tak terkendalikan.

3. Kerumunan yang berlawanan dengan norma-norma hukum.

- Kerumunan yang bertindak emosional
- Kerumunan yang bersifat imoral.

D. Faktor Pembentukan Kelompok Sosial

Bergabung dengan sebuah kelompok merupakan sesuatu yang murni dari diri sendiri atau juga secara kebetulan. Misalnya, seseorang terlahir dalam keluarga tertentu. Namun, ada juga yang merupakan sebuah pilihan. Dua faktor utama yang tampaknya mengarahkan pilihan tersebut adalah kedekatan dan kesamaan.

- **Kedekatan**

Pengaruh tingkat kedekatan, atau kedekatan geografis, terhadap keterlibatan seseorang dalam sebuah kelompok tidak bisa diukur. Kita membentuk kelompok bermain dengan orang-orang di sekitar kita. Kita bergabung dengan kelompok kegiatan sosial lokal. Kelompok tersusun atas individu-individu yang saling [berinteraksi](#). Semakin dekat jarak geografis antara dua orang, semakin mungkin mereka saling melihat, berbicara, dan [bersosialisasi](#). Singkatnya, kedekatan fisik meningkatkan peluang interaksi dan bentuk kegiatan bersama yang memungkinkan terbentuknya kelompok sosial. Jadi, kedekatan menumbuhkan interaksi, yang memainkan peranan penting terhadap terbentuknya kelompok pertemanan.

- **Kesamaan**

Pembentukan kelompok sosial tidak hanya tergantung pada kedekatan fisik, tetapi juga kesamaan di antara anggota-anggotanya. Sudah menjadi kebiasaan, orang lebih suka berhubungan dengan orang yang memiliki kesamaan dengan dirinya. Kesamaan yang dimaksud adalah kesamaan minat, kepercayaan, nilai, usia, tingkat intelegensi, atau karakter-karakter personal lain. Kesamaan juga merupakan faktor utama dalam memilih calon pasangan untuk membentuk kelompok sosial yang disebut keluarga.

KEPEMIMPINAN DAN PERUBAHAN SOSIAL

A. Kepemimpinan

1. Definisi Kepemimpinan

Kepemimpinan dapat diartikan sebagai proses mempengaruhi dan mengarahkan para pegawai dalam melakukan pekerjaan yang telah ditugaskan kepada mereka. Sebagaimana didefinisikan oleh Stoner, Freeman, dan Gilbert (1995), kepemimpinan adalah *the process of directing and influencing the task related activities of group members*. **Kepemimpinan** adalah proses dalam mengarahkan dan mempengaruhi para anggota dalam hal berbagai aktivitas yang harus dilakukan. Lebih jauh lagi, Griffin (2000) membagi pengertian kepemimpinan menjadi dua konsep, yaitu sebagai proses, dan sebagai atribut. Sebagai **proses**, kepemimpinan difokuskan kepada apa yang dilakukan oleh para pemimpin, yaitu proses di mana para pemimpin menggunakan pengaruhnya untuk memperjelas tujuan organisasi bagi para pegawai, bawahan, atau yang dipimpinnya, memotivasi mereka untuk mencapai tujuan tersebut, serta membantu menciptakan suatu budaya produktif dalam organisasi. Adapun dari sisi **atribut**, kepemimpinan adalah kumpulan karakteristik yang harus dimiliki oleh seorang pemimpin. Oleh karena itu, pemimpin dapat didefinisikan sebagai seorang yang memiliki kemampuan untuk mempengaruhi perilaku orang lain tanpa menggunakan kekuatan, sehingga orang-orang yang dipimpinnya menerima dirinya sebagai sosok yang layak memimpin mereka.

Selain itu banyak juga pendapat dari para tokoh mengenai arti dari kepemimpinan ini, yaitu:

1. Kepemimpinan adalah pengaruh antar pribadi yang dijalankan dalam suatu situasi tertentu, serta diarahkan melalui proses komunikasi, kearah pencapaian satu atau beberapa tujuan tertentu. (Tannenbaum, Weschler, & Massarik, 1961:24)
2. Kepemimpinan adalah pembentuk awal serta pemeliharaan struktur dalam harapan dan interaksi (Stogdill, 1974:411).
3. Kepemimpinan adalah peningkatan pengaruh sedikit demi sedikit pada dan berada di atas kepatuhan mekanis terhadap pengarah rutin organisasi (Katz & Kahn, 1978:528).

4. Kepemimpinan adalah proses mempengaruhi aktifitas sebuah kelompok yang diorganisasi ke arah pencapaian tujuan (Rauch & Behling, 1984:46)
5. Kepemimpinan adalah sebuah proses memberi arti (pengarahan yang berarti) terhadap usaha kolektif dan yang mengakibatkan kesediaan untuk melakukan usaha yang diinginkan untuk mencapai sasaran (Jacob&Jacques, 1990:281)
6. Para pemimpin adalah mereka yang secara konsisten memberi kontribusi yang efektif terhadap orde social dan yang diharapkan dan dipersepsikan melakukannya (Hosking, 1988:153)
7. Kepemimpinan sebagai sebuah proses pengaruh social yang dalam hal ini pengaruh yang sengaja dijalankan oleh seseorang terhadap orang lain untuk menstruktur aktifitas-aktifitas serta hubungan-hubungan sebuah kelompok atau organisasi (Yukl, 1994:2).

2. Perkembangan kepemimpinan

Kepemimpinan merupakan hasil daripada organisasi sosial yang telah terbentuk atau sebagai hasil dinamika daripada interaksi sosial. Sejak mula kala terbentuknya suatu kelompok sosial, seseorang atau beberapa orang di antara warga-warganya melakukan peranan yang lebih aktif daripada rekan-rekannya, sehingga orang tadi atau beberapa orang tampak lebih menonjol daripada yang lainnya. Itulah asal mula timbulnya kepemimpinan, yang kebanyakan timbul dan berkembang dalam struktur sosial yang kurang stabil. Munculnya seorang pemimpin sangat diperlukan dalam keadaan – keadaan di mana tujuan daripada kelompok sosial yang bersangkutan terhalang atau apabila kelompok tadi mengalami ancaman- ancaman dari luar. Dalam keadaan demikianlah, agak sulit bagi warga – warga kelompok yang bersangkutan untuk menentukan langkah – langkah yang harus diambil dalam mengatasi kesulitan yang dihadapinya.

Munculnya seorang pemimpin merupakan hasil dari suatu proses yang dinamis yang sesuai dengan kebutuhan – kebutuhan kelompok tersebut. Apabila dalam saat tersebut muncul seorang pemimpin, maka kemungkinan besar kelompok tersebut akan mengalami suatu disintegrasi. Tidak munculnya pemimpin tadi adalah mungkin karena seorang individu yang diharapkan menjadi pimpinan, ternyata tidak berhasil membuka jalan bagi kelompoknya untuk mencapai tujuan dan bahwa kebutuhan warganya tidak terpenuhi.

3. Fungsi Kepemimpinan

1. Pemimpin sebagai eksekutif (executive Leader)

Sering kali disebut sebagai administrator atau manajer. Fungsinya adalah menerjemahkan kebijaksanaan menjadi suatu kegiatan, dia memimpin dan mengawasi tindakan orang-orang yang menjadi bawahannya. Dan membuat keputusan-keputusan yang kemudian memerintahkannya untuk dilaksanakan. Kepemimpinan ini banyak ditemukan didalam masyarakat dan biasanya bersifat pemerintahan, mulai dari pusat sampai ke daerah-daerah memerlukan fungsi tersebut.

2. Pemimpin sebagai penengah

Dalam masyarakat modern, tanggung jawab keadilan terletak di tangan pemimpin dengan keahliannya yang khas dan ditunjuk secara khusus. Ini dikenal dengan pengadilan. Dan bidang lainnya, umpamanya dalam bidang olahraga, terdapat wasit yang mempunyai tugas sebagai wasit.

3. Pemimpin sebagai penganjur

Sebagai propagandis, sebagai juru bicara, atau sebagai pengarah opini merupakan orang-orang penting dalam masyarakat. Mereka bergerak dalam bidang komunikasi dan publistik yang menguasai ilmu komunikasi.

Penganjur adalah sejenis pemimpin yang memberi inspirasi kepada orang lain. Seringkali ia merupakan orang yang pandai bergaul dan fasih berbicara.

4. Pemimpin sebagai ahli

Pemimpin sebagai ahli dapat dianalogikan sebagai instruktur atau seorang juru penerang, berada dalam posisi yang khusus dalam hubungannya dengan unit sosial dimana dia bekerja. Kepemimpinannya hanya berdasarkan fakta dan hanya pada bidang dimana terdapat fakta. Termasuk dalam kategori ini adalah guru, petugas sosial, dosen, dokter, ahli hukum, dan sebagainya yang mencapai dan memelihara pengaruhnya karena mereka mempunyai pengetahuan untuk diberikkan kepada orang lain

5. Pemimpin diskusi

Tipe pemimpin yang seperti ini dapat dijumpai dalam lingkungan kepemimpinan yang demokratis dimana komunikasi memegang peranan yang sangat penting. Seseorang yang secara lengkap memenuhi kriteria kepemimpinan demokratis ialah orang yang menerima peranannya sebagai pemimpin diskusi.

4. Tipe – tipe kepemimpinan

1. Tipe Otokratik

Dilihat dari persepsinya seorang pemimpin yang otokratik adalah seorang yang sangat egois. Seorang pemimpin yang otoriter akan menunjukkan sikap yang menonjol "keakuannya", antara lain dalam bentuk:

- Kecenderungan memperlakukan para bawahannya sama dengan alat-alat lain dalam organisasi, seperti mesin, dan dengan demikian kurang menghargai harkat dan martabat mereka.
- Pengutamaan orientasi terhadap pelaksanaan dan penyelesaian tugas tanpa mengaitkan pelaksanaan tugas itu dengan kepentingan dan kebutuhan para bawahannya.
- Pengabaian peran para bawahan dalam proses pengambilan keputusan.

Gaya kepemimpinan yang dipergunakan adalah:

- Menuntut ketaatan penuh dari bawahannya.
- Dalam menegakkan disiplin menunjukkan keakuannya.
- Bernada keras dalam pemberian perintah atau instruksi.
- Menggunakan pendekatan punitif dalam hal terjadinya penyimpangan oleh bawahan.

2. Tipe Paternalistik

Tipe pemimpin paternalistik hanya terdapat di lingkungan masyarakat yang bersifat tradisional, umumnya dimasyarakat agraris. Salah satu ciri utama masyarakat tradisional ialah rasa hormat yang tinggi yang ditujukan oleh para anggota masyarakat kepada orang tua atau seseorang yang dituakan. Pemimpin seperti ini kebabakan, sebagai

tauladan atau panutan masyarakat. Biasanya tokoh-tokoh adat, para ulama dan guru. Pemimpin ini sangat mengembangkan sikap kebersamaan.

3. *Tipe Kharismatik*

Tidak banyak hal yang dapat disimak dari literatur yang ada tentang kriteria kepemimpinan yang kharismatik. Memang ada karakteristiknya yang khas yaitu daya tariknya yang sangat memikat sehingga mampu memperoleh pengikut yang jumlahnya kadang-kadang sangat besar. Tegasnya seorang pemimpin yang kharismatik adalah seseorang yang dikagumi oleh banyak pengikut meskipun para pengikut tersebut tidak selalu dapat menjelaskan secara konkret mengapa orang tersebut dikagumi.

4. *Tipe Laissez Faire*

Pemimpin ini berpandangan bahwa umumnya organisasi akan berjalan lancar dengan sendirinya karena para anggota organisasi terdiri dari orang-orang yang sudah dewasa yang mengetahui apa yang menjadi tujuan organisasi, sasaran-sasaran apa yang ingin dicapai, tugas yang harus ditunaikan oleh masing-masing anggota dan pemimpin tidak terlalu sering intervensi.

5. *Tipe Demokratis*

a. Pemimpin yang demokratis biasanya memandang peranannya selaku koordinator dan integrator dari berbagai unsur dan komponen organisasi.

b. Menyadari bahwa mau tidak mau organisasi harus disusun sedemikian rupa sehingga menggambarkan secara jelas aneka ragam tugas dan kegiatan yang tidak bisa tidak harus dilakukan demi tercapainya tujuan.

c. Melihat kecenderungan adanya pembagian peranan sesuai dengan tingkatnya.

d. Memperlakukan manusia dengan cara yang manusiawi dan menjunjung harkat dan martabat manusia.

5. **Ciri – ciri Kepemimpinan**

Banyak ciri-ciri pemimpin dan kepemimpinan yang ditampilkan oleh para pakar yang meliputi ciri-ciri fisik, ciri-ciri intelektual, dan ciri-ciri kepribadian. Dr.W.A. Gerungan telah mengetengahkan ciri-ciri yang dimiliki oleh kebanyakan pemimpin yang baik dan dijadikan

perhatian para penilai ketika sedang melaksanakan penyaringan terhadap calon-calon pemimpin dalam latihan-latihan kader kepemimpinan. Penjelasannya sebagai berikut:

1. Persepsi Sosial

Persepsi sosial dapat diartikan sebagai kecakapan dalam melihat dan memahami perasaan, sikap dan kebutuhan anggota-anggota kelompok. Kecakapan ini sangat dibutuhkan untuk memenuhi tugas kepemimpinan. Persepsi sosial ini terutama diperlukan oleh seorang pemimpin untuk dapat melaksanakan tugasnya dalam memberikan pandangan dan patokan yang menyeluruh dari keadaan-keadaan didalam dan diluar kelompok.

2. Kemampuan berpikir abstrak

Kemampuan berpikir abstrak dapat menjadikan indikasi bahwa seseorang mempunyai kecerdasan yang tinggi. Kemampuan abstrak yang sebenarnya merupakan salah satu segi dari struktur intelegensi, khusus dibutuhkan oleh seorang pemimpin untuk dapat menafsirkan kecenderungan-kecenderungan kegiatan di dalam kelompok dan keadaan umum diluar kelompok dalam hubungannya dengan tujuan kelompok.

Ini berarti bahwa ketajaman persepsi dan kemampuan menganalisis didampingi oleh kemampuan abstrak dan mengintegrasikan fakta-fakta interaksi sosial didalam dan diluar kelompok. Kemampuan tersebut memerlukan taraf intelegensia yang tinggi pada seorang pemimpin yang harus diarahkan oleh persepsi sosial yang telah diterangkan diatas.

3. Keseimbangan emosional

Merupakan faktor paling penting dalam kepemimpinan. Jelasnya, pada diri seorang pemimpin harus terdapat kematangan emosional yang berdasarkan kesadaran yang mendalam akan kebutuhan-kebutuhan, keinginan-keinginan, cita-cita, dan alam perasaan, serta pengintegrasian kesemuanya itu kedalam suatu kepribadian yang harmonis. Dan ini bukanlah suatu kepribadian harmoni yang beku dan statis, melainkan suatu harmoni dalam ketegangan-ketegangan emosional, suatu keseimbangan yang dinamis, yang dapat bergerak kemana-mana, tetapi mempunyai dasar yang matang dan stabil. Kematangan emosional ini diperlukan oleh seorang pemimpin untuk dapat turut merasakan keinginan dan cita-cita anggota kelompok dalam rangka melaksanakan tugas kepemimpinan dengan sukses.

6. Teori Kepemimpinan

Teori kepemimpinan membicarakan bagaimana seseorang menjadi pemimpin atau bagaimana timbulnya seorang pemimpin. Ada beberapa teori tentang kepemimpinan, di antaranya ialah :

1. Teori Genetik

Inti dari teori ini tersimpul dalam mengadakan "leaders are born and not made". bahwa penganut teori ini mengatakan bahwa seorang pemimpin akan karena ia telah dilahirkan dengan bakat pemimpin. Dalam keadaan bagaimana pun seorang ditempatkan pada suatu waktu ia akan menjadi pemimpin karena ia dilahirkan untuk itu. Artinya takdir telah menetapkan ia menjadi pemimpin.

2. Teori Sosial

Jika teori genetik mengatakan bahwa "leaders are born and not made", maka penganut-penganut sosial mengatakan sebaliknya yaitu :

"Leaders are made and not born".

Penganut-penganut teori ini berpendapat bahwa setiap orang akan dapat menjadi pemimpin apabila diberi pendidikan dan kesempatan untuk itu.

3. Teori Ekologis

Teori ini merupakan penyempurnaan dari kedua teori genetik dan teori sosial. Penganut-penganut teori ini berpendapat bahwa seseorang hanya dapat menjadi pemimpin yang baik apabila pada waktu lahirnya telah memiliki bakat-bakat kepemimpinan, bakat mana kemudian dikembangkan melalui pendidikan yang teratur dan pengalaman-pengalaman yang memungkinkannya untuk mengembangkan lebih lanjut bakat-bakat yang memang telah dimilikinya itu.

Teori ini menggabungkan segi-segi positif dari kedua teori genetik dan teori sosial dan dapat dikatakan teori yang paling baik dari teori-teori kepemimpinan. Namun demikian penyelidikan yang jauh yang lebih mendalam masih diperlukan untuk dapat mengatakan secara pasti apa faktor-faktor yang menyebabkan seseorang timbul sebagai pemimpin yang baik.

7. Hambatan dalam kepemimpinan

1. Faktor internal

Kurangnya motivasi dari pemimpin itu sendiri, emosi yang tidak stabil, tidak percaya diri, takut dalam mengambil resiko, terbatasnya kecakapan pemimpin.

2. Faktor eksternal

Tidak adanya dukungan dari orang terdekat, tidak adanya dukungan dari bawahan, terlalu banyak tekanan.

8. Syarat pemimpin yang baik

Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa seorang yang tergolong sebagai pemimpin adalah seorang yang pada waktu lahirnya yang berhasil memang telah diberkahi dengan bakat-bakat kepemimpinan dan karirnya mengembangkan bakat genetisnya melalui pendidikan pengalaman kerja.

Pengembangan kemampuan itu adalah suatu proses yang berlangsung terus menerus dengan maksud agar yang bersangkutan semakin memiliki lebih banyak ciri-ciri kepemimpinan.

Walaupun belum ada kesatuan pendapat antara para ahli mengenai syarat-syarat ideal yang harus dimiliki oleh seorang pemimpin, akan tetapi beberapa di antaranya yang terpenting adalah sebagai berikut :

- a) Memiliki inteligensi yang tinggi dan pendidikan umum yang luas
- b) Bersifat ramah tamah dalam tutur kata, sikap, dan perbuatan
- c) Berwibawa dan memiliki daya tarik
- d) Sehat jasmaniah maupun rohaniah (fisik maupun mental)
- e) Kemampuan analitis
- f) Memiliki daya ingat yang kuat
- g) Mempunyai kapasitas integratif
- h) Keterampilan berkomunikasi
- i) Keterampilan mendidik
- j) Personalitas dan objektivitas
- k) Jujur (terhadap diri sendiri, atasan, bawahan, sesama pegawai)

B. PERUBAHAN SOSIAL

1. Definisi perubahan sosial

William F. Ogburn berusaha memberikan sesuatu pengertian tertentu, walaupun dia tidak memberi definisi tentang perubahan – perubahan sosial tersebut. Dia terutama mengemukakan bahwa ruang lingkup perubahan – perubahan sosial mencakup unsur – unsur kebudayaan baik yang materiil maupun non- materiil, dengan terutama menekankan pengaruh yang besar dari unsur-unsur kebudayaan yang materiil terhadap kebudayaan immateriil. Kingsley Davis mengartikan perubahan – perubahan sosial sebagai perubahan – perubahan yang terjadi dalam struktur dan fungsi masyarakat. Misalnya timbulnya pengorganisasian buruh dalam masyarakat-masyarakat kapitalistis, menyebabkan perubahan-perubahan dalam hubungan antara buruh dengan majikan yang kemudian menyebabkan perubahan-perubahan dalam organisasi ekonomi dan politik.

Gillin dan Gillin mengatakan bahwa perubahan sosial adalah suatu variasi dari cara-cara hidup yang telah diterima, yang disebabkan baik karena perubahan –perubahan geografis, kebudayaan materiil, komposisi penduduk, ideologi, maupun karena adanya difusi ataupun penemuan-penemuan baru dalam masyarakat tersebut. Secara singkat Samuel Koenig mengatakan bahwa perubahan-perubahan sosial menunjuk pada modifikasi-modifikasi yang terjadi dalam pola-pola kehidupan manusia. Modifikasi-modifikasi tersebut terjadi karena sebab-sebab yang intern maupun sebab-sebab yang ekstern.

Definisi yang lain adalah dari Selo Soemardjan, yang menyatakan bahwa perubahan-perubahan sosial adalah segala perubahan-perubahan pada lembaga-lembaga kemasyarakatan di dalam suatu masyarakat, yang mempengaruhi sistem sosialnya, termasuk didalamnya nilai-nilai, sikap-sikap, pola-pola perikelakuan di antara kelompok-kelompok dalam masyarakat.

Wilbert Moore memandang perubahan sosial itu sebagai ”perubahan struktur sosial, pola perilaku dan interaksi sosial”. Setiap perubahan yang terjadi dalam struktur masyarakat atau perubahan dalam organisasi sosial disebut perubahan sosial. Perubahan sosial berbeda dengan perubahan kebudayaan. Perubahan kebudayaan mengarah pada perubahan unsur-unsur kebudayaan yang ada. Contoh perubahan sosial : perubahan peranan seorang istri dalam keluarga modern, perubahan kebudayaan contohnya : adalah penemuan baru seperti radio, televisi, komputer, yang mempengaruhi lembaga-lembaga sosial.

Perubahan sosial itu bersifat umum meliputi perubahan berbagai aspek dalam kehidupan masyarakat, sampai pada pergeseran persebaran umum, tingkat pendidikan, dan hubungan antar warga. Dari perubahan aspek-aspek tersebut terjadi perubahan struktur masyarakat serta hubungan sosial.

Perubahan sosial tidak dapat dilepaskan dari perubahan kebudayaan. Hal ini disebabkan kebudayaan merupakan hasil dari adanya masyarakat, sehingga tidak akan ada kebudayaan apabila tidak ada masyarakat yang mendukungnya dan tidak ada satupun masyarakat yang tidak memiliki kebudayaan.

Perubahan sosial yaitu perubahan yang terjadi dalam masyarakat atau dalam hubungan interaksi, yang meliputi berbagai aspek kehidupan. Sebagai akibat adanya dinamika anggota masyarakat, dan yang telah didukung oleh sebagian besar anggota masyarakat, merupakan tuntutan kehidupan untuk mencari kestabilannya.

Cara yang paling sederhana untuk memahami terjadinya perubahan sosial dan budaya adalah membuat rekapitulasi dari semua perubahan yang terjadi dalam masyarakat sebelumnya. Perubahan yang terjadi dalam masyarakat dapat dianalisis dari berbagai segi :

- ❖ Ke arah mana perubahan dalam masyarakat bergerak bahwa perubahan tersebut meninggalkan faktor yang diubah. Akan tetapi setelah meninggalkan faktor tersebut, mungkin perubahan itu bergerak kepada sesuatu yang baru sama sekali, akan tetapi mungkin pula bergerak kearah suatu bentuk yang sudah ada pada waktu yang lampau.
- ❖ Bagaimana bentuk dari perubahan-perubahan sosial dan kebudayaan yang terjadi dalam masyarakat.

Perubahan sosial bisa terjadi dengan cara :

1. Direncanakan (planned) atau/dan tidak direncanakan.
2. menuju kearah kemajuan atau/dan kemunduran.
3. bersifat positif atau negatif.

Menurut Prof.Dr.Soerjono Soekanto bentuk-bentuk perubahan sosial dapat terjadi dengan beberapa cara yaitu:

1. Perubahan yang terjadi secara lambat dan perubahan yang terjadi secara cepat.
 - a. Perubahan secara lambat disebut evolusi, pada evolusi perubahan terjadi dengan sendirinya, tanpa suatu rencana atau suatu kehendak tertentu. Perubahan terjadi karena

- usaha-usaha masyarakat untuk menyesuaikan diri dengan keperluan, keadaan, dan kondisi-kondisi baru yang timbul dengan pertumbuhan masyarakat.
- b. Perubahan secara cepat disebut revolusi. Dalam revolusi, perubahan yang terjadi direncanakan terlebih dahulu maupun tanpa rencana.
2. Perubahan yang pengaruhnya besar atau kecil.
 - a. Perubahan yang pengaruhnya kecil adalah perubahan pada unsur struktur social yang tidak bisa membawa pengaruh langsung atau pengaruh yang berarti bagi masyarakat.
 - b. Perubahan yang pengaruhnya besar seperti proses industrialisasi pada masyarakat agraris.
 3. Perubahan yang dikehendaki ataupun perubahan yang tidak dikehendaki.
 - a. Perubahan yang dikehendaki hadala bila seseorang mendapat kepercayaan sebagai pemimpin.
 - b. Perubahan social yang tidak dikehendaki merupakan perubahan yang terjadi tanpa dikehendaki serta berlangsung dari jangkauan pengawasan masyarakat dan dapat menyebabkan timbulnya akibat yang tidak diinginkan.

2. Teori- teori tentang perubahan sosial

Teori mengenai perubahan sosial pada dasarnya dapat dikelompokkan dalam dua kelompok, yaitu : teori klasik dan teori modern.

a. Teori Klasik Perubahan Sosial

Pemikiran para tokoh klasik tentang perubahan sosial dapat digolongkan ke dalam beberapa pola, perubahan sosial pola linear, perubahan sosial pola siklus, dan perubahan sosial pola gabungan.

1. Pola Linear

Perubahan sosial mengikuti pola linear seperti yang dikemukakan oleh Auguste Comte. Dia mengatakan bahwa kemajuan progresif peradaban manusia mengikuti suatu jalan yang alami, pasti, sama, dan tak terelakkan. Perubahan selalu berubah dari yang sederhana ke arah yang lebih kompleks, selalu berubah menuju ke kemajuan. Terdapat hukum tiga tahap, yaitu:

- a. Tahap teologis dan Militer, yaitu suatu tahapan dimana hubungan sosial bersifat militer, masyarakat senantiasa bertujuan untuk menundukkan masyarakat lainnya.

b. Tahap metafisik dan religius, yaitu suatu tahapan dimana dalam masyarakat sudah terjadi adanya suatu hubungan atau jembatan pemikiran yang menghubungkan masyarakat militer dan industri.

c. Tahap Ilmu Pengetahuan dan Industri, yaitu suatu tahapan dimana industri mendominasi hubungan sosial dan produksi menjadi tujuan utama masyarakat.

2. Pola Siklus

Menurut pola siklus, masyarakat berkembang laksana sebuah roda. Pada suatu saat ada di atas dan saat lain ada di bawah. Masyarakat mengalami kemajuan dalam peradabannya, namun suatu saat akan mengalami kemunduran bahkan mungkin mengalami suatu kemusnahan. Perjalanan peradaban manusia laksana sebuah perjalanan gelombang, bisa muncul tiba-tiba, berkembang dan kemudian lenyap. Bisa juga diibaratkan seperti perkembangan seorang manusia mengalami masa muda, masa dewasa, masa tua dan kemudian purnah.

3. Gabungan beberapa Pola

Teori ini menggabungkan pola linear dan juga pola siklus. Perubahan sosial dalam masyarakat bisa berbentuk pola siklus dan linear. Contoh perubahan linear, dicontohkan oleh pemikiran Marx, menurut Marx, masyarakat berubah dari masyarakat komunis tradisional menjadi modern. Menurutnya perkembangan pesat kapitalisme akan memicu konflik antar buruh dengan kaum borjuis yang akan dimenangkan oleh kaum buruh kemudian akan membentuk masyarakat komunis. Pemikiran siklus Marx terlihat dari pandangannya bahwa sejarah manusia adalah sejarah perjuangan terus menerus antara kelas-kelas dalam masyarakat. Setelah satu kelas menguasai kelas lainnya siklus akan berulang lagi.

b. Teori Modern Perubahan Sosial

Pada umumnya para penganut teori modern perubahan sosial melihat perubahan sosial pada negara-negara berkembang berjalan secara linear (bergerak dari tradisional ke modernisasi) dan evolusioner (bergerak lambat). Di lain pihak ada pandangan penganut teori konflik, yaitu mereka yang melihat bahwa sebenarnya perubahan itu tidak memberikan dampak kemajuan bagi negara-negara berkembang. Yang terjadi sebaliknya, negara-negara berkembang menjadi negara

yang terbelakang dan menciptakan ketergantungan negara berkembang kepada negara-negara industri maju di Barat.

Berikut ini adalah beberapa pandangan teori modern perubahan sosial :

1. Teori Modernisasi

Teori ini berpandangan bahwa negara-negara terbelakang akan meniru seperti apa yang telah dilakukan oleh negara-negara industri maju. Dengan meniru negara-negara maju mereka akan menjadi negara yang berkembang melalui proses modernisasi.

2. Teori Ketergantungan (dependencia)

Teori ini berpandangan bahwa berdasarkan pengalaman kepada negara-negara Amerika Latin telah terjadi perkembangan dunia yang tidak merata. Di satu pihak negara-negara maju mengalami perkembangan, di lain pihak secara bersamaan negara-negara dunia ketiga mengalami kolonialisme dan neo-kolonialisme bahkan justru menjadi semakin terbelakang, dunia ketiga tidak mengalami tahap "tinggal landas". Keadaan ini menciptakan negara dunia ketiga yang ekonominya berbasis kepada sumber daya alam selalu tergantung pada negara industri maju.

3. Teori sistem dunia

Teori ini berpandangan, seperti dicetuskan oleh pendirinya Immanuel Wallerstein, bahwa perekonomian kapitalis dunia terbagi atas tiga jenjang, yaitu: negara-negara inti, negara-negara semi periferi, dan negara-negara periferi.

3. Faktor yang menyebabkan perubahan sosial

Interelasi dan interaksi sosial masyarakat mendorong perkembangan berpikir dan reaksi emosional para anggotanya. Hal ini mendorong masyarakat untuk mengadakan berbagai perubahan. Perkembangan kualitas dan kuantitas anggota masyarakat juga mendorong perubahan sosial.

Prof.Dr.Soejono Soekanto menyebutkan adanya faktor intern dan ekstern yang menyebabkan perubahan sosial dalam masyarakat, yaitu:

1. Faktor intern

- Bertambah dan berkurangnya penduduk.
- Pemberontakan dalam tubuh masyarakat.
- Adanya penemuan-penemuan baru
- Konflik dalam masyarakat.

2. Faktor Ekstern

- Faktor alam yang ada disekitar manusia yang berubah, seperti bencana alam.
- Pengaruh kebudayaan lain dengan melalui adanya kontak kebudayaan antara dua masyarakat atau lebih yang memiliki kebudayaan yang berbeda.

MOTIF SOSIAL

Pengertian Motif

Motif adalah dorongan yang sudah terikat pada suatu tujuan. Misalnya, apabila seseorang merasa lapar, itu berarti kita membutuhkan atau menginginkan makanan. Motif menunjuk hubungan sistematis antara suatu respon dengan keadaan dorongan tertentu. Apabila dorongan dasar itu bersifat bawaan, maka motif itu hasil proses belajar.

Ada beberapa definisi tentang motif:

1. *Gerungan (1975) :*

Motif itu merupakan suatu pengertian yang melengkapi semua penggerak alasan-alasan atau dorongan-dorongan dalam diri manusia yang menyebabkan ia berbuat sesuatu.

2. *Lindzey, Hall dan Thompson (1975) :*

Motif adalah sesuatu yang menimbulkan tingkah laku.

3. *Atkinson (1958) :*

Motif sebagai sesuatu disposisi laten yang berusaha dengan kuat untuk menuju ke tujuan tertentu, tujuan ini dapat berupa prestasi, afiliasi ataupun kekuasaan

4. *Sri Mulyani Martaniah (1982) :*

Motif adalah suatu konstruksi yang potensial dan laten, yang dibentuk oleh pengalaman-pengalaman, yang secara relatif dapat bertahan meskipun kemungkinan berubah masih ada, dan berfungsi menggerakkan serta mengarahkan perilaku ke tujuan tertentu.

Dari beberapa definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa motif merupakan suatu pengertian yang mencakupi semua penggerak, alasan, atau dorongan dalam diri manusia yang menyebabkan ia berbuat sesuatu. Semua tingkah laku manusia pada hakikatnya mempunyai motif. Tingkah laku juga disebut tingkah laku secara refleks dan berlangsung secara otomatis dan mempunyai maksud-maksud tertentu walaupun maksud itu tidak senantiasa sadar bagi manusia. Motif-motif manusia dapat bekerja secara sadar, dan juga secara tidak sadar bagi diri manusia. Kegiatan-kegiatan yang biasa kita lakukan sehari-hari juga mempunyai motif-motifnya

tersendiri. Kita menyetel weker (jam) kita pagi-pagi dengan motif untuk melakukan sesuatu pekerjaan sebelum kita masuk kantor.

Suatu contoh: apabila seseorang sedang makan siang dirumah tiba-tiba dengan tidak berkata apa-apa meletakkan sendok-garponya, lompat dari kursi, dan lari ke luar, maka sukar sekali tingkah laku ini dipahami apabila kita tidak mengetahui motif-motifnya untuk berbuat demikian sehingga kita menganggapnya aneh, tidak sosial, atau apapun. Dalam hal ini mungkin dorongannya adalah bahwa orang tersebut ketika menengok ke luar jendela melihat seseorang lewat di jalan yang kemarin membawa lari uang pinjaman yang sangat ia perlukan pada saat itu.

Gardner Lindzey, Calvin S. Hall dan Richard F. Thompson dalam bukunya *Psychology* (1975, P. 339) mengklasifikasikan motif ke dalam dua hal yaitu:

1. Drives (needs)

Drive adalah yang mendorong untuk bertindak. Drives yang merupakan proses organik internal disebut drives primer atau drives yang tidak dipelajari. Misalnya: lapar dan haus. Drives yang lain diperoleh melalui belajar. Misalnya: persaingan.

2. Incentives.

Incentives adalah benda atau situasi (keadaan) yang berbeda di dalam lingkungan sekitar kita yang merangsang tingkah laku. Incentives ini merupakan penyebab individu untuk bertindak.

Antara drive dan incentives pada dasarnya merupakan dua sisi dari mata uang logam. Lapar menyebabkan kita bertindak untuk mendapatkan makanan, dan makanan yang kita dapatkan mengundang kita untuk memakannya. Bila kita tidak lapar maka makanan tidak memiliki nilai incentives. Tetapi incentives juga dapat menimbulkan kita untuk bertindak tanpa ada hadirnya drives. Misalnya: mungkin kita tidak lapar, tetapi melihat mie goreng terhidang di atas meja merangsang nafsu makan kita. Drives primer memenuhi kebutuhan untuk kelangsungan hidup dan kesehatan dengan jalan memenuhi kebutuhan psikisnya. Drives yang dipelajari memenuhi kebutuhan untuk kelangsungan untuk menyesuaikan diri dengan lingkungan sosialnya. Misalnya: kebutuhan untuk "disetujui" merupakan drives yang dipelajari karena diperolehnya melalui persetujuan orang lain, yaitu bisa orang luar, guru atau temannya. Penguat (reinforcer) yang digunakan untuk timbulnya drives pada seseorang ini adalah incentives.

Incentive ini akan berpengaruh terhadap semangat seseorang untuk bertindak. Incentif ini dapat positif dapat pula negatif. Incentives yang positif adalah hadiah. Incentives yang negatif adalah hukuman.

Pengertian Motif Sosial

Setelah diketahui apakah sebenarnya motif itu, maka berikut ini disajikan beberapa definisi motif sosial.

1. Lindgren (1973)

Motif sosial adalah motif yang dipelajari melalui kontak orang lain dan bahwa lingkungan individu memegang peranan yang penting.

2. Barkowitz (1969)

Motif sosial adalah motif yang mendasari aktivitas individu dalam mereaksi terhadap orang lain.

3. Max Crimon dan Messick (1976)

Mengatakan bahwa seseorang menunjukkan motif sosial, jika ia dalam membuat pilihan memperhitungkan akibatnya bagi orang lain.

4. Heckhausen (1980)

Motif sosial adalah motif yang menunjukkan bahwa tujuan yang ingin dicapai mempunyai interaksi dengan orang lain.

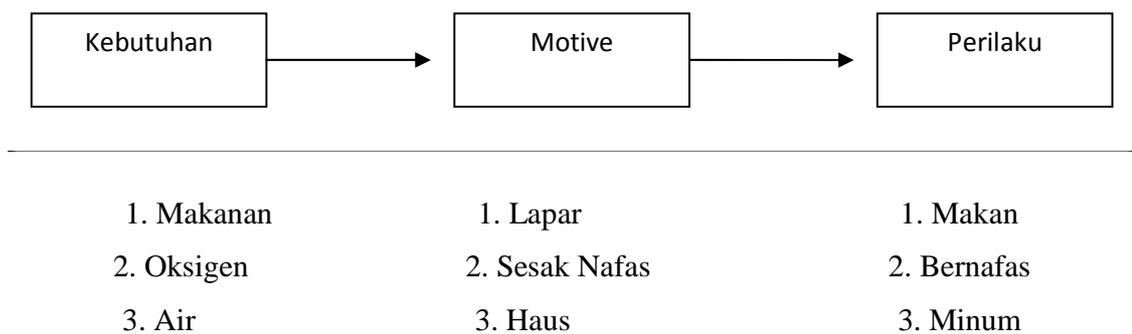
Dari beberapa pendapat tersebut dapat disimpulkan bahwa definisi motif sosial adalah motif yang timbul untuk memenuhi kebutuhan individu dalam hubungannya dengan lingkungan sosialnya.

Motif timbul karena adanya kebutuhan/*need*. Kebutuhan kebutuhan dapat diartikan sebagai:

1. Satu kekurangan universal dikalangan umat manusia dan musnah bila kekurangan itu tidak tercukupi.
2. Satu kekurangan universal dikalangan umat manusia yang dapat membantu dan membawa kebahagiaan pada manusia bila kekurangan itu terpenuhi, walaupun hal itu tidaklah esensiil terhadap kelangsungan hidup manusia.

3. Sebuah kekurangan yang dapat dipenuhi secara wajar dengan berbagai benda lainnya apabila ada benda khusus yang diinginkan tidak dapat diperoleh.
4. Sifat taraf kebutuhan.

Kebutuhan (*need*) dapat dipandang sebagai kekurangan adanya sesuatu, dan ini menuntut segera pemenuhannya, untuk segera mendapatkan keseimbangan. Situasi kekurangan ini berfungsi sebagai suatu kekuatan atau dorongan alasan, yang menyebabkan seseorang bertindak untuk memenuhi kebutuhan. Sehingga kalau digambarkan prosesnya sebagai berikut:



Seperti telah disebut di muka, kebutuhan dan motif tidak bisa diamati. Yang menampak atau yang bisa diamati perilakunya. Dari bentuk-bentuk perbuatan yang serupa kita simpulkan adanya kebutuhan dari motif itu. Selain pengamatan terhadap tingkah laku individu ada jalan lain untuk mengetahui atau meyakini adanya kebutuhan dan motif ialah dengan mengetahui pengalaman pribadi. Misalnya: seorang perokok pernah mengalami bagaimana kuatnya keinginan untuk mencari rokok apabila sudah lama tidak merokok, sehingga ia dapat membayangkan apabila hal tersebut menimpa orang lain.

Wood Worth dan Marquis membedakan motif atas:

1. Motif yang tergantung pada keadaan dalam jasmani.
Motif ini merupakan kebutuhan organik. Misalnya: makan, minum, dsb.
2. Motif yang tergantung hubungan individu dengan lingkungan.
Motif ini dibedakan menjadi:

a. Emergency motive / motif darurat.

Ini adalah motif yang membutuhkan tindakan segera karena keadaan sekitarnya menuntut demikian. Misalnya: motif untuk melepaskan diri dari bahaya, melindungi matanya dan sebagainya.

b. Objektif motive / motif objektif

Motif yang berhubungan langsung dengan lingkungan baik berupa individu maupun benda. Misalnya: penghargaan, memiliki mobil, memiliki rumah bagus dan sebagainya.

Teevan dan Smith (1964) menggolongkan motif atau dasar perkembangannya menjadi dua kelompok yaitu:

1. Motif Primer

Adalah motif yang timbulnya berdasarkan proses kimiawi fisiologik dan diperoleh dengan tidak dipelajari. Contohnya: haus dan lapar.

2. Motif Sekunder

Adalah motif yang timbulnya tidak secara langsung berdasarkan proses kimiawi psikologik dan umumnya diperoleh dari proses belajar baik melalui pengalaman maupun lingkungan. McClelland mengemukakan bahwa motif sekunder disebut juga dengan motif social yang terdiri dari:

- a. Motif berprestasi
- b. Motif berafiliasi
- c. Motif berkuasa

Macam-Macam Motif Sosial

1. Motif Tunggal/Motif Bergabung

Motif kegiatan-kegiatan kita dapat merupakan *motif tunggal* atau *motif bergabung*. Misalnya, mendengarkan *Warta Berita RRI* mungkin mempunyai motif yang umum, mungkin juga bermotif lain, misalnya untuk mendengarkan berita tertentu yang berhubungan dengan pekerjaan di kantor kita.

Contoh lain: apabila seseorang menjadi anggota suatu perkumpulan, maka motif-motifnya biasanya bergabung. Ia mungkin ingin belajar sesuatu yang baru bersama-sama dengan anggota perkumpulan tersebut; disamping itu mungkin ia ingin belajar berorganisasi; mungkin juga ia ingin mengenal dari dekat anggota-anggota kelompok; ia juga mungkin ingin memperluas relasi-relasinya guna kelancaran pekerjaan kantornya, dll.

Dengan demikian, orang yang bersangkutan mungkin mempunyai bermacam-macam motif yang sekaligus bekerja di balik perbuatan menggabungkan diri dalam organisasi itu. Untuk memahami susunan motif yang mendorong seseorang manusia dewasa berbuat sesuatu yang tidak kita mengerti seringkali tidak mudah. Dalam hal ini patutlah dipahami lebih mendalam riwayat dan struktur kepribadiannya, perbuatan itu sendiri, kondisi-kondisi di lingkungannya dimana perbuatan itu dilakukan, dan saling berhubungan antara ketiga golongan faktor tersebut.

Jelaslah bahwa motif-motif manusia mempunyai peran-peran yang sangat besar dalam kegiatan-kegiatannya, dan merupakan latar belakang tindak-tanduknya sehingga merupakan pokok khusus dari ilmu pengetahuan sosiologi.

2. Motif Biogenetis

Motif-motif biogenetis merupakan motif-motif yang berasal dari kebutuhan-kebutuhan organisme orang demi kelanjutan kehidupannya secara biologis. Motif biogenetis ini bercorak universal dan kurang terikat dengan lingkungan kebudayaannya tempat manusia itu kebetulan berada dan berkembang. Motif biogenetis ini adalah asli di dalam diri orang dan berkembang dengan sendirinya. Contoh motif-motif biogenetis yang dipengaruhi oleh corak kebudayaan masyarakat tertentu.

3. Motif Sosiogenetis

Motif-motif sosiogenetis adalah motif-motif yang dipelajari orang dan berasal dari lingkungan kebudayaan tempat orang itu berada dan berkembang. Motif sosiogenetis tidak berkembang dengan sendirinya tetapi berdasarkan interaksi sosial dengan orang-orang atau hasil kebudayaan orang. Macam motif sosiogenetis banyak sekali dan berbeda-beda sesuai dengan perbedaan-perbedaan yang terdapat di antara berbagai corak kebudayaan di dunia.

Beberapa contoh: keinginan untuk mendengarkan musik Chopin atau musik legong bali, keinginan untuk membaca sejarah Indonesia, keinginan untuk bermain sepakbola, dan sebagiannya merupakan motif-motif sosiogenetis.

Banyak motif orang dewasa merupakan motif-motif sosiogenetis walaupun terdapat pula motif-motif biogenetis yang dipengaruhi oleh corak kebudayaan masyarakat tertentu.

Contoh: keinginan akan memakan *fastfood*, pecel, puding, coklat, dan es krim merupakan motif-motif yang berdasarkan motif "lapar" tetapi yang terjalin dengan keinginan-keinginan yang coraknya sangat dipengaruhi lingkungan kebudayaan sekitar.

4. Motif Teogenetis

Motif teogenetis adalah motif yang berasal dari interaksi antara manusia dengan tuhan seperti yang terwujud dalam ibadahnya dan dalam kehidupannya sehari-hari dimana ia berusaha merealisasikan norma-norma agamanya. Sementara itu, manusia memerlukan interaksi dengan tuhan untuk dapat menyadari akan tugasnya sebagai manusia yang berketuhanan di dalam masyarakat yang heterogen. Contoh motif teogenetis adalah keinginan untuk mengabdikan kepada Tuhan Yang Maha Esa, keinginan untuk merealisasikan norma-norma agamanya menurut petunjuk kitab suci, dll.

3. Motif sosial menurut McClelland

Menurut McClelland manusia berinteraksi dengan dunia sosialnya dalam tiga bentuk motif yaitu:

- 1) Motif berprestasi dimana ciri-ciri dari tipe orang dengan motif sosial seperti ini adalah:
 - Mempunyai keinginan untuk berprestasi lebih baik (beranggapan bahwa berprestasi lebih baik adalah suatu hal yang penting).
 - Menentukan sendiri standard prestasinya dan berpatokan pada standard tersebut.
 - Berusaha melakukan sesuatu dengan cara yang baru dan kreatif.

- Mengambil resiko-resiko yang wajar.
 - Berpikiran maju ke depan (inovatif).
- 2) Motif afiliasi, dimana ciri-ciri orang dengan tipe seperti ini adalah:
- Senang berada di tengah keramaian dan sangat menikmati persahabatan.
 - Senang bergaul dengan orang lain, senang berbicara di telepon.
 - Lebih mementingkan aspek-aspek interpersonal dari pekerjaannya daripada aspek-aspek yang menyangkut tugas dalam pekerjaannya.
 - Berusaha mendapatkan persetujuan orang lain.
 - Melakukan tugas lebih baik saat bekerja dalam team.
 - Selalu memiliki keinginan untuk mengadakan, memperbaiki atau memelihara hubungan yang erat, hangat dan bersahabat dengan orang lain.
- 3) Motif berkuasa, orang dengan tipe seperti ini memiliki ciri-ciri sebagai berikut:
- Selalu ingin memiliki pengaruh terhadap orang lain.
 - Aktif dalam menjalankan kebijakan suatu organisasi yang diikuti.
 - Peka terhadap struktur pengaruh interpersonal dari suatu kelompok atau organisasi.
 - Selalu risau dengan reputasi, prestasi atau kedudukan orang lain.
 - Selalu berusaha membuat orang lain terkesan.

Beberapa pendekatan dasar pada motivasi

Selanjutnya, S.S. Sargent dan R.C. Williamson (1966) mencoba menelusuri berbagai pendekatan dan teori tentang motif.

1. Teori insting

untuk menerangkan perilaku manusia, mula-mula (sampai tahun 1920-an) para pakar merujuk pada insting (W. James, Mc. Dougall, E.L. Thorndike). Pada tahun 1924 sosiolog L.L. insting dan hampir 6000 jenis aktivitas manusia disebut sebagai insting. Akan tetapi, sejak 1920-an teori ini mulai ditinggalkan orang karena penelitian antropologi dan sosiologi membuktikan bahwa perilaku manusia sangat bervariasi, tergantung dari lingkungan, sehingga tidak dapat dijelaskan dengan insting (yang universal). Insting masih tetap dipakai

untuk perilaku-perilaku yang jelas diturunkan, tidak dipelajari dan universal bagi makhluk tertentu.

2. Konsep dorongan (drive)

Pakar psikologi mencari penyebab perilaku pada “ketegangan” (tension) yang terjadi pada otot-otot dan kelenjar-kelenjar pada saat haus, lapar, dan sebagainya. Ketegangan-ketegangan ini menimbulkan dorongan untuk berperilaku tertentu (mencari makan, minum dan lain-lain) sehingga dorongan dianggap sebagai penyebab perilaku. Umumnya dorongan menyangkut perilaku yang bersifat biologik dan fisiologik, seperti misalnya makan, minum, tidur, seks, mencari temperatur yang konstan, dan sebagainya, termasuk juga dorongan keibuan, dorongan untuk bermain pada anak-anak. E.C.Tolman membagi dorongan dalam dua jenis, yaitu hasrat (appetites) seperti lapar, haus, seks, dan pengingkaran (aversion) seperti menghindari sakit dan sebagainya.

3. Teori libido dan ketidaksadaran dari Sigmund Freud

Teori ini adalah motif bersumber pada stress internal, yang terdiri atas insting dan dorongan (drive) yang bekerja dalam alam ketidaksadaran manusia. Dalam teori Freud yang sangat berorientasi biologik ini, semua insting dan dorongan bermuara pada libido seksual (dorongan seks) yang sebagian besar tidak dapat dikendalikan oleh orang yang bersangkutan (karena bekerjanya dalam alam ketidaksadaran)

4. Perilaku purposif dan konflik

Pengaruh psikologi Gestalt (Gestalt adalah istilah bahasa Jerman yang artinya keseluruhan) terhadap behaviorisme adalah bahwa orang mulai lebih mementingkan perilaku moral (keseluruhan, seperti makan dan berlari) daripada perilaku molekuler (bagian dari perilaku keseluruhan, seperti mengeluarkan liur dan menggerakkan otot). Dalam hubungan ini perlu dicatat pendapat seorang tokoh bernama Edward Chase Tolman yang mengatakan bahwa perilaku tidak hanya ditentukan oleh rangsang dari luar atau stimulus (sebagaimana pandangan kaum behavioris). Akan tetapi, ditentukan juga oleh organisme atau orang itu sendiri. Jadi, orang bukan hanya memperhatikan stimulusnya, melainkan memilih sendiri reaksinya. Dengan demikian, perilaku (molar) selalu bertujuan.

5. Otonomi fungsional

G.W. Allport pada tahun 1961, yaitu motif pada orang dewasa yang tumbuh dari sistem-sistem yang mendahuluinya, tetapi berfungsi lepas dari sistem-sistem pendahulu itu. Dengan perkataan lain, motif ini berfungsi sesuai dengan tujuannya sendiri, terlepas dari motif-motif asalnya, misalnya seorang penjual soto. Lambat laun penjual soto tersebut memiliki berbagai cabang di berbagai kota, sehingga tujuannya berjualan bukan lagi untuk mencari nafkah melainkan untuk mencari kepuasan tersendiri (otonomi fungsional).

6. Motif sentral

Banyak pakar psikologi yang meragukan adanya satu motif sentral yang bisa merangkum semua jenis motif manusia. Goldstein misalnya pada tahun 1939 mengemukakan “aktualisasi diri” sebagai motif tunggal pada manusia. Menurut Goldstein setiap perilaku didasarkan pada kebutuhan untuk melindungi diri (self) dan mengurangi kecemasan serta mencari keamanan bagi dirinya sendiri. Motif seperti ini paling terlihat pada paham-paham keagamaan seperti Yahudi, Kristen, Islam, dan Buddha.

Pengembangan dari motif “aktualisasi diri” terdapat dalam teori A.H. Maslow yang dikenal luas sejak 1959, yang menempatkan “aktualisasi diri” sebagai motif tertinggi di atas empat motif lain yang tersusun secara hierarkis (motif primer atau motif fisiologik, motif rasa aman, motif rasa memiliki, dan motif harga diri).

Teori motif tunggal lainnya adalah dari R.W. White yang pada tahun 1959 mengatakan bahwa satu-satunya motif manusia adalah motif kompetensi. Menurut White, manusia selalu ingin berinteraksi secara efektif dengan lingkungannya. Keinginan yang universal inilah yang dinamakannya motif kompetensi.

Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Motif-Motif Sosial

Teevan dan Smith mengemukakan ada empat sumber perkembangan motif sosial, yaitu:

1. Interaksi ibu dan anak
2. Interaksi anak dengan seluruh keluarga
3. Interaksi anak dengan masyarakat luas
4. pendidikan formal

Berbeda dengan La Vine (1977) ia mengatakan kebudayaan dalam masyarakat yang berupa kebiasaan-kebiasaan akan mempengaruhi motif sosial. Sedangkan Murray (1964) mengatakan bahwa motif sosial sangat dipengaruhi oleh cara-cara mengasuh anak.

Jadi, bila disimpulkan berdasarkan pendapat banyak ahli, faktor-faktor yang mempengaruhi motif sosial meliputi cara-cara mengasuh anak (yang meliputi interaksi antara ibu dengan anak, anak dengan keluarga, anak dengan masyarakat luas, dan pendidikan formal) dan lingkungan kebudayaan.

Peran Motif Sosial

Motif sosial berperan penting dalam pembentukan sosial. Motif yang sama antara anggota kelompok merupakan ciri utama yang membedakan interaksi sosial satu dengan interaksi sosial yang lainnya.

Terbentuknya kelompok sosial adalah karena bakal anggotanya berkumpul untuk mencapai suatu tujuan tertentu dengan kegiatan bersama lebih mudah dapat dicapai daripada atas usaha diri sendiri. Jadi, dorongan atau motif bersama itu menjadi pengikat dan sebab utama terbentuknya kelompok sosial itu. Tanpa motif yang sama antara sejumlah individu itu sukar dapat dibayangkan bahwa akan terbentuk suatu kelompok sosial yang khas.

Beberapa Cara Memotivasi Orang Lain

Menurut Sartain, North, Strange, Chapman (1973, hal. 324-326) beberapa cara untuk memotivasi orang lain adalah sebagai berikut:

1. Memotivasi dengan kekerasan/*motivating by force*.

Cara ini biasa terjadi contohnya dalam Angkatan bersenjata dimana seorang pemimpin akan mengancam para serdadu dengan suatu hukuman, jika mereka tidak atau kurang disiplin. Seperti itulah cara yang digunakan, namun biasanya menimbulkan perasaan tidak senang bagi subjek yang terkena. Di dalam masyarakat yang demokratis cara semacam ini kurang begitu tepat, sebab orang akan memiliki sifat ketergantungan yang besar, dan kurang mampu membutuhkan kesadaran.

2. Memotivasi dengan bujukan/*motivating by enticement*.

Cara yang kedua adalah dengan cara memberikan bujukan atau hadiah, bila orang lain itu mengerjakan sesuatu. bujukan atau hadiah itu dapat berupa:

- Untuk buruh atau pekerja akan diberikan tambahan upah.
- Untuk para pelajar akan memberikan nilai yang baik.
- Dapat juga berupa status.

Cara ini mungkin akan berhasil. Seperti halnya dengan cara yang pertama maka cara yang kedua ini juga menimbulkan sifat ketergantungan. Para buruh tergantung pada majikan, murid pada gurunya.

3. Memotivasi dengan identifikasi/*motivating by identification/ Ego – Involvement*.

Ini merupakan cara yang terbaik untuk memotivasi orang lain.. Dalam hal ini mereka berbuat sesuatu dengan suatu rasa percaya diri sendiri bahwa apa yang dilakukan itu adalah untuk mencapai tujuan tertentu, ada keinginan dari dalam. Contohnya seorang murid belajar bukan karena bujukan guru, tetapi murid belajar karena memang mereka ingin memperoleh prestasi belajar yang lebih baik.

KOMUNIKASI

A. Pengertian Komunikasi

Kata atau istilah komunikasi (dari bahasa inggris “communication”), secara epistemologis atau menurut asal katanya adalah dari bahasa latin *communicatus*, dan perkataan ini bersumber pada kata *communis*. Kata *communis* memiliki makna “berbagi” atau “menjadi milik bersama” yaitu usaha yang memiliki tujuan untuk kebersamaan atau kesamaan makna.

Komunikasi secara terminologis merujuk pada adanya proses penyampaian suatu pernyataan oleh seseorang kepada orang lain. Jadi, yang terlibat dalam komunikasi ini adalah manusia.

Untuk memahami pengertian komunikasi tersebut dijelaskan secara efektif oleh Effendy bahwa para ahli komunikasi sering mengutip paradigma yang dikemukakan oleh Harold Lasswell dalam karyannya, *The Structure and Function of Communication in Society*. Laswell mengatakan bahwa cara yang baik untuk menjelaskan komunikasi ialah dengan menjawab pertanyaan sebagai berikut: *Who Says What In Which Channel to Whom with What Effect?*

Paradigma Laswell menunjukkan bahwa komunikasi meliputi lima unsur sebagai jawaban dari pertanyaan yang diajukan, yaitu:

- Komunikator (siapa yang mengatakan?)
- Pesan (mengatakan apa?)
- Media (melalui saluran apa?)
- Komunikan (kepada siapa?)
- Efek (efek apa?)

Jadi, berdasarkan paradigma Laswell, secara sederhana proses komunikasi adalah pihak komunikator membentuk (encode) pesan dan menyampaikannya melalui suatu saluran tertentu kepada pihak penerima yang menimbulkan efek tertentu.

B. Proses komunikasi

Berdasarkan paradigma Laswell, Effendy (1994:11-19) membedakan proses komunikasi menjadi dua tahap, yaitu:

a. Proses komunikasi secara primer

Proses komunikasi secara primer adalah proses penyampaian pikiran dan atau perasaan seseorang kepada orang lain dengan menggunakan lambing sebagai media. Lambing sebagai media primer dalam proses komunikasi adalah pesan verbal (bahasa), dan pesan nonverbal.

Komunikasi berlangsung apabila terjadi kesamaan makna dalam pesan yang diterima oleh komunikan. Prosesnya sebagai berikut, pertama komunikator menyandi (encode) pesan yang akan disampaikan kepada komunikan. Ini berarti komunikator memformulasikan pikiran atau perasaannya ke dalam lambing (bahasa) yang diperkirakan akan dimengerti oleh komunikan. Kemudian, komunikan menterjemahkan (decode) pesan dari komunikator. Ini berarti komunikan menafsirkan lambing yang mengandung perasaan dan pikiran komunikator.

Menurut Wilbur Schramm (dalam Effendy,1994) menyatakan bahwa komunikasi akan berhasil apabila pesan yang disampaikan oleh komunikator cocok dengan kerangka acuan (frame of reference), yakni perpaduan pengalaman dan pengertian yang diperoleh komunikan. Kemudian Schramm juga menambahkan, bahwa komunikasi akan berjalan lancar apabila bidang pengalaman komunikator sama dengan dengan bidang pengalaman komunikan. Sebagai contoh: si A seorang mahasiswa ingin berbincang-bincang mengenai perkembangan valuta asing dalam kaitannya dengan pertumbuhan ekonomi. Bagi si A tentunya akan sangat mudah dan lancaraapabila pembicaraan mengenai hal tersebut dilakukan dengan si B yang juga sama-sama mahasiswa. Seandainya si A membicarakan hal tersebut dengan si C yang yang seorang pemuda desa tamatan SD tentunya proses komunikasi tidak akan berjalan lancar.

b. Proses komunikasi secara sekunder

Proses komunikasi secara sekunder adalah proses penyampaian pesan oleh komunikator kepada komunikan dengan menggunakan alat atau sarana sebagai media kedua setelah memakai lambing sebagai media pertama.

Seorang komunikator menggunakan media ke daora dua komunikasi karena komunikan sebagai sarana berada di tempat yang relative jauh atau jumlahnya banyak. Surat, te;epon fax, radio, majalah, dll merupakan media yang sering digunakan dalam komunikasi.

C. Konseptual Komunikasi

Deddy Mulyana mengkategorikan definisi-definisi tentang komunikasidalam tiga konseptual yaitu:

a. Komunikasi sebagai tindakan satu arah

Pemahaman komunikasi sebagai proses searah sebenarnya kurang sesuai biladiterapkan di komunikasi tatapmuka, namun tidak terlalu keliru, jika diterapkan pada komunikasi publikyang melibatkan tanya jawab. Pemahaman komunikasi dalam konsep ini sebagai definisi berorientasi sumber.dalam konteks ini juga, komunikasi dianggap sebagai suatu tindakan yang diserngaja untuk menyampaikan pesandemi memenuhi kebutuhan komunkator, seperti menjelaskan sesuatu kepada orang lain atau membujuk orang lain melakukan sesuatu.

Beberapa definisi komunikasi dalam konseptual tindakan satu arah:

- Everet M. Rogers: komunikasi adalah proses dimana suatu ide dialihkan dari sumber kepada penerima atau lebih, dengan maksud untuk mengubah tingkah laku.
- Theodore M. Newcomb: setiap tindakan komunikasi dipandang sebagai suatu transmisi informasi terdiri dari rangsangan yang diskriminatif, dari sumber kepada penerima.
- Gerald M. Milller: komunikasi terjadi ketika suatu sumber menyampaikan suatu pesan kepada penerima pesan dengan niat disadari untuk mempengaruhi perilaku penerima.

Komunikasi sebagai interaksi

Menurut konsep ini, komunikasi merupakan suatu proses sebab-akibat atau aksi-reaksi, yang arahnya bergantian. Seseorang menyampaikan pesan, baik verbal maupun nonverbal, seoarng penerima bereaksi dengan memberi jawaban verbalatau nonverbal, kemudian orang pertama bereaksi lagi setelah menerima respom atau umpan balik dari orang kedua, dan begitulah seterusnya.

Contoh definisi komunikasi dalam konsep ini, Sharon dan Weaver (dalam Wiryanto, 2004), komunikasi adalah bentuk interaksi manusia yang saling mempengaruhi satu sama lain, sengaja atau tidak sengaja dan tidak terbatas pada bentuk komunikasi verbal, tetapi juga dalam hal ekspresi muka, lukisan, seni, dan teknologi.

b. Komunikasi sebagai transaksi

Menurut pandangan ini komunikasi adalah proses yang dinamis yang secara berkesinambungan mengubah pihak-pihak yang berkomunikasi. Berdasarkan pandangan ini, maka orang-orang yang berkomunikasi dianggap sebagai komunikator yang secara aktif mengirimkan dan menafsirkan pesan. Setiap mereka bertukar pesan verbal atau nonverbal.

Beberapa definisi yang sesuai dengan konsep transaksi:

- Stewart L. Tubbs dan Sylvia Moss: komunikasi adalah proses pembentukan makna antara dua orang atau lebih.
- Judy C. Pearson dan Paul E. Nelson: komunikasi adalah proses memahami dan berbagai makna.
- William I. Gordon: komunikasi adalah suatu transaksi dinamis yang melibatkan gagasan dan perasaan.

D. Fungsi Komunikasi

William I. Loren Anderson (dalam Deddy Mulyadi, 2005:5-30) mengategorikan fungsi komunikasi menjadi 4, yaitu:

a. Sebagai komunikasi social

Fungsi komunikasi sebagai komunikasi social setidaknya mengisyaratkan bahwa komunikasi itu penting untuk membangun konsep diri, aktualisasi diri, untuk kelangsungan hidup, untuk memperoleh kebahagiaan, terhindar dari tegangan dan tekanan, antara lain lain lewat komunikasi yang bersifat menghibur danb memupuk hubungan dengan orang lain.

- Pembentukan konsep diri. Konsep diri adalah pandangan mengenai diri kita, dan itu hanya bisa kita peroleh lewat informasi yang diberikan oleh orang lain kepada kita. Melalui komunikasi dengan orang lain kita belajar bukan saja mengenai siapa kita,

namun bagaimana kita merasakan siapa kita. George Herbert Mead (dalam Jalaluddin Rakhmat, 1994) mengistilahkan *significant others* (orang lain yang sangat penting) untuk orang-orang di sekitar kita yang mempunyai peranan penting dalam membentuk konsep diri kita. Richard Dewey dan W.J Humber (19969) menamai *affective others*, untuk orang lain yang dengan mereka kita punya ikatan emosional. Dari merekalah perlahan-lahan kita membentuk konsep diri kita. Selain itu, terdapat juga yang disebut *reference group* yaitu kelompok yang secara emosioanal mengikat kiota, dan berpengaruh terhadap pembentukan konsep diri kita. Dengan ini, orang akan mengarahkan perilakunya dan menyesuaikan diri dengan ciri-ciri kelompok.

- Pernyataan eksistensi diri. Orang berkomunikasi untuk menunjukkan dirinya eksis. Fungsi komunikasi sebagai eksistensi diri terlihat jelas pada seorang pnanya pada sebuah seminar, walaupun sudah diperingati oleh moderator untuk brbicara singkat dan langsung ke pokok masalah, penanya atau komentator itu sering berbicara panjang lebar dengan argument-argumen yang kebanyakan tidak relevan.
- Untuk kelangsungan hidup, memupuk hubungan, dan memperoleh kebahagiaan. Para psikolog berpendapat, kebutuhan utama kita sebagai manusia, dan untuk menjadi manusia yang sehat secara rohaniah, adalah kebutuhan akan hubungan sosial yang ramah, yang hany bisa dipenuhi dengan membina hubungan yang baik dengan orang lain. Komunikasi sangat dibutuhkan untuk memperoleh dan memberi informasi yang dibutuhkan, untuk meujuk, dan mempengaruhi orang lain, mempertimbangkan solusi alternatif atas masalah kemudian mengambil keputusan, dan tujuan-tujuan sosial serta hiburan.

b. Sebagai komunikasi ekspresif

Komunikasi berfungsi untuk menyampaikan perasaan-perasaan (emosi) kita. Perasaan-perasaan tersebut terutama dikomunikasikan melalau pesan-pesan nonverbal. Perasaan sayang, peduli, rindu, simpati, gembira, sedih, takut dapat disampaikan lewat kata-kata, namun bisa disampaikn lebih ekspresif lewat perilaku nonverbal. Misalnya ibu menunjukkan rasa kasih sayangnya dengan membelai kepala anaknya.

c. Sebagai komunikasi ritual

Komunikasi ritual biasanya dapat terlihat pada suatu komunitas yang melakukan upacara-upacara yang disebut oleh para antropolog sebagai rites of passage, seperti upacara kelahiran, upacara pernikahan, siraman, dan lain-lain. dalam acara tersebut orang-orang biasanya mengucapkan kata-kata atau perilaku-perilaku simbolik.

d. Sebagai komunikasi instrumental

Komunikasi instrumental mempunyai beberapa tujuan umum, yaitu: menginformasikan, mengajar, mendorong, mengubah sikap, menggerakkan tindakan, dan juga menghibur.

Sebagai instrument, komunikasi tidak saja digunakan untuk menciptakan dan membangun hubungan, namun juga untuk menghancurkan hubungan tersebut. Komunikasi berfungsi sebagai instrument untuk mencapai tujuan-tujuan pribadi dan pekerjaan, baik tujuan jangka pendek maupun jangka panjang,

Berkenaan dengan fungsi komunikasi ini, seorang ahli bernama Harold D Laswell memaparkan fungsi komunikasi sebagai berikut:

- Pengawasan lingkungan yaitu penyingkapan ancaman dan kesempatan yang mempengaruhi nilai masyarakat.
- Menghubungkan bagian-bagian penting yang tak terpisahkan bagi masyarakat untuk menanggapi lingkungan
- Menurunkan warisan social dari generasi ke generasi

E. Tingkatan Komunikasi

a) Komunikasi intrapersonal

Komunikasi intrapersonal adalah komunikasi yang terjadi dalam diri seseorang yang berupa proses pengolahan informasi melalui panca indera dan sistem syaraf manusia.

b) Komunikasi interpersonal

Komunikasi interpersonal yaitu kegiatan komunikasi yang dilakukan seseorang dengan orang lain dengan corak komunikasinya lebih bersifat pribadi dan sampai pada

tataran prediksi hasil komunikasinya pada tingkatan psikologis yang memandang pribadi sebagai unik. Dalam komunikasi ini jumlah perilaku yang terlibat pada dasarnya bisa lebih dari dua orang selama pesan atau informasi yang disampaikan bersifat pribadi.

Komunikasi yang efektif ditandai dengan hubungan interpersonal yang baik. Begitupun, komunikasi interpersonal dikatakan efektif apabila pertemuan komunikasi merupakan hal yang menyenangkan bagi komunikannya. Komunikasi bukan hanya sekedar menyampaikan isi pesan, namun juga menentukan kadar hubungan interpersonal. Memahami proses komunikasi interpersonal menuntut pemahaman hubungan simbiotik antara komunikasi dengan perkembangan relasional. Komunikasi mempengaruhi perkembangan relasional, dan pada gilirannya (secara serentak), perkembangan relasional mempengaruhi sifat komunikasi antara pihak-pihak yang terlibat dalam hubungan tersebut.

c) Komunikasi kelompok

Definisi kelompok. Kelompok adalah sekelompok orang yang anggotanya merasa terikat dengan kelompok – ada *sense of belonging* – yang tidak dimiliki oleh anggota yang bukan kelompok, serta mereka merasa saling bergantung sehingga hasil setiap orang terkait dalam cara tertentu dengan hasil yang lain.

Komunikasi kelompok adalah komunikasi yang berlangsung di antara anggota suatu kelompok. Menurut Michael Burgoon dan Michael Ruffner memberi batasan komunikasi kelompok sebagai interaksi tatap muka dari tiga atau lebih individu guna memperoleh maksud dan tujuan yang dikehendaki seperti berbagi informasi, pemeliharaan diri atau pemecahan masalah sehingga semua anggota dapat menumbuhkan karakteristik pribadi anggota lainnya dengan akurat.

Dikotomi kelompok

➤ Kelompok primer – sekunder (Cooley)

Kelompok primer yaitu kelompok yang hubungannya terasa akrab, lebih personal, dan lebih menyentuh hati. Misalnya : hubungan dengan keluarga, kawan sepermainan, dan tetangga - tetangga yang dekat (di kampung, bukan di *real estate*). Sedangkan

kelompok sekunder, yaitu kelompok yang hubungannya tidak akrab, tidak personal, dan tidak menyentuh hati. Misalnya : organisasi massa, fakultas, serikat buruh, dan sebagainya.

Perbedaan utama antara kelompok primer dan sekunder :

- ✓ Kualitas pada kelompok primer bersifat dalam dan meluas.
- ✓ Komunikasi pada kelompok primer bersifat personal
- ✓ Pada kelompok primer, komunikasi lebih menekankan aspek hubungan daripada aspek isi
- ✓ Kelompok primer bersifat ekspresif dan informal
- Ingroup – outgroup (Summer)

Ingroup berarti kelompok kita, sedangkan outgroup berarti kelompok mereka. Dalam ingroup , terdapat semangat “kekitaan” (we-ness). Semangat ini lazim disebut kohesi kelompok (cohesiveness).

- Rujukan – keanggotaan (Theodore Newcomb)

Kelompok rujukan adalah kelompok yang digunakan sebagai alat ukur (standar) untuk menilai diri sendiri atau untuk membentuk sikap. Jika kelompok tersebut digunakan sebagai teladan bagaimana seharusnya bersikap, maka kelompok itu menjadi kelompok rujukan positif. Jika kelompok tersebut digunakan sebagai teladan bagaimana seharusnya tidak bersikap, maka kelompok itu menjadi kelompok rujukan negatif. Kelompok rujukan memiliki beberapa fungsi, yaitu :

- ✓ Fungsi komparatif (Hyman, Kelley, dan Merton)
- ✓ Fungsi normative (Hyman, Kelley, dan Merton)
- ✓ Fungsi perspektif (Tamotsu Shibutani)
- Deskriptif – preskriptif (John F. Cragan dan David W. Wright)

Kategori deskriptif menunjukkan klasifikasi kelompok dengan melihat proses pembentukannya secara alamiah.

Kategori perspektif mengklasifikasikan kelompok menurut langkah – langkah yang rasional yang harus dilewati oleh anggota kelompok untuk mencapai tujuannya.

Pengaruh kelompok pada perilaku komunikasi

➤ Konformitas

Konformitas (Kiesler dan Kiesler) adalah perubahan perilaku atau kepercayaan menuju (norma) kelompok sebagai akibat tekanan kelompok – yang real atau yang dibayangkan. Faktor – faktor yang mempengaruhi konformitas adalah kejelasan situasi, konteks situasi, cara menyampaikan penilaian, karakteristik sumber pengaruh, ukuran kelompok, dan tingkat kesepakatan kelompok.

➤ Fasilitasi sosial

Fasilitasi sosial adalah kelancaran atau peningkatan kualitas kerja karena ditonton oleh kelompok. Kelompok mempengaruhi pekerjaan sehingga terasa lebih “mudah”. Fasilitasi sosial sebetulnya bukan istilah yang tepat karena dalam beberapa hal, kehadiran kelompok malah menghambat pelaksanaan kerja. Istilah ini sepertinya hanya tepat dipergunakan untuk penelitian – penelitian awal dalam psikologi sosial.

➤ Polarisasi

Orang justru cenderung membuat keputusan yang lebih berani ketika mereka berada dalam kelompok daripada ketika mereka sendirian, gejala ini disebut geseran risiko (risky shift). Banyak penelitian yang menyebutkan bahwa hal ini terjadi karena difusi tanggung jawab. Dalam kelompok, individu dapat berbagi tanggung jawab dengan orang lain sehingga risiko kegagalan juga ditanggung bersama.

d) Komunikasi organisasi

Komunikasi organisasi adalah pengiriman dan penerimaan berbagai pesan organisasi di dalam kelompok formal maupun informal dari suatu organisasi.

e) Komunikasi massa

Komunikasi massa dapat didefinisikan sebagai suatu jenis komunikasi yang ditujukan kepada sejumlah audien yang tersebar, heterogen, dan anonim melalui media massa cetak ataupun elektronik sehingga pesan yang diterima secara serentak dan sesaat. Konteks komunikasi massa dikaitkan dengan komunikasi public. Komunikasi publik adalah komunikasi antara komunikasi antara seorang pembicara dengan khalayak, yang

tidak dikenali satu persatu. Komunikasi demikian sering juga disebut pidato, ceramah, atau kuliah (umum).

Menurut Bittner, *“Mass communicatrion is messages communicated through a mass medium to a large number of people”*. Gerbner menulis, *“Mass communication is the technologically and institutionally based production and distribution of the most broadly shared continuous flow of messages in industrial societies”*. Dari pendefinisian yang dilakukan oleh beberapa orang ahli, maka komunikasi massa dapat diartikan sebagai jenis komunikasi yang ditujukan kepada sejumlah khalayak yang tersebar, heterogen, dan anonim melalui media cetak atau elektronik sehingga pesan yang sama dapat diterima secara serentak dan sesaat.

- ❖ Tanda pokok dari komunikasi massa
 - Bersifat tidak langsung
 - Bersifat satu arah
 - Bersifat terbuka
 - Mempunyai publik yang secara geografis tersebar
- ❖ Faktor – faktor yang mempengaruhi reaksi khalayak pada komunikasi massa
 - Teori Defleur dan Ball Rokeach

DeFleur dan Rokeach mengemukakan tiga kerangka teoretis, yaitu :

- ✓ Perspektif perbedaan individual, yang memandang bahwa sikap dan organisasi personal – psikologis individu akan menentukan bagaimana individu memilih stimuli dari lingkungan, dan bagaimana ia memberi makna pada stimuli tersebut. Setiap orang mempunyai potensi biologis. Pengalamn belajar, dan lingkungan berbeda. Perbedaan ini menyebabkan pengaruh media massa yang berbeda pula.
- ✓ Perspektif kategori sosial berasumsi bahwa dalam masyarakat terdapat kelompok – kelompok sosial, yang rekasinya pada stimuli tertentu cenderung sama.
- ✓ Perspektif hubungan sosial menekankan pada pentingnya peranan hubungan sosial yang informasi dalam mempengaruhi reaksi orang terhadap media massa.
- Pendekatan Motivasional dan Uses dan Gratification

Model ini memandang individu sebagai makhluk suprasional dan sangat efektif. Dalam model ini perhatian bergeser dari proses pengiriman pesan ke proses penerimaan pesan.

❖ Efek komunikasi massa

Efek komunikasi massa dapat dilihat dari pesan yang disampaikan maupun media fisik yang digunakan untuk berkomunikasi. Efek ini meliputi efek kognitif, efek afektif, dan efek behavioral. Efek kognitif terjadi apabila ada perubahan pada apa yang diketahui, dipahami, atau dipersepsi. Efek ini juga berkaitan dengan transmisi pengetahuan, keterampilan, kepercayaan, atau informasi. Efek afektif muncul ketika ada perubahan pada apa yang dirasakan, disenangi, atau dibenci. Aspek ini berkaitan dengan emosi, sikap, atau nilai. Sedangkan efek behavioral terlihat pada perilaku nyata yang dapat diamati, meliputi pola-pola tindakan, kegiatan, atau kebiasaan berperilaku.

PRASANGKA SOSIAL

A. Definisi Prasangka Sosial

Menurut Worchel dan kawan-kawan (2000) pengertian prasangka dibatasi sebagai sifat negatif yang tidak dapat dibenarkan terhadap suatu kelompok dan individu anggotanya. Prasangka atau *prejudice* merupakan perilaku negatif yang mengarahkan kelompok pada individualis berdasarkan pada keterbatasan atau kesalahan informasi tentang kelompok. Prasangka juga dapat didefinisikan sebagai sesuatu yang bersifat emosional, yang akan mudah sekali menjadi motivator munculnya ledakan sosial.

Menurut Mar'at (1981), prasangka sosial adalah dugaan-dugaan yang memiliki nilai positif atau negatif, tetapi biasanya lebih bersifat negatif. Sedangkan menurut Brehm dan Kassin (1993), prasangka sosial adalah perasaan negatif terhadap seseorang semata-mata berdasar pada keanggotaan mereka dalam kelompok tertentu.

Menurut David O. Sears dan kawan-kawan (1991), prasangka sosial adalah penilaian terhadap kelompok atau seorang individu yang terutama didasarkan pada keanggotaan kelompok tersebut, artinya prasangka sosial ditujukan pada orang atau kelompok orang yang berbeda dengannya atau kelompoknya. Prasangka sosial memiliki kualitas suka dan tidak suka pada obyek yang diprasangkainya, dan kondisi ini akan mempengaruhi tindakan atau perilaku seseorang yang berprasangka tersebut.

Selanjutnya Kartono, (1981) menguraikan bahwa prasangka merupakan penilaian yang terlampaui tergesa-gesa, berdasarkan generalisasi yang terlampaui cepat, sifatnya berat sebelah dan dibarengi tindakan yang menyederhanakan suatu realitas.

Prasangka sosial menurut Papalia dan Sally, (1985) adalah sikap negatif yang ditujukan pada orang lain yang berbeda dengan kelompoknya tanpa adanya alasan yang mendasar pada pribadi orang tersebut. Lebih lanjut diuraikan bahwa prasangka sosial berasal dari adanya persaingan yang secara berlebihan antar individu atau kelompok. Selain itu proses belajar juga berperan dalam pembentukan prasangka sosial dan kesemuanya ini akan terintegrasi dalam kepribadian seseorang.

Allport, (dalam Zanden, 1984) menguraikan bahwa prasangka sosial merupakan suatu sikap yang membenci kelompok lain tanpa adanya alasan yang objektif untuk membenci kelompok tersebut. Selanjutnya Kossen, (1986) menguraikan bahwa prasangka sosial merupakan gejala yang interen yang meminta tindakan prahukum, atau membuat keputusan-keputusan berdasarkan bukti yang tidak cukup. Dengan demikian bila seseorang berupaya memahami orang lain dengan baik maka tindakan prasangka sosial tidak perlu terjadi.

Menurut Sears individu yang berprasangka pada umumnya memiliki sedikit pengalaman pribadi dengan kelompok yang diprasangkai. Prasangka cenderung tidak didasarkan pada fakta-fakta objektif, tetapi didasarkan pada fakta-fakta yang minim yang diinterpretasi secara subjektif.

Jadi, dalam hal ini prasangka melibatkan penilaian apriori karena memperlakukan objek sasaran prasangka (target prasangka) tidak berdasarkan karakteristik unik atau khusus dari individu, tetapi melekatkan karakteristik kelompoknya yang menonjol.

B. Ciri-Ciri Prasangka Sosial

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

Timbulnya prasangka sosial dapat dilihat dari perasaan *in group* dan *out group* yang menguat. Ciri-ciri dari prasangka sosial berdasarkan penguatan perasaan *in group* dan *out group* adalah :

1. Proses generalisasi terhadap perbuatan anggota kelompok lain.

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

2. Kompetisi sosial

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

3. Penilaian ekstrim terhadap anggota kelompok lain

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

4. Pengaruh persepsi selektif dan ingatan masa lalu

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

5. Perasaan frustrasi (*scope goating*)

Menurut Brigham (1991), perasaan frustrasi (*scope goating*) adalah rasa frustrasi seseorang sehingga membutuhkan pelampiasan sebagai objek atas ketidakmampuannya menghadapi kegagalan. Kekecewaan akibat persaingan antar masing-masing individu dan kelompok menjadikan seseorang mencari pengganti untuk mengekspresikan frustasinya kepada objek lain. Objek lain tersebut biasanya memiliki kekuatan yang lebih rendah dibandingkan dengan dirinya sehingga membuat individu mudah berprasangka.

6. Agresi antar kelompok

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

7. Dogmatisme

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

C. Sumber-Sumber Penyebab Prasangka Sosial

Sumber penyebab prasangka secara umum dapat dilihat berdasarkan tiga pandangan, yaitu :

1. Prasangka Sosial

Sumber prasangka sosial, antara lain :

- Ketidaksetaraan Sosial

Ketidaksetaraan sosial ini dapat berasal dari ketidaksetaraan status dan prasangka serta agama dan prasangka. Ketidaksetaraan status dan prasangka merupakan kesenjangan atau perbedaan yang mengiring ke arah prasangka negatif. Sebagai contoh, seorang majikan yang memandang budak sebagai individu yang malas, tidak bertanggung jawab, kurang berambisi, dan sebagainya, karena secara umum ciri-ciri tersebut ditetapkan untuk para budak. Agama juga masih menjadi salah satu sumber prasangka. Sebagai contoh kita menganggap agama yang orang lain anut itu tidak sebaik agama yang kita anut.

- Identitas Sosial

Identitas sosial merupakan bagian untuk menjawab “siapa aku?” yang dapat dijawab bila kita memiliki keanggotaan dalam sebuah kelompok. Kita mengidentifikasi diri kita dengan kelompok tertentu (*in group*), sedangkan ketika kita dengan kelompok lain kita cenderung untuk memuji kebaikan kelompok kita sendiri.

- Konformitas

Konformitas juga merupakan salah satu sumber prasangka sosial. Menurut penelitian bahwa orang yang berkonformitas memiliki tingkat prasangka lebih tinggi dibandingkan dengan yang tidak berkonformitas.

2. Prasangka secara Emosional

Prasangka sering kali timbul dipicu oleh situasi sosial, padahal faktor emosi juga dapat memicu prasangka sosial. Secara emosional, prasangka dapat dipicu oleh frustrasi dan agresi, kepribadian yang dinamis, dan kepribadian otoriter.

- Frustrasi dan Agresi

Rasa sakit dan frustrasi sering membangkitkan pertikaian. Salah satu sumber frustrasi adalah adanya kompetisi. Ketika dua kelompok bersaing untuk memperebutkan sesuatu, misalnya pekerjaan, rumah, dan derajat sosial, pencapaian goal salah satu pihak dapat menjadikan frustrasi bagi pihak yang lain.

- Kepribadian yang dinamis

Status bersifat relatif. Untuk dapat merasakan diri kita memiliki status, kita memerlukan adanya orang yang memiliki status dibawah kita. Salah satu kelebihan psikologi tentang prasangka adalah adanya sistem status, yaitu perasaan superior. Contohnya adalah ketika kita mendapatkan nilai terbaik di kelas, kita merasa menang dan dianggap memiliki status yang lebih baik.

- Kepribadian Otoriter

Emosi yang ikut berkontribusi terhadap prasangka adalah kepribadian diri yang otoriter. Sebagai contoh, pada studi orang dewasa di Amerika, Theodor Adorno dan kawan-kawan (1950) menemukan bahwa pertikaian terhadap kaum Yahudi sering terjadi berdampingan dengan pertikaian terhadap kaum minoritas.

3. Prasangka Kognitif

Memahami stereotipe dan prasangka akan membantu memahami bagaimana otak bekerja. Selama sepuluh tahun terakhir, pemikiran sosial mengenai prasangka adalah kepercayaan yang telah distereotipekan dan sikap prasangka timbul tidak hanya karena pengkondisian sosial, sehingga mampu menimbulkan pertikaian, akan tetapi juga merupakan hasil dari proses pemikiran yang normal. Sumber prasangka kognitif dapat dilihat dari kategorisasi dan simulasi distinktif.

Kategorisasi merupakan salah satu cara untuk menyederhanakan lingkungan kita, yaitu dengan mengelompokkan objek-objek berdasarkan kategorinya. Biasanya individu dikategorikan berdasarkan jenis kelamin dan etnik. Sebagai contoh, Tom (45 tahun), orang yang memiliki darah Afrika-Amerika. Dia merupakan seorang agen *real estate* di Irlandia Baru. Kita memiliki gambaran dirinya adalah seorang pria yang memiliki kulit hitam, daripada kita menggambarannya sebagai pria berusia paruh baya, seorang bisnismen, atau penduduk bagian selatan. Berbagai penelitian mengekspos kategori orang secara spontan terhadap perbedaan ras yang menonjol.

Selain menggunakan kategorisasi sebagai cara untuk merasakan dan mengamati dunia, kita juga akan menggunakan stereotipe. Seringkali orang yang berbeda, mencolok, dan terlalu ekstrim dijadikan perhatian dan mendapatkan perlakuan yang kurang ajar.

Berdasarkan pada perspektif tersebut, sumber utama penyebab timbulnya prasangka adalah faktor individu dan sosial.

Menurut Blumer, (dalam Zanden, 1984) salah satu penyebab terjadinya prasangka sosial adalah adanya perasaan berbeda dengan kelompok lain atau orang lain misalnya antara kelompok mayoritas dan kelompok minoritas.

Berkaitan dengan kelompok mayoritas dan minoritas tersebut di atas Mar'at, (1988) menguraikan bahwa prasangka sosial banyak ditimbulkan oleh beberapa hal sebagai berikut :

- Kekuasaan faktual yang terlihat dalam hubungan kelompok mayoritas dan minoritas.
- Fakta akan perlakuan terhadap kelompok mayoritas dan minoritas.
- Fakta mengenai kesempatan usaha antara kelompok mayoritas dan minoritas. Fakta mengenai unsur geografik, dimana keluarga kelompok mayoritas dan minoritas menduduki daerah-daerah tertentu.
- Posisi dan peranan dari sosial ekonomi yang pada umumnya dikuasai kelompok mayoritas.
- Potensi energi eksistensi dari kelompok minoritas dalam mempertahankan hidupnya.

Prasangka sosial terhadap kelompok tertentu bukanlah suatu tanggapan yang dibawa sejak lahir tetapi merupakan sesuatu yang dipelajari. Menurut Kossen (1986) seseorang akan belajar

dari orang lain atau kelompok tertentu yang menggunakan jalan pintas mental prasangka. Jadi, seseorang memiliki prasangka terhadap orang lain karena terjadinya proses belajar.

D. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Prasangka Sosial

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

1. Pengaruh Kepribadian

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

2. Pendidikan dan Status

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

3. Pengaruh Pendidikan Anak oleh Orangtua

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

4. Pengaruh Kelompok

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

5. Pengaruh Politik dan Ekonomi

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

6. Pengaruh Komunikasi

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

7. Pengaruh Hubungan Sosial

Hubungan sosial merupakan suatu media dalam mengurangi atau mempertinggi pembentukan prasangka sosial.

Sehubungan dengan proses belajar sebagai sebab yang menimbulkan terjadinya prasangka sosial pada orang lain, maka dalam hal ini orang tua dianggap sebagai guru utama karena pengaruh mereka paling besar pada tahap *modelling* pada usia anak-anak sekaligus menanamkan perilaku prasangka sosial kepada kelompok lain. *Modelling* sebagai proses meniru perilaku orang lain pada usia anak-anak, maka orang tua dianggap memainkan peranan yang cukup besar. Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Ashmore dan DelBoka, (dalam Sears et al, 1985) yang menunjukkan bahwa orang tua memiliki peranan yang penting dalam pembentukan prasangka sosial dalam diri anak. Jadi, terdapat korelasi antara sikap etnis dan rasial orang tua dengan sikap etnis dan rasial pada diri anak.

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

Rose (dalam Gerungan, 1991) menguraikan bahwa faktor yang mempengaruhi prasangka sosial adalah faktor kepentingan perseorangan atau kelompok tertentu, yang akan memperoleh

keuntungan atau rezekinya apabila mereka memupuk prasangka sosial. Prasangka sosial yang demikian digunakan untuk mengeksploitasi golongan-golongan lainnya demi kemajuan perseorangan atau golongan sendiri.

Prasangka sosial pada diri seseorang menurut Kossen (1986) dipengaruhi oleh ketidaktahuan dan ketiadaan tentang objek atau subjek yang diprasangkainya. Seseorang sering sekali menghukum atau memberi penilaian yang salah terhadap objek atau subjek tertentu sebelum memeriksa kebenarannya, sehingga orang tersebut memberi penilaian tanpa mengetahui permasalahannya dengan jelas, atau dengan kata lain penilaian tersebut tidak didasarkan pada fakta-fakta yang cukup. Selanjutnya Gerungan, (1991) menguraikan bahwa prasangka sosial dipengaruhi oleh kurangnya pengetahuan dan pengertian akan fakta-fakta kehidupan yang sebenarnya dari golongan-golongan orang yang diprasangkainya.

E. Teori-Teori Prasangka Sosial

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

1. Teori Konflik Realistik

Teori ini memandang bahwa terjadinya kompetisi (biasanya persaingan memperoleh sumber-sumber langka, seperti ekonomi dan kekuasaan) dan konflik antar kelompok dapat meningkatkan kecenderungan untuk berprasangka dan mendiskriminasikan anggota *out group*.

Kompetisi yang terjadi antara dua kelompok yang saling mengancam akan menimbulkan permusuhan dan menciptakan penilaian negatif yang bersifat timbal balik. Jadi, prasangka merupakan konsekuensi dari konflik nyata yang tidak dapat dielakan.

Judd dan Park (1988) menyatakan bahwa ketika kelompok ada dalam situasi kompetisi maka akan memunculkan efek homogenitas *out group*, yaitu kecenderungan untuk melihat semua anggota dari *out group* adalah sama atau homogen semakin intensif.

LeVine dan Campbel (1972) menyebut kompetisi yang terjadi sebagai konflik kelompok yang realistik. Biasanya terjadi karena kedua kelompok bersaing untuk memperebutkan sumber langka yang sama.

Contoh dari teori konflik realistik adalah prasangka anti-Negro di Selatan (Amerika Serikat) yang menyatakan bahwa penyebabnya adalah konflik kelompok yang realistis. Pada saat itu, di daerah Selatan relatif miskin, dan sangat tergantung pada perkebunan kapuk dan tembakau, serta industri yang relatif kecil. Ladang kerja sedikit dan jauh, sehingga kelas pekerja berdasarkan jenis kulit mengalami persaingan. Individu negro merupakan pekerja yang tidak terampil dan kurang terdidik berusaha memperebutkan ladang kerja yang langka itu dengan individu kulit putih yang pada dasarnya merupakan pekerja yang terampil dan terdidik.

Berdasarkan teori, konflik yang terjadi antara kedua kelompok tersebut menumbuhkan rasialisme dan menunjang timbulnya diskriminasi kerja terhadap individu Negro, karena individu kulit putih memiliki kekuatan ekonomi dan politik yang lebih besar.

2. Teori Belajar Sosial

Menurut teori belajar sosial, prasangka adalah sesuatu yang dipelajari seperti halnya individu belajar nilai-nilai sosial yang lain. Prasangka biasanya diperoleh anak-anak melalui proses sosialisasi. Anak-anak banyak yang menginternalisasikan norma-norma mengenai stereotipe dan perilaku antar kelompok yang ditetapkan oleh orang tua dan teman sebaya. Selain dari orang tua dan teman sebaya, media massa juga menjadi sumber anak untuk mempelajari stereotipe dan prasangka.

Contoh dari teori belajar sosial adalah di Amerika, banyak anak kulit putih yang mungkin melihat tuanya bersikap diskriminatif terhadap individu kulit hitam, mendengar ucapan-ucapan orang tuanya yang meremehkan kulit hitam, dan melarang anaknya untuk bermain dengan anak-anak kulit hitam.

Dalam perkembangan selanjutnya, mereka akan mendengar pembicaraan teman-teman sebayanya yang mengatakan bahwa individu kulit hitam adalah jelek dan mereka akan dikucilkan jika kelihatan bermain dengan kulit hitam. Orang tua mereka juga menekankan cerita-

cerita yang mengatakan individu kulit hitam merupakan pelanggar hukum. Sehingga dari kejadian-kejadian tersebut anak diajarkan untuk berprasangka terhadap individu kulit hitam. Anak-anak memiliki model orang tua dan teman sebaya yang berprasangka dan juga menghukum jika ia bermain dengan individu kulit hitam. Dengan demikian anak belajar untuk membenci kulit hitam.

3. Teori Kognitif

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

Berdasarkan teori kognitif, prasangka timbul karena adanya atribusi dan perbedaan antara *in group* dan *out group*.

a. Teori Atribusi

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

- Kasus yang terkecuali (*exceptional case*)

Individu yang berprasangka akan memandang tindakan positif individu yang ditunjukkan target prasangka sebagai kasus yang terkecuali. Sebagai contoh, individu kulit putih yang melihat individu kulit hitam memiliki perilaku yang baik akan menyebutkan bahwa individu kulit hitam tersebut berbeda dari individu kulit hitam lainnya.

- Nasib baik atau keberuntungan istimewa (*luck or special advantage*)

Individu yang berprasangka melihat target prasangka bertindak positif, maka mereka akan mempersepsikan hal tersebut bukan sebagai potensi atau pembawaan yang baik dari target prasangka, melainkan target prasangka sedang mengalami nasib baik atau mendapatkan keberuntungan.

- Konteks situasional

Individu yang berprasangka melihat target prasangka bertindak positif, maka mereka akan mempersepsikan hal tersebut lebih banyak dipengaruhi oleh faktor paksaan situasi (konformitas), bukan disebabkan oleh faktor disposisi kepribadiannya.

- Usaha dan motivasi yang tinggi

Individu yang berprasangka melihat target prasangka bertindak positif (misalnya berprestasi), maka mereka akan mempersepsikan hal tersebut bukan sebagai usaha dan motivasi target prasangka untuk mencapai kesuksesan, bukan karena kemampuannya.

b. *In group* dan *out group*

Secara umum, *in group* dapat diartikan sebagai suatu kelompok dimana seseorang mempunyai perasaan memiliki dan “*common identity*” (identitas umum). Sedangkan *out group* adalah suatu kelompok yang dipersepsikan jelas berbeda dengan “*in group*”. Adanya perasaan “*in group*” sering menimbulkan “*in group bias*”, yaitu kecenderungan untuk menganggap baik kelompoknya sendiri.

Menurut Henry Tajfel (1974) dan Michael Billig (1982) *in group bias* merupakan refleksi perasaan tidak suka pada *out group* dan perasaan suka pada *in group*. Hal tersebut terjadi kemungkinan karena loyalitas terhadap kelompok yang dimilikinya yang pada umumnya disertai devaluasi kelompok lain.

Berdasarkan Teori Identitas Sosial, Henry Tajfel dan John Turner (1982) mengemukakan bahwa prasangka biasanya terjadi disebabkan oleh “*in group favoritism*”, yaitu kecenderungan untuk mendiskriminasi dalam perlakuan yang lebih baik atau menguntungkan *in group* di atas *out group*. Berdasarkan teori tersebut, masing-masing dari kita akan berusaha meningkatkan harga diri kita, yaitu : identitas pribadi (*personal identity*) dan identitas sosial yang berasal dari

kelompok yang kita miliki. Jadi, kita dapat memperteguh harga diri kita dengan prestasi yang kita miliki secara pribadi dan bagaimana kita membandingkan dengan individu lain.

Identitas sosial merupakan keseluruhan aspek konsep diri seseorang yang berasal dari kelompok sosial mereka atau kategori keanggotaan bersama secara emosional dan hasil evaluasi yang bermakna. Artinya, seseorang memiliki kelekatan emosional terhadap kelompok sosialnya. Kelekatan itu sendiri muncul setelah menyadari keberadaannya sebagai anggota suatu kelompok tertentu.

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

Sebagai upaya meningkatkan harga diri, seseorang akan selalu berusaha untuk memperoleh identitas sosial yang positif. Upaya meningkatkan identitas sosial yang positif itu diantaranya dengan membesar-besarkan kualitas kelompok sendiri sementara kelompok lain dianggap kelompok yang inferior. Secara alamiah memang selalu terjadi *in group bias* yakni kecenderungan untuk menganggap kelompok lain lebih memiliki sifat-sifat negatif atau kurang baik dibandingkan kelompok sendiri.

Tidak setiap orang memiliki derajat identifikasi yang sama terhadap kelompok. Ada yang kuat identifikasinya dan ada pula yang kurang kuat. Orang dengan identifikasi sosial yang kuat terhadap kelompok cenderung untuk lebih berprasangka daripada orang yang identifikasinya terhadap kelompok rendah. Secara umum derajat identifikasi seseorang terhadap kelompok dibedakan menjadi dua yakni, *high identifiers* dan *low identifiers*. *High identifiers* mengidentifikasi diri sangat kuat, bangga, dan rela berkorban demi kelompok. Hal ini misalnya ditunjukkan dengan melindungi dan membela kelompok kala mendapatkan imej yang buruk. Dalam situasi yang mengancam kelompok, orang dengan *high identifiers* akan menyusun strategi kolektif untuk menghadapi ancaman tersebut. Sebaliknya *low identifiers* kurang kuat

mengidentifikasi ke dalam kelompok. Orang dengan identifikasi rendah terhadap kelompok ini akan membiarkan kelompok terpecah-pecah dan melepaskan diri mereka dari kelompok ketika berada dibawah ancaman. Mereka juga merasa bahwa anggota-anggota kelompok kurang homogen.

Teori identitas sosial memiliki dua prediksi, yaitu : (1) ancaman terhadap harga diri seseorang akan meningkatkan kebutuhan untuk *in group favoritism*, dan (2) ekspresi *in group* pada gilirannya meningkatkan harga diri seseorang. Menurut Worchel dan kawan-kawan (2000), biasanya loyalitas dan *in group favoritism* akan lebih muncul dan lebih intens pada kelompok minoritas daripada kelompok mayoritas.

Pada dasarnya, timbulnya *in group bias* selain bergantung pada tendensi seseorang untuk berinteraksi secara primer dengan anggota kelompok mereka sendiri, juga bergantung pada pola interaksi yang ada antar kelompok. Jika interaksi antar kelompok jauh, maka *gap* antar kelompok akan lebar dan dapat memperbesar kemungkinan timbulnya *in group bias*.

4. Teori Psikodinamika

Menurut teori psikodinamika, prasangka adalah agresi yang dialihkan. Pengalihan agresi terjadi apabila sumber frustrasi tidak dapat diserang karena rasa takut dan sumber frustrasi itu benar-benar tidak ada. Prasangka juga dapat timbul akibat terganggunya fungsi psikologis dalam diri individu tersebut.

Berdasarkan teori psikodinamika, prasangka timbul karena adanya rasa frustrasi dan kepribadian yang otoriter.

a. Teori Frustrasi

Menurut teori frustrasi, prasangka merupakan manifestasi dari "*displaced aggression*" sebagai akibat dari frustrasi. Asumsi dasar teori ini adalah jika tujuan seseorang dirintangi atau dihalangi, maka individu tersebut akan mengalami frustrasi. Frustrasi yang dialami akan membawa individu tersebut pada perasaan bermusuhan terhadap sumber penyebab frustrasi. Hal itulah yang menyebabkan individu seringkali mengkambing hitamkan individu lain yang kurang memiliki kekuasaan.

b. Kepribadian Otoriter

Adorno, Frenkel, Brunswick, Levinson dan Sanfok (1950) pada bukunya yang berjudul *The Authoritarian Personality* menyebutkan bahwa prasangka adalah hasil dari karakteristik kepribadian tertentu yang disebut dengan istilah kepribadian otoriter. Tipe kepribadian ini ditandai dengan super ego yang ketat dan kaku, id yang kuat, dan struktur ego yang lemah. Kepribadian otoriter berkembang karena perasaan bermusuhan yang latent kepada orang tua yang *rigid* (kaku) dan tidak terlalu banyak menuntut.

Sebagai contoh, anak yang memiliki orang tua dengan pola pengasuhan otoriter akan memiliki anggapan bahwa orang tua selalu benar karena memiliki kuasa akan dirinya di rumah. Hal itu dapat menyebabkan permusuhan dasar anak terhadap orang tuanya. Namun karena anak tidak berani untuk mengarahkan permusuhannya langsung kepada orang tuanya, ia akan mengarahkan permusuhan itu kepada temannya yang lemah atau tidak memiliki kekuasaan.

5. Teori Kategorisasi Sosial

Dunia merupakan kekompleksan yang tiada batas. Melalui kategorisasi kita membuatnya menjadi sederhana dan bisa kita mengerti. Melalui kategorisasi kita membedakan diri kita dengan orang lain, keluarga kita dengan keluarga lain, kelompok kita dengan kelompok lain, etnik kita dengan etnik lain. Pembedaan kategori ini bisa berdasarkan persamaan atau perbedaan. Misalnya persamaan tempat tinggal, garis keturunan, warna kulit, pekerjaan, kekayaan yang relatif sama dan sebagainya akan dikategorikan dalam kelompok yang sama. Sedangkan perbedaan dalam warna kulit, usia, jenis kelamin, tempat tinggal, pekerjaan, tingkat pendidikan dan lainnya maka dikategorikan dalam kelompok yang berbeda.

Mereka yang memiliki kesamaan dengan diri kita akan dinilai satu kelompok dengan kita atau *in group*. Sedangkan mereka yang berbeda dengan kita akan dikategorikan sebagai *out group*. Seseorang pada saat yang sama bisa dikategorikan dalam *in group* ataupun *out group* sekaligus. Misalnya Sandi adalah tetangga kita, jadi sama-sama sebagai anggota kelompok pertetanggaan lingkungan RT. Pada saat yang sama ia merupakan lawan kita karena ia bekerja

pada perusahaan saingan kita. Jadi, Sandi termasuk satu kelompok dengan kita (*in group*) sekaligus bukan sekelompok dengan kita (*out group*).

Kategorisasi memiliki dua efek fundamental yakni melebih-lebihkan perbedaan antar kelompok dan meningkatkan kesamaan kelompok sendiri. Perbedaan antar kelompok yang ada cenderung dibesar-besarkan dan itu yang sering di ekspos sementara kesamaan yang ada cenderung untuk diabaikan. Disisi lain kesamaan yang dimiliki oleh kelompok cenderung sangat dilebih-lebihkan dan itu pula yang selalu diungkapkan. Sementara itu perbedaan yang ada cenderung diabaikan. Sebagai contoh perbedaan antara etnik jawa dan etnik batak akan cenderung di lebih-lebihkan, misalnya dalam bertutur kata dimana etnis jawa lembut dan etnis Batak kasar. Lalu, orang-orang seetnis cenderung untuk merasa sangat identik satu sama lain padahal sebenarnya diantara mereka relatif cukup berbeda.

Ukuran kelompok adalah faktor penting dalam menilai apakah diantara anggota-anggotanya relatif sama ataukah plural. Kelompok minoritas menilai dirinya lebih similar dalam kelompok, sementara kelompok mayoritas menilai dirinya kurang similar. Anggota kelompok minoritas juga mengidentifikasi diri lebih kuat ke dalam kelompok ketimbang anggota kelompok yang lebih besar. Kelompok yang minoritas juga menilai dirinya lebih berada di dalam ancaman dibanding kelompok yang lebih besar. Keadaan ini menyebabkan kelompok minoritas tidak mudah percaya, sangat berhati-hati dan lebih mudah berprasangka terhadap kelompok mayoritas. Kecemasan berlebih itu tidak kondusif dalam harmonisasi hubungan sosial. Karena sebagaimana yang dikatakan oleh Islam dan Hewstone (1993) hubungan yang cenderung meningkatkan kecemasan akan mengurangi sikap yang baik terhadap kelompok lain.

Pengkategorian cenderung mengkontraskan antara dua pihak yang berbeda. Jika yang satu dinilai baik maka kelompok lain cenderung dinilai buruk. Kelompok sendiri biasanya akan dinilai baik, superior, dan layak dibanggakan untuk meningkatkan harga diri. Sementara itu disaat yang sama, kelompok lain cenderung dianggap buruk, inferior, dan memalukan. Keadaan ini bisa menimbulkan konflik karena masing-masing kelompok merasa paling baik. Keadaan konflik ini baik terbuka ataupun tidak melahirkan prasangka.

Oakes, Haslam & Turner (1994) menyatakan bahwa kategorisasi sosial juga akan melahirkan diskriminasi antar kelompok jika memenuhi kondisi berikut :

- Derajat subjek mengidentifikasi dengan kelompoknya. Semakin tinggi derajat identifikasi terhadap kelompok semakin tinggi kemungkinan melakukan diskriminasi.
- Menonjol tidaknya kelompok lain yang relevan. Bila kelompok yang relevan cukup menonjol maka kecenderungan untuk terjadi diskriminasi juga besar. Derajat dimana kelompok dibandingkan pada dimensi-dimensi itu (kesamaan, kedekatan, perbedaan yang ambigu). Semakin sama, semakin dekat, dan semakin ambigu yang dibandingkan maka kemungkinan diskriminasi akan mengecil.
- Penting dan relevankah membandingkan dimensi-dimensi dengan identitas kelompok. Semakin penting dan relevan dimensi yang dibandingkan dengan identitas kelompok maka kemungkinan diskriminasi juga semakin besar.

Status relatif *in group* dan karakter perbedaan status antar kelompok yang dirasakan. Semakin besar perbedaan yang dirasakan maka diskriminasi juga semakin mungkin terjadi.

6. Teori Perbandingan Sosial

Kita selalu membandingkan diri kita dengan orang lain dan kelompok kita dengan kelompok lain. Hal-hal yang dibandingkan hampir semua yang kita miliki, mulai dari status sosial, status ekonomi, kecantikan, karakter kepribadian dan sebagainya. Konsekuensi dari perbandingan adalah adanya penilaian sesuatu lebih baik atau lebih buruk dari yang lain. Melalui perbandingan sosial kita juga menyadari posisi kita di mata orang lain dan masyarakat. Kesadaran akan posisi ini tidak akan melahirkan prasangka bila kita menilai orang lain relatif memiliki posisi yang sama dengan kita. Prasangka terlahir ketika orang menilai adanya perbedaan yang mencolok. Artinya keadaan status yang tidak seimbanglah yang akan melahirkan prasangka (Myers, 1999). Dalam masyarakat yang perbedaan kekayaan anggotanya begitu tajam prasangka cenderung sangat kuat. Sebaliknya bila status sosial ekonomi relatif setara prasangka yang ada kurang kuat.

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

Sementara itu kelompok yang didominasi berprasangka terhadap kelompok dominan karena kecemasan akan dieksploitasi.

7. Teori Biologi

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

Menurut teori kesamaan gen, faktor kesamaan gen dalam satu etnik dimungkinkan sebagai faktor yang menyebabkan individu berperilaku lebih murah hati terhadap anggota etniknya daripada kepada etnis yang berbeda. Rushton juga menyebutkan bahwa ketakutan dan kurangpercayaan terhadap orang asing telah terpola dalam gen, sebab meskipun orang asing tidak membahayakan sama sekali, kecenderungan curiga dan tidak percaya tetap ada. Hal ini memberikan kontribusi nyata terhadap munculnya prasangka.

Banyak ilmuwan menolak teori sosiobiologis. Teori ini dinilai tidak bisa dipertanggungjawabkan. Mereka yang menolak berpendapat bahwasanya prasangka semata-mata merupakan produk dari adanya interaksi sosial dan kecenderungan kepribadian tertentu.

8. Deprivasi Relatif

Deprivasi relatif adalah keadaan psikologis dimana seseorang merasakan ketidakpuasan atas kesenjangan atau kekurangan subjektif yang dirasakannya pada saat keadaan diri dan kelompoknya dibandingkan dengan orang atau kelompok lain. Keadaan deprivasi bisa menimbulkan persepsi adanya suatu ketidakadilan. Sedangkan perasaan mengalami ketidakadilan yang muncul karena deprivasi akan mendorong adanya prasangka (Brown, 1995). Misalnya di suatu wilayah, sekelompok etnis A bermata pencaharian sebagai petani padi sawah. Masing-masing keluarga etnik tersebut mengerjakan sawah seluas 2 ha. Rata-rata hasil panen yang didapatkan setiap kali panen (1 kali setahun) adalah 8 ton padi. Mereka sangat puas dengan hasil tersebut dan merasa beruntung. Kemudian datanglah sekelompok etnis B yang juga mengerjakan sawah di wilayah itu dengan luas 2 ha per keluarga. Ternyata, hasil panen kelompok etnis B jauh lebih banyak (14 ton sekali panen). Sejak itu muncullah ketidakpuasan etnis A terhadap hasil panennya karena mengetahui bahwa etnis B bisa panen lebih banyak. Ketidakpuasan yang dialami etnis A itu merupakan deprivasi relatif.

Pada awal kedatangan etnis B, mereka disambut baik oleh etnis A. Akan tetapi setelah etnis B berhasil memanen padi di sawah barunya, mulailah timbul ketidaksukaan etnis A terhadap etnis B. Etnis A menuduh etnis B berkolusi dengan petugas pengairan sehingga mendapatkan pengairan yang lebih baik karenanya hasil panennya lebih baik. Etnis A mulai merasakan adanya perlakuan yang tidak adil dari petugas pengairan terhadap mereka, meski sebenarnya tidak ada perbedaan perlakuan dari petugas tersebut. Tidak hanya itu, dalam berbagai hal etnis A pun jadi berprasangka terhadap etnis B, dan mulai tidak menerima kehadiran etnis B.

Contoh diatas menggambarkan timbulnya prasangka akibat dari deprivasi relatif. Hal demikian seringkali terjadi terutama di daerah-daerah dimana terdapat penduduk asli dan penduduk pendatang yang cukup besar. Contoh paling bagus adalah daerah transmigrasi dimana penduduk asli tinggal tidak jauh dari sana. Sepanjang kondisi ekonomi penduduk asli masih lebih baik daripada transmigran, penerimaan penduduk asli terhadap transmigran akan berjalan baik. Akan tetapi begitu kondisi ekonomi pendatang menjadi lebih baik daripada penduduk asli maka mulai timbullah deprivasi relatif dari penduduk asli, hal mana mulai menimbulkan prasangka dan berbagai gejala lainnya.

F. Cara Mengurangi Prasangka Sosial

Terdapat beberapa cara yang dapat dilakukan untuk mengurangi dan mencegah timbulnya prasangka, yaitu :

1. Melakukan kontak langsung
2. Mengajarkan pada anak untuk tidak membenci
3. Mengoptimalkan peran orang tua, guru, individu dewasa yang dianggap penting oleh anak dan media massa untuk membentuk sikap menyukai atau tidak menyukai melalui contoh perilaku yang ditunjukkan (*reinforcement positive*).
4. Menyadarkan individu untuk belajar membuat perbedaan tentang individu lain, yaitu belajar mengenal dan memahami individu lain berdasarkan karakteristiknya yang unik, tidak hanya berdasarkan keanggotaan individu tersebut dalam kelompok tertentu.

Menurut Worchel dan kawan-kawan (2000), upaya tersebut akan lebih efektif jika dibarengi dengan kebijakan pemerintah melalui penerapan hukum yang menjunjung tinggi adanya persamaan hak dan pemberian sanksi pada tindakan diskriminasi baik berdasarkan ras, suku, agama, jenis kelamin, usia, dan faktor-faktor lainnya.

Alasan-alasan yang mendasari hukum dapat mengurangi prasangka adalah :

1. Hukum membuat diskriminasi menjadi perbuatan ilegal, sehingga akan mengurangi tindakan yang memojokkan pada kehidupan anggota-anggota minoritas.
2. Hukum membantu untuk menetapkan atau memantapkan norma-norma dalam masyarakat, yaitu hukum berperan dalam mendefinisikan jenis-jenis perilaku yang dapat diterima atau tidak dapat diterima dalam masyarakat.
3. Hukum mendorong konformitas terhadap perilaku yang nondiskriminatif, yang mungkin pada akhirnya akan menghasilkan internalisasi sikap tidak berprasangka melalui proses persepsi diri atau pengurangan disonansi.

G. Dampak Prasangka Sosial

Prasangka sosial menurut Rose, (dalam Gerungan, 1981) dapat merugikan masyarakat secara umum dan organisasi khususnya. Hal ini terjadi karena prasangka sosial dapat menghambat perkembangan potensi individu secara maksimal.

Selanjutnya Steplan (1978) menguraikan bahwa prasangka sosial tidak saja mempengaruhi perilaku orang dewasa tetapi juga anak-anak sehingga dapat membatasi kesempatan mereka berkembang menjadi orang yang memiliki toleransi terhadap kelompok sasaran misalnya kelompok minoritas.

Rosenbreg dan Simmons, (1971) juga menguraikan bahwa prasangka sosial akan menjadikan kelompok individu tertentu dengan kelompok individu lain berbeda kedudukannya dan menjadikan mereka tidak mau bergabung atau bersosialisasi. Apabila hal ini terjadi dalam organisasi atau perusahaan akan merusak kerjasama. Selanjutnya diuraikan bahwa prasangka sosial dapat bertahan dalam jangka waktu yang lama karena prasangka sosial merupakan pengalaman yang kurang menyenangkan bagi kelompok yang diprasangkai tersebut.

Kesimpulan yang dapat diambil dari uraian tentang dampak prasangka sosial di atas adalah bahwa dengan adanya prasangka sosial akan mempengaruhi sikap dan tingkah laku seseorang dalam berbagai situasi. Prasangka sosial dapat menjadikan seseorang atau kelompok tertentu tidak mau bergabung atau bersosialisasi dengan kelompok lain. Apabila kondisi tersebut terdapat dalam organisasi akan mengganggu kerjasama yang baik sehingga upaya pencapaian tujuan organisasi kurang dapat terealisasi dengan baik.

AGRESI DAN ALTRUISME

A. Pengertian Agresi

Aksi-aksi kekerasan dapat terjadi di mana saja, seperti di jalan-jalan, di sekolah, bahkan di kompleks-kompleks perumahan. Aksi tersebut dapat berupa kekerasan verbal (mencaci maki) maupun kekerasan fisik (memukul, meninju, dll). Pada kalangan remaja aksi yang biasa dikenal sebagai tawuran pelajar/masal merupakan hal yang sudah terlalu sering kita saksikan, bahkan cenderung dianggap biasa.

Hal yang terjadi pada saat tawuran sebenarnya adalah perilaku agresi dari seorang individu atau kelompok. Agresi itu sendiri menurut Murray (dalam Hall & Lindzey, Psikologi kepribadian, 1993) didefinisikan sebagai suatu cara untuk melawan dengan sangat kuat, berkelahi, melukai, menyerang, membunuh, atau menghukum orang lain. Atau secara singkatnya agresi adalah tindakan yang dimaksudkan untuk melukai orang lain atau merusak milik orang lain.

Agresi merupakan perilaku yang dimaksudkan menyakiti orang lain, baik secara fisik maupun psikis (Baron & Byrne, 1994; Brehm & Kassin, 1993; Brigham, 1991). Dalam hal ini, jika menyakiti orang lain karena unsur ketidaksengajaan, maka perilaku tersebut bukan dikategorikan perilaku agresi. Rasa sakit akibat tindakan medis misalnya, walaupun sengaja dilakukan bukan termasuk agresi. Sebaliknya, niat menyakiti orang lain tetapi tidak berhasil, hal ini dapat dikatakan sebagai perilaku agresi. Pengertian agresi merujuk pada perilaku yang dimaksudkan untuk membuat objeknya mengalami bahaya atau kesakitan. Juga agresi adalah setiap bentuk keinginan (*drive-motivation*) yang diarahkan pada tujuan untuk menyakiti atau melukai seseorang. Agresi dapat dilakukan secara verbal atau fisik. Perilaku yang secara tidak sengaja menyebabkan bahaya atau sakit bukan merupakan agresi. Pengerusakan barang dan perilaku destruktif lainnya juga termasuk dalam definisi agresi.

Dalam psikologi dan ilmu sosial lainnya, pengertian agresi merujuk pada perilaku yang dimaksudkan untuk membuat objeknya mengalami bahaya atau kesakitan. Agresi dapat dilakukan secara verbal atau fisik. Perilaku yang secara tidak sengaja menyebabkan bahaya atau sakit bukan merupakan agresi. Pengerusakan barang dan perilaku destruktif lainnya juga termasuk dalam definisi agresi.

Agresi adalah fenomena kompleks yang terdiri dari sejumlah perilaku dari jenis yang lebih khusus.

B. Faktor Penyebab Agresi

Banyak teori agresi yang mengatakan sebab utama yang menyebabkan munculnya perilaku agresi adalah frustrasi (Hanurawan,2005). Dijelaskan di sini, perilaku agresif muncul karena terhalangnya seseorang dalam mencapai tujuan, kebutuhan, keinginan, pengharapan atau tindakan tertentu.

Watson, Kulik dan Brown (dalam Soedardjo dan Helmi,1998) lebih jauh menyatakan bahwa frustrasi yang muncul disebabkan adanya faktor dari luar yang begitu kuat menekan sehingga muncul perilaku agresi. Bandura (dalam Baron dan Byrne. 1994) menyatakan bahwa perilaku agresi merupakan hasil dari proses belajar sosial melalui pengamatan terhadap dunia sosial.

Media, baik cetak maupun elektronika tidak kalah penting dalam mendukung terbentuknya perilaku Agresi. Media yang menyuguhkan adegan kekerasan seperti Smack Down, UFC atau sejenisnya. Tayangan ini akan menimbulkan rangsangan dan memungkinkan individu yang melihatnya, terlebih mereka yang berusia muda, meniru model kekerasan seperti itu.

Situasi yang setiap hari menampilkan kekerasan yang beraneka ragam sedikit demi sedikit akan memberikan penguatan bahwa hal itu merupakan hal yang menyenangkan atau hal yang biasa dilakukan (Davidof,1991). Dengan menyaksikan adegan kekerasan tersebut terjadilah proses belajar dari model yang melakukan kekerasan sehingga akan memunculkan perilaku agresi. Bila perilaku seseorang membuat orang lain marah dan kemarahan itu mempunyai intensitas yang tinggi, maka hal itu merupakan bibit munculnya tidak hanya perilaku agresi pada dirinya namun juga perilaku agresi orang lain.

Ada penularan perilaku (Fisher dalam Sarlito,1992) yang disebabkan seringnya seseorang melihat tayangan perilaku agresi melalui televisi atau membaca surat kabar yang memuat hasil perilaku agresi, seperti pembunuhan, tawuran masal, dan penganiayaan.

Zainun Mu'tadin menyebutkan beberapa faktor penyebab perilaku agresi, sebagai berikut:

1. Amarah

Marah merupakan emosi yang memiliki ciri-ciri aktifitas sistem saraf parasimpatik yang tinggi dan adanya perasaan tidak suka yang sangat kuat yang biasanya disebabkan adanya kesalahan, yang mungkin nyata-nyata salah atau mungkin juga tidak (Davidoff, Psikologi suatu pengantar 1991). Pada saat marah ada perasaan ingin menyerang, meninju, menghancurkan atau melempar sesuatu dan biasanya timbul pikiran yang kejam. Bila hal-hal tersebut disalurkan maka terjadilah perilaku agresi.

Jadi tidak dapat dipungkiri bahwa pada kenyataannya agresi adalah suatu respon terhadap marah. Kekecewaan, sakit fisik, penghinaan, atau ancaman sering memancing amarah dan akhirnya memancing agresi. Ejekan, hinaan dan ancaman merupakan pancingan yang jitu terhadap amarah yang akan mengarah pada agresi. Anak-anak di kota seringkali saling mengejek pada saat bermain, begitu juga dengan remaja biasanya mereka mulai saling mengejek dengan ringan sebagai bahan tertawaan, kemudian yang diejek ikut membalas ejekan tersebut, lama kelamaan ejekan yang dilakukan semakin panjang dan terus-menerus dengan intensitas ketegangan yang semakin tinggi bahkan seringkali disertai kata-kata kotor dan cabul. Ejekan ini semakin lama-semakin seru karena rekan-rekan yang menjadi penonton juga ikut-ikutan memanasasi situasi. Pada akhirnya bila salah satu tidak dapat menahan amarahnya maka ia mulai berupaya menyerang lawannya. Dia berusaha meraih apa saja untuk melukai lawannya. Dengan demikian berarti isyarat tindak kekerasan mulai terjadi. Bahkan pada akhirnya penontonpun tidak jarang ikut-ikutan terlibat dalam perkelahian.

2. Faktor Biologis

Ada beberapa faktor biologis yang mempengaruhi perilaku agresi (Davidoff, 1991):

- a. Gen tampaknya berpengaruh pada pembentukan sistem neural otak yang mengatur perilaku agresi. Dari penelitian yang dilakukan terhadap binatang, mulai dari yang sulit sampai yang paling mudah dipancing amarahnya, faktor keturunan tampaknya membuat hewan jantan yang berasal dari berbagai jenis lebih mudah marah dibandingkan betinanya.

- b. Sistem otak yang tidak terlibat dalam agresi ternyata dapat memperkuat atau menghambat sirkuit neural yang mengendalikan agresi. Pada hewan sederhana marah dapat dihambat atau ditingkatkan dengan merangsang sistem limbik (daerah yang menimbulkan kenikmatan pada manusia) sehingga muncul hubungan timbal balik antara kenikmatan dan kekejaman. Prescott (Davidoff, 1991) menyatakan bahwa orang yang berorientasi pada kenikmatan akan sedikit melakukan agresi sedangkan orang yang tidak pernah mengalami kesenangan, kegembiraan atau santai cenderung untuk melakukan kekejaman dan penghancuran (agresi). Prescott yakin bahwa keinginan yang kuat untuk menghancurkan disebabkan oleh ketidakmampuan untuk menikmati sesuatu hal yang disebabkan cedera otak karena kurang rangsangan sewaktu bayi.
- c. Kimia darah. Kimia darah (khususnya hormon seks yang sebagian ditentukan faktor keturunan) juga dapat mempengaruhi perilaku agresi. Dalam suatu eksperimen ilmuwan menyuntikan hormon testosteron pada tikus dan beberapa hewan lain (testosteron merupakan hormon androgen utama yang memberikan ciri kelamin jantan) maka tikus-tikus tersebut berkelahi semakin sering dan lebih kuat. Sewaktu testosteron dikurangi hewan tersebut menjadi lembut. Kenyataan menunjukkan bahwa anak banteng jantan yang sudah dikediri (dipotong alat kelaminnya) akan menjadi jinak. Sedangkan pada wanita yang sedang mengalami masa haid, kadar hormon kewanitaan yaitu estrogen dan progesteron menurun jumlahnya akibatnya banyak wanita melaporkan bahwa perasaan mereka mudah tersinggung, gelisah, tegang dan bermusuhan. Selain itu banyak wanita yang melakukan pelanggaran hukum (melakukan tindakan agresi) pada saat berlangsungnya siklus haid ini.

3. Kesenjangan Generasi

Adanya perbedaan atau jurang pemisah (Gap) antara generasi anak dengan orang tuanya dapat terlihat dalam bentuk hubungan komunikasi yang semakin minimal dan seringkali tidak nyambung. Kegagalan komunikasi orang tua dan anak diyakini sebagai salah satu penyebab timbulnya perilaku agresi pada anak. Permasalahan generation gap ini harus diatasi dengan segera, mengingat bahwa selain agresi, masih banyak permasalahan lain yang dapat muncul seperti masalah ketergantungan narkotik, kehamilan diluar nikah, seks bebas, dll.

4. Lingkungan

a. Kemiskinan

Bila seorang anak dibesarkan dalam lingkungan kemiskinan, maka perilaku agresi mereka secara alami mengalami penguatan (Byod McCandless dalam Davidoff, 1991). Hal ini dapat kita lihat dan alami dalam kehidupan sehari-hari di ibukota Jakarta, di perempatan jalan dalam antrian lampu merah (Traffic Light) anda biasa didatangi pengamen cilik yang jumlahnya lebih dari satu orang yang berdatangan silih berganti. Bila anda memberi salah satu dari mereka uang maka anda siap-siap di serbu anak yang lain untuk meminta pada anda dan resikonya anda mungkin dicaci maki bahkan ada yang berani memukul pintu mobil anda jika anda tidak memberi uang, terlebih bila mereka tahu jumlah uang yang diberikan pada temannya cukup besar. Mereka juga bahkan tidak segan-segan menyerang temannya yang telah diberi uang dan berusaha merebutnya. Hal ini sudah menjadi pemandangan yang seolah-olah biasa saja.

Bila terjadi perkelahian dipemukiman kumuh, misalnya ada pemabuk yang memukuli istrinya karena tidak memberi uang untuk beli minuman, maka pada saat itu anak-anak dengan mudah dapat melihat model agresi secara langsung. Model agresi ini seringkali diadopsi anak-anak sebagai model pertahanan diri dalam mempertahankan hidup. Dalam situasi-situasi yang dirasakan sangat kritis bagi pertahanan hidupnya dan ditambah dengan nalar yang belum berkembang optimal, anak-anak seringkali dengan gampang bertindak agresi misalnya dengan cara memukul, berteriak, dan mendorong orang lain sehingga terjatuh dan tersingkir dalam kompetisi sementara ia akan berhasil mencapai tujuannya.

Hal yang sangat menyedihkan adalah dengan berlarut-larut terjadinya krisis ekonomi & moneter menyebabkan pembengkakan kemiskinan yang semakin tidak terkendali. Hal ini berarti potensi meledaknya tingkat agresi semakin besar dan kesulitan mengatasinya lebih kompleks.

b. Anonimitas

Kota besar seperti Jakarta, Bandung, Surabaya dan kota besar lainnya menyajikan berbagai suara, cahaya dan bermacam informasi yang besarnya sangat luar biasa. Orang secara

otomatis cenderung berusaha untuk beradaptasi dengan melakukan penyesuaian diri terhadap rangsangan yang berlebihan tersebut.

Terlalu banyak rangsangan indra dan kognitif membuat dunia menjadi sangat impersonal, artinya antara satu orang dengan orang lain tidak lagi saling mengenal atau mengetahui secara baik. Lebih jauh lagi, setiap individu cenderung menjadi anonim (tidak mempunyai identitas diri). Bila seseorang merasa anonim ia cenderung berperilaku semaunya sendiri, karena ia merasa tidak lagi terikat dengan norma masyarakat dan kurang bersimpati pada orang lain.

c. Suhu udara yang panas

Bila diperhatikan dengan seksama tawuran yang terjadi di Jakarta seringkali terjadi pada siang hari di terik panas matahari, tapi bila musim hujan relatif tidak ada peristiwa tersebut. Begitu juga dengan aksi-aksi demonstrasi yang berujung pada bentrokan dengan petugas keamanan yang biasa terjadi pada cuaca yang terik dan panas tapi bila hari diguyur hujan aksi tersebut juga menjadi sepi.

Hal ini sesuai dengan pandangan bahwa suhu suatu lingkungan yang tinggi memiliki dampak terhadap tingkah laku sosial berupa peningkatan agresivitas. Pada tahun 1968 US Riot Comision pernah melaporkan bahwa dalam musim panas, rangkaian kerusuhan dan agresivitas massa lebih banyak terjadi di Amerika Serikat dibandingkan dengan musim-musim lainnya (Fisher et al, dalam Sarlito, Psikologi Lingkungan,1992

5. Peran Belajar Model Kekerasan

Tidak dapat dipungkiri bahwa pada saat ini anak-anak dan remaja banyak belajar menyaksikan adegan kekerasan melalui Televisi dan juga "games" atau pun mainan yang bertema kekerasan. Acara-acara yang menampilkan adegan kekerasan hampir setiap saat dapat ditemui dalam tontonan yang disajikan di televisi mulai dari film kartun, sinetron, sampai film laga. Selain itu ada pula acara-acara TV yang menyajikan acara khusus perkelahian yang sangat

populer dikalangan remaja seperti Smack Down, UFC (Ultimate Fighting Championship) atau sejenisnya. Walaupun pembawa acara berulang kali mengingatkan penonton untuk tidak mencontoh apa yang mereka saksikan namun diyakini bahwa tontonan tersebut akan berpengaruh terhadap perkembangan jiwa penontonnya. Pendapat ini sesuai dengan yang diutarakan Davidoff (1991) yang mengatakan bahwa menyaksikan perkelahian dan pembunuhan meskipun sedikit pasti akan menimbulkan rangsangan dan memungkinkan untuk meniru model kekerasan tersebut.

Model pahlawan di film-film seringkali mendapat imbalan setelah mereka melakukan tindak kekerasan. Hal ini tentu membuat penonton akan semakin mendapat penguatan bahwa hal tersebut merupakan hal yang menyenangkan dan dapat dijadikan suatu sistem nilai bagi dirinya. Dengan menyaksikan adegan kekerasan tersebut terjadi proses belajar peran model kekerasan dan hal ini menjadi sangat efektif untuk terciptanya perilaku agresi.

Dalam suatu penelitian Aletha Stein (Davidoff, 1991) dikemukakan bahwa anak-anak yang memiliki kadar agresi diatas normal akan lebih cenderung berlaku agresif, mereka akan bertindak keras terhadap sesama anak lain setelah menyaksikan adegan kekerasan dan meningkatkan agresi dalam kehidupan sehari-hari, dan ada kemungkinan efek ini sifatnya menetap.

Selain model dari yang di saksikan di televisi belajar model juga dapat berlangsung secara langsung dalam kehidupan sehari-hari. Bila seorang yang sering menyaksikan tawuran di jalan, mereka secara langsung menyaksikan kebanggaan orang yang melakukan agresi secara langsung. Atau dalam kehidupan bila terbiasa di lingkungan rumah menyaksikan peristiwa perkelahian antar orang tua dilingkungan rumah, ayah dan ibu yang sering cekcok dan peristiwa sejenisnya , semua itu dapat memperkuat perilaku agresi yang ternyata sangat efektif bagi dirinya.

Model kekerasan juga seringkali ditampilkan dalam bentuk mainan yang dijual di toko-toko. Seringkali orang tua tidak terlalu peduli mainan apa yang di minta anak, yang penting anaknya senang dan tidak nangis lagi. Sebenarnya permainan-permainan sangat efektif dalam memperkuat perilaku agresif anak dimasa mendatang. Permainan-permainan yang mengandung unsur kekerasan yang dapat kita temui di pasaran misalnya pistol-pistol, pedang,

model mainan perang-perangan, bahkan ada mainan yang dengan model Goyol (alat penggal kepala sebagai hukuman mati di Perancis jaman dulu). Mainan kekerasan ini bisa mempengaruhi anak karena memberikan informasi bahwa kekerasan (agresi) adalah sesuatu yang menyenangkan. Permainan lain yang sama efektifnya adalah permainan dalam video game atau play station yang juga banyak menyajikan bentuk-bentuk kekerasan sebagai suatu permainan yang mengasikkan.

6. Frustrasi

Frustrasi terjadi bila seseorang terhalang oleh sesuatu hal dalam mencapai suatu tujuan, kebutuhan, keinginan, pengharapan atau tindakan tertentu. Agresi merupakan salah satu cara berespon terhadap frustrasi. Remaja miskin yang nakal adalah akibat dari frustrasi yang berhubungan dengan banyaknya waktu menganggur, keuangan yang pas-pasan dan adanya kebutuhan yang harus segera terpenuhi tetapi sulit sekali tercapai. Akibatnya mereka menjadi mudah marah dan berperilaku agresi.

Frustrasi yang berujung pada perilaku agresi sangat banyak contohnya, beberapa waktu yang lalu di sebuah sekolah di Jerman terjadi penembakan guru-guru oleh seorang siswa yang baru di skorsing akibat membuat surat ijin palsu. Hal ini menunjukkan anak tersebut merasa frustrasi dan penyaluran agresi dilakukan dengan cara menembaki guru-gurunya.

Begitu pula tawuran pelajar yang terjadi di Jakarta ada kemungkinan faktor frustrasi ini memberi sumbangan yang cukup berarti pada terjadinya peristiwa tersebut. Sebagai contoh banyaknya anak-anak sekolah yang bosan dengan waktu luang yang sangat banyak dengan cara nongkrong-nongkrong di pinggir jalan dan ditambah lagi saling ejek mengejek yang bermuara pada terjadinya perkelahian. Banyak juga perkelahian disulut oleh karena frustrasi yang diakibatkan hampir setiap saat dipalak (diminta uangnya) oleh anak sekolah lain padahal sebenarnya uang yang di palak adalah untuk kebutuhan dirinya.

7. Proses Pendisiplinan yang Keliru

Pendidikan disiplin yang otoriter dengan penerapan yang keras terutama dilakukan dengan memberikan hukuman fisik, dapat menimbulkan berbagai pengaruh yang buruk bagi remaja (Sukadji, Keluarga dan Keberhasilan Pendidikan, 1988). Pendidikan disiplin seperti itu

akan membuat remaja menjadi seorang penakut, tidak ramah dengan orang lain, dan membeci orang yang memberi hukuman, kehilangan spontanitas serta inisiatif dan pada akhirnya melampiaskan kemarahannya dalam bentuk agresi kepada orang lain. Hubungan dengan lingkungan sosial berorientasi kepada kekuasaan dan ketakutan. Siapa yang lebih berkuasa dapat berbuat sekehendak hatinya. Sedangkan yang tidak berkuasa menjadi tunduk. Pola pendisiplinan tersebut dapat pula menimbulkan pemberontakan, terutama bila larangan-larangan yang bersangsi hukuman tidak diimbangi dengan alternatif (cara) lain yang dapat memenuhi kebutuhan yang mendasar (cth: dilarang untuk keluar main, tetapi di dalam rumah tidak diperhatikan oleh kedua orang tuanya karena kesibukan mereka).

C. Jenis Agresi

Jenis Agresi digolongkan menjadi dua, yaitu:

(1) Agresi permusuhan (*hostile aggression*) semata-mata dilakukan dengan maksud menyakiti orang lain atau sebagai ungkapan kemarahan dan ditandai dengan emosi yang tinggi. Perilaku agresif dalam jenis pertama ini adalah tujuan dari agresi itu sendiri.

(2) Agresi instrumental (*instrumental aggression*) pada umumnya tidak disertai emosi. Perilaku agresif hanya merupakan sarana untuk mencapai tujuan lain selain penderitaan korbannya. Agresi instrumental mencakup perkelahian untuk membela diri, penyerangan terhadap seseorang ketika terjadi perampokan, perkelahian untuk membuktikan kekuasaan atau dominasi seseorang (Myers dalam Sarwono,2002). Perbedaan kedua jenis agresi ini terletak pada tujuan yang mendasarinya. Jenis pertama semata-mata untuk melampiaskan emosi, sedangkan agresi jenis kedua dilakukan untuk mencapai tujuan lain.

Perilaku agresi bisa berupa verbal dan fisik, aktif dan pasif, langsung dan tidak langsung. Perbedaan antara verbal dan fisik adalah antara menyakiti secara fisik dan menyerang dengan kata-kata; aktif atau pasif membedakan antara tindakan yang terlihat dengan kegagalan dalam bertindak; perilaku agresi langsung berarti melakukan kontak langsung dengan korban yang diserang, sedangkan perilaku agresi tidak langsung dilakukan tanpa adanya kontak langsung dengan korban.

Bentuk Agresi	Contoh
Fisik, aktif, langsung	Menikam, memukul, atau menembak orang lain
Fisik, aktif, tak langsung	Membuat perangkap untuk orang lain, menyewa seorang pembunuh untuk membunuh.
Fisik, pasif, langsung	Secara fisik mencegah orang lain memperoleh tujuan atau tindakan yang diinginkan (seperti aksi duduk dalam demonstrasi)
Fisik, pasif, tak langsung	Menolak melakukan tugas-tugas yang seharusnya
Verbal, aktif, langsung	Menghina orang lain
Verbal, aktif, tak langsung	Menyebarkan gossip atau rumor jahat tentang orang lain
Verbal, pasif, langsung	Menolak berbicara kepada orang lain, menolak menjawab pertanyaan, dll
Verbal, pasif, tak langsung	Tidak mau membuat komentar verbal (misal:menolak berbicara ke orang yang menyerang dirinya bila dia dikritik secara tidak fair)

D. Teori-Teori Agresi

1. Teori Frustrasi – Agresi

Teori frustrasi-agresi atau hipotesis frustrasi-agresi (*frustration-aggression hypothesis*) berasumsi bahwa bila usaha seseorang untuk mencapai suatu tujuan mengalami hambatan, akan timbul dorongan agresif yang pada gilirannya akan memotivasi perilaku yang dirancang untuk melukai orang atau objek yang menyebabkan frustrasi (Dollard dkk dalam Prabowo, 1998). Menurut formulasi ini, agresi bukan dorongan bawaan, tetapi karena frustrasi merupakan kondisi yang cukup universal, agresi tetap merupakan dorongan yang harus disalurkan.

2. Teori Belajar Sosial

Teori belajar sosial lebih memperhatikan faktor tarikan dari luar. Bandura (dalam Sarwono,

2002) mengatakan bahwa dalam kehidupan sehari-hari pun perilaku agresif dipelajari dari model yang dilihat dalam keluarga, dalam lingkungan kebudayaan setempat atau melalui media massa.

3. Teori Kualitas Lingkungan

Strategi yang dipilih seseorang untuk stimulus mana yang diprioritaskan atau diabaikan pada suatu waktu tertentu akan menentukan reaksi positif atau negatif terhadap lingkungan. Berikutnya adalah teori Kualitas Lingkungan yang salah satunya meliputi kualitas fisik (ambient condition). Berbicara mengenai kualitas fisik (ambient condition), Rahardjani dan Ancok (dalam Prabowo, 1998) menyajikan beberapa kualitas fisik yang mempengaruhi perilaku yaitu: kebisingan, temperatur, kualitas udara, pencahayaan dan warna. Menurut Ancok (dalam Prabowo, 1998), keadaan bising dan temperatur yang tinggi akan mempengaruhi emosi para penghuni. Sedangkan menurut Holahan (dalam Prabowo, 1998) tingginya suhu dan polusi udara paling tidak dapat menimbulkan dua efek yaitu efek kesehatan dan efek perilaku.

2.2 Perilaku Prososial

Baron & Byrne (2003) menjelaskan 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. Dayakisni & Yuniardi (2004) mendefinisikan perilaku prososial merupakan kesediaan orang-orang untuk membantu atau menolong orang lain yang ada dalam kondisi distress (menderita) atau mengalami kesulitan. Faturochman (2006) juga menyatakan perilaku prososial sebagai perilaku yang memiliki konsekuensi positif pada orang lain.

Staub (Basti, 2007) mendefinisikan perilaku prososial sebagai suatu perilaku yang memiliki konsekuensi sosial positif secara fisik maupun secara psikologis, dilakukan secara sukarela dan menguntungkan orang lain.

Wrightsmann dan Daux (Basti, 2007) mempertegas pendapat ini dengan mengatakan bahwa perilaku prososial merupakan tindakan yang mempunyai akibat sosial secara positif, yang ditujukan bagi kesejahteraan orang lain baik secara fisik maupun secara psikologis, dan perilaku

tersebut merupakan perilaku yang lebih banyak memberikan keuntungan pada orang lain daripada dirinya sendiri.

Sears, Freedman, dan Peplau (1985) menjelaskan 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, 1985) 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 (Dayakisni & Hudaniah, 2006) 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. Dayakisni & Hudaniah, (2006) menyimpulkan 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. Bentuk yang paling jelas dari prososial adalah perilaku menolong (Faturochman, 2006).

Brigham (Dayakisni & Hudaniah, 2006) menyatakan bahwa perilaku prososial mempunyai maksud untuk menyokong kesejahteraan orang lain, dengan demikian kedermawanan, persahabatan, kerjasama, menolong, menyelamatkan, dan pengorbanan merupakan bentuk-bentuk perilaku prososial. Menurut Staub (Dayakisni & Hudaniah, 2006) ada tiga indikator yang menjadi tindakan prososial, yaitu:

- a. Tindakan itu berakhir pada dirinya dan tidak menuntut keuntungan pada pihak pelaku
- b. Tindakan itu dilahirkan secara sukarela
- c. Tindakan itu menghasilkan kebaikan

Tahap-tahap dalam Perilaku Prososial

Ketika seseorang memberi pertolongan, maka hal itu didahului oleh adanya proses psikologis hingga pada keputusan menolong. Latane & Darley (Baron & Byrne, 2003; Faturochman, 2006) menemukan bahwa respons individu dalam situasi darurat meliputi lima langkah penting, yang dapat menimbulkan perilaku prososial atau tindakan berdiam diri saja. Tahap-tahap yang telah teruji beberapa kali dan sampai saat ini masih banyak digunakan meliputi:

- a. Menyadari adanya keadaan darurat, atau tahap perhatian untuk sampai pada perhatian terkadang sering terganggu oleh adanya hal-hal lain seperti ketergesaan, mendesaknya kepentingan lain dan sebagainya (Faturochman, 2006).
- b. Menginterpretasikan keadaan sebagai keadaan darurat.

Bila pemerhati menginterpretasi suatu kejadian sebagai sesuatu yang membuat orang membutuhkan pertolongan, maka kemungkinan besar akan diinterpretasikan sebagai korban yang perlu pertolongan.

- c. Mengasumsikan bahwa adalah tanggung jawabnya untuk menolong.

Ketika individu memberi perhatian kepada beberapa kejadian eksternal dan menginterpretasikannya sebagai suatu situasi darurat, perilaku prososial akan dilakukan hanya jika orang tersebut mengambil tanggung jawab untuk menolong (Baron & Byrne, 2003). Apabila tidak muncul asumsi ini, maka korban akan dibiarkan saja, tanpa memberikan pertolongan (Faturochman, 2006). Baumeister dkk. (Baron & Byrne, 2003) menemukan ketika tanggung jawab tidak jelas, orang cenderung mengasumsikan bahwa siapa pun dengan peran pemimpin seharusnya bertanggung jawab.

- d. Mengetahui apa yang harus dilakukan.

Bahkan individu yang sudah mengasumsikan adanya tanggung jawab, tidak ada hal berarti yang dapat dilakukan kecuali orang tersebut tahu bagaimana ia dapat menolong.

e. Mengambil keputusan untuk menolong.

Meskipun sudah sampai ke tahap dimana individu merasa bertanggung jawab memberi pertolongan pada korban, masih ada kemungkinan ia memutuskan tidak memberi pertolongan. Berbagai kekhawatiran bisa timbul yang menghambat terlaksananya pemberian pertolongan (Faturachman, 2006). Pertolongan pada tahap akhir ini dapat dihambat oleh rasa takut (sering kali merupakan rasa takut yang realistis) terhadap adanya konsekuensi negatif yang potensial (Baron & Byrne, 2003).

Menurut Staub (Dayakisni & Hudaniah, 2006) terdapat beberapa faktor yang mendasari seseorang untuk bertindak prososial, yaitu:

a. *Self-gain*

Yaitu 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*

Yaitu kemampuan seseorang untuk ikut merasakan perasaan atau pengalaman orang lain.

Sears, Freedman & Peplau (1985) menerangkan bahwa perilaku prososial dipengaruhi oleh karakteristik situasi, karakteristik penolong, dan karakteristik orang yang membutuhkan pertolongan.

a. Situasi

Meliputi kehadiran orang lain, sifat lingkungan, fisik, dan tekanan keterbatasan waktu.

b. Penolong

Meliputi karakteristik kepribadian, suasana hati, distres diri dan rasa empatik.

c. Orang yang membutuhkan pertolongan

Meliputi adanya kecenderungan untuk menolong orang yang kita sukai, dan menolong orang yang pantas ditolong.

Sedangkan menurut Faturachman (2006) faktor-faktor yang mempengaruhi pemberian pertolongan adalah:

- Situasi sosial

Adanya korelasi negatif antara pemberian pertolongan dengan jumlah pemerhati, makin banyak orang yang melihat suatu kejadian yang memerlukan pertolongan makin kecil munculnya dorongan untuk menolong.

- Biaya menolong

Dengan keputusan memberi pertolongan berarti akan ada *cost* tertentu yang harus dikeluarkan untuk menolong. Pengeluaran untuk menolong bisa berupa materi (biaya, barang), tetapi yang lebih sering adalah pengeluaran psikologis (memberi perhatian, ikut sedih dan lainnya).

- Karakteristik orang-orang yang terlibat

Kesamaan antara penolong dengan korban. Semakin banyak kesamaan antara kedua belah pihak, semakin besar peluang untuk munculnya pemberian pertolongan. Ada kecenderungan orang lebih senang memberi pertolongan pada orang yang disukai. Di samping hubungan yang tidak langsung tersebut, ada kecenderungan bahwa orang lebih suka memberi pertolongan pada orang yang memiliki daya tarik tinggi karena ada tujuan tertentu di balik pemberian pertolongan tersebut.

- Mediator internal

Mood

Ada kecenderungan bahwa orang yang baru melihat kesedihan lebih sedikit memberi bantuan daripada orang yang habis melihat hal-hal yang menyenangkan. Penelitian yang dilakukan Myers (Faturachman, 2006) menunjukkan adanya pengaruh mood terhadap perilaku membantu. Hal itu sesuai dengan penjelasan Forgas maupun Isen & Baron (Baron & Byrne, 2003), disebabkan adanya hubungan yang saling mempengaruhi antara afek (suasana hati kita saat ini) dan kognisi (cara kita memproses, menyimpan, mengingat, dan menggunakan informasi sosial).

Empati

Ada hubungan antara besarnya empati dengan kecenderungan menolong. Hubungan antara empati dengan perilaku menolong secara konsisten ditemukan pada semua kelompok umur.

Arousal

Ketika melihat suatu kejadian yang membutuhkan pertolongan orang dihadapkan pada dilema menolong atau tidak menolong. Salah satu pertimbangan yang menjadi pertimbangan untuk menolong atau tidak menolong adalah biaya untuk menolong dibanding biaya tidak menolong. Pertimbangan ini meliputi situasi saat terjadinya peristiwa, karakteristik orang-orang yang ada di sekitar, karakteristik korban, dan kedekatan hubungan antar korban dengan penolong.

- Latar belakang kepribadian

Individu yang mempunyai orientasi sosial yang tinggi cenderung lebih mudah memberi pertolongan, demikian juga orang yang memiliki tanggung jawab sosial tinggi.

2.3 Altruisme

Altruisme adalah perhatian terhadap kesejahteraan orang lain tanpa memperhatikan diri sendiri. Perilaku ini merupakan kebajikan yang ada dalam banyak budaya dan dianggap penting oleh beberapa agama. Gagasan ini sering digambarkan sebagai aturan emas etika. Beberapa aliran filsafat, seperti Objektivisme berpendapat bahwa altruisme adalah suatu keburukan. Altruisme adalah lawan dari sifat egois yang mementingkan diri sendiri.

Altruisme dapat dibedakan dengan perasaan loyalitas dan kewajiban. Altruisme memusatkan perhatian pada motivasi untuk membantu orang lain dan keinginan untuk melakukan kebaikan tanpa memperhatikan ganjaran, sementara kewajiban memusatkan perhatian pada tuntutan moral dari individu tertentu, seperti Tuhan, raja, organisasi khusus, seperti pemerintah, atau konsep abstrak, seperti patriotisme, dsb. Beberapa orang dapat merasakan altruisme sekaligus kewajiban, sementara yang lainnya tidak. Altruisme murni memberi tanpa memperhatikan ganjaran atau keuntungan.

Konsep ini telah ada sejak lama dalam sejarah pemikiran filsafat dan etika, dan akhir-akhir ini menjadi topik dalam psikologi (terutama psikologi evolusioner), sosiologi, biologi, dan etologi. Gagasan altruisme dari satu bidang dapat memberikan dampak bagi bidang lain, tapi metoda dan pusat perhatian dari bidang-bidang ini menghasilkan perspektif-perspektif berbeda terhadap altruisme. Berbagai penelitian terhadap altruisme tercetus terutama saat pembunuhan Kitty Genovese tahun 1964, yang ditikam selama setengah jam, dengan beberapa saksi pasif yang menahan diri tidak menolongnya.

A. Definisi Altruisme

Kata altruisme pertama kali muncul pada abad ke-19 oleh sosiologis Auguste Comte. Berasal dari kata Yunani “alteri” yang berarti orang lain. Menurut Comte, seseorang memiliki tanggung jawab moral untuk melayani umat manusia sepenuhnya. Sehingga altruisme menjelaskan sebuah perhatian yang tidak mementingkan diri sendiri untuk kebutuhan org lain. Jadi, ada tiga komponen dlm altruisme, yaitu *loving others*, *helping them doing their time of need*, dan *making sure that they are appreciated*. Menurut Baston (2002) dalam (Carr, 2004), altruisme adalah respon yang menimbulkan *positive feeling*, seperti empati. Seseorang yang altruis memiliki motivasi altruistik, keinginan untuk selalu menolong orang lain. Motivasi altruistik tersebut muncul karena ada alasan internal di dalam dirinya yang menimbulkan *positive feeling* sehingga dapat memunculkan tindakan untuk menolong orang lain. Alasan internal tersebut tidak akan memunculkan *egoistic motivation (egocentrism)*². Dalam artikel berjudul “Altruisme dan Filantropis” (Borrong, 2006), altruisme diartikan sebagai kewajiban yang ditujukan pada kebaikan orang lain. Suatu tindakan altruistik adalah tindakan kasih yang dalam bahasa Yunani disebut *agape*. *Agape* adalah tindakan mengasihi atau memperlakukan sesame dengan baik semata-mata untuk tujuan kebaikan orang itu dan tanpa dirasuki oleh kepentingan orang yang mengasihi. Maka, tindakan altruistik pastilah selalu bersifat konstruktif, membangun, memperkembangkan dan menumbuhkan kehidupan sesama. Suatu tindakan altruistik tidak berhenti pada perbuatan itu sendiri, tetapi keberlanjutan tindakan itu sebagai produknya dan bukan sebagai kebergantungan. Istilah tersebut disebut moralitas altruistik, dimana tindakan menolong tidak sekadar mengandung kemurahan hati atau belas

kasihan, tetapi diresapi dan dijiwai oleh kesukaan memajukan sesama tnp pamrih. Dari hal tersebut, seseorang yg altruist dituntut memiliki tanggung jawab dan pengorbanan yang tinggi.

Menurut Mandeville, dkk (dalam Batson&Ahmad, 2008), altruisme, yang memiliki motivasi dengan tujuan akhir meningkatkan kesejahteraan orang lain tidak mungkin terjadi (atau hanya khayalan). Menurut mereka, motivasi untuk semua hal didasari oleh *egoistic*. Tujuan akhir selalu untuk meningkatkan kesejahteraan pribadi “seseorang menolong orang lain hanya untuk keuntungan dirinya”. Tetapi hal tersebut dibantah o/ penelitian yg dilakukan oleh Baston&Ahmad (2008), yang menyatakan bahwa altruisme itu ada dan dapat dikembangkan dengan *emphaty*.

Altruisme Menurut Myers (1996) altruisme adalah salah satu tindakan prososial dengan alasan kesejahteraan orang lain tanpa ada kesadaran akan timbal-balik (imbalan). Tiga teori yang dapat menjelaskan tentang motivasi seseorang melakukan tingkah laku altruisme adalah sebagai berikut :

1. *Social – exchange*

Pada teori ini, tindakan menolong dapat dijelaskan dengan adanya pertukaran sosial – timbal balik (imbalan-*reward*). Altruisme menjelaskan bahwa imbalan-*reward* yang memotivasi adalah *inner-reward (distress)*. Contohnya adalah kepuasan untuk menolong atau keadaan yang menyulitkan (rasa bersalah) untuk menolong.

2. *Social Norms*

Alasan menolong orang lain salah satunya karena didasari oleh ”sesuatu” yang mengatakan pada kita untuk ”harus” menolong.”sesuatu” tersebut adalah norma sosial. Pada altruisme, norma sosial tersebut dapat dijelaskan dengan adanya *social responsibility*. Adanya tanggungjawab sosial, dapat menyebabkan seseorang melakukan tindakan menolong karena dibutuhkan dan tanpa mengharapkan imbalan di masa yang akan datang.

3. *Evolutionary Psychology*

Pada teori ini, dijelaskan bahwa pokok dari kehidupan adalah mempertahankan keturunan. Tingkah laku altruisme dapat muncul (dengan mudah) apabila "orang lain" yang akan disejahterakan merupakan orang yang sama (satu karakteristik). Contohnya: seseorang menolong orang yang sama persis dengan dirinya – keluarga, tetangga, dan sebagainya. Dari penjelasan di atas, Myers (1996) menyimpulkan altruisme akan dengan mudah terjadi dengan adanya :

1. *Social Responsibility*, seseorang merasa memiliki tanggung jawab sosial dgn yg terjadi di sekitarnya.
2. *Distress – inner reward*, kepuasan pribadi – tanpa ada faktor eksternal.
3. *Kin Selection*, ada salah satu karakteristik dari korban yang hampir sama .

B. Karakteristik altruisme

Selain hal tersebut, Myer (1996) menjelaskan karakteristik dari tingkah laku altruisme, antara lain adalah sebagai berikut :

1. *Empathy*, altruisme akan terjadi dengan adanya empati dalam diri seseorang. Seseorang yang paling altruis merasa diri mereka bertanggungjawab, bersifat sosial, selalu menyesuaikan diri, toleran, dapat mengontrol diri, dan termotivasi membuat kesan yang baik.
2. *Belief on a just world*, karakteristik dari tingkah laku altruisme adalah percaya pada "*a just world*", maksudnya adalah orang yang altruis percaya bahwa dunia adalah tempat yang baik dan dapat diramalkan bahwa yang baik selalu mendapatkan "hadiah" dan yang buruk mendapatkan "hukuman". Dengan kepercayaan tersebut, seseorang dapat dengan mudah menunjukkan tingkah laku menolong (yang dapat dikategorikan sebagai "yang baik").

3. *Social responsibility*, setiap orang bertanggungjawab terhadap apapun yang dilakukan oleh orang lain, sehingga ketika ada seseorang yang membutuhkan pertolongan, orang tersebut harus menolongnya.
4. *Internal LOC*, karakteristik selanjutnya dari orang yang altruis adalah mengontrol dirinya secara internal. Berbagai hal yang dilakukannya dimotivasi oleh kontrol internal (misalnya kepuasan diri).
5. *Low egocentricm*, seorang yang altruis memiliki keegoisan yang rendah. Dia mementingkan kepentingan lain terlebih dahulu dibandingkan kepentingan dirinya.

Dalam buku “*Positive Psychology*” (Carr, 2004), dijelaskan ada tiga (3) cara meningkatkan altruisme, yaitu :

1. *Emphaty*. Tindakan altruisme dapat ditingkatkan dengan meningkatkan perasaan empati dariseseorang.
2. *Moral affiliation*. Altruisme terjadi, jika seseorang mengetahui pengertian dan hubungan atau keterkaitan moral dengan tindakan menolong. Dalam hal ini, dapat diberikan penjelasan tentang sanksi (konsekuensi) akibat perilaku menolong.
3. *Moral principle*. Dengan berdiskusi dan penjelasan tentang prinsip-prinsip moral, tindakan altruisme dapat ditingkatkan. Salah satu prinsip moral tersebut adalah diskusi untuk membuat “dunia” ini lebih baik (penjelasan praktis).

C. Indikator Tingkah Laku Altruisme

Dari penjelasan definisi altruisme tersebut, kami menyimpulkan indikator tingkah laku seseorang yang altruis. indikator tingkah laku altruisme tersebut adalah sebagai berikut :

1. Empati. à seseorang yang altruis merasakan perasaan yang sama sesuai dengan situasi yang terjadi.
2. Interpretasi. à seseorang yang altruis dapat menginterpretasikan dan sadar bahwa suatu situasi membutuhkan pertolongan.

3. *Social responsibility*. à seseorang yang altruis merasa bertanggung jawab terhadap situasi yang ada disekitarnya.
4. Inisiatif. à seseorang yang altruis memiliki inisiatif untuk melakukan tindakan menolong dengan cepat dan tepat.
5. Relia berkorban. à ada hal yang rela dikorbankan dari seseorang yang altruis untuk melakukan tindakan menolong.
- 6.

D. Faktor Pengaruh Altruisme

Menurut Wortman dkk. ada beberapa faktor yang mempengaruhi seseorang dalam memberikan pertolongan kepada orang lain.

1. Suasana hati.

Jika suasana hati sedang enak, orang juga akan terdorong untuk memberikan pertolongan lebih banyak. Itu mengapa pada masa puasa, Idul Fitri atau menjelang Natal orang cenderung memberikan derma lebih banyak.

Merasakan suasana yang enak itu orang cenderung ingin memperpanjangnya dengan perilaku yang positif. Riset menunjukkan bahwa menolong orang lain akan lebih disukai jika ganjarannya jelas.

Semakin nyata ganjarannya, semakin mau orang menolong (Forgas & Bower). Bagaimana dengan suasana hati yang buruk? Menurut penelitian Carlson & Miller, asalkan lingkungannya baik, keinginan untuk menolong meningkat pada orang yang tidak bahagia. Pada dasarnya orang yang tidak bahagia mencari cara untuk keluar dari keadaan itu, dan menolong orang lain merupakan pilihannya. Tapi pakar psikologi lain tidak meyakini peran suasana hati yang negatif itu dalam altruisme.

2. Empati.

Menolong orang lain membuat kita merasa enak. Tapi bisakah kita menolong orang lain tanpa dilatarbelakangi motivasi yang mementingkan diri sendiri (selfish)? Menurut Daniel Batson bisa, yaitu dengan empati (pengalaman menempatkan diri pada keadaan emosi orang lain

seolah-olah mengalaminya sendiri). Empati inilah yang menurut Batson akan mendorong orang untuk melakukan pertolongan altruistis.

3. Meyakini Keadilan Dunia.

Faktor lain yang mendorong terjadinya altruisme adalah keyakinan akan adanya keadilan di dunia (just world), yaitu keyakinan bahwa dalam jangka panjang yang salah akan dihukum dan yang baik akan dapat ganjaran.

Menurut teori Melvin Lerner, orang yang keyakinannya kuat terhadap keadilan dunia akan termotivasi untuk mencoba memperbaiki keadaan ketika mereka melihat orang yang tidak bersalah menderita. Maka tanpa pikir panjang mereka segera bertindak memberi pertolongan jika ada orang yang kemalangan.

4. Faktor Sosiobiologis.

Secara sepintas perilaku altruistis memberi kesan kontraproduktif, mengandung risiko tinggi termasuk terluka dan bahkan mati. Ketika orang yang ditolong bisa selamat, yang menolong mungkin malah tidak selamat.

Perilaku seperti itu antara lain muncul karena ada proses adaptasi dengan lingkungan terdekat, dalam hal ini orangtua. Selain itu, meskipun minimal, ada pula peran kontribusi unsur genetik.

5. Faktor Situasional.

Apakah ada karakter tertentu yang membuat seseorang menjadi altruistis? Belum ada penelitian yang membuktikannya. Yang lebih diyakini adalah bahwa seseorang menjadi penolong lebih sebagai produk lingkungan daripada faktor yang ada pada dirinya.

Faktor kepribadian tidak terbukti berkaitan dengan altruisme. Penelitian yang pernah ada menunjukkan bahwa dalam memberikan petolongan ternyata tidak ada bedanya antara pelaku kriminal dan yang bukan. Maka disimpulkan bahwa faktor situasional turut mendorong seseorang untuk memberikan pertolongan kepada orang lain.

E. Altruisme menurut psikologi tradisional

Terdapat pertanyaan "apakah kita sungguh-sungguh mampu berperilaku altruistik?" menurut dua aliran teori tradisional psikologi, jawabannya adalah "tidak". Dua aliran teori tersebut adalah Psikoanalisis dan teori belajar (*behaviorism*).

Berikut ini uraian **Deaux dkk.** (1993) mengenai hal tersebut.

a. Teori Psikoanalisis

Teori ini bersandar pada asumsi bahwa manusia pada dasarnya agresif dan selfish (*egois*) secara instingtif. Dengan demikian, beberapa tokoh psikoanalisis memandang altruisme sebagai pertahanan diri terhadap kecemasan dan konflik internal diri kita sendiri. Hal ini menunjukkan bahwa altruisme lebih bersifat *self-serving* (melayani diri sendiri), bukan dimotivasi oleh kepedulian yang murni terhadap orang lain. Meskipun diakui bahwa pengalaman sosialisasi yang positif dapat membuat kita tidak terlalu *selfish* (lebih *selfless*), para tokoh psikoanalisis tetap memandang pada dasarnya manusia bersifat selfish.

b. Teori Belajar

Khususnya tokoh-tokoh aliran psikologi belajar yang menekankan *reinforcement* seperti B.F. Skinner beranggapan bahwa kita cenderung mengulangi atau memperkuat perilaku yang memiliki konsekuensi positif bagi diri kita. Mengenai altruisme, mereka berpendapat, bahwa di balik perilaku yang tampaknya altruisme sesungguhnya adalah egoisme atau kepentingan diri sendiri.

Orang dapat merasa lebih baik setelah memberikan pertolongan, mengharapkan imbalan di akhirat, menghindari perasaan bersalah atau malu yang bisa muncul bila mereka tidak menolong. Pun bila seseorang tidak dapat mengharapkan hadiah, penghargaan, imbalan uang, dia mungkin dimotivasi oleh penghargaan yang lebih lunak.

Hipotesis empati-altruisme

Pandangan dari dua aliran psikologi di atas merupakan pandangan yang pesimistis mengenai kapasitas manusia untuk dapat bertindak altruistik. Di luar dua aliran psikologi tradisional tersebut, terdapat pandangan lain yang lebih optimistis dari beberapa tokoh psikologi sosial, yaitu Batson dkk.

Batson dkk., berdasarkan beberapa penelitian mengenai perilaku prososial, menemukan adanya hubungan erat antara perilaku menolong (prososial) dan empati. Artinya, orang yang empatinya lebih tinggi cenderung mudah menolong orang lain atau berperilaku prososial. Sebaliknya, orang yang empatinya lebih rendah, lebih sedikit kemungkinannya menolong orang lain.

Empathic concern & personal distress

Untuk membedakan antara menolong yang dimotivasi secara egoistis dengan yang dimotivasi secara altruistik atas dasar empati, Batson dkk. mengembangkan alat ukur (angket) untuk dua reaksi emosi yang berbeda terhadap seseorang yang mengalami kesulitan (*distress*). Menolong yang dimotivasi oleh empati disebut sebagai *empathic concern*, dan yang dimotivasi secara egoistis disebut *personal distress*.

Pada *empathic concern*, fokusnya adalah simpati terhadap kesulitan orang lain dan motivasi untuk mengurangi kesulitan tersebut. Dalam skala pengukur (angket) *empathic concern*, yang dimasukkan sebagai sifat-sifat yang merefleksikan hal ini adalah simpati, belas kasihan, gerakan hati, tidak sampai hati, dan kesabaran dalam menghadapi orang lain yang kesulitan.

Pada *personal distress*, fokusnya adalah kepedulian terhadap ketidaknyamanan diri sendiri dalam menghadapi kesulitan orang lain, dan motivasi untuk mengurangi ketidaknyamanan tersebut. Dalam skala pengukur *personal distress*, reaksi-reaksi yang dianggap mencerminkan hal ini adalah ketakutan, kegelisahan, cemas, khawatir kalau tidak menolong, terganggu, dan terkejut atau bingung dalam menghadapi orang lain yang kesulitan.

KELUARGA

A. Definisi dan Istilah Dalam Keluarga

Definisi keluarga

Definisi keluarga dikemukakan oleh beberapa ahli :

a. Reisner (1980)

Keluarga adalah sebuah kelompok yang terdiri dari dua orang atau lebih yang masing-masing mempunyai hubungan kekerabatan yang terdiri dari bapak, ibu, adik, kakak, kakek dan nenek.

b. Logan's (1979)

Keluarga adalah sebuah sistem sosial dan sebuah kumpulan beberapa komponen yang saling berinteraksi satu sama lain.

c. Gillis (1983)

Keluarga adalah sebagaimana sebuah kesatuan yang kompleks dengan atribut yang dimiliki tetapi terdiri dari beberapa komponen yang masing-masing mempunyai arti sebagaimana unit individu.

d. Duvall

Keluarga merupakan sekumpulan orang yang dihubungkan oleh ikatan perkawinan, adopsi, kelahiran yang bertujuan untuk meningkatkan dan mempertahankan budaya yang umum, meningkatkan perkembangan fisik, mental, emosional dan sosial dari tiap anggota.

e. Bailon dan Maglaya

Keluarga adalah kumpulan dua orang atau lebih individu yang bergabung karena hubungan darah, perkawinan, atau adopsi, hidup dalam satu rumah tangga, saling berinteraksi satu sama lainnya dalam perannya dan menciptakan dan mempertahankan suatu budaya.

f. Johnson's (1992)

Keluarga adalah kumpulan dua orang atau lebih yang mempunyai hubungan darah yang sama atau tidak, yang terlibat dalam kehidupan yang terus menerus, yang tinggal dalam satu atap, yang mempunyai ikatan emosional dan mempunyai kewajiban antara satu orang dengan orang yang lainnya.

g. Lancaster dan Stanhope (1992)

Dua atau lebih individu yang berasal dari kelompok keluarga yang sama atau yang berbeda dan saling menikutsertakan dalam kehidupan yang terus menerus, biasanya bertempat tinggal dalam satu rumah, mempunyai ikatan emosional dan adanya pembagian tugas antara satu dengan yang lainnya.

h. Jonasik and Green (1992)

Keluarga adalah sebuah sistem yang saling tergantung, yang mempunyai dua sifat (keanggotaan dalam keluarga dan berinteraksi dengan anggota yang lainnya).

i. Bentler et. Al (1989)

Keluarga adalah sebuah kelompok sosial yang unik yang mempunyai kebersamaan seperti pertalian darah/ikatan keluarga, emosional, memberikan perhatian/asuhan, tujuan orientasi kepentingan dan memberikan asuhan untuk berkembang.

j. National Center for Statistic (1990)

Keluarga adalah sebuah kelompok yang terdiri dari dua orang atau lebih yang berhubungan dengan kelahiran, perkawinan, atau adopsi dan tinggal bersama dalam satu rumah.

k. Spradley dan Allender (1996)

Satu atau lebih individu yang tinggal bersama, sehingga mempunyai ikatan emosional, dan mengembangkan dalam interelasi sosial, peran dan tugas.

l. BKKBN (1992)

Keluarga adalah unit terkecil dalam masyarakat yang terdiri dari suami istri, atau suami istri dan anaknya, atau ayah dengan anaknya, atau ibu dengan anaknya.

Istilah dalam keluarga

• **Keluarga Sejahtera**

Keluarga yang dibentuk berdasarkan atas perkawinan yang sah, mampu memenuhi kebutuhan hidup spiritual dan material yang layak, bertakwa kepada TYME, memiliki hubungan serasi, selaras, dan seimbang antar anggota dan antar keluarga dengan masyarakat dan lingkungan.

Menurut Kantor Menteri Negara Kependudukan/BKKBN (1996), tahapan keluarga sejahtera terdiri dari:

Prasejahtera

Keluarga yang belum dapat memenuhi kebutuhan dasarnya secara minimal atau belum seluruhnya terpenuhi seperti: spiritual, pangan, sandang, papan, kesehatan dan KB

Sejahtera I

Keluarga yang telah dapat memenuhi kebutuhan dasarnya secara minimal, tetapi belum dapat memenuhi kebutuhan sosial psikologisnya seperti kebutuhan akan pendidikan, KB, interaksi dalam keluarga, interaksi lingkungan tempat tinggal, dan transportasi.

Sejahtera II

Keluarga yang telah dapat memenuhi kebutuhan dasarnya dan kebutuhan sosial psikologisnya tetapi belum dapat memenuhi kebutuhan pengembangan, seperti kebutuhan untuk menabung dan memperoleh informasi

Sejahtera III

Keluarga yang telah dapat memenuhi kebutuhan dasar, sosial psikologis dan pengembangan, tetapi belum dapat memberikan sumbangan yang teratur bagi masyarakat atau kepedulian sosialnya belum terpenuhi seperti sumbangan materi, dan berperan aktif dalam kegiatan masyarakat

Sejahtera III plus

Keluarga yang telah dapat memenuhi kebutuhan dasar, sosial psikologis dan pengembangan, dan telah dapat memberikan sumbangan yang teratur dan berperan aktif dalam kegiatan kemasyarakatan atau memiliki kepedulian sosial yang tinggi.

- **Keluarga Berencana**

Upaya peningkatan kepedulian dan peran serta masyarakat melalui pendewasaan usia perkawinan, pengaturan kelahiran, pembinaan ketahanan keluarga, peningkatan kesejahteraan keluarga untuk mewujudkan keluarga kecil, bahagia dan sejahtera.

- **Kualitas keluarga**

Kondisi keluarga yang mencakup aspek pendidikan, kesehatan, ekonomi, sosial budaya, kemandirian keluarga, dan mental spiritual serta nilai-nilai agama yang merupakan dasar untuk mencapai keluarga sejahtera.

- **Kemandirian keluarga**

Sikap mental dalam hal berupaya meningkatkan kepedulian masyarakat dalam pembangunan, mendewasakan usia perkawinan, membina dan meningkatkan ketahanan

keluarga, mengatur kelahiran dan mengembangkan kualitas dan keajahteraan keluarga, berdasarkan kesadaran dan tanggungjawab.

- **Ketahanan Keluarga**

Kondisi dinamik sebuah keluarga yang memiliki keuletan dan ketangguhan serta mengandung kemampuan fisik-material dan psikis-mental spiritual guna hidup mandiri dan mengembangkan diri dan keluarganya untuk hidup harmonis dalam meningkatkan kesejahteraan lahir dan kebahagiaan batin.

- **NKKBS (Norma Keluarga Kecil Bahagia dan Sejahtera)**

Suatu nilai yang sesuai dengan nilai-nilai agama dan sosial budaya yang membudaya dalam diri pribadi, keluarga, dan masyarakat, yang berorientasi kepada kehidupan sejahtera dengan jumlah anak ideal untuk mewujudkan kesejahteraan lahir dan kebahagiaan batin.

B. Tipe/Bentuk Keluarga

a. Tradisional

- **The Nuclear family (keluarga inti)**

Keluarga yang terdiri dari suami, istri dan anak

- **The dyad family**

Keluarga yang terdiri dari suami dan istri (tanpa anak) yang hidup bersama dalam satu rumah.

- **Keluarga usila**

Keluarga yang terdiri dari suami dan istri yang sudah tua dengan anak yang sudah memisahkan diri.

- **The childless family**

Keluarga tanpa anak karena terlambat menikah dan untuk mendapatkan anak terlambat waktunya yang disebabkan karena mengejar karier/pendidikan yang terjadi pada wanita.

- **The extended family**

Keluarga yang terdiri dari tiga generasi yang hidup bersama dalam satu rumah, seperti nuclear family disertai: paman, tante, orang tua (kakek-nenek), keponakan

- **The single parent famili**

Keluarga yang terdiri dari satu orang tua (ayah atau ibu) dengan anak, hal ini terjadi biasanya melalui proses perceraian, kematian dan ditinggalkan (menyalahi hukum pernikahan)

- **Commuter family**

Kedua orang tua bekerja di kota yang berbeda, tetapi salah satu kota tersebut sebagai tempat tinggal dan orang tua yang bekerja di luar kota bisa berkumpul pada anggota keluarga pada saat "weekend"

- **Multigenerational family**

Keluarga dengan beberapa generasi atau kelompok umur yang tinggal bersama dalam satu rumah.

- **Kin-network family**

Beberapa keluarga inti yang tinggal dalam satu rumah atau saling berdekatan dan saling menggunakan barang-barang dan pelayanan yang sama (contoh: dapur, kamar mandi, televisi, telepon, dll)

- **Blended family**

Duda atau janda (karena perceraian) yang menikah kembali dan membesarkan anak dari perkawinan sebelumnya.

- **The single adult living alone/single adult family**

Keluarga yang terdiri dari orang dewasa yang hidup sendiri karena pilihannya atau perpisahan (perceraian atau ditinggal mati)

b. Non-Tradisional

- **The unmarried teenage mother**

Keluarga yang terdiri dari orang tua (terutama ibu) dengan anak dari hubungan tanpa nikah

- **The stepparent family**

Keluarga dengan orang tua tiri

- **Commune family**

Beberapa pasangan keluarga (dengan anaknya) yang tidak ada hubungan saudara yang hidup bersama dalam satu rumah, sumber dan fasilitas yang sama, pengalaman yang sama, sosialisasi anak dengan melalui aktivitas kelompok/membesarkan anak bersama.

- **The nonmarital heterosexual cohabiting family**

Keluarga yang hidup bersama berganti-ganti pasangan tanpa melalui pernikahan.

- **Gay and lesbian families**

Seseorang yang mempunyai persamaan sex hidup bersama sebagaimana "marital partners"

- **Cohabiting couple**

Orang dewasa yang hidup bersama diluar ikatan pernikahan karena beberapa alasan tertentu

- **Group-marriage family**

Beberapa orang dewasa yang menggunakan alat-alat rumah tangga bersama, yang saling merasa telah saling menikah satu dengan yang lainnya, berbagi sesuatu termasuk seksual dan membesarkan anak.

- **Group network family**

Keluarga inti yang dibatasi oleh set aturan/nilai-nilai, hidup berdekatan satu sama lain dan saling menggunakan barang-barang rumah tangga bersama, pelayanan, dan bertanggung jawab membesarkan anaknya

- **Foster family**

Keluarga menerima anak yang tidak ada hubungan keluarga/saudara di dalam waktu sementara, pada saat orang tua anak tersebut perlu mendapatkan bantuan untuk menyatukan kembali keluarga yang aslinya.

- **Homeless family**

Keluarga yang terbentuk dan tidak mempunyai perlindungan yang permanen karena krisis personal yang dihubungkan dengan keadaan ekonomi dan atau problem kesehatan mental.

- **Gang**

Sebuah bentuk keluarga yang destruktif dari orang-orang muda yang mencari ikatan emosional dan keluarga yang mempunyai perhatian tetapi berkembang dalam kekerasan dan kriminal dalam kehidupannya.

Menurut Kamanto Sunarto (1993:159-160), keluarga dapat dibedakan menjadi beberapa bentuk.

1. Berdasarkan keanggotaannya, terdiri dari keluarga batih dan keluarga luas.

2. Berdasarkan garis keturunan, terdiri atas keluarga patrilineal, keluarga matrilineal, dan keluarga bilateral.
3. Berdasarkan pemegang kekuasaannya, terdiri dari keluarga patriarhat, keluarga matriarhat, dan keluarga equalitarian.
4. Berdasarkan bentuk perkawinan, terdiri atas keluarga monogami, keluarga poligami, dan keluarga poliandri.
5. Berdasarkan status sosial ekonomi, terdiri atas keluarga golongan rendah, keluarga golongan menengah, dan keluarga golongan tinggi.
6. Berdasarkan keutuhan, terdiri atas keluarga utuh, keluarga pecah atau bercerai, dan keluarga pecah semu.

C. Struktur dan Fungsi Keluarga

Struktur dan fungsi merupakan hal yang berhubungan erat dan terus menerus berinteraksi satu sama lain. Struktur didasarkan pada organisasi, yaitu perilaku anggota keluarga dan pola hubungan dalam keluarga. Hubungan yang ada dapat bersifat kompleks, misalnya seorang wanita bisa sebagai istri, sebagai ibu, sebagai menantu, dll yang semua itu mempunyai kebutuhan, peran dan harapan yang berbeda. Pola hubungan itu akan membentuk kekuatan dan struktur peran dalam keluarga. Struktur keluarga dapat diperluas dan dipersempit tergantung dari kemampuan dari keluarga tersebut untuk merespon stressor yang ada dalam keluarga. Struktur keluarga yang sangat kaku atau sangat fleksibel dapat mengganggu atau merusak fungsi keluarga.

Fungsi keluarga yang berhubungan dengan struktur:

- a. Struktur egalisasi : masing-masing keluarga mempunyai hak yang sama dalam menyampaikan pendapat (demokrasi)
- b. Struktur yang hangat, menerima dan toleransi
- c. Struktur yang terbuka, dan anggota yang terbuka : mendorong kejujuran dan kebenaran (honesty and authenticity)
- d. Struktur yang kaku : suka melawan dan tergantung pada peraturan
- e. Struktur yang bebas : tidak adanya aturan yang memaksakan (permissiveness)
- f. Struktur yang kasar : abuse (menyiksa, kejam dan kasar)
- g. Suasana emosi yang dingin (isolasi, sukar berteman)
- h. Disorganisasi keluarga (disfungsi individu, stress emosional)

a. Struktur Keluarga

Menurut Friedman (1988) struktur keluarga terdiri atas:

a. Pola dan Proses Komunikasi

Komunikasi dalam keluarga ada yang berfungsi dan ada yang tidak, hal ini bisa disebabkan oleh beberapa faktor yang ada dalam komponen komunikasi seperti : sender, channel-media, message, environment dan receiver.

Komunikasi dalam keluarga yang berfungsi adalah:

1). Karakteristik pengirim yang berfungsi

- Yakin ketika menyampaikan pendapat
- Jelas dan berkualitas
- Meminta feedback
- Menerima feedback

2). Pengirim yang tidak berfungsi

- Lebih menonjolkan asumsi (perkiraan tanpa menggunakan dasar/data yang obyektif)
- Ekspresi yang tidak jelas (contoh: marah yang tidak diikuti ekspresi wajahnya)
- Jugmental expressions, yaitu ucapan yang memutuskan/menyatakan sesuatu yang tidak didasari pertimbangan yang matang. Contoh ucapan salah benar, baik/buruk, normal/tidak normal, misal: "kamu ini bandel...", "kamu harus..."
- Tidak mampu mengemukakan kebutuhan
- Komunikasi yang tidak sesuai

3). Karakteristik penerima yang berfungsi

- Mendengar
- Feedback (klarifikasi, menghubungkan dengan pengalaman)
- Memvalidasi

4). Penerima yang tidak berfungsi

- Tidak bisa mendengar dengan jelas/gagal mendengar
- Diskualifikasi, contoh : "iya dech.....tapi...."
- Offensive (menyerang bersifat negatif)
- Kurang mengeksplorasi (miskomunikasi)
- Kurang memvalidasi

5). Pola komunikasi di dalam keluarga yang berfungsi

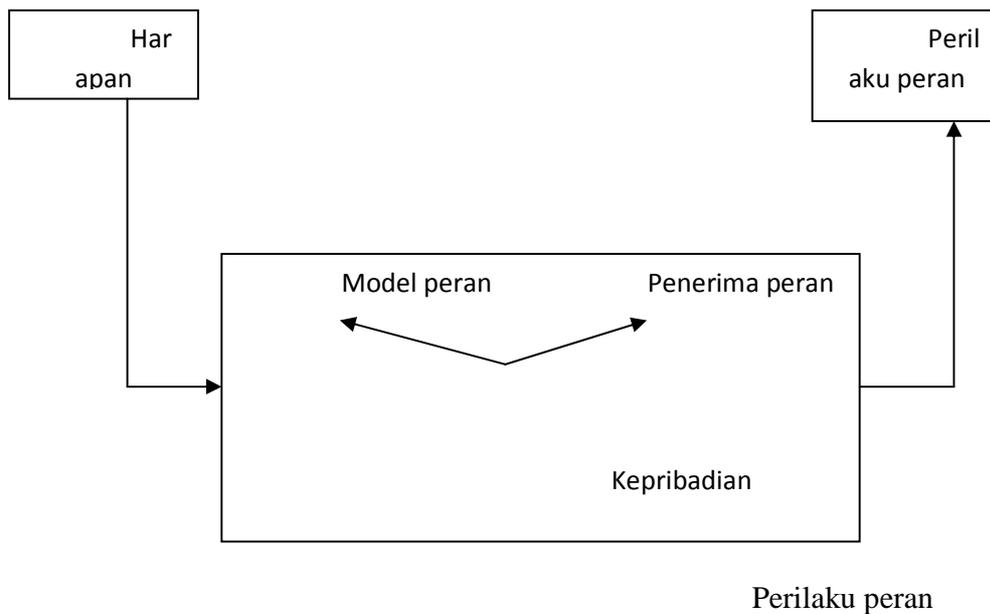
- Menggunakan emosional : marah, tersinggung, sedih, gembira
- Komunikasi terbuka dan jujur
- Hirarki kekuatan dan peraturan keluarga
- Konflik keluarga dan penyelesaiannya

6). Pola komunikasi di dalam keluarga yang tidak berfungsi

- Fokus pembicaraan hanya pada seseorang (tertentu)
- Semua menyetujui (total agreement) tanpa adanya diskusi
- Kurang empati
- Selalu mengulang isu dan pendapat sendiri
- Tidak mampu memfokuskan pada satu isu
- Komunikasi tertutup
- Bersifat negatif
- Mengembangkan gosip

b. Struktur peran

Peran adalah serangkaian perilaku yang diharapkan sesuai dengan posisi sosial yang diberikan. Yang dimaksud dengan posisi atau status adalah posisi individu dalam masyarakat, misalnya status sebagai istri/suami atau anak.



Peranan ayah : pencari nafkah, pelindung dan pemberi rasa aman, kepala keluarga, sebaagai anggota dari kelompok sosialnya serta sebaagai anggota masyarakat dari lingkungannya.

Peranan ibu : mengurus rumah tangga, pengasuh dan pendidik anak-naknya, pelindung dan sebaagai salah satu anggota kelompok dari peranan sosialnya serta sebaagai anggota masyarakat dari lingkungannya, serta bisa berperan sebaagai pencari nafkah tambahan dalam keluarga.

Peranan anak : melaksanakan peranan psiko sosial sesuai dengan tingkat perkembangannya, baik fisik, mental, sosial dan spiritual

c. Struktur kekuatan

Kekuatan merupakan kemampuan (potensial atau aktual) dari individu untuk mengendalikan atau mempengaruhi untuk merubah perilaku orang lain ke arah positif.

Tipe struktur kekuatan:

- **Legitimate power/authority** (hak untuk mengontrol, seperti orang tua terhadap anak)
- **Referent power** (seseorang yang ditiru)
- **Resource or expert power** (pendapat ahli)
- **Reward power** (pengaruh kekuatan karena adanya harapan yang akan diterima)
- **Coercive power** (pengaruh yang dipaksakan sesuai keinginannya)
- **Informational power** (pengaruh yang dilalui melalui proses persuasi)
- **Affective power** (pengaruh yang diberikan melalui manipulasi dengan cinta kasih misalnya hubungan seksual)

Hasil dari kekuatan tersebut yang akan mendasari suatu proses dalam pengambilan keputusan dalam keluarga seperti::

- Konsensus
- Tawar menawar atau akomodasi
- Kompromi atau de facto
- Paksaan

d. Nilai-nilai keluarga

Nilai merupakan suatu sistem, sikap dan kepercayaan yang secara sadar atau tidak, mempersatukan anggota keluarga dalam satu budaya. Nilai keluarga juga merupakan suatu pedoman perilaku dan pedoman bagi perkembangan norma dan peraturan. Norma adalah

pola perilaku yang baik, menurut masyarakat berdasarkan sistem nilai dalam keluarga. Budaya adalah kumpulan dari pola perilaku yang dapat dipelajari, dibagi dan ditularkan dengan tujuan untuk menyelesaikan masalah.

b. Fungsi Keluarga

Friedman (1992) menggambarkan fungsi sebagai apa yang dilakukan keluarga. Fungsi keluarga berfokus pada proses yang digunakan oleh keluarga untuk mencapai tujuan keluarga tersebut. Proses ini termasuk komunikasi diantara anggota keluarga, penetapan tujuan, resolusi konflik, pemberian makanan, dan penggunaan sumber dari internal maupun eksternal. Tujuan reproduksi, seksual, ekonomi dan pendidikan dalam keluarga memerlukan dukungan secara psikologi antar anggota keluarga, apabila dukungan tersebut tidak didapatkan maka akan menimbulkan konsekuensi emosional seperti marah, depresi dan perilaku yang menyimpang. Tujuan yang ada dalam keluarga akan lebih mudah dicapai apabila terjadi komunikasi yang jelas dan secara langsung. Komunikasi tersebut akan mempermudah menyelesaikan konflik dan pemecahan masalah.

Fungsi keluarga menurut Friedman (1992) adalah:

- **Fungsi afektif dan koping**

Keluarga memberikan kenyamanan emosional anggota, membantu anggota dalam membentuk identitas dan mempertahankan saat terjadi stress.

- **Fungsi sosialisasi**

Keluarga sebagai guru, menanamkan kepercayaan, nilai, sikap, dan mekanisme koping, memberikan feedback, dan memberikan petunjuk dalam pemecahan masalah.

- **Fungsi reproduksi**

Keluarga melahirkan anak, menumbuh-kembangkan anak dan meneruskan keturunan.

- **Fungsi ekonomi**

Keluarga memberikan finansial untuk anggota keluarganya dan kepentingan di masyarakat

- **Fungsi fisik**

Keluarga memberikan keamanan, kenyamanan lingkungan yang dibutuhkan untuk pertumbuhan, perkembangan dan istirahat termasuk untuk penyembuhan dari sakit.

Sedangkan Fungsi keluarga menurut BKKBN (1992) antara lain:

- Fungsi keagamaan : memperkenalkan dan mengajak anak dan anggota keluarga yang lain dalam kehidupan beragama, dan tugas kepala keluarga untuk menanamkan bahwa ada kekuatan lain yang mengatur kehidupan ini dan ada kehidupan lain setelah di dunia ini.
- Fungsi sosial budaya : membina sosialisasi pada anak, membentuk norma-norma tingkah laku sesuai dengan tingkat perkembangan anak, meneruskan nilai-nilai budaya keluarga.
- Fungsi cinta kasih : memberikan kasih sayang dan rasa aman, memberikan perhatian diantara anggota keluarga
- Fungsi melindungi : melindungi anak dari tindakan-tindakan yang tidak baik, sehingga anggota keluarga merasa terlindung dan merasa aman
- Fungsi reproduksi : meneruskan keturunan, memelihara dan membesarkan anak, memelihara dan merawat anggota keluarga
- Fungsi sosialisasi dan pendidikan : mendidik anak sesuai dengan tingkat perkembangannya, menyekolahkan anak, bagaimana keluarga mempersiapkan anak menjadi anggota masyarakat yang baik
- Fungsi ekonomi : mencari sumber-sumber penghasilan untuk memenuhi kebutuhan keluarga, pengaturan penggunaan penghasilan keluarga untuk memenuhi kebutuhan keluarga, menabung untuk memenuhi kebutuhan keluarga di masa datang
- Fungsi pembinaan lingkungan

D. Tahap Perkembangan Keluarga

Mc Goldrick dan Carter (1985) mengembangkan model tahap kehidupan keluarga yang didasari oleh ekspansi, kontraksi, dan penyusunan kembali (realignment) dari hubungan keluarga yang memberikan support terhadap masuk, keluar dan perkembangan anggota keluarga. Model ini diberikan dengan menggunakan aspek emosional, transisi, perubahan dan tugas yang diperlukan untuk perkembangan keluarga.

Tahap lingkaran kehidupan keluarga

Tahap lingkaran kehidupan keluarga	Proses emosional transisi	Perubahan status keluarga yang dibutuhkan untuk perkembangan
Keluarga dengan anak dewasa yang belum menikah	Menerima pemisahan dengan orang tua	<ul style="list-style-type: none"> • Mengembangkan hubungan saudara yang intim • Pemisahan dengan keluarga • Mampu bekerja sendiri
Keluarga yang baru menikah	Komitmen dengan sistem baru	<ul style="list-style-type: none"> • Membentuk sistem keluarga • Menyusun kembali hubungan dengan extended family dan teman-teman
Keluarga dengan anak muda/anak yang masih kecil	Menerima generasi baru dari anggota yang ada dalam sistem	<ul style="list-style-type: none"> • Mengambil peran orangtua • Menyusun kembali hubungan dengan extended family terhadap peran orangtua dan kakek nenek • Menyediakan tempat untuk anaknya
Keluarga dengan anak remaja	Meningkatkan fleksibilitas keluarga dari ketergantungan anak	<ul style="list-style-type: none"> • Perubahan hubungan orang tua-anak dari masuk remaja ke arah dewasa • Memfokuskan kembali pada masa mencari teman dekat dan karir • Memulai perubahan perhatian untuk generasi yang lebih tua
Keluar dan pindahnya anak-anak	Menerima sistem yang keluar dan	<ul style="list-style-type: none"> • Membicarakan kembali sistem perkawinan sebagai keluarga dyad • Mengembangkan hubungan orang

	masukj dalam jumlah yang banyak ke dalam kelurga	<p>dewasa ke orang dewasa diantara anak-anak yang sudah besar dengan orang tua</p> <ul style="list-style-type: none"> •Menyesuaikan hubungan termasuk kepada menantu dan cucu •Menerima ketidakmampuan dan kematian dari orang tua (kakek/nenek)
Keluarga lansia	Menerima perubahan dari peran generasi	<ul style="list-style-type: none"> •Mempertahankan diri sendiri dan atau pasangan dalam fungsi dan minat dalam menghadapi penurunan fisiologis, eksplorasi terhdap keluarga baru dan pilihan peran sosial •Mendukung lebih banyak peran sentral untuk generasi pertengahan •Membuat ruang sistem untuk hal-hal yang bijaksana dan pengalaman pada saat dewasa akhir, mendukung generasi yang lebih tua tanpa memberikan fungsi yang berlebihan kepada mereka •Menerima kehilangan pasangan, sibling, dan teman sebaya dan mempersiapkan untuk kematian diri sendiri, menerima dengan pandangan dan keutuhan

Selain tahap lingkaran, didalam keluarga juga terdapat perkembangan dengan Tahapan perkembangan (Spradley):

a. Pasangan baru (keluarga baru)

- Membina hubungan dan kepuasan bersama
- Menetapkan tujuan bersama
- Mengembangkan keakraban
- Membina hubungan dengan keluarga lain, teman, kelompok sosial
- Diskusi tentang anak yang diharapkan

b. Child bearing (menanti kelahiran)

- Persiapan untuk bayi
- Role masing-masing dan tanggung jawab
- Persiapan biaya
- Adaptasi dengan pola hubungan seksual
- Pengetahuan tentang kehamilan, persalinan dan menjadi orang tua

c. Keluarga dengan anak pra-remaja

- Pembagian waktu untuk individu, pasangan dan keluarga
- Merencanakan kelahiran anak kemudian
- Pembagian tanggung jawab dengan anggota keluarga

d. Keluarga dengan anak sekolah

- Menyediakan aktivitas untuk anak
- Biaya yang diperlukan semakin meningkat
- Kerjasama dengan penyelenggara kerja
- Memperhatikan kepuasan anggota keluarga dan pasangan
- Sistem komunikasi keluarga

e. Keluarga dengan anak remaja

- Menyediakan fasilitas dengan kebutuhan yang berbeda
- Menyertakan remaja untuk tanggung jawab dalam keluarga
- Mencegah adanya gap komunikasi
- Mempertahankan filosofis hidup dalam keluarga

f. Keluarga dengan anak dewasa (pelepasan)

- Penataan kembali fasilitas dan sumber-sumber
- Penataan kembali tanggung jawab antar anak

- Kembali suasana suami istri
- Mempertahankan komunikasi terbuka
- Meluasnya keluarga dengan pelepasan anak dan mendapatkan menantu

g. Keluarga dengan usia pertengahan

- Mempertahankan suasana rumah yang menyenangkan
- Tanggung jawab semua tugas rumah tangga
- Keakraban pasangan
- Mempertahankan kontak dengan anak
- Partisipasi aktivitas sosial

h. Keluarga dengan usia lanjut

- Persiapan dan menghadapi masa pensiun
- Kesadaran untuk saling merawat
- Persiapan suasana kesepian dan perpisahan
- Pertahankan kontak dengan anak cucu
- Menemukan arti hidup
- Mempertahankan kontak dengan masyarakat

E. Sistem dan Pengelolaan Keluarga

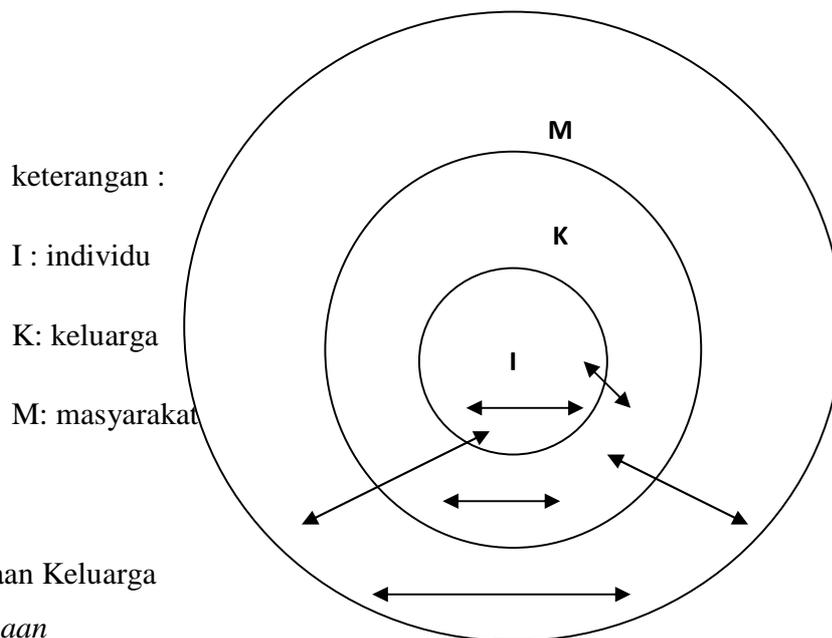
a. Sistem keluarga

Keluarga dipandang sebagai sistem sosial terbuka yang ada dan berinteraksi dengan sistem yang lebih besar (suprasistem) dari masyarakat (misal: politik, agama, sekolah dan pemberian pelayanan kesehatan). Sistem keluarga terdiri dari bagian yang saling berhubungan (anggota keluarga) yang membentuk berbagai macam pola interaksi (subsistem). Seperti pada seluruh sistem, sistem keluarga mempunyai dua tujuan baik impisit maupun eksplisit, yang berbeda berdasarkan tahapan dalam siklus hidup keluarga, nilai keluarga dan kepedulian individual anggota keluarga.

Karakteristik dari sistem keluarga (sistem terbuka):

- a. Komponen: dalam suatu keluarga masing-masing anggota mempunyai sifat interdependensi, interaktif dan mutual.

- b. Batasan : dalam suatu keluarga pasti adanya batasan (filter) yang digunakan untuk menyeleksi informasi yang masuk dan keluar. Batasan masing-masing keluarga akan berbeda tergantung dari beberapa faktor seperti : sosial, budaya, ekonomi,dll.
- c. Keberadaan : keluarga merupakan bagian dari sistem yang lebih luas yaitu masyarakat
- d. Terbuka (batas yang permeable) dimana di dalam keluarga terjadi pertukaran antar sistem
- e. Mempunyai : masing-masing keluarga mempunyai organisasi/struktur yang akan berpengaruh di dalam fungsi yang ada dari anggotanya.



b. Pengelolaan Keluarga

Perencanaan

Masa depan keluarga tergantung pada bagaimana kita merencanakan. Dalam penerapan ilmu manajemen, nabi telah mengajarkan melalui haditsnya: “barang siapa yang hari ini lebih baik dari hari kemarin, maka ia tergolong orang yang beruntung. Barang siapa yang hari ini sama saja dengan hari kemarin, maka ia tergolong orang yang merugi. Dan barang siapa yang hari ini lebih buruk dari hari kemarin, maka ia tergolong orang terlaknat”.

Mengutip dari artikel dari tabloid MQ (rubrik keluarga sakinah). Dalam artikel yang berjudul “merancang masa depan keluarga”, ada beberapa langkah untuk merancang masa depan. Yaitu: pertama mengenal gambaran masa depan. Kedua, mengenal dan memahami keadaan diri sendiri. Ketiga, menjabarkan beberapa alternatif tindakan. Keempat, mengkaji tiap alternatif yang telah dijabarkan. Kelima, mengadakan persiapan. Sepertinya langkah-langkah ini perlu kita teladani. Karena kita tidak ingin keluarga kita terjerumus pada kondisi yang tidak diinginkan, dikarenakan arus lingkungan yang negatif. Dengan perencanaan yang

matang, masa depan keluarga yang lebih baik akan terwujud. Namun ada hal lain yang tak kalah pentingnya, yaitu bagaimana mewujudkan perencanaan itu dalam tindakan nyata.

Operasional

Untuk merealisasikan perencanaan yang ada, perlu adanya tindakan yang nyata. Pekerjaan yang sulit adalah memulai sesuatu. Namun jika kita mau memulai, kesulitan dalam melaksanakan apa yang kita rencanakan akan menemui jalan. Tidak ada yang lebih jelek dari pekerjaan yang tidak diselesaikan kecuali pekerjaan yang tidak pernah dimulai.

Organisasi

Anggota keluarga yang paling ideal adalah adanya bapak, ibu, dan anak. Jika ternyata dalam keluarga terdapat kakek/nenek atau tante harus kita masukkan sebagai anggota keluarga. Anggota keluarga adalah unsur organisasi yang masing-masing mempunyai peran dan fungsi sendiri-sendiri. Sudah saatnya anak bukan lagi obyek dalam keluarga dan orang tua sebagai subyek dan bertindak otoriter. Karena keluarga kita dibangun untuk kehidupan yang panjang. Anak-anak kita hidup di masa yang berbeda dengan kehidupan kita (Al-Hadits). Munculkan peran setiap anggota keluarga yang sinergis (saling bekerja sama dan tergantung) agar kebaikan dan kemajuan keluarga menjadi cita-cita bersama dan hasilnya dirasakan bersama.

Koordinasi

Komunikasi merupakan modal pokok dalam mengelola keluarga. Komunikasi yang baik antar anggota keluarga akan menimbulkan koordinasi yang positif. Kalau kita sudah bisa menjadikan anggota keluarga sebagai bentuk organisasi yang saling bersinergi (bekerja sama) setiap saat perlu adanya koordinasi (saling mengingatkan dan menasehati) dalam operasionalnya. Suatu saat ibu dapat menjadi pimpro (pimpinan) dalam acara liburan di puncak. Disaat lain kakak juga berhak menjadi pimpro pada acara tahun baru. Atau dalam kegiatan beres-beser rumah bapak lah pimpronnya. Dengan begitu saling koordinasi menjadi suatu kebiasaan yang menyenangkan.

Pengendalian dan pengawasan

Orang tua mempunyai kewajiban untuk mendidik dan membimbing anak-anak, mempunyai hak untuk memberikan pengawasan. Meskipun pengawasan dapat diberikan pada siapa pun dalam anggota keluarga. Adik wajib mengingatkan jika kakak belum melakukan

pekerjaannya membuang sampah. Atau kakak wajib mengingatkan bapak jika saking asyiknya beres-beser mobil lupa belum sholat dzuhur. Dan sebagainya.

Penganggaran

Dalam setiap kegiatan dalam keluarga diperlukan biaya. Mulai dari keperluan pendidikan, makan, kesehatan hingga kegiatan wisata. Perencanaan keuangan menjadi perlu untuk dipelajari agar kepentingan dalam keluarga dapat tercukupi. Skala prioritas perlu diajarkan pada anak-anak. Pemenuhan skala prioritas dapat menjadi pendidikan pertama pada anak-anak dalam mengelola uang.