

# DINAMIKA KELOMPOK PERSPEKTIF PSIKOLOGI SOSIAL<sup>1</sup>

Oleh

Ivan Muhammad Agung

## Abstrak

Kelompok merupakan bagian yang tidak terpisahkan dalam kehidupan manusia. Kelompok merupakan kajian menarik untuk dibahas khususnya dalam perspektif psikologi sosial. Teori dan penelitian kelompok terus berkembang seiring perkembangan sosial, budaya dan teknologi. Bab ini membahas tentang kelompok, konformitas, polarisasi, pengambilan keputusan serta implikasi psikologi akibat interaksi yang terjadi di dalam maupun di luar kelompok.

**Kata kunci:** kelompok, konformitas, pengaruh sosial, pengambilan keputusan

## Pengantar

Dalam kehidupan dunia yang beragam dan kompleks membuat manusia saling membutuhkan satu sama lain. Ketergantungan manusia menjadikan manusia suka hidup berkelompok. Kelompok (*group*) menjadi bagian yang tidak terpisahkan dalam kehidupan manusia, seperti keluarga. Organisasi sosial, kelompok olahraga dan musik. Banyaknya ragam kelompok yang ada tentunya berdasarkan tujuan, kepentingan, minat dan kesamaan individu. Lalu timbulnya pertanyaan: apakah manusia dapat hidup tanpa berkelompok? bagaimana kelompok terbentuk dan dinamika kelompok? pada tulisan ini fokus membahas dinamika kelompok dalam perspektif psikologi sosial.

## Apa itu Kelompok?

Kita lahir dan berkembang dalam kelompok. Kita bermain dan bekerja dalam kelompok. Kita hidup dan berinteraksi tidak bisa dilepaskan dengan peran dan pengaruh kelompok. Lalu apa itu kelompok? apakah sekumpulan orang pada suatu tempat disebut kelompok? apakah penumpang bus, kereta api dan pesawat disebut kelompok? apakah para penonton sepakbola, tinju dan bioskop merupakan suatu kelompok?

Secara umum kelompok memiliki aspek sosial dan karakteristik psikologis yang melihat dirinya sebagai satu bagian kumpulan individu. Dalam kelompok, anggota saling berinteraksi satu sama lain dan anggota kelompok mempengaruhi satu sama lain melalui interaksi sosial (Bordens dan Horowitz, 2008). Menurut Forsyth, (2010) kelompok adalah dua atau lebih individu yang berhubungan dalam suatu hubungan sosial. Orang-orang yang interdependensi dan saling mempengaruhi satu sama lain (Taylor, dkk. 2009). Kumpulan individu yang saling mempengaruhi (Shaw, 1985). Menurut Myers (2012) kelompok adalah dua atau lebih orang yang untuk beberapa waktu yang cukup lama saling berinteraksi dan mempengaruhi satu sama lain dan memandang satu sama lain sebagai "kita". Sementara Furnham, (2002) memberikan definisi kelompok sebagai berikut: 1) dua atau lebih orang yang terlibat dalam interaksi sosial dan mereka saling mempengaruhi satu-sama lain, 2)

---

<sup>1</sup> Bab ini dipublikasikan di buku Psikologi Sosial 2. Oleh Mirra, dkk., 2013. Pekanbaru: Al-Mujahadah Press.

Berbagi dalam beberapa isu, tujuan, sasaran dan target, 3) Mempunyai struktur yang relatif stabil (nilai dan aturan), 4) Persepsi dan *recognisi* sebagai *group*.

Berdasarkan uraian dapat disimpulkan bahwa kelompok adalah kumpulan dua atau lebih individu yang saling berinteraksi guna mencapai suatu tujuan dan memandang satu sama lain sebagai "kita". Dari definisi tersebut kita dapat menjawab bahwa penumpang bus, penonton sepakbola bukan merupakan suatu kelompok. Mereka hanya sekumpulan individu yang berada pada satu tempat yang sama.

### Penggambaran Kelompok

Manusia hidup dikelilingi berbagai macam tipe penelompokan sosial, seperti keluarga, geng, organisasi sosial, band, klub sepakbola, tim volly, kerumunan orang, kelompok arisan dan sebagainya. Namun apakah semua kita temui itu benar-benar sebagai suatu kelompok. Ketika kita menyaksikan kumpulan individu yang menyaksikan orang yang berjualan, atau ketika sekumpulan individu yang lagi berkumpul di masjid: apakah itu dinamakan kelompok?.

Menurut Taylor, dkk, (2009) tipe pengelompokan sosial di bagi menjadi lima, yaitu *pertama*, katagori sosial, merupakan pengelompokan sosial berdasarkan atribut yang sama, seperti suku, jenis kelamin, negara. *Kedua*, audiens, merupakan sekumpulan orang yang memiliki tujuan atau minat yang sama, seperti audiens pada acara seminar atau talkshow. *Ketiga*, kerumunan, kumpulan yang terdiri dari beberapa orang tapi tidak memiliki interaksi sosial satu dengan yang lain, seperti kerumunan yang terjadi akibat adanya kecelakaan lalu lintas. *Keempat*, Tim, merupakan kumpulan individu yng saling berinteraksi secara reguler untuk mencapai suatu tujuan, misalkan tim olahraga (sepakbola, bola basket). *kelima*, keluarga, kumpulan individu yang disebabkan adanya pertalian darah antar anggota. dan *keenam* organisasi formal, merupakan sekelompok orag yang bekerja sama untuk mencapai suatu tujuan, misalkan organisasi sosial (muhamadiyah, politik (PKB, PKS, GOLKAR). Dari keenam tipe pengelompokan sosial, manakah yang benar-benar tidak sebagai kelompok?

**Tabel 1.** Tipe kelompok

Tipe kelompok	Karakteristik	Contoh
Primary group	jumlah individu sedikit/kecil, keberlangsungan kelompok sedang, kualitas interaksi antar anggota menjadi sangat penting bagi anggota	keluarga, pasangan, persahabatan dan geng
Social group	kelompok dalam seting publik, fokus pada tujuan kelompok	pekerja dalam restoran, pabrik, juri,
Asosiasi	kumpulan individu yang terbentuk secara spontanitas. Waktunya singkat, kurang dalam hubungan antar anggota dan terbatas dalam interaksi sosial	orang berkumpul menunggu bus, audiens, mahasiswa dalam suatu kelas besar
Katagori	kumpulan individu yang memiliki kesamaan dalam gender, etnik, agama	Pria, suku, agama

Sumber: Forsyth, (2010)

Sementara Forsyth (2010) menggambarkan tipe kelompok menjadi empat, yaitu *primary group*, merupakan kelompok dengan ukuran kecil, memiliki kuantitas dan kualitas interaksi sosial tinggi. *Social group*, merupakan kelompok yang berada pada setting publik. Kelompok ini fokus pada kepentingan atau tujuan kelompok. Asosiasi merupakan kumpulan individu yang terbentuk spontanitas, yang cenderung kurang terjadi interaksi antar anggota kelompok. Kategori merupakan kumpulan individu yang memiliki kesamaan dalam beberapa aspek sosial (lihat tabel 1)

Berdasarkan penggambaran kelompok oleh Taylor, dkk (2009) dan Forsyth (2010) dapat disimpulkan bahwa tipe kelompok ditentukan oleh kuantitas dan kualitas interaksi sosial, ruang lingkup, setting dan tujuan kelompok tersebut.

Untuk lebih memperjelas apakah suatu kumpulan individu merupakan kelompok, Forsyth (2010) menggambar bahwa kelompok memiliki beberapa karakteristik, yaitu:

1. **Interaksi.** Kelompok membangun dan menjaga hubungan antar anggota kelompok. Kelompok yang baik dicirikan dengan tingginya kuantitas dan kualitas interaksi antar anggota kelompok.
2. **Tujuan.** Kelompok harus memiliki tujuan. Fungsi tujuan dalam kelompok adalah sebagai target pencapaian anggota kelompok dan menjadi salah satu evaluasi keberhasilan kelompok.
3. **Ketergantungan.** Anggota kelompok memiliki saling ketergantungan satu sama lain. Setiap anggota mempunyai pengaruh kepada anggota lainnya.
4. **Struktur kelompok.** Hubungan yang terjadi antar anggota kelompok diatur berdasarkan pola, kedudukan dan norma yang berlaku dalam kelompok. Kelompok memiliki struktur (ketua dan anggota) yang memiliki peran sesuai dengan aturan yang berlaku.
5. **Kesatuan (*unity*).** Berdasarkan definisi kelompok yang diuraikan para ahli, kelompok tidak hanya ditentukan oleh kuantitas individu dan proses interaksi sosial, tetapi juga bagaimana individu mempersepsi diri mereka apakah dirinya bagian dari kelompok tersebut. Setiap anggota mempersepsikan dirinya sebagai suatu kesatuan sebagai anggota kelompok. Hal tersebut dicirikan dengan adanya kohesivitas pada anggota kelompok.

## **Bergabung dengan Kelompok**

Kenapa individu bergabung dengan kelompok? kenapa individu memiliki kecenderungan membentuk kelompok? apakah kelompok penting bagi individu? pertanyaan-pertanyaan akan terjawab ketika kita mengamati perilaku orang yang bergabung dengan kelompok. Berikut beberapa hal yang menyebabkan individu bergabung dengan kelompok, yaitu:

1. **Mencapai tujuan.** Kelompok merupakan sekumpulan orang yang saling berinteraksi untuk mencapai satu tujuan. Banyak kita lihat orang yang bergabung dengan kelompok berniat untuk mencapai tujuan baik secara pribadi maupun kelompok. Dengan bergabung dalam kelompok, individu dapat dengan mudah mencapai tujuan karena dilakukan secara bersama-sama.

2. **Keamanan.** Bergabung dengan kelompok dapat menimbulkan rasa aman. Bahkan sebagian orang menjadikan kelompok sebagai pelindung dalam menjalankan aktifitas, seperti pekerjaan.
3. **Kebutuhan Sosial (psikologis).** Kelompok dapat menjadi sarana untuk memenuhi kebutuhan psikologis seperti kebutuhan berkuasa, memiliki, dukungan sosial, berafiliasi dan berprestasi, (Bordens & Horowitz, 2008, Forsyth & Burnette, 2010).
4. **Identitas diri (Harga diri dan konsep diri).** Kelompok dapat meningkatkan harga diri dan konsep diri. Dalam perspektif teori identitas sosial dan socimoeter model, kelompok membantu individu untuk meningkatkan harga diri individu (Hogg, dkk, 2008). Misalkan, kelompok organisasi OSIS. Siswa merasa bangga dan harga diri meningkat ketika bergabung dengan organisasi OSIS.
5. **Mengembangkan hoby, minat dan bakat.** Sebagian individu bergabung dengan suatu kelompok untuk mengembangkan hoby, minat dan bakat. Banyak kelompok terbentuk berdasarkan hobby, minat, dan bakat yang sama, misalkan kelompok olahraga, musik dan kendaraan bermotor.
6. **Mengurangi ketidakpastian.** Menurut pendekatan uncertainty–identity theory, individu pada dasarnya mempunyai kebutuhan untuk mengurangi ketidakpastian tentang dirinya, atribusinya dan tempatnya (Hogg, dkk, 2008).

### **Perspektif dalam Pembentukan kelompok**

Kelompok terbentuk oleh personal, situasional dan hubungan interpersonal (Forsyth, 2010). Berikut beberapa perspektif bagaimana proses pembentukan kelompokan.

1. **Psikodinamik:** pendekatan ini dipengaruhi oleh Freud. Pendekatan ini menyatakan bahwa individu bergabung dgn kelompok untuk pemenuhan kebutuhan biologis dan psikologis (Teori perkembangan kelompok dan Teori Firo-B)
2. **Sosiobiological:** dipengaruhi oleh C Darwin. Pendekatan ini fokus pada keinginan manusia untuk *survive*.
3. **Sosiokultural:** pembentukan kelompok berdasarkan identitas sosial/kelompok dan budaya
4. **Proses perbandingan Sosial:** pendekatan ini menyatakan bahwa orang bergabung dengan kelompok untuk memperoleh informasi tentang diri mereka dan lingkungan
5. **Pertukaran sosial:** pendekatan ini menyatakan bahwa individu bergabung dalam suatu kelompok mempertimbangkan keuntungan atau kerugian.

### **Tahapan Perkembangan Kelompok**

Kelompok layaknya seperti kehidupan manusia, berubah sepanjang waktu. Perubahan kelompok sangat tergantung interaksi antara personal, situasi dan interaksi anggota kelompok (Forsyth & Burnette, 2010). Menurut Tuckman (dalam Forsyth, 2010) ada lima tahapan yang dilalui dalam kelompok. *Pertama, forming*, pada tahap ini anggota kelompok mulai mengenal satu sama lain. Pada tahap ini anggota sudah mulai menetapkan tujuan, prosedur dan pencapaian kelompok, serta mulai memahami peran pemimpin dan anggota. *Kedua, storming*, pada tahap ini mulai terjadi perselisihan yang berpotensi menimbulkan konflik. Pada tahap ini mulai terjadi persaingan antar anggota dan persaingan

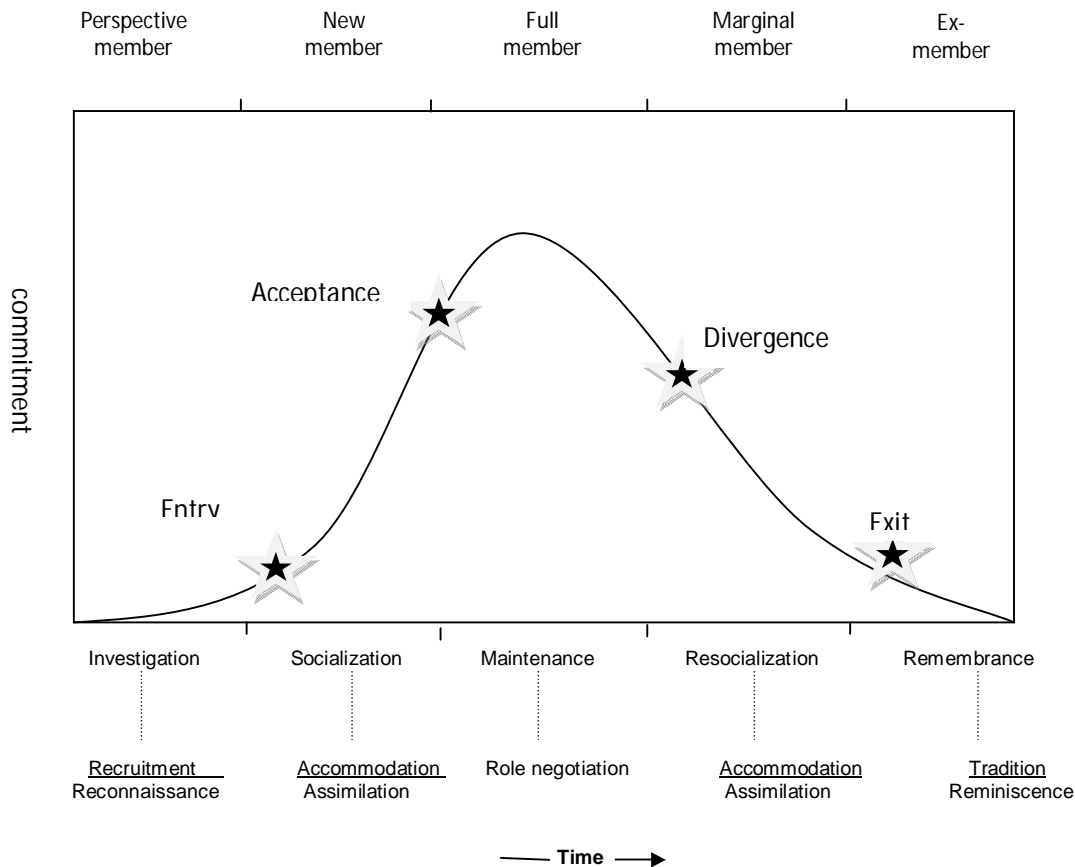
dalam kepemimpinan. Ketiga, *Norming*, pada tahap ini mulai terjadi pembentukan struktur kelompok yang meliputi peraturan, norma dan status. Keempat, *performing*, pada tahap ini terjadi peningkatan kinerja dan *performance* anggota kelompok. Kelima, *adjourning*, pada tahap ini mulai terjadi penurunan kinerja, penghentian tugas serta mulai muncul banyak kekecewaan.

**Tabel 2.** Tahapan perkembangan kelompok

Tahapan	Proses utama	karakteristik
Orientasi: <i>forming</i>	anggota mulai familiar dengan yang lain dan kelompok, penerimaan terhadap pemimpin dan konsensus kelompok	komunikasi bersifat tentatif, tujuan kelompok, pemimpin aktif; anggota mulai patuh
Konflik: <i>storming</i>	ketidaksetujuan atas prosedur, ekspresi ketidakpuasan, ketegangan anatar anggota, bertentangan dengan pemimpin	kritis, tingginya ketidakhadiran, polarisasi, permusuhan, formasi koalisi
Struktur: <i>norming</i>	tumbuhnya kohesivitas dan kesatuan; terbentuknya peraturan, standar, dan hubungan, meningkatkan kepercayaan, komunikasi	Persetujuan prosedur, mengurangi aturan yang ambigu, meningkatnya kebersamaan
Bekerja: <i>performing</i>	pencapaian tujuan, orientasi tugas tinggi, penekanan pada performance dan produksi	pengambilan keputusan, pemecahan masalah, kerjasama menguntungkan
Dissolution: <i>adjourning</i>	Termination of roles; completion of tasks; reduction of dependency lemahnya peraturan, penyelesaian tugas, berkurang ketergantungan	disintegrasi dan penarikan diri, meningkatnya independen dan emosional, kecewa

Sumber: Frosyth, (2010)

Moreland dan Levine (1982, 1984 dalam Forsyth, 2010) membagi tahapan proses kelompok berdasarkan tahapan model sosialisasi kelompok, yaitu **Investigasi**: pada fase ini kelompok merekrut anggota baik secara formal atau informal. **Sosialisasi**: kelompok mensosialisasi norma kelompok dan individu mengakomodasi dan menerima. Apabila individu menerima maka dia akan menjadi anggota penuh dalam kelompok. **Maintenance**: pada fase ini terjadi negosiasi berkaitan norma atau peraturan. Individu mulai belajar tentang apa yang harus dilakukan dan bertanggung jawab terhadap tugas dan perannya. Jika berhasil individu tetap akan berada di kelomponya. Namun jika gagal maka individu akan diberikan **resosialisasi** akan norma dan aturan kelompok. Jika individu gagal dalam proses reosialisasi, maka kemungkinan individu untuk meninggalkan kelompok lebih besar atau masuk fase **remembrance**, yaitu individu yang terkadang masih teringat dengan keanggotaan dan kadang merasa kecewa ketika menjadi anggota kelompok.



Gambar 1. Model sosialisasi kelompok (Forsyth, 2010:523)

## Kohesivitas

Hubungan yang terjadi satu sama lain anggota kelompok dapat menimbulkan kohesivitas antar anggota kelompok. **Group cohesion** refers to the positive emotional attachment that group members have with the other members of the group (Stangor, 2006). Menurut Taylor, dkk (2009) kohesivitas adalah daya baik positif atau negatif yang menyebabkan anggota kelompok bertahan dalam kelompok. Kohesivitas adalah kekuatan hubungan yang terjadi antar anggota kelompok (Forsyth, 2010). Lebih lanjut Forsyth (2010) mengatakan bahwa kohesivitas terdiri empat komponen. Pertama, *social cohesion*, yaitu merupakan daya tarik antar anggota kelompok untuk membentuk kelompok. Kedua, *Task cohesion*, kohesivitas anggota kelompok berdasarkan tujuan kelompok. Kelompok akan semakin memiliki kohesif jika anggota kelompok saling bekerja sama dalam mencapai tujuan kelompok, ketiga, *perceive cohesion*, kesatuan anggota kelompok berdasarkan persepsi dan rasa kebersamaan dan memiliki yang meliputi perasaan terhadap kelompok dan anggota kelompok. Keempat, *emotional cohesion*, yaitu kohesi yang berdasarkan intensitas afektif dalam kelompok. Emosi positif dalam kelompok akan meningkatkan kohesivitas anggota kelompok.

Menurut Bordens dan Horowitz, (2008) ada beberapa yang mempengaruhi kohesivitas anggota kelompok, yaitu :

1. Ketertarikan antar anggota kelompok. Hubungan interpersonal anggota satu sama lain yang berlandaskan ketertarikan, akan berpotensi menimbulkan kohesivitas. Semakin kuat ketertarikannya, maka semakin kuat kohesivitas anggota kelompok
2. Kedekatan anggota. Kedekatan fisik dan psikologis sesama anggota kelompok juga dapat mempengaruhi kohesivitas anggota kelompok.
3. Ketaatan pada norma kelompok. Anggota kelompok yang patuh pada norma kelompok cenderung memiliki kohesivitas kelompok.
4. Kesuksesan kelompok mencapai tujuan. Kelompok yang berhasil mencapai tujuan memiliki dampak psikologis kepada anggotanya, salah satunya kebersamaan dan kohesi anggota semakin meningkat.
5. Identifikasi anggota terhadap kelompok: kesetiaan kelompok. Anggota yang memiliki identifikasi kuat terhadap kelompok cenderung memiliki kohesivitas tinggi.

Sementara menurut Forsyth (2010) kohesivitas dipengaruhi beberapa faktor, diantaranya:

1. Ketertarikan kelompok. Ketertarikan anggota kelompok akan menimbulkan kohesivitas kelompok.
2. Stabilitas keanggotaan. Kelompok yang memiliki anggota yang cenderung stabil, maka kelompok tersebut cenderung memiliki kohesivitas tinggi dibandingkan kelompok yang sering terjadi perubahan dalam keanggotannya.
3. Ukuran kelompok. salah satu tanda besarnya kelompok adalah jumlah anggotanya. Semakin banyak anggota, maka semakin besar usaha anggota untuk memperkuat hubungan antar anggota. Implikasinya tingkat kohesif pada kelompok besar tidak sekuat kelompok yang memiliki ukuran kecil.
4. Ciri-ciri struktural. Kohesif terkait dengan dua struktur kelompok. Pertama. Kohesi cenderung pada kelompok yang memiliki struktur yang jelas, kedua, tipe struktur kelompok berkaitan dengan tingginya kohesif anggota kelompok.
5. Permulaan kelompok. Persyaratan awal ketika masuk kelompok menjadi salah satu yang dapat mempengaruhi kohesi kelompok. Misalkan, kegiatan orientasi yang dilakukan pada anggota baru dapat meningkatkan kohesi anggota kelompok.

Lalu timbulnya pertanyaan: apakah kohesif tinggi berdampak positif atau negatif bagi kelompok? Kohesivitas berkaitan dengan peningkatan kepuasan pada anggota dan mengurangi *turn over* dan stress (Forsyth & Burnette, 2010). Namun kohesif juga dapat berdampak negatif pada masalah psikologis kelompok, seperti ketergantungan, tekanan untuk konformitas tinggi dan penerimaan akan pengaruh menjadi besar sehingga berpotensi bermasalah atau bias pada pengambilan keputusan (Forsyth, 2010). Studi Pepitone dan Reichling (dalam Stangor, 2004) menemukan kelompok yang memiliki kohesif tinggi cenderung memiliki *hostility* ke *outsider*, sementara kelompok yang memiliki kohesif rendah cenderung memiliki *hostility* ke dalam kelompok.

## Bagaimana kelompok mempengaruhi Individu?

Kelompok terdiri dari kumpulan individu yang saling berinteraksi satu sama lain. Interaksi anggota kelompok akan berdampak pada perubahan perilaku dan psikologis anggota kelompok. Dapat kita lihat bagaimana individu berubah perilakunya ketika berada dalam suatu kelompok atau kumpulan individu. Misalkan, pernahkah Anda berlomba lari dengan teman atau sendiri? apakah kehadiran orang lain memacu Anda untuk tampil lebih baik? ternyata ketika kita berlomba lari dengan teman, kita lebih cepat daripada hanya sendiri. Kenapa? atau sebaliknya, dengan kehadiran orang menghambat *performance* kita. Misal, individu mempersiapkan diri untuk presentasi tugas. ketika latihan sendiri, individu dapat mempresentasikan dengan baik. tetapi ketika di depan khalayak ramai individu gagal tampil maksimal. Kenapa ini terjadi? Berikut akan kita bahas dampak kehadiran orang terhadap perilaku dan psikologis individu.

### Fasilitasi sosial

Apakah kehadiran orang lain mempengaruhi penampilan Anda? atau menghambat penampilan Anda? hal tersebut tergantung bagaimana penguasaan Anda terhadap apa yang Anda lakukan. Ketika Anda menguasai dengan baik, maka kehadiran orang lain dapat meningkatkan *performance* Anda. kondisi itu disebut dengan **fasilitasi sosial** (Bordens & Horowitz, 2008). Penelitian tentang fasilitasi sosial berawal oleh Norman Triplett (1898) yang menyatakan bahwa pembalap sepeda dalam berkompentisi lebih cepat jika dilakukan dengan pembalap lain daripada sendiri. Dia mengajukan hipotesis bahwa dengan kehadiran orang lain akan memberikan stimulasi psikologis yang dapat meningkatkan *performance* (Forsyth & Burnette, 2010).

Untuk menguji hipotesis tersebut, Norman Triplett (1898) melakukan eksperimen psikologis sosial pada anak-anak di laboratorium. Anak-anak diminta untuk menggulung senar pada alat pancing secepat mungkin. Hasilnya anak-anak bekerja lebih cepat ketika bersama orang lain dibandingkan ketika mereka bekerja sendiri (dalam Myers, 2012).

Kehadiran orang lain tidak hanya berdampak positif, tetapi juga dapat berdampak negatif. Kapan itu terjadi? ketika kehadiran orang lain dapat menghambat kinerja individu, maka kondisi itu disebut dengan **hambatan sosial** (*social inhibition*). Individu dapat tampil lebih baik dihadapan orang lain jika dengan tugas yang diberikan mudah, sementara ketika tugas yang diberikan sulit, kehadiran orang lain dapat menghambat *performance* individu. Menurut Zajonc (dalam Forsyth dan Burnette, 2010) hambatan sosial terjadi jika individu tidak menguasai tugas, kompleks, tidak mencoba atau tidak pernah dilakukan sebelumnya.

Ada tiga hal yang dapat menjelaskan kenapa kehadiran orang lain dapat meningkatkan atau memperburuk kinerja individu. *Pertama*, Peningkatan *arousal* (keterbangkitan). Kehadiran dapat meningkatkan *arousal*. Peningkatan *arousal* akan meningkatkan usaha, yang berdampak meningkatnya *performance*. Hal terjadi jika individu memiliki penguasaan yang baik akan tugasnya. Jika tidak maka akan mengalami hambatan sosial (Zajonc dalam Bordens & Horowitz, 2008). *Kedua*, persepsi individu akan penilaian orang lain sehingga akan menimbulkan fasilitasi sosial atau hambatan sosial. Kekhawatiran penilaian tentang akan apa yang dilakukan individu disebut dengan *evaluation apprehension*. kehadiran orang lain akan meningkatkan *evaluation apprehension*. Konsekuensinya, individu yang memiliki orientasi negatif terhadap situasi cenderung mengalami penurunan *performance*, sedangkan yang memiliki orientasi positif menunjukkan *performance* yang baik (Uziel, 2007).



*Ketiga*, berkaitan proses kognitif dalam sosial fasilitas, yaitu *distraction- conflict theory*. Teori ini menjelaskan bahwa kehadiran orang lain akan menimbulkan dua konflik pada diri individu yaitu perhatian terhadap tugas dan perhatian terhadap penilaian audiens. Ketika tugas dilakukan mudah, maka kebingungan (*distraction*) dapat diatasi dengan kerja keras dan performance meningkat. Tetapi jika tugasnya sulit atau kompleks, maka perhatian akan fokus ke konflik dan terjadi penurunan *performace* (Baron, dalam Forsyth & Burnette, 2010).

### **Social Loafing (kemalasan sosial)**

Pernahkah Anda mendorong mobil mogok bersama-sama dengan teman? untuk mendorong mobil semua orang bekerja sama, apakah semua orang mengeluarkan usaha yang sama? Sebagaimana kita mungkin mendorong mobil hanya menggunakan tenaga relatif kecil dan sebagainya yang lain menggunakan tenaga yang besar. Mengapa terjadi? Pekerjaan mendorong mobil bersama-sama bersifat *Additive task*, yaitu tugas dimana hasil kelompok merupakan penjumlahan dari usaha-usaha anggota kelompok. *Social Loafing* merupakan pengurangan motivasi dan usaha ketika individu bekerja secara kolektif dalam kelompok dibandingkan bila mereka bekerja sendiri (Baron & Byrne, 2003).

*Social loafing* terjadi jika dalam kelompok terjadi pembagian tugas, dan penilaian tugas yang tidak jelas (Bordens & Horowitz, 2008) Selain itu, *social loafing* terjadi disebabkan ketidakmampuan dalam mengobservasi kontribusi individu terhadap perilaku. Misalkan, ketika Anda mendorong mobil bersama-sama, kita akan kesulitan menilai individu yang serius atau berkontribusi maksimal. Semua individu akan menjawab telah memberikan kontribusi yang terbaik dalam melakukan tugasnya. Menurut Baron dan Byrne, (2003) ada beberapa kondisi yang menyebabkan *social loafing* berkurang, yaitu: 1) Individu bekerja dalam kelompok kecil, 2) tugas yang dianggap penting oleh anggota. 3) bekerja dengan orang yang dihargai, 4) Persepsi bahwa kontribusi mereka pada kelompok unik atau penting, 5) Memperkirakan pekerjaan teman mereka buruk. 6) Budaya yang menekankan usaha dan hasil individual daripada kelompok

*Social loafing* merupakan sesuatu yang sering terjadi ketika kita mengerjakan tugas secara berkelompok. Lalu bagaimana cara mengurangi *social loafing*? Berikut ada beberapa cara mengurangi *social loafing* (Baron & Byrne, 2003; Forsyth, 2010), yaitu:

1. Melakukan penilaian terhadap tugas masing-masing individu. Kejelasan dalam melakukan penilaian terhadap tugas akan dapat mengurangi *social loafing*, karena dengan penilaian individu akan diketahui sejauh mana kontribusi individu dalam tugas kelompok.
2. Meningkatkan komitmen anggota kelompok. Komitmen individu untuk mengerjakan tugas sebaik mungkin dapat meningkatkan semangat individu dalam memberikan kemampuan terbaik dalam mengerjakan tugas, yang pada akhirnya setiap individu bekerja keras dan dapat mengurangi *social loafing*.
3. Meningkatkan arti atau makna dari tugas tersebut. mengubah persepsi anggota terhadap tugas merupakan hal penting dalam mengurangi *social loafing*. Individu yang mempersepsikan tugasnya penting akan berdampak terhadap maksimalnya kontribusi individu dalam mengerjakan tugas.

4. Memberikan pemahaman bahwa kontribusi individu terhadap tugas unik dan penting. Pemimpin kelompok harus dapat meyakini anggotanya bahwa mereka mempunyai peran yang istimewa dan unik dalam mengerjakan tugas. Hal tersebut akan menimbulkan perasaan bangga dan motivasi untuk mengerjakan tugas dengan sebaik mungkin.



**Gambar.2** Lomba perahu naga dapat meningkatkan fasilitasi sosial dan mengurangi *social loafing*

Berdasarkan uraian mengenai pengaruh kelompok terhadap individu maka dapat disimpulkan bahwa kehadiran orang lain dapat mempengaruhi *performance* individu (lihat gambar 2). Ketika individu mengerjakan tugas yang mudah dan perilaku dapat diobservasi, maka *performance* individu akan meningkat (fasilitasi sosial), sementara ketika individu mendapat tugas yang sulit, maka akan terjadi *distraction* dan kekhawatiran akan penilaian orang lain, yang berdampak pada menurunnya *performance*. Ketika individu mendapat tugas mudah dan perilakunya tidak dapat diobservasi, individu cenderung mengalami penurunan *performance* (*social loafing*), sedangkan ketika tugas sulit, individu cenderung mengalami peningkatan *performance* (tantangan).

Ketika kehadiran orang lain

	Perilaku dapat diobservasi	Perilaku tidak dapat diobservasi
Mudah	Performance meningkat (fasilitasi sosial, persaingan)	Performance Menurun ( <i>social loafing</i> )
sulit	Performance Menurun ( <i>distraction, evaluation apprehension</i> )	Performance Meningkat ( <i>challenge</i> )

**Gambar 3.** Peran *evaluation apprehension* dalam fasilitasi sosial dan *social loafing*

Sumber :Brigham, (1991:233)

## Deindividuasi

### Box 1. Kasus Geng motor

**TRIBUNNEWS.COM, PEKANBARU** - Ulah anggota geng motor di Pekanbaru, Riau, kian meresahkan masyarakat. Sehari setelah penganiayaan dan perampasan sepeda motor milik dua pelajar SMP, Sabtu (17/8/2013), anggota geng motor kembali beraksi pada hari Minggu (18/8/2013) dini hari. Puluhan anggota geng motor, Minggu dini hari, menyerang, menjarah, dan memporandakan satu warung di Jalan Sukajaya, Kecamatan Payung Sekaki. Akibatnya, May (40) pemilik warung tersebut, mengalami kerugian jutaan rupiah. "Banyak rokok, minuman, dan bensin yang saya jual, diambil oleh mereka (geng motor)," kata May, Senin (19/8/2013).

Sumber: <http://www.tribunnews.com>

Beberapa bulan lalu Pekanbaru dihebohkan dengan kasus geng motor. Perilaku geng motor sempat meresahkan masyarakat Pekanbaru. Betapa tidak para anggota geng motor melakukan tindakan kriminal, seperti pengeroyokan, tindakan agresif, sampai penjarahan (lihat box 1). Lalu timbul pertanyaan: Apakah kelompok memiliki pengaruh negatif bagi individu? apakah perilaku geng motor mencerminkan perilaku personal atau kelompok? situasi-situasi kelompok dapat menyebabkan orang kehilangan *self awareness* dengan hasil hilang individualitas dan self restrain (Myers, 2012). Kondisi tersebut berpotensi menimbulkan **deindividuasi**. Menurut Myers (2012) deindividuasi adalah hilangnya kewaspadaan diri dan penangkapan evaluasi; terjadi dalam situasi kelompok yang mendukung respons terhadap norma kelompok baik atau buruk.

Seperti yang kita lihat bahwa penelitian tentang pengaruh kelompok (fasilitasi sosial) terhadap peningkatan stimulasi individu dalam berperilaku. Peningkatan stimulasi individu dan terjadi penyebaran tanggung jawab dalam anggota kelompok membuat individu melakukan hal-hal yang diluar karakter personalnya, artinya kepribadian individu melebur menjadi kepribadian kelompok, sehingga individu melakukan hal-hal yang di luar norma. Misalkan, pada kasus geng motor (lihat box 1).

Menurut Myers (2012) ada beberapa faktor yang mempengaruhi deindividuasi, yaitu 1) individu berada dalam kelompok besar. Ketika individu berada pada kelompok besar, maka individu merasa bahwa tanggung jawab tersebar kepada kelompok sehingga kurangnya kesadaran dan berpotensi menimbulkan perilaku impulsif. 2) anonimitas fisik. Ketika kita berada pada kelompok besar, maka kecenderungan individu mempersepsikan dirinya sebagai yang anonim, artinya individu merasa dapat bersembunyi dibalik jumlah anggota kelompok. Hal yang mudah dapat kita amati pada pengguna internet, yang secara fisik anonim, cenderung mudah melakukan tindakan agresifitas, seperti memaki, dan menghina orang lain. 3) terstimulasi dan pengalihan aktivitas. Seringkali perilaku kelompok berawal (berteriak, melempar, memukul) berawal dari hal-hal kecil yang memicu anggota kelompok untuk bertindak di luar norma, misalkan seringkali bentrokan antar supporter berawal dari saling ejek dan berkembang ke tindakan anarkis..

## Pengambilan Keputusan

Pernahkan Anda terlibat dalam pengambilan keputusan kelompok? bagaimana prosesnya? Dalam kelompok kita mengenal peraturan dalam pengambilan keputusan, yang berisi bagaimana prosedur pengambilan keputusan dalam kelompok. Keputusan kelompok dapat diambil jika memenuhi kriteria yang telah ditetapkan kelompok. Secara umum ada dua peraturan keputusan kelompok, yaitu peraturan mayoritas (*majority rule*), yaitu keputusan terjadi jika disetujui lebih 50 persen anggota) dan konsensus (*unanimity rule*), yaitu semua anggota harus mengikuti keputusan tersebut (Bordens & Horowitz, 2008).

Pengambilan keputusan merupakan sesuatu yang sering kita lakukan dalam kehidupan sehari-hari. Pengambilan keputusan secara individu dan kelompok akan berbeda baik secara proses maupun hasil. Pengambilan keputusan kelompok akan menghasilkan lebih banyak ide dan cenderung menghasilkan keputusan objektif (Forsyth & Burnette, 2010). Namun pengambilan keputusan kelompok tidak semuanya bagus, ada kecenderungan bias dalam pengambilan keputusan kelompok, seperti *groupthink*, bias informasi dan polarisasi kelompok.

### **Groupthink (pemikiran kelompok)**

*"Tahun 2008 dunia mengalami krisis ekonomi. Krisis ini berawal dari krisis yang melanda Amerika Serikat akibat kegagalan dalam penyaluran kredit perumahan. Dampaknya hampir seluruh negara mengalami krisis, termasuk Indonesia. Pemerintah Indonesia melalui Bank Indonesia melakukan langkah-langkah penyelamatan ekonomi salah satunya melakukan bailout terhadap Bank Century dengan mengucurkan kredit sebesar 6.7 T. Kasus ini dipermasalahkan oleh anggota DPR dan BPK dan akhirnya berujung di KPK. Lalu timbul pertanyaan: Kenapa putusan bailout dipermasalahkan? apakah pengambilan keputusan tidak melibatkan orang yang kompeten? apakah pengambilan keputusan tidak menggunakan informasi terbaru? atau pengambilan keputusan di waktu krisis dan penuh stress?"*

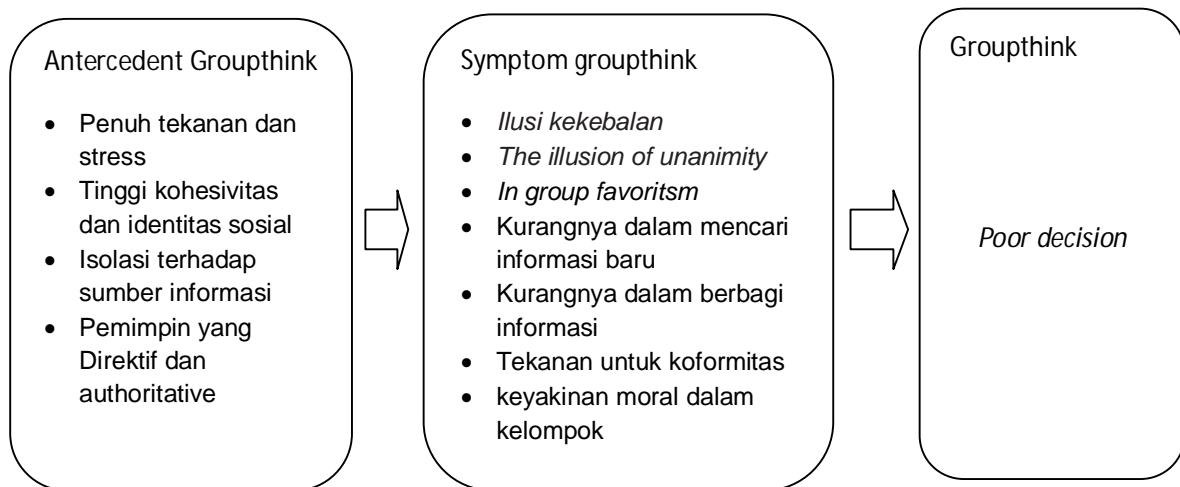
Pengambilan keputusan kelompok akan efektif jika anggota kelompok mampu mengambil keuntungan dari kelompok, seperti ketersediaan informasi dan pengujian ide melalui diskusi kelompok, pengambilan keputusan kelompok lebih baik dibandingkan individu berdasarkan asumsi bahwa anggota kelompok bertindak lebih hati-hati dan rasional, mempertimbangkan semua bukti, tidak bias, *fair* dan keputusan terbuka (Stangor, 2004). Namun tidak semua kita temui pada semua kelompok. Proses kelompok dapat menyebabkan pengambilan keputusan yang berkualitas rendah atau *groupthink*. *Groupthink* adalah proses yang terjadi ketika kelompok membuat keputusan berkualitas rendah (*poor decision*) yang dihasilkan oleh proses kelompok yang cacat dan kuatnya tekanan konformitas (Stangor, 2004).

*Groupthink* terjadi pada kelompok yang memiliki kohesivitas tinggi dan identitas sosial yang kuat (Stangor, 2004; Forsyth & Burnette, 2010). Kelompok yang memiliki kohesivitas tinggi cenderung pengambilan keputusan secara konsensus, menjaga perasaan anggota, dan kurang perhatian terhadap pengayaan kualitas keputusan (Bordens & Horowitz, 2008). Menurut Psikolog psikologi sosial McCauley (dalam Bordens & Horowitz, 2008) ada beberapa kondisi yang cenderung pada *groupthink*, yaitu, 1) *Group insulation*. Pengambilan

keputusan kelompok tidak mencari analisis dan informasi yang bersumber dari luar kelompok 2) *Promotional leadership*. Pemimpin memberikan solusi atas permasalahan sebelum kelompok dapat mengevaluasi semua bukti, 3) *Group homogeneity*. Kelompok membuat orang cenderung berasal dari latarbelakang sama dan membuat opini cenderung sama. Sementara Stangor (2004) menambahkan bahwa *groupthink* terjadi ketika kelompok memiliki pemimpin yang kuat dan direktif, waktu krisis dan penuh tekanan (*stress*).

Kembali ke kasus bank Centruy, hasil audit BPK menunjukkan bahwa BI diminta bertanggung jawab karena telah memberikan data yang tidak valid tentang kondisi keuangan Bank Century. akhirnya rapat Komite Stabilitas Sistem Keuangan (KSSK) maupun KK memutuskan menetapkan Bank Century sebagai bank gagal berdampak sistemik, sehingga harus diselamatkan Lembaga Penjamin Simpanan (LPS). Karena data yang tidak valid itulah, kebutuhan dana bailout akhirnya membengkak. Dari kondisi ini kita dapat menyimpulkan bahwa telah terjadi kondisi awal dan simptom *groupthink* dalam pengambilan keputusan *bailout* bank century, seperti kondisi yang penuh tekanan dan stress, kurangnya dalam mencari informasi terbaru, dan *group homogeneity*,

*Groupthink* merupakan penyakit bagi kelompok yang sehat. *Groupthink* dapat menyebabkan kelompok tidak efisien dan tidak produktif (Forsyth & Burnette, 2010). Menurut Stangor (2004) ada beberapa simptom *groupthink* yaitu: 1) ilusi kekebalan (*The illusion of invulnerability*), 2) ilusi *unanimity*, 3) *in group favoritism*, 4) kurangnya dalam mencari informasi baru, 4) kurangnya dalam berbagi informasi, 5) tekanan untuk korformitas terhadap norma keompok, 6) keyakinan moral dalam kelompok.



**Gambar 4.** Antecedent dan *outcome* groupthink  
(Sumber:Stangor 2004: 179)

### **Polarisasi kelompok**

Kelompok dapat mempengaruhi individu dalam bersikap dan berperilaku (lihat pembahasan *social loafing*). Bagaimana kelompok mempengaruhi individu?apakah ketika bergabung dengan kelompok sikap individu berubah?perubahan sikap individu menjadi lebih ekstrim terhadap sesuatu hal akibat hasil diskusi kelompok disebut dengan **polarisasi kelompok** (Stangor, 2004, Forsyth, 2010). Misalkan, bulan November tahun 2013

terbongkar penyadapan oleh pemerintah Australia terhadap presiden RI dan para pejabat Indonesia. Hal tersebut menimbulkan sikap negatif masyarakat Indonesia terhadap Australia. Sikap tersebut dapat menjadi lebih ekstrim ketika individu berdiskusi dengan kelompoknya mengenai isu tersebut.

Dalam kehidupan sehari-hari, polarisasi kelompok banyak terjadi, misalkan perkumpulan yang berdasarkan etnisitas, hobby, kesamaan pandangan dan keyakinan. Polarisasi kelompok secara tidak sengaja memunculkan efek positif atau negatif. Efek positifnya adalah kohesivitas dan identitas sosial anggota kelompok meningkat, sementara efek negatifnya, berpotensi timbul konflik, dan yang berujung tindakan agresif. Misalkan, banyak tawuran antar kelompok yang disebabkan karena polarisasi kelompok. Ketika individu tidak memiliki sikap negatif terhadap suatu kelompok kemudian berdiskusi dengan anggota kelompok lainnya, maka sikap individu cenderung bertambah negatif, yang berpotensi menimbulkan konflik antar kelompok. Kenapa? menurut hasil penelitian Stoner (dalam Myers, 2012) keputusan kelompok cenderung lebih berisiko daripada, keputusan individual yang disebut "*risky shift*" (pergantian risiko).

Menurut Forsyth, (2010); Stangor (2004); Myers, (2012) ada beberapa penyebab timbulnya polarisasi kelompok, yaitu:

1. Perbandingan sosial.
2. Persuasi
3. Identitas sosial
4. Penyebaran tanggung jawab dan pengalihan risiko
5. Koformitas normative dan informatif.
6. *Repeated expression*

### **Pengaruh Sosial (*social influence*)**

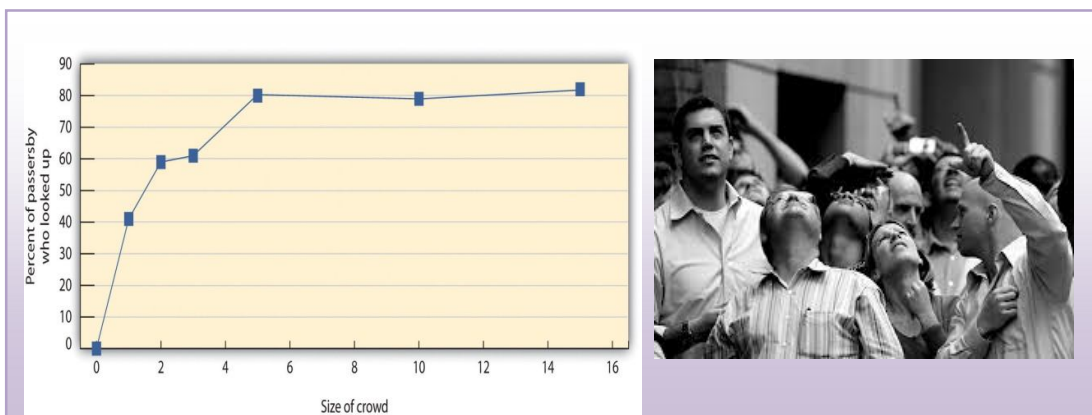
Kenapa perilaku individu berubah ketika bergabung dengan kelompok? bagaimana perubahan perilaku terjadi dalam kelompok? pertanyaan itu akan segera dijawab dengan pembahasan mengenai pengaruh sosial. Konsep pengaruh sosial merupakan salah satu konsep yang begitu luas dibahas dalam beberapa buku atau bab dalam psikologi sosial. Pada bagian ini akan fokus pada pengaruh sosial pada setting kelompok. Pengaruh sosial merupakan proses mengubah pikiran, perasaan dan perilaku orang lain melalui individu atau kelompok (Stangor, 2004). Menurut Forsyth, (2010) sumber pengaruh sosial ada tiga, yaitu pengaruh informasional, 2) pengaruh normatif dan pengaruh interpersonal.. Pengaruh sosial terjadi ketika individu mengeluarkan ide, gagasan atau opini yang dapat mempengaruhi anggota lain. Individu yang bersifat pasif cenderung mudah dipengaruhi dibandingkan individu yang bersifat aktif. Individu yang bersifat pasif cenderung menerima peraturan dan norma yang ada dalam kelompok. Sementara individu yang aktif mempengaruhi anggota lain melalui kemampuan komunikasi dalam mempengaruhi anggota lain. Berikut akan dibahas tipe pengaruh sosial, seperti konformitas, pemenuhan (*compliance*), kepatuhan (*obedience*) dan penerimaan.

## Konformitas

Kita seringkali dipengaruhi oleh kondisi lingkungan sekitar. Ketika *HP blackberry* booming, banyak remaja yang minta dibelikan HP blackberry, ketika berhenti pada saat lampu merah, ternyata banyak pengendara yang tetap jalan, dan sebagian yang lain mengikutinya atau ketika berada di kelas, Anda akan berperilaku sesuai dengan norma yang berlaku di kelas. Uraian contoh tersebut merupakan bentuk konformitas yang sering kita temui. Konformitas adalah perbuahan sikap dan tingkah laku agar sesuai dengan norma sosial yang ada (Baron & Byrne, 2003). Perubahan perilaku atau *belief* sebagai hasil tekanan kelompok yang nyata atau hanya berdasarkan imajinasi (Myers, 2012; Bordens & Horowitz, 2008). Menurut Myers (2012) bentuk konformitas ada tiga, *pertama*, **penerimaan** (*acceptance*) yaitu ketika individu bertindak dan meyakini sesuai tekanan sosial baik dari individu atau kelompok. *Kedua*, **pemenuhan** (*compliance*), yaitu konformitas atas permintaan atau tekanan sosial tapi kita tidak menyetujuinya dan **kepatuhan** (*obedience*), yaitu bertindak sesuai dengan perintah langsung. Kapan kita mengalami penerimaan, pemenuhan atau kepatuhan?

Deutsch dan Gerard's (1955) ada 2 tipe pengaruh sosial yang memunculkan konformitas

1. **Pengaruh normatif.** Norma memiliki peran penting dalam pembentukan perilaku individu. konformitas dilakukan agar memenuhi harapan dan diterima oleh orang lain. Individu akan cenderung berperilaku sesuai dengan norma yang berlaku pada suatu tempat. Misalkan, mahasiswa berlatar budaya minang atau melayu melanjutkan studinya di Jawa, maka mahasiswa tersebut akan cenderung konformitas terhadap norma yang berlaku pada budaya jawa.
2. **Pengaruh informasional.** konformitas berdasarkan informasi yang diterima dari orang lain mengenai suatu realitas/kenyataan. Kita sering mengikuti suatu pendapat atau opini berdasarkan informasi. Informasi yang akurat akan memiliki kekuatan dalam mempengaruhi orang lain karena pada dasarnya individu akan menggunakan informasi akurat untuk menentukan langkah selanjut atau dalam pengambilan keputusan.



**Gambar 5.** Ukuran kelompok dan konformitas (Sumber: Milgram, dkk dalam Myers 2012:278)

Kenapa kita *konform* dengan situasi kelompok. Menurut Myers (2012) ada beberapa faktor terjadinya konformitas:

1. Ukuran kelompok. Jumlah kelompok akan mempengaruhi tingkat konformitas individu. Pernahkah Anda melihat kerumunan orang yang melihat penjual obat di pinggir jalan. Kebanyakan orang akan ikut melihat ketika jumlah kerumunan individu lebih banyak. Fenomena ini didukung hasil penelitian lapangan Milgram, dan kolega dalam Myers, (2012), Milgram dan kolega menghentikan 1,2,3,5,10, atau 15 pada suatu trotoar di jalan New York yang sibuk dan melihat ke atas. Hasil penelitian menunjukkan presentasi pejalan kaki yang melihat meningkat seiring dengan jumlah orang yang melihat ke atas dari 1 sampai 5 ke atas (lihat Gambar 5) .
2. Keseragaman suara. Semakin seragam suara dalam suatu kelompok, maka individu cenderung memilih sesuai dengan pendapat secara umum. Menurut hasil penelitian Asch, bahwa pendapat mayoritas cenderung dipersepsikan sebagai kebenaran dan individu merasa tidak nyaman sebagai minoritas.
3. Kohesif. Semakin kohesif suatu kelompok, maka pengaruh kelompok ke anggota semakin kuat. Implikasi, anggota cenderung berperilaku sama dengan kelompoknya.
4. Status. Tingkat status individu dalam suatu kelompok akan mempengaruhi konformitas anggota kelompok. Anggota junior cenderung lebih konformitas dibandingkan anggota senior.
5. Respon umum. Kita sering bersikap sama dengan orang lain ketika kita merespon dihadapan orang lain, tetapi ketika kita diminta merespon tidak diketahui orang lain, kita cenderung mudah mempertahankan pendapat pribadi.
6. Komitmen sebelumnya. ketika individu membuat suatu keputusan, maka keputusan tersebut akan tetap dipegang walaupun kebanyakan orang tidak setuju dengan keputusan tersebut. misalkan, pada pertandingan sepakbola, wasit seringkali memberikan kartu kuning atau merah kepada pemain. Keputusan itu sulit dirubah meskipun banyak pemain atau penonton yang tidak menyukainya.

Pada umumnya orang cenderung ingin tampak seragam dengan lingkungan, dan menghindari tampil beda dengan mayoritas. Hal ini terkait dengan kenyamanan psikologis seseorang. Selain itu, pendapat mayoritas tampak lebih benar daripada minority. Namun tidak semua anggota konform dengan norma yang berlaku dalam kelompok. Ada beberapa anggota cenderung *anticonformity* atau berlawanan dengan mayoritas. Menurut Levine dan Hogg, (2010), ada beberapa faktor yang menyebabkan individu cenderung *anticonformity*. 1)., terjadi *psychological reactant*, yaitu kecenderungan untuk memiliki hak kebebasan. Reaksi muncul ketika seseorang mengancam kebebasan kita (Brehm dan Brehm 1981), 2) ingin perubahan dan inovasi, 3) menegaskan keunikan, 4) menghindari keputusan yang keliru atau buruk (*groupthink*), 5) menghindari munculnya *sycophanc*, yaitu seseorang yang menyenangkan orang lain untuk mengambil keputusan pribadi, 6) dugaan yang salah tentang harapan negatif tentang kemampuan seorang, atribut atau abiliti. dan 7) menjaga individu atau kelompok dari ketidaksamaan, ketidaksukaan atau ketidakmenarikan.

### **Penelitian eksperimen tentang konformitas dan Kepatuhan**

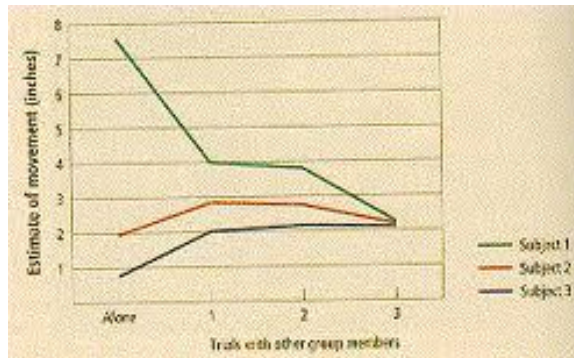
Penelitian tentang konformitas dan kepatuhan banyak dilakukan para ahli psikologi sosial. penelitian yang dilakukan dengan berbagai metode dan setting berbeda. Berikut akan



dibahas penelitian eksperimen klasik mengenai konformitas dan kepatuhan, yang memiliki efek besar terhadap perkembangan penelitian konformitas dan kepatuhan.

### Penelitian pembentukan Norma Sherif (1935,1937)

Pada penelitian sherif, partisipan (sendiri) duduk berada dalam ruangan gelap dalam jarak 15 kaki muncul titik cahaya. Kemudian cahaya bergerak secara tidak beraturan dan menghilang. Partisipan diminta sejauh mana cahaya itu bergerak. Partisipan menjawab “enam inci”, eksperimenter mengulangi pertanyaan tersebut, partisipan menjawab “ 10 inci. Pengulangan terjadi sehingga mendapat nilai rata-rata 8 inci. Sebenarnya cahaya tidak bergerak, Sherif memanfaatkan pergerakan cahaya, yang disebut dengan *autokinetic effect*. Esok harinya partisipan bergabung dengan dua partisipan yang mengikuti eksperimen yang sama dengan sebelumnya. ketika cahaya dimatikan, dua partisipan menjawab 1 inci dan satunya “2 inci”. dengan pengulangan sama pada hari berikutnya ternyata partisipan pertama cenderung mengubah pendapatnya sesuai dengan norma kelompok (lihat gambar 6)

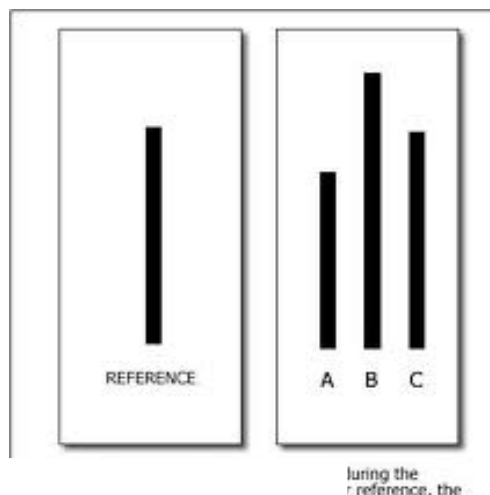


**Gambar 6.** Partisipan penelitian Sherif yang menunjukkan kecenderungan untuk bergerak ke satu titik setelah dilakukan pengukuran berulang kali

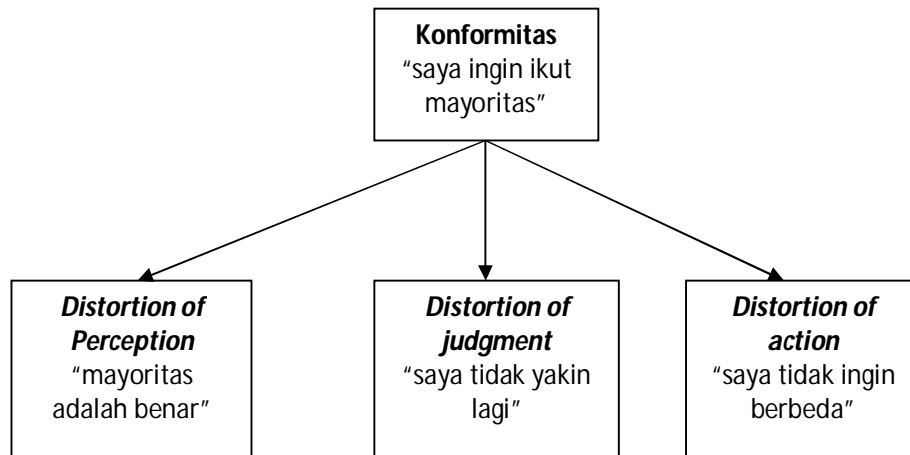
### Eksperimen Solomon Asch (1951)

Solomon Asch meminta individu untuk menilai tentang 3 garis lurus pembanding yang sebenarnya sama dengan satu garis standar (referensi) dan membuat penilaian mereka sendiri yang ternyata sama dengan penilaian orang lain, ketika orang lain membuat keputusan yang salah, 37 % para partisipan memberikan jawaban yang salah, artinya mereka mempercayai pendapatnya kepada orang lain. Sisanya 63% partisipan menjawab sesuai dengan pendapatnya. Kenapa ini terjadi?

**Gambar 7.** Eksperimen Solomon Asch, partisipan diminta menilai manakah dari ketiga garis itu yang sesuai dengan garis referensi



Setelah melakukan eksperimen, Asch melakukan wawancara terhadap partisipan yang kenapa mereka melakukan konformitas dan non konformitas. Sebagian kecil partisipan yang mengikuti mayoritas mengatakan bahwa mereka mengalami *distortion of perception*, yang menganggap bahwa mayoritas adalah benar. Sebagian besar partisipan mengalami *distortion of judgment*. Partisipan tidak yakin atau tidak percaya diri terhadap persepsinya, tanpa keyakinan partisipan masih tetap independen. Sebagian kecil mengamali *distortion of action*, yaitu mereka tahu bahwa mayoritas salah, namun partisipan tidak ingin kelihatan berbeda dengan mayoritas sehingga mengikuti mayoritas. (Bordens & Horowitz, 2008).



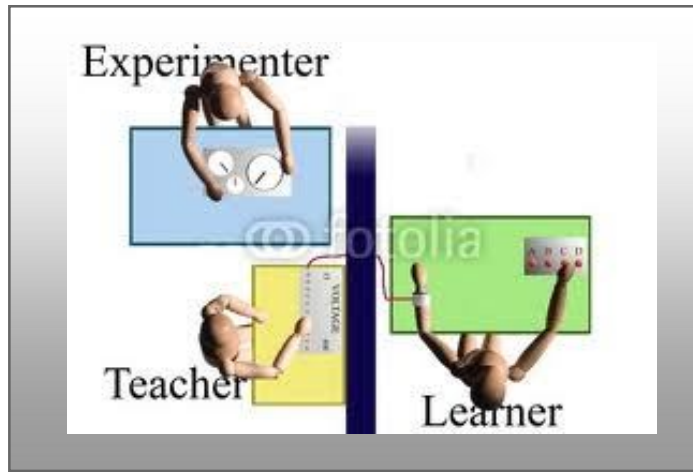
**Gambar 8.** Kesimpulan dari eksperimen solomon asch tentang alasan individu Melakukan konformitas  
Sumber: Bordens & Horowitz,( 2008:237)

### **Eksperimen Kapatuhan Milgram (1965, 1974)**

Kenapa kita patuh kepada pemimpin? apakah ketika perintah pemimpin tidak sesuai dengan hati nurani tetap kita patuhi? Pertanyaan ini menarik Milgram untuk melakukan eksperimen tentang tuntutan otoritas yang berbenturan dengan tuntutan hati nurani. Penelitian ini merupakan penelitian yang kontroversial dalam psikologi sosial. Penelitian melibatkan satu eksperimenter, partisipan yang berperan sebagai guru dan satu orang (tim eksperimen) berperan sebagai murid. Peraturannya, murid akan duduk dengan tangan terikat yang dilairi kabel yang terhubung dengan listrik yang dikendalikan oleh guru mulai dari 15 volt sampai 450 Volt (lihat gambar, instruksinya guru harus memberikan terapi kejut listrik apabila murid salah menjawab soal. Terapi kejut listrik akan ditingkatkan tegangan 15 volt setiap jawaban salah. Jika partisipan mengikuti perintah eksperimenter, ia mendengar mengeluh pada 75, 90 dan 105 volt. Pada 120 pelajar berteriak, dan 150 pelajar menangis, pada 270 volt berteriak kesakitan tidak ingin melanjutkan kembali. 300 dan 315 volt menolak memberi jawabab, dan 330 volt hanya diam.

Untuk tetap melanjutkan eksperimen, eksperimenter menggunakan desakan verbal kepada guru untuk tetap melanjutkan, misalkan: 1) tolong lanjutkan, 2)ekperimen

mengharuskan anda melanjutkan kembali,3) sangat penting jika Anda melanjutkan kembali, dan, 4) Anda tidak memiliki pilihan lain, Anda terus melanjutkan kembali. Hasilnya penelitian terhadap 40 orang (20- 50 tahun) dengan latarbelakang berbeda 65 % terus melakukan eskperimen hingga 450 volt. Secara umum hasil penelitian menunjukkan bahwa partisipan cenderung patuh terhadap perintah dari ekperimenter untuk melanjutkan penelitian (Myers, 2012)



**Gambar 9.** Posisi eksperimenter, guru dan murid dalam eksperimen Milgram tentang kepatuhan

Kepatuhan merupakan bertindak sesuai dengan perintah dari pemimpin atau otoritas (Myers. 2012). Kenapa kita patuh?. Ada bebarap faktor penyebab orang patuh, yaitu: Jarak dengan korban, kedekatan dan legitimasi otoritas dan efek kebebasan dari ketidakpatuhan partisipan/kelompok.

Penelitian eksperimen yang dilakukan Sherif, Asch dan Milgram merupakan penelitian eksperimen dengan seting laboratorium. Pertanyaanya:apakah hasil penelitian tersebut dapat memhami yang terjadi di lapangan?beberapa ahli juga mengatakan bahwa penelitian eksperimen di laboratorium memiliki kelemahan khususnya berkaitan dengan generalisasi penelitian dan juga terkadang tidak mampu memahami fenomena di lapangan karena kompleksnya faktor yang membentuk perilaku. Misalkan penelitian Sherif dan Asch cenderung ambigu dan pasif, artinya konformitas tidak hanya ditentukan bagaimana individu mempersepsikan mayoritas tetapi banyak faktor yang membentuk konformitas. Sementara penelitian Milgram, banyak kritikan terutama mengenai etika penelitian yang menimbulkan efek negatif pada partisipan walaupun kejutan listriknya tidak ada. Namun ketiga penelitian tersebut memberikan prinsip-prinsip umum dalam konfomitas dan kepatuhan yang berguna dalam perkembangan penelitian selanjutnya.

### **Mayoritas Vs Minoritas**

Pernakah Anda terlibat dalam pengambilan keputusan kelompok?apakah pilihan atau opnis Anda mengikuti mayoritas atau Anda punya pandangan yang berbeda dengan mayoritas (minoritas).Penelitian tentang mayoritas dan minoritas banyai dilakukan ilmuwan psikologi sosial. Misakan bagaimana mayoritas mempengaruhi minoritas pada penelitian Solomon Asch. Lalu timbulnya pertanyaan:apakah minoritas dapat mempengaruhi mayoritas?

Minoritas seringkali diperlakukan diskriminatif oleh mayoritas. Banyak sekali contoh, seperti pada tahun 50-70 an di Amerika, kelompok kulit hitam merupakan kelompok minoritas. Banyak perilaku dan kebijakan yang diskriminatif yang merugikan kelompok kulit hitam. Kelompok mayoritas (kelompok kulit putih) menggunakan kekuatan mayoritas untuk membuat kebijakan yang sesuai dengan kepentingan kelompok. Sampai pada akhirnya, kelompok minoritas yang menyuarakan lewat Pidato Martin Luther King Jr "*I have dream*" dan puncaknya ketika Obama terpilih sebagai presiden kulit hitam Amerika pertama.

Pengaruh mayoritas adalah tekanan sosial yang diberikan oleh anggota mayoritas kelompok terhadap individu atau faksi kecil dalam kelompok. Pengaruh minoritas adalah tekanan sosial dari individu atau faksi kecil dalam kelompok terhadap mayoritas kelompok (Forsyth, 2010). Kelompok minoritas sebenarnya memiliki kekuatan lebih daripada mayoritas. Kelompok minoritas dapat mengontrol mayoritas lewat isu-isu sosial yang sensitif. Salah satu cara bagaimana minoritas mempengaruhi mayoritas adalah konsistensi dan kepercayaan diri. Menyampaikan pendapat secara konsisten menunjukkan bahwa apa yang diyakini merupakan suatu kebenaran. Selain itu, kemampuan minoritas untuk mencari kekurangan pada kelompok mayoritas dapat meningkatkan pengaruh minoritas terhadap mayoritas (Myers, 2012). Namun sikap minoritas konsisten harus bersifat fleksibel dalam menerima informasi. Menurut Mugny (dalam Bordens & Horowitz, 2008) ada dua tipe konsistensi, yaitu bersifat kaku, yaitu konsisten dengan opininya dan menolak norma umum, dan fleksibel, yaitu konsisten dengan opininya namun masih dapat diajak bernegosiasi.

Pengaruh sosial antara mayoritas dan minoritas bersifat timbali balik. Berikut dua model bagaimana minoritas mengontrol mayoritas (Bordens & Horowitz, 2008).

### **The Two-Process Model**

Menurut model ini, pengaruh mayoritas terjadi pada level publik, sementara pengaruh minoritas terjadi pada level privat. Pengaruh mayoritas terjadi karena tekanan sosial dari kelompok mayoritas terhadap individu dalam kelompok, individu mengalami tekanan psikologis untuk sesuai dengan mayoritas. Pada konteks ini pengaruh normatif lebih besar daripada informatif. Sementara pengaruh minoritas terhadap mayoritas karena pertimbangan mendalam mayoritas terhadap posisi dan pandangan minoritas. Pengaruh informasi pada konteks ini lebih besar dari pada normatif.

### **A Single-Process Model: Social Impact Theory**

Model ini dikembangkan Latane (1981) yang mengatakan bahwa pengaruh sosial yang dihasilkan berdasarkan interaksi antara kekuatan, kedekatan, dan jumlah sumber pengaruh. Formulasnya dapat dirumuskan.

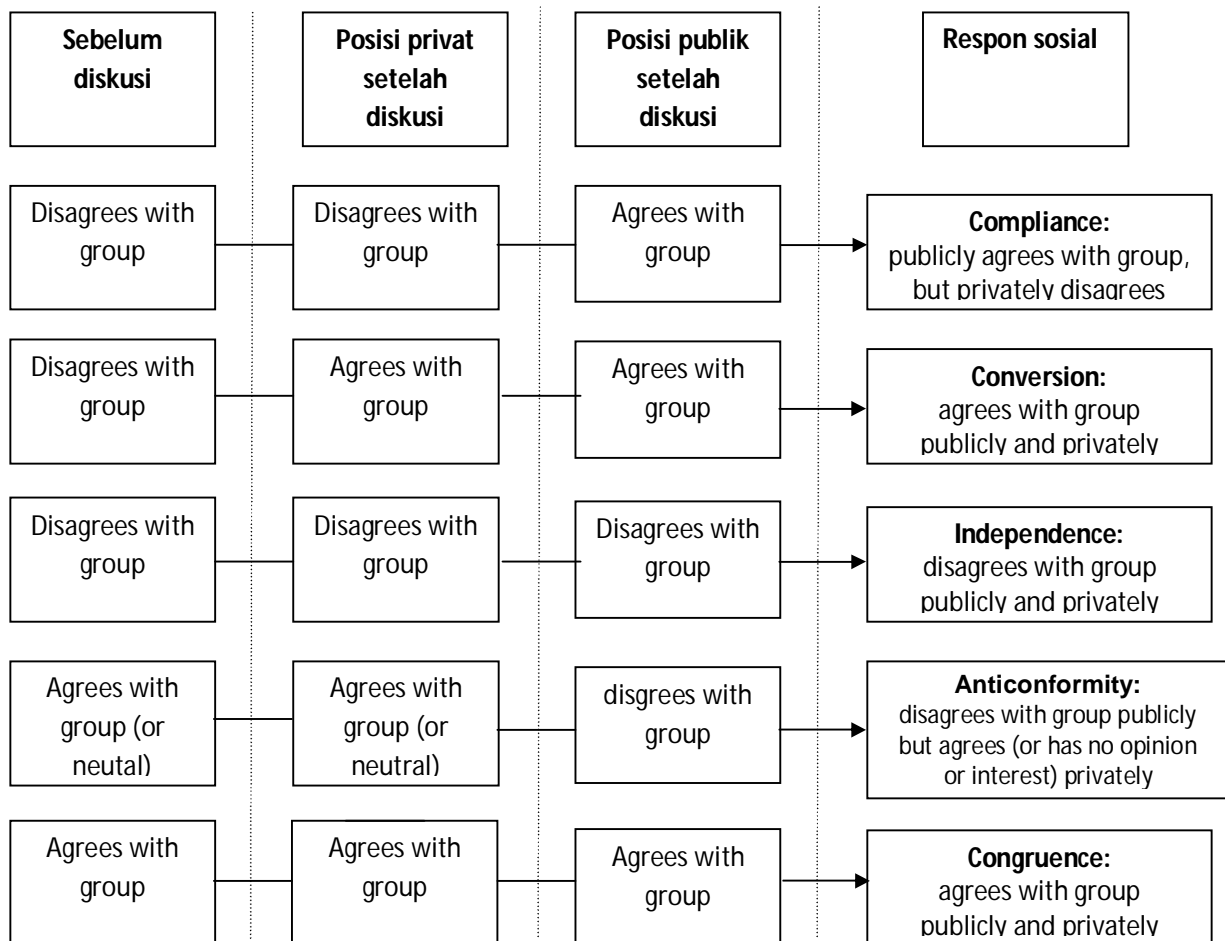
### **Pengaruh: $f(SIN)$**

S : strength (kekuatan)  
I : immediacy (kedekatan)  
N : jumlah sumber pengaruh

Misalkan, pernahkah Anda menghidupkan lampu di kamar yang gelap. Ketika Anda hidupkan lampu kamarnya menjadi terang. Terangnya kamar akan tergantung kepada kekuatan lampu (*strength*), lampu yang 50 wat berbeda dengan yang 100 watt, selain itu

posisi lampu menentukan terangnya suatu kamar (kedekatan) dan jumlah lampu kamar menentukan seberapa terangnya kamar (jumlah sumber pengaruh). Semakin banyak lampu, maka kamar akan semakin terang. Contoh lain, ketika mahasiswa akan mempresentasikan proposal penelitian. kecemasan akan meningkat kalau *audience* memiliki tingkat pendidikan tinggi (dosen) dibandingkan mahasiswa (*strength*), dan kecemasan semakin meningkat kalau audience tidak dikenal atau bukan dari kelompok mahasiswa. Selain itu, meningkatnya jumlah audiens dapat menambah kecemasan individu (jumlah sumber pengaruh).

Menurut Forsyth (2010) ketika anggota kelompok membuat keputusan, maka ada tiga respon konformitas individu terhadap tekanan kelompok, yaitu **compliance**, yaitu mengikuti mayoritas tetapi tidak setuju secara personal. **Conversion** jika individu setuju setelah melakukan diskusi, **congruence**, yaitu sebelum dan sesudah diskusi individu setuju terhadap kelompok, sementara untuk non konformitas dibagi dua, yaitu **independent** dan **anticonformitas** (lihat gambar 10).



**Gambar 10.** Bentuk respon sosial terhadap tekanan kelompok  
Sumber: Forsyth, (2919:185)

## Kesimpulan

Kelompok merupakan suatu keniscayaan dalam kehidupan manusia. Dengan berkemlompok manusia mampu mencapai tujuan untuk mensejahterakan kehidupan manusia. Nmaun disisi lain, kelompok memiliki implikasi psikologi pada manusia yang berpotensi menimbulkan efek negative pada manusia seperti konflik. Manusia sebagai makhluk individual dan social (kelompok) memiliki peran penting bagaimana individu-individu dalam kelompok membuat keputusan kelompok menjadi lebih bermanfaat bagi kehidupan manusia. Psikologi social mencoba memahami dinamika perilaku yang terjadi dalam kelompok akibat interaksi antarindividu (*in group* dan *out group*) atau interaksi yang terjadi antar kelompok. Dengan kondisi tersebut psikologi social dapat membuat prediksi serta memberikan solusi yang yang terjadi dalam mengatasi masalah yang terjadi dalam kelompok. selain itu, pendekatan lain tampaknya perlu dilibatkan dalam memahami dinamika kelompok, seperti sosiologi, antropologi serta yang tidak kalah penting adalah agama.

## Daftar Pustaka

- Brigham, C. (1991). *Social Psychology*. (2nd ed.). New York: Harper Collins Publisher.
- .Baron, R. A., & Byrne, D. (2003). *Psikologi sosial 1*(10th ed.). Boston: Allyn and Bacon.
- Taylor,S,E Peplau,L.A & Sear, D.O dkk, 2009. *Psikologi Sosial* Jakarta:prenada group
- Myers, (2012); Psikologi Sosial jilid 1. Jakarta: Salemba Humanika
- Bordens, K,S & Horowitz, I,A. (2008). *Social Psychology*. 3rd Edition. Freelead press
- Stangor, C (2004). *Social Groups in Action and Interaction*. New York, Taylor & Francis Books,
- Forsty, D,R (2010). *Group Dynamic*. Canada Wadsworth
- Forstyh & Burnette (2010). Group Process. Ini Baumeister, R.F & Finkel,, E.J (edt) Advanced Social PsychologyThe State Of The Science (pg 495-534), London. Oxforf university press
- Michael A. Hogg, M.A . Hohman, Z.P & Rivera, J.E (2008).Why Do People Join Groups? Three Motivational Accounts from Social Psychology (abstract). *Social and Personality Psychology Compass*, \_2, (3)\_ s 1269–1280,
- Furnham, A (2002). *The Psychology of Behavior at work:The Individual in the organization*:New York:Psychology Press