



**MODUL PSIKOLOGI SOSIAL  
(PSI 207)**

**MODUL PERTEMUAN 13  
Perilaku Antarkelompok**

**DISUSUN OLEH:  
Amalia Adhandayani, S.Psi., M.Si.**

Universitas  
**Esa Unggul**

**UNIVERSITAS ESA UNGGUL  
2020**

## **Kemampuan akhir yang diharapkan:**

- Mahasiswa dapat mendeskripsikan definisi perilaku antarkelompok
- Mahasiswa mampu memahami kepribadian otoritarian dan etnosentrisme
- Mahasiswa mampu menjelaskan berbagai teori yang mendasari pola perilaku antarkelompok

### **A. Definisi Perilaku Antarkelompok**

*Intergroup behavior is any perception, cognition, or behavior that is influenced by people's recognition that they and others are members of distinct social group* (Vaughan dan Hogg, 2005). Hubungan antarkelompok terjadi apabila anggota dua kelompok atau lebih saling berinteraksi dan terjadi penghayatan berdasarkan seberapa kuat ia mengidentifikasi diri pada kelompoknya (Sherif, 1962 dalam Sarwono, dkk., 2018). Dari dua definisi di atas, dapat disimpulkan bahwa perilaku antarkelompok adalah ketika dua kelompok atau lebih saling berinteraksi dan muncul tingkah laku yang menguatkan identitas mereka sebagai anggota kelompok.

### **B. Kepribadian Otoritarian dan Etnosentrisme**

Kepribadian otoritarian terkait erat dengan prasangka. Menurut Adorno (1950), Freud mengatakan prasangka merupakan gejala fungsi psikologis yang tidak normal, yang diinternalisasi anak melalui pola asuh orang tuanya (Sarwono, dkk., 2018). Pola asuh yang ketat, berkaitan dengan kepatuhan kepada orang tua dan kepatuhan terhadap norma-norma konvensional, dapat menimbulkan perasaan kagum dan saling bertentangan agresi terhadap orang tua. Dibanding memunculkan sikap permusuhan terhadap orangtua, hal ini mampu mengakibatkan munculnya perasaan negatif untuk memindahkan dan mengarahkannya ke target yang lebih lemah, atau disebut sebagai "kambing hitam", yaitu kelompok minoritas yang seringkali menjadi sasaran penghinaan dan agresi (seringkali kelompok ini disetujui secara sosial). Menurut Adorno (1950) sindrom kepribadian otoritarian akan tercermin dalam sikap sosial seseorang, Misalnya intoleransi terhadap ambiguitas, suatu hal yang kaku untuk konvensi sosial dan penghormatan kepada tokoh-tokoh otoritas (Hewstone, Stroebe, & Jonas, 2012). Berikut adalah **ciri-ciri kepribadian otoritarian**, yaitu:

- a. Menghormati dan menghindari figur otoritas
- b. Terobsesi dengan ranking, status
- c. Memiliki toleransi rendah terhadap ambiguitas
- d. Membutuhkan lingkungan yang terstruktur jelas
- e. Mengekspresikan kebencian dan diskriminasi terhadap orang yang lebih lemah dari dirinya.

### **Etnosentrisme**

Etnosentrisme adalah cara seseorang memandang lingkungan sekitarnya dimana ia menjadikan kelompoknya sebagai pusat dari segala hal, sehingga hal lain diukur dengan mengacu pada kelompoknya sendiri (Sarwono, dkk., 2018). Etnosentrisme merupakan faktor kunci penyebab konflik. Mengapa? Karena etnosentrisme menjadikan kelompoknya sebagai acuan utama untuk menilai kelompok lain. Hal ini berpotensi bagi anggota kelompok untuk menilai anggota kelompok lain dengan rendah, yang dapat berujung pada penghinaan maupun penghancuran kelompok lain.

Contoh etnosentrisme adalah konflik antar suku Dayak dan Madura, yang dikenal sebagai “Konflik Sampit”. Konflik ini terjadi saat suku Dayak merasa warga Madura mulai menguasai Kalimantan Tengah, dan mulai menguasai industri komersil seperti penambangan dan perkebunan. Perasaan merasa “terjajah” dan tidak aman mendorong suku Dayak mengkonfrontasi warga Madura dan terjadilah kerusuhan, seperti pembakaran rumah-rumah orang Madura, hingga 100 warga Madura dipenggal kepalanya oleh suku Dayak selama konflik ini.

### **C. Teori Konflik Realistik (Sherif, 1954, 1966)**

Teori ini menekankan peran hubungan fungsional antara dua kelompok atau lebih. Munculnya bias, prasangka, atau konflik merupakan bentuk kompetisi antarkelompok dalam merebut sumber daya yang terbatas. Dalam hal ini, sumber daya yang diperebutkan dapat berupa benda, peluang, orang, wilayah, dan lain sebagainya. Ada tiga asumsi dasar pada teori konflik realistik, yaitu:

1. Manusia pada dasarnya egois, sehingga ia selalu berusaha memaksimalkan keuntungan pribadinya
2. Konflik merupakan hasil dari kepentingan yang tidak sesuai satu sama lain

3. Aspek psikologi sosial dalam hubungan antarkelompok ditentukan oleh kecocokan atau kesamaan minat kelompok (Sarwono, dkk., 2018).

Salah satu peneliti pertama yang mempelajari fenomena ini adalah Muzafer Sherif dalam serangkaian studi lapangan yang disebut sebagai “*Summer Camp Study*”. Menggunakan latar belakang kamp musim panas Amerika, Sherif dan rekannya membuat situasi di mana sekelompok kira-kira dua puluh anak laki-laki secara acak dibagi menjadi dua kelompok. Tiga tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengamati pembentukan kelompok dan persahabatan;
2. Untuk mengamati efek dari memperkenalkan kompetisi antar kelompok;
3. Untuk mempelajari faktor-faktor yang mungkin memiliki efek mengurangi konflik apa pun yang muncul selama dua tahap pertama (Hewstone, Stroebe, & Jonas, 2012).

Secara cepat setelah kedua kelompok dibuat, perbedaan perilaku kelompok diamati. Anak laki-laki memberi nama kepada kelompok mereka, seperti, Eagles dan Rattlers. Untuk membedakan diri dari kelompok lain, mereka membuat ikon untuk mewakili grup mereka dan menampilkannya di atas pintu asrama mereka. Pembagian anak laki-laki juga memiliki efek memastikan bahwa sebagian besar persahabatan segera menjadi dalam kelompok (*ingroup*), dan pertemanan yang ada dengan anggota kelompok lain (*outgroup*) ditanggihkan (Hewstone, Stroebe, & Jonas, 2012).

Dalam eksperimen ini, terhadap empat tahap pembentukan kelompok yaitu:

1. tahap perkenalan spontan
2. pembentukan kelompok
3. konflik antarkelompok
4. kerjasama antarkelompok = perkenalan “*common enemy*” (Sarwono, dkk., 2018).

Kemudian, peneliti menyelenggarakan beberapa kompetisi seperti kontes tarik tambang dan permainan baseball. Diputuskan bahwa tim yang menang akan diberikan piala, dan anggota tim yang menang juga akan diberikan hadiah individu berupa pisau lipat. Sedangkan tim yang kalah tidak menerima apa pun. Ketika hari kompetisi tiba, persaingan yang ketat antara kedua kelompok terjadi, mulai dari ejekan *outgroup* dalam

bentuk pemanggilan nama, dan bahkan memburuk menjadi kekerasan fisik antarkelompok (Hewstone, Stroebe, & Jonas, 2012).

Selain itu, ada pula studi lain yang dilakukan Sherif yang dikenal sebagai *Robber's Cave Study* (1954). Eksperimen ini melibatkan kompetisi mengumpulkan biji yang dilakukan oleh dua kelompok. Salah satu kelompok yang memperkirakan jumlah biji milik mereka lebih tinggi dibanding kelompok lain, sehingga mulai bersikap kasar kepada kelompok tersebut. Pada studi ini, muncul *superordinate goal*, yaitu suatu tujuan bersama yang penting bagi kedua kelompok, tidak mungkin dicapai oleh salah satu kelompok saja (misalnya: krisis besar, bencana, dll.). Sherif membuat situasi "krisis" dimana tangki air mereka bocor sehingga kedua kelompok harus bekerja sama untuk mengatasi situasi tersebut (Sarwono, dkk., 2018).

Dari penelitian yang dilakukan Sherif, dapat disimpulkan bahwa proses kelompok berbeda dengan proses individual. Selain itu, tingkah laku agresif antarkelompok bukan merupakan proses individual atau hubungan antarpribadi (Sarwono, dkk., 2018).

#### **D. Teori Identitas Sosial (Turner, dkk., 1987)**

Dalam teori ini, perilaku kelompok terjadi karena disebabkan oleh:

- a. proses kognitif:** kategorisasi untuk setiap stimulus (misal:kelompok), sehingga melabeli orang lain sebagai *ingroup* atau *outgroup*
- b. proses motivasional:** perilaku yang ditampilkan anggota kelompok merupakan usaha untuk memiliki harga diri positif (Sarwono, dkk., 2018).

Terdapat tiga struktur dasar dalam teori identitas sosial, yaitu:

##### **1. Kategorisasi**

Proses dimana individu mempersepsi dirinya sama atau identik dengan anggota lain dalam satu kelompok yang sama. Persepsi kesamaan dalam identitas sosial ini mendorong individu untuk bertingkah laku sesuai dengan kategori dimana ia termasuk di dalamnya. Kategorisasi inilah yang menekankan kesamaan dengan sesama anggota yang berada dalam kelompok yang sama, tetapi akan menekankan perbedaan dengan anggota dari kelompok yang lain.

##### **2. Identitas**

Identitas disini dapat didefinisikan sebagai citra diri, konsep diri, atau pemaknaan seseorang terhadap diri sendiri. Setiap individu memiliki keinginan untuk memiliki identitas dan harga diri yang positif. Untuk meraih dan mempertahankannya, individu cenderung mengutamakan kelompok sendiri (*ingroup*) dibanding kelompok lain (*outgroup*). Hal ini dapat menimbulkan *intergroup bias*.

### 3. **Social Comparison**

Individu menilai dan memaknai dirinya berdasarkan kelompoknya sendiri sebagai acuan utama. Individu yang memiliki harga diri positif merupakan individu yang menilai dirinya lebih baik dibanding orang lain. Individu juga memperoleh identitas sosial melalui keanggotaannya pada kelompok tersebut.

Henri Tajfel melakukan serangkaian percobaan untuk memeriksa kondisi minimum di mana favoritisme *ingroup* mungkin terjadi, di situlah individu menunjukkan preferensi untuk anggota mereka kelompok sendiri dibanding anggota *outgroup*, yang dikenal sebagai *minimal group paradigm* (paradigma kelompok minimal). Hal ini menunjukkan kategorisasi, sehingga menimbulkan bias antarkelompok dan kecenderungan prasangka. Anda cenderung menyukai orang-orang satu kelompok anda daripada orang-orang yang tidak masuk kelompok anda. Dalam penelitian ini, menyukai jenis lukisan yang sama bisa menjadi dasar untuk favoritisme *ingroup*. Dengan memiliki kesamaan yang sama, orang-orang cenderung meminimalisir prasangka dan bias diantara mereka.

Dalam teori ini, juga dikenal istilah ***intergroup bias*** yaitu memberikan penilaian yang tidak objektif untuk kelompoknya, cenderung lebih mengutamakan kelompok sendiri dan tidak mengutamakan kelompok lain (Augoustionus dan Walker, 1995; Myers, 1996 dalam Sarwono, dkk., 2018). Ada **dua aspek dalam *intergroup bias***, yaitu:

1. Berperilaku diskriminatif sebagai upaya meningkatkan harga diri
2. Individu dengan harga diri rendah berusaha menaikkan harga diri ke tingkat "normal"

**Bentuk *intergroup bias*** ada beberapa, yaitu:

- ***Ultimate attribution error/attribution bias***: kecenderungan untuk memberi penjelasan secara bias, di mana individu cenderung memberikan penjelasan

yang lebih baik terhadap anggota kelompoknya dibandingkan kepada kelompok lain (Baron dan Byrne, 2002 dalam Sarwono, dkk., 2018).

- **Outgroup homogeneity effect:** merupakan kecenderungan kelompok untuk melihat anggota kelompok lain lebih homogen dibandingkan dengan anggota kelompok mereka sendiri (Jones, Wood, dan Quattrone, 1981; Linville dan Jones, 1980 dalam Sarwono, dkk., 2018).
- **Black sheep effect:** suatu keadaan bila anggota kelompok melakukan tingkah laku yang buruk dan dianggap menyimpang dari kelompoknya akan mendapat penilaian lebih buruk dibandingkan hal yang sama yang dilakukan oleh anggota dari kelompok lain (Marque dkk., 1988 dalam Sarwono, dkk., 2018).
- **Intergroup sensitivity effect:** kecenderungan anggota kelompok untuk lebih mau menerima kritik dari sesama kelompok sendiri dibandingkan anggota kelompok lain (Sarwono, dkk., 2018).

#### E. Teori Deprivasi Relatif

Menekankan persepsi terhadap adanya perbedaan (*discrepancy*) antara kenyataan (*what is*) dengan harapan/kenyataan (*what ought to be*) (Davis, 1959 Sarwono, dkk., 2018). Selain itu, teori ini juga menekankan pada pengalaman individu dan kelompok dalam kondisi “kekurangan” (*deprivation*) dan “kurang beruntung” (*disadvantage*). Teori ini bersumber dari perbandingan antara pengalaman dengan harapan seseorang. Kondisi yang menentukan agresi antarkelompok (Sarwono, dkk., 2018).

Ada dua jenis **deprivasi relatif**, yaitu:

- **Deprivasi relatif egoistik:** adalah gagasan bahwa seorang individu merasa bahwa diri mereka dirampas untuk dibandingkan dengan sesamanya. Misalnya, seorang pekerja melakukan pekerjaan yang sama dan dengan gelar yang sama mungkin merasa dirampas jika mereka berpenghasilan kurang dari orang lain dengan pekerjaan dan jabatan yang sama
- **Deprivasi relatif fraternal:** hal ini menunjukkan bahwa anggota kelompok merasa kehilangan dibandingkan dengan anggota kelompok yang berbeda, atau dibandingkan dengan apa yang berhak diyakini. Misalnya, sekelompok pekerja

yang hanya menerima kenaikan gaji satu persen mungkin merasa kehilangan ketika manajer mereka menerima kenaikan gaji lima persen, atau ketika mereka menerima kenaikan gaji tiga persen sebelumnya tetapi hanya kenaikan satu persen tahun ini (Seager, 2014).

## **G. Strategi Meningkatkan Hubungan Antarkelompok**

Sebagai upaya untuk mengurangi hambatan psikologis yang telah terbentuk agar dapat mencapai sebuah resolusi antarkelompok, ada tiga strategi, yaitu (Sarwono, dkk., 2018):

### **1. Negosiasi**

Biasanya dilakukan antara pihak yang terlibat langsung dalam konflik yang terjadi. Misalnya, antara kelompok buruh dengan pimpinan perusahaan, antara korban Lapindo dengan pihak Lapindo Brantas, dll. Proses resolusi konflik di mana perwakilan antara kedua kelompok berusaha mencapai kesepakatan melalui negosiasi langsung. Pengalaman mengenai negosiasi menunjukkan bahwa apabila kedua kelompok bernegosiasi langsung atas nama kelompoknya, proses yang terjadi bisa cukup “keras” dan sulit tercapai kompromi daripada apabila mereka bernegosiasi semata-mata untuk dirinya sendiri.

### **2. Mediasi**

Untuk mengatasi *deadlock*, biasanya diminta bantuan prang atau pihak ketiga untuk menjadi mediator antara kelompok yang bertikai. Agar efektif, mediator seharusnya merupakan pihak yang memiliki “power”, dianggap tidak berpihak, dan kelompok yang berkonflik sudah berada pada tahap yang “agak dekat” satu sama lain. Apabila mediator dinilai sebagai tidak objektif, berpihak, dan lemah, biasanya proses negosiasi akan menjadi tidak efektif. Namun meskipun dianggap lemah, adanya mediator tersebut tetap dapat menumbuhkan beberapa efek positif seperti:

- a) mengurangi tekanan emosi bawa perundingan yang dilakukan mengalami “*deadlock*”
- b) dapat mengurangi kesalahan persepsi, menambah saling pengertian antarkelompok, dan menumbuhkan “*trust*”
- c) membantu kedua kelompok untuk mengalah tanpa kehilangan muka



d) mengurangi konflik intrakelompok dan membantu kelompok menemukan posisi mereka dalam konflik yang terjadi.

### 3. Arbitrase

Merupakan proses untuk mengatasi konflik di mana sebuah kelompok yang dianggap netral diminta menengahi konflik dan mengembangkan ikatan antarkelompok yang bertikai. Kadangkala prospek dari sebuah arbitrase justru dapat menjadi “melemahkan” upaya yang telah dicapai karena pihak yang berpihak menjadi terlalu berharap akan dicapai suatu kompromi yang baik. Oleh karena itu, kadang dilakukan “*final-offer arbitrase*”, di mana pihak ketiga kemudian memilih “satu upaya final yang ditawarkan” dalam mendorong dicapainya final yang lebih dapat diterima kedua belah pihak.

### Referensi

- Baron, R. A. Branscombe. (2012). *Social Psychology (13th ed)*. India: Pearson Publications.
- Hewstone, M., Stroebe, W., & Jonas, K. (Eds.). (2012). *An introduction to social psychology 5<sup>th</sup> edition*. BPS Blackwell.
- Sarwono, S. W., & Meinarno, E. A. (2018). *Psikologi Sosial Edisi 2*. Salemba: Penerbit Salemba Humanika.
- Seager, P. (2014). *Social Psychology: A Complete Introduction: Teach Yourself*. Hachette UK.