

HUBUNGAN KONFORMITAS DENGAN PERILAKU PROSOSIAL PADA PEDAGANG KAKI LIMA DI JALAN PASAR BESAR MALANG

Azis Abdullah
Sri Wiworo R.I.H
Universitas Wisnuwardhana Malang
azisabdullah29@gmail.com

Abstrak

Masalah yang muncul pada kelompok pedagang kaki lima yang sibuk berjualan untuk mendapatkan keuntungan materi, dapat merasa terganggu ketika berhadapan dengan situasi yang memerlukan bantuan mereka untuk memberi pertolongan kepada orang lain dengan tanpa mendapat imbalan materi. Kelompok pedagang yang anggotanya terikat dengan norma-norma kelompok (kohesivitas) dan saling tertarik antar anggotanya (kohesif) memberikan rasa simpatik kepada orang lain untuk berperilaku prososial. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui hubungan konformitas dan perilaku sosial pada pedagang kaki lima di Jalan Pasar Besar Malang. Hasil uji korelasi menunjukkan bahwa ada hubungan positif yang signifikan antara konformitas dengan perilaku prososial dan hasil uji regresi menunjukkan bahwa konformitas berpengaruh terhadap perilaku prososial.

Kata Kunci: Konformitas, Perilaku Prososial

Abstract

Problems that arise in the group of vendors busy selling to obtain material gain, may feel annoyed when faced with situations that require their help to bring relief to others without obtaining the material rewards. Merchant groups whose members are bound by the norms of the group (cohesiveness) and mutual interest among its members (cohesive) give sympathetic to others to behave in prosocial. The purpose of this study was to determine the relationship of conformity and social behavior on hawkers in Pasar Besar street at Malang. Correlation test results showed that there was a significant positive relationship between conformity and prosocial behavior and regression test results indicate that the conformity give effect on prosocial behavior.

Keywords: Conformity, Prosocial Behavior

Setiap individu memiliki nilai-nilai pribadi yang digunakan untuk bersikap dan berperilaku dalam kehidupannya sehari-hari. Nilai-nilai ini bersumber pada budaya, agama dan keyakinan lain yang dimilikinya. Nilai-nilai ini menciptakan sikap dan perilaku seorang baik dalam hubungan dengan orang lain maupun ketika sendirian. Selain menjadi perilaku seringkali nilai-nilai dijadikan ukuran untuk memahami atau mengevaluasi perilaku orang lain, guna memberi respon yang sesuai.

Ketika individu berada dalam lingkungan sosial dia akan merasakan tekanan untuk patuh terhadap norma-norma yang berlaku di dalam lingkungannya tersebut, disebabkan adanya pengaruh konformitas. Konformitas mengarahkan bagaimana para anggota harus bersikap dan berperilaku

dalam hubungan antara satu dengan lainnya, dan juga dengan lingkungan alam tempat tinggalnya.

Pelanggaran terhadap norma-norma sosial ini dapat mengakibatkan hubungan pengucilan, dibiarkan atau hilang keanggotaannya. Oleh karena itu para anggota berusaha untuk menyesuaikan dirinya dengan kebiasaan-kebiasaan, aturan-aturan baik tertulis maupun tidak tertulis. Demikian juga anggota yang patuh akan mendapat simpati dari kelompoknya dan dapat dipercaya untuk berpartisipasi dalam berbagai kegiatan kelompok.

Partisipasi setiap anggota berbeda dalam ketaatan terhadap kelompoknya tergantung kepada tingkat konformitas kelompoknya baik dalam kegiatan untuk kepentingan kelompoknya sendiri maupun untuk kepentingan di luar kelompoknya.

Kawasan perdagangan Pasar Besar Malang yang menyedot pengunjung dari berbagai tingkatan sosial untuk mendapatkan kebutuhan sehari-hari membuat macet jalan arus lalu lintas dan mengurangi kenyamanan berbelanja baik di toko-toko maupun di pedagang kaki lima. Pedagang kaki lima yang berderet menempati kiri jalan, dan parkir mobil dan motor di tepian jalan seberangnya. Praktis jalan yang digunakan oleh kendaraan yang lewat hanya setengahnya lebar jalan, itupun belum lagi becak yang bersliweran melawan arus lalu lintas, kendaraan angkutan kota menurunkan penumpang semaunya, serta pejalan kaki yang menyebrang jalan, dan pejalan kaki yang turun ke jalan karena trotoarnya terbenjung lapak dagangan. Dalam situasi seperti ini membutuhkan konsentrasi ekstra bagi para pejalan kaki yang melintas di Jalan Pasar Besar. Penelitian ini ingin melihat hubungan konformitas dan prososial para pedagang kaki lima di sekitar kawasan Pecinan Pasar Besar Malang.

Pedagang kaki lima yang menurut pengamatan peneliti dari tahun ke tahun mengalami banyak perubahan dalam ketertiban, keteraturan dan kebersihan.

Pedagang kaki lima di Jalan Pasar Besar Malang umumnya pedagang eceran yang langsung berhungan dengan pembeli. Jam kerja mereka mulai pagi sampai malam. Dagangan mereka hampir sama satu dengan yang lainnya, namun tidak menunjukkan adanya persaingan yang ketat. Para pedagang saling membantu untuk kelancaran pelayanan kepada pembeli, misalnya meminjami uang pengembalian atau pinjam barang dagangan. Para pedagang sebagian besar penduduk Malang yang tinggal di pinggiran kota, dan ada juga dari luar kota Malang.

Konformitas biasanya rendah di kalangan kelompok kelas menengah ke atas dan lebih tinggi di kelompok sosial ekonomi rendah. (Shiraaev & Levy, 2012).

Kelompok pedagang kaki lima yang mangkal di trotoar pejalan kaki di depan toko-toko, atau di tepi jalan dengan rombongan dagangan yang khas dipasang payung besar yang menaunginya, Pandangannya dapat menembus berbagai arah dan dapat memperhatikan keadaan sepanjang jalan. Apabila ada kejadian-kejadian di sekitar mereka, mereka lebih dulu mengetahuinya, dapat melaku-

kan tindakan lebih cepat, memberi bantuan atau pertolongan kepada sesama pedagang dan orang lain yang membutuhkan. Namun kenyataannya belum tentu semudah itu, bisa jadi pemberian pertolongan kepada orang lain itu terlambat atau sama sekali tidak dilakukannya.

Suatu tindakan untuk menolong orang lain (*prosocial*) pada praktiknya dipengaruhi oleh berbagai faktor, sedangkan pada penelitian ini dihubungkan dengan konformitas kelompok pedagang kaki lima.

Beberapa penelitian terdahulu yang berhubungan dengan prososial ini diantaranya yang dilakukan oleh kelompok Spivak, et al. (2015) menghubungkan beberapa variable yaitu: perilaku prososial siswa, persepsi mereka terhadap presentasi kelompok yang lebih besar yang sama-sama etnis di sekolah, dukungan sekolah untuk keragaman etnis, keterlibatan dalam menghargai kontak lintas-etnis, dan norma-norma prososial rekan. Hasilnya ditemukan bahwa terdapat hubungan positif yang rendah antara variabel perilaku sosial siswa dengan variable lainnya. Sedangkan penelitian yang akan dilakukan pada para pedagang kaki lima yang mempunyai kekompakan dalam kelompoknya, akan dihubungkan konformitas dengan prososialnya.

Konformitas

Konformitas adalah tekanan yang dirasakan seseorang untuk melakukan penyesuaian dengan aturan-aturan ekplisit maupun implisit dalam berbagai konteks bagaimana seseorang seharusnya atau sebaiknya berperilaku. Aturan-aturan itu disebut norma sosial yang terdiri dari dua tuntutan yaitu sebagai keharusan untuk dilakukan disebut norma injungtif (*injunctive norms*) dan norma deskriptif (*descriptive norms*) sebagai himbuan bagaimana cara orang-orang berperilaku pada situasi tertentu. Norma injungtif menentukan perilaku apa yang harus dilakukan, perilaku mana yang diterima dan ditolak sedangkan norma deskriptif memberitahukan mengenai perilaku apa yang paling efektif dan adaptif pada situasi tertentu (Baron & Byrne, 2005).

Menurut Siagian (1995) bahwa nilai konformitas berlangsung dua arah yang berarti satu pihak bersedia menerima adanya nilai-nilai hidup

orang lain yang berbeda dengan nilai sendiri, dan di sisi lain tidak memaksakan nilai sendiri kepada orang lain, kesediaan memahami dan menerima nilai yang berbeda dan pendapat yang berlainan merupakan salah satu segi kehidupan organisasional yang sangat penting untuk dikembangkan. Berry dkk (1999) menyampaikan bahwa dalam masyarakat terdapat harapan umum terhadap anggota hendaknya mau menurut (*conform*) terhadap norma kelompok. Dalam keadaan tidak ada perilaku mau menurut (*manut*) maka keeratan (*cohesiveness*) akan menjadi minimal sehingga kelompok tidak dapat melangsungkan fungsifungsinya.

Faktor yang mempengaruhi konformitas

Menurut Baron & Byrne (2005), faktor yang mempengaruhi konformitas adalah :

- a. Kohesivitas: derajat ketertarikan yang dirasakan individu terhadap suatu kelompok, ketika seseorang suka dan mengagumi suatu kelompok maka tekanan untuk melakukan konformitas bertambah besar.
- b. Ukuran kelompok: konformitas cenderung meningkat seiring dengan meningkatnya ukuran kelompok, semakin besar ukuran kelompok maka semakin besar pula cenderung untuk ikut serta.
- c. Norma sosial deskriptif dan injungtif: norma yang mendeskripsikan apa yang sebagian besar orang lakukan pada situasi tertentu dan perilaku apa yang seharusnya dilakukan pada situasi tertentu.

Selanjutnya Baron & Byrne (2005) menambahkan bahwa dasar dari konformitas adalah:

- a. Keinginan untuk disukai dan takut penolakan: upaya disukai orang lain dengan cara tampil semirip mungkin dengan orang lain. Disukai dan diterima orang lain akan membantu untuk mendapatkan persetujuan dari orang lain. Sumber konformitas itu disebut pengaruh sosial normatif.
- b. Keinginan untuk merasa benar: apa yang diketahui dan dilakukan diharapkan terjadi kebenarannya secara sosial, keinginan merasa benar dan selaras dengan kelompok perlu mendengar pendapat orang lain. Sumber konformitas ini disebut pengaruh sosial informasional.

- c. Membenarkan konformitas: menganggap penilaian kelompok lebih benar dari pada penilaian pribadi sendiri dan dalam situasi seperti terjadi perubahan persepsi untuk mengikuti kelompok.

Orang-orang ketika berada dalam situasi tekanan kelompok menghadapi dua pilihan apakah mengikuti pikiran kelompok dengan melepaskan pikiran pribadi atau melawan pikiran kelompok dengan membuat penjelasan bahwa hal tersebut tidak perlu dilakukan. Pilihan akan lebih dipengaruhi oleh budaya yang dianutnya, jika budayanya individualistik maka mereka akan melakukan analisis rasional dan membuktikan bahwa hal tersebut tidak perlu dilakukan. Sebaliknya bagi orang-orang yang menganut budaya kolektivistik akan berusaha untuk menghindari ketidaksetujuan dengan kelompok, dan pembenaran kognitif akan semakin rendah. Menurut Berry (1999) bahwa pandangan yang mendukung harapan kelompok, meyakini terhadap apa yang menjadi penilaian kelompok walaupun bertentangan dengan pandangan persepsi diri sendiri.

Status dan norma: Robbins (1996) menunjukkan bahwa status seseorang dalam kelompok mempunyai pengaruh terhadap kekuatan norma dan tekanan konformitas. Orang-orang yang berstatus tinggi lebih mampu bertahan terhadap tekanan konformitas dari pada yang lain dengan status lebih rendah. Orang yang berstatus tinggi dalam suatu kelompok mendapat lebih banyak kebebasan untuk menyimpang dari norma yang berlaku dari pada anggota lain. Penyimpangan ini tidak sampai mengganggu terhadap pencapaian tujuan kelompok. Sedangkan norma merupakan standart perilaku yang diakui, diterima dan digunakan bersama oleh seluruh anggota. Norma menjelaskan apa yang seharusnya dan tidak boleh dilakukan pada situasi dan kondisi tertentu.

Tahap-tahap tekanan kelompok: Leavin (1992) mengutarakan bahwa tekanan kelompok akan terasa bila seseorang anggota kelompok mempunyai persepsi yang berbeda dengan kelompok, dalam hal ini kelompok mengharapkan dia merubah persepsinya sehingga sesuai dengan pendapat kelompok. Kelompok akan mengajak bertukar pikiran dengan harapan dapat kembali pada pendapat kelompok. Ketika kelompok mengetahui bahwa seseorang memperlihatkan tidak ada

perubahan untuk berbalik kepada pendapat kelompok, maka kelompok akan mengingatkan penyimpang dengan cara yang ramah, kekeluargaan, lemah lembut terhadapnya dan meyakinkan bahwa kelompok itu berharga bagi seluruh anggotanya. Dan apabila pendapatnya tetap tidak berubah maka kelompok akan memutuskan bahwa mereka telah banyak membuang waktu dan masih menunggu dengan tanpa lemah lembut serta munculah tangan besi bahkan menyerang untuk mendapatkan kepatuhan. Dan terakhir jika masih tetap tidak sejalan dengan pendapat kelompok maka kelompok akan meninggalkannya dan tidak mengakui sebagai anggota kelompok lagi.

Perilaku Prososial

Menurut Baron & Byrne (2005) prososial adalah suatu tindakan yang menguntungkan orang lain tanpa harus mendapat keuntungan langsung bagi orang yang melakukan tindakan tersebut, dan mungkin bahkan melibatkan resiko bagi menolong. Menurut Carlo & Randal (2002) perilaku prososial terdiri dari 4 jenis perilaku prososial yaitu, perilaku prososial altruistik, perilaku prososial rela (*compliant*), perilaku prososial emosi dan perilaku prososial publik. *Altruisme*: perilaku prososial altruistic didefinisikan sebagai pertolongan sukarela yang dimotivasi oleh kebutuhan dan kesejahteraan orang lain, sering disebabkan oleh perasaan simpati, sebagai respon dari norma/prinsip internal yang konsisten untuk membantu orang lain. Perilaku prososial rela (*compliant*) didefinisikan sebagai membantu orang lain sebagai respon atas permintaan verbal atau non-verbal. Perilaku prososial emosional adalah membantu orang lain karena keadaan yang menggugah emosi. Perilaku prososial publik adalah perilaku prososial yang termotivasi oleh kesaksian para penonton kejadian untuk mendapatkan persetujuan dan rasa hormat dari orang lain. Anonim perilaku prososial membantu orang lain yang dilakukannya tanpa sepengetahuan orang yang dibantu.

Menurut Raven & Rubin (1983) bahwa perilaku prososial bersifat sukarela dan dilakukan agar orang lain atau sekelompok orang mendapatkan keuntungan dari pertolongan tersebut. Dua bentuk utama dari perilaku prososial adalah kerjasama dan altruism. Kerjasama berkontribusi

terhadap pencapaian tujuan bersama, orang yang terlibat mengharapkan yang lain untuk membalas bantuan. Altruisme, dilakukan tidak mempunyai harapan untuk mendapat bantuan yang timbal balik, tetapi dilakukan dengan tanpa harapan keuntungan pribadi.

Sebagaimana Raven & Rubin (1983) menjelaskan bahwa sosial dapat mempengaruhi perilaku prososial seseorang terhadap orang lain, bisa menambah atau mengurangi keinginan untuk membantu. Perilaku prososial umumnya menurun jika jumlah dari orang yang hadir pada kejadian itu meningkat. Seperti efek yang dijelaskan oleh: (a) difusi bidang tanggung jawab setiap orang akan merasa berkurang untuk bertanggung jawab dan (b) situasi sosial terlihat bahwa orang-orang yang tidak memberikan bantuan karena menganggap keadaan darurat tidak serius.

Ketika seorang menjadi penolong tunggal akan merasa takut dipandang bodoh oleh orang lain jika tidak memberikan pertolongan, dengan demikian dapat meningkatkan perilaku prososial. Selain itu seseorang yang melihat bahwa beberapa orang memberikan bantuan kepada orang-orang yang memerlukan pertolongan, maka seseorang yang lainnya itu akan meniru dan merasa tertekan untuk melakukan tindakan yang sama.

Faktor penentu perilaku prososial menurut Sears, David O, dkk. (1985) adalah:

1. Situasi: orang yang paling altruis sekalipun tidak memberikan bantuan dalam situasi tertentu yang meliputi: kehadiran orang lain, sifat lingkungan, fisik, dan tekanan keterbatasan waktu.
2. Kehadiran orang lain: semakin banyak orang yang hadir semakin kecil memungkinkan seseorang benar-benar memberi pertolongan, dan semakin besar rata-rata tentang waktu memberikan bantuan. Alasannya: (1) penyebaran tanggung jawab karena banyak orang yang hadir. Jika sendirian maka mempunyai tanggung jawab karena banyak orang yang hadir. Jika sendirian maka mempunyai tanggung jawab penuh untuk memberikan reaksi terhadap situasi tersebut dan akan menanggung rasa bersalah dan penyesalan bila tidak bertindak. (2) efek penonton yang ambiguitas dalam menginterpretasikan situasi. Perilaku penonton lain dapat mempengaruhi kita menginterpretasikan

tasikan situasi dan bagaimana reaksi kita, jika orang lain mengabaikan suatu situasi atau memberi reaksi seolah-olah tidak terjadi apa-apa, mungkin kita juga beranggapan tidak ada keadaan darurat. (3) kekuatan efek penonton adalah rasa takut dinilai. Bila orang lain tenang-tenang saja menghadapi situasi yang terjadi, menurut seseorang akan melakukan yang sama dengan orang-orang tersebut, untuk menghindari kerugian penolakan sosial yang menghambat tindakan perorangan.

3. Kondisi lingkungan: cuaca, ukuran kota, dan derajat kebisingan terhadap pemberian bantuan. Orang lebih cenderung memberikan bantuan bila hari cerah, suhu udara cukup menyenangkan, pada siang hari, kota kecil (desa).
4. Tekanan waktu: orang yang tergesa-gesa mempunyai kecenderungan yang kurang untuk memberikan pertolongan.
5. Penolong: kepribadian, suasana hati, *distress*
6. Faktor kepribadian: ciri kepribadian tertentu mendorong orang untuk memberikan pertolongan dalam situasi dan pemberian bantuan tergantung pada sifat tertentu yang dibahas dan pada jenis bantuan tertentu yang dibutuhkan.
7. Suasana hati: orang lebih terdorong untuk memberikan bantuan bila mereka berada dalam suasana hati yang baik. Di lain pihak bila kita berpikir bahwa menolong orang lain bisa membuat kita merasa lebih baik sehingga mengurangi suasana hati yang buruk mungkin kita cenderung memberikan bantuan.
8. *Distress* diri dan rasa empatik: yang dimaksud dengan *distress* diri (*personal distress*) adalah reaksi pribadi kita terhadap penderitaan orang lain, perasaan terkejut, takut, cemas, prihatin, tidak berdaya, atau perasaan lainnya. Sikap empatik (*emphatic concern*) perasaan simpatik dan perhatian terhadap orang lain, khususnya untuk berbagi pengalaman atau secara tidak langsung merasakan penderitaan orang lain. Perbedaan utamanya adalah bahwa penderitaan diri terfokus pada sisi korban. *Distress* diri memotivasi untuk mengurangi kegelisahan kita sendiri. Kita bisa melakukannya dengan membantu orang lain yang membutuhkan, tetapi juga kita dapat melakukannya dengan menghindari situasi tersebut atau mengabaikan penderitaan

disekitar kita. Sebaliknya rasa empatik hanya dapat dikurangi dengan membantu orang yang berada dalam kesulitan. Empatik merupakan sumber altruistik untuk kesejahteraan orang lain.

9. Orang yang membutuhkan pertolongan.
10. Menolong orang yang pantas ditolong.

Konformitas dan Perilaku Prososial

Konformitas memberi tekanan kepada anggota kelompok untuk patuh terhadap norma-norma kelompok atau sosial normatif. Manakala ada pelanggaran terhadap norma yang telah ditentukan akan menimbulkan sanksi. Upaya untuk menghindari sanksi atau keinginan untuk disukai oleh kelompok adalah mengetahui apa yang seharusnya dilakukan agar sesuai dengan norma sosial yang berlaku. Menurut Dayakisni & Hudaniah (2012) bahwa norma sosial yang hidup pada kelompok sudah diinternalisasi oleh semua anggotanya, sebagian norma tersebut berkaitan dengan tindakan prososial dan menjadi suatu kewajiban untuk menjaga dan melakukannya dengan harapan mendapatkan pengakuan, pujian atau menghindari pengucilan. Konformitas yang tinggi dapat dibangun oleh meningkatnya kekompakan kelompok. Sedangkan kekompakan suatu kelompok dapat meningkatkan atau menurunkan perilaku prososial. Dengan makin tinggi konformitas suatu kelompok maka perilaku prososial dapat meningkat, karena dalam konformitas terdapat norma sosial (norma injungtif) yang seharusnya setiap anggota kelompok bertindak di berbagai situasi, termasuk situasi darurat untuk memberikan pertolongan kepada orang lain. Byrne & Baron (2005) menyampaikan bahwa tanpa mempedulikan apakah norma sosial itu eksplisit atau implisit ada kenyataan yang jelas bahwa sebagian besar orang mematuhi norma-norma tersebut hampir setiap saat.

Ketika sikap prososial ini telah menjadi nilai kelompok, maka kelompok memiliki sumber konformitas yang bersifat normatif. Menurut Baron & Byrne (2005) norma akan mempengaruhi tingkah laku bila anggota-anggota kelompok yang terlibat dalam perilaku prososial berfokus pada norma tersebut dan semua anggota akan mematuhi sebagai ketetapan yang harus dilakukan sebagai norma injungtif. Pengaruh sosial normatif ini memberi peluang kepada semua anggota untuk

bersikap atau melakukan tindakan prososial karena sikap prososial ini sudah menjadi norma kelompok yang disepakati bersama.

Keinginan untuk merasa benar terhadap apa yang diketahui dan dilakukan agar terjamin kebenarannya secara sosial, keinginan merasa benar dan selaras dengan kelompok perlu mendengar pendapat orang lain, sumber konformitas yang sangat kuat ini disebut pengaruh sosial informasional (Baron & Byrne, 2005). Ketergantungan kepada sumber konformitas ini ditentukan oleh kohesivitas kelompok, makin kohesif kelompok maka anggota akan semakin patuh terhadap norma kelompoknya yang berkaitan dengan tanggung jawab sosial, yaitu memberikan pertolongan kepada orang lain.

Norma sosial adalah keharusan dalam kehidupan kita merupakan harapan sosial, hal tersebut menentukan perilaku yang pantas. Dua norma sosial yang telah memotivasi altruisme yaitu norma timbal balik (*reciprocity norm*) dan norma tanggung jawab.

Membenarkan konformitas adalah menganggap penilaian kelompok lebih besar dari pada penilaian pribadi sendiri dan dalam situasi seperti terjadi perubahan persepsi untuk mengikuti kelompok, dengan demikian apa yang dilakukan kelompok menjadi keharusan bagi anggota-anggotanya.

Ketika memberikan pertolongan kepada orang lain mungkin tidak disadari apa keuntungan yang akan diperoleh, namun ia merasa harus untuk memberikannya sebagai sesuatu yang diharuskan oleh norma-norma masyarakat (Mashoedi, 2015). Norma timbal balik (*reciprocity norm*) adalah harapan bahwa seseorang akan menolong dan tidak akan menyakiti orang-orang yang telah menolongnya sebagai balas budi baiknya yang telah diberikannya. Norma tanggung jawab adalah harapan bahwa orang yang akan menolong orang lain yang membutuhkan bantuan dengan perasaan ikhlas tidak mengharapkan balasan dari orang yang ditolongnya.

Siapa yang akan memberi pertolongan? Altruisme, bahwa beberapa orang secara konsisten lebih banyak memberikan pertolongan kepada orang lain dibandingkan yang lainnya.

Efek dari kepribadian gender dapat tergantung situasi. Pria lebih banyak membantu pada situasi

yang berbahaya, wanita lebih banyak menjadi sukarelawan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini adalah penelitian korelasional (*correlational research*) yaitu untuk mengetahui sejauh mana variasi-variasi pada suatu faktor berkaitan dengan variasi-variasi pada satu faktor atau lebih berdasarkan pada koefisien korelasi (Surayabrata, 1988). Variabel-variabel dalam penelitian ini adalah konformitas dan perilaku prososial pada komunitas pedagang kaki lima Pecinan Malang untuk diketahui seberapa kuat korelasinya.

Populasi penelitian terdiri dari 52 pedagang kaki lima di Jalan Pasar Besar Malang yang berjualan berbagai jajanan, buah-buahan, mainan anak-anak, baju dalam anak-anak, kaos kaki, topi, jual beli emas, dan sebagainya. Mereka terdiri dari laki-laki dan wanita, usia berkisar 19 tahun sampai 67 tahun, rata-rata 38 tahun. Pendidikan mulai tidak tamat SD sampai S1 dengan rincian yaitu: tidak tamat SD = 5, SD = 20, SMP = 8, SMA = 7, S1 = 1.

Penelitian ini mengambil sampel sebanyak 41 orang dengan pertimbangan waktu pengumpulan kuesioner terlalu lama, karena pengisian kuesionernya membutuhkan pendampingan peneliti. Jumlah sampel sebanyak itu sudah cukup representatif bila dihubungkan dengan pendapat Selvilla, dkk (1993) yang menyatakan bahwa sampel dalam penelitian korelasional minimal 30 orang.

Pengumpulan data dengan membagikan kuesioner kepada semua responden dan memberikan penjelasan cara pengisiannya kepada setiap orang di tempat lapaknya masing-masing.

Alat ukur yang digunakan pada penelitian ini adalah skala dari dua variabel penelitian yaitu skala prososial dan skala konformitas.

Analisis Data

Hubungan variabel X konformitas dengan variabel Y perilaku prososial dapat dijelaskan dengan analisis statistik menggunakan teknik uji korelasi dan pengaruh variabel X terhadap variabel Y menggunakan teknik uji regresi. Untuk keperluan tersebut dilakukan pengolahan data dengan menggunakan program SPSS versi 20.

Hasil Penelitian

Hasil uji korelasi yang menjelaskan hubungan antara konformitas dengan sikap prososial didapat nilai koefisien (r) sebesar 0,673 dengan probabilitas (p) = 0,00 sebagaimana dapat dilihat pada tabel 1. Berarti ada hubungan yang kuat karena nilai $r > 0,5$ (Santoso, 2015). Adapun $p < 0,01$ mengisyaratkan bahwa hipotesis alternatif (H1) diterima, dengan perkataan lain ada hubungan yang signifikan antara variabel konformitas dengan variabel perilaku prososial. Tanda korelasi dari koefisien korelasi adalah positif, hal ini berarti bahwa makin meningkatnya konformitas akan meningkatkan perilaku prososial, begitu juga sebaliknya jika konformitas menurun maka perilaku prososial juga menurun.

Tabel 1. Hubungan Variabel Konformitas dengan Perilaku Prososial

		PROSOSIAL	KONFORMITAS
PROSOSIAL	Person Correlation	1	.673**
	Sig. (2-tailed)		.000
	N	41	41
KONFORMITAS	Person Correlation	.673**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	41	41

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed)

Hasil uji regresi mendapatkan nilai F yang tercantum pada tabel 2 sebesar 22,609 (Fhitung), sedangkan nilai Ftabel ($1,39,0,01$) = 7,35. Hal ini menunjukkan bahwa nilai Fhitung > Ftabel ($p < 0,01$), dengan demikian konformitas berpengaruh terhadap sikap prososial sangat signifikan.

Tabel 2 Model Uji Regresi

Model		Sum of Squares	Df	Mean Squares	F	Sig.
	Regression	510,128	1	510,128	22,609	,000
1	Residual	879,970	39	22,563		
	Total	1390,098	40			

a. Dependent Variable: PROSOSIAL

b. Predictor: (Constant), KONFORMITAS

Koefisien determinasi (R^2) pada Tabel 3 sebesar 0,453 hal ini menunjukkan bahwa variabel konformitas mempengaruhi variabel perilaku prososial sebesar 45,3%, sedangkan sisanya sebesar 54,7% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini.

Tabel 3 Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin Watson
1	.673	.453	.439	7,792	2,290

a. Dependent Variable: PROSOSIAL

b. Predictor: (Constant), KONFORMITAS

Hasil Penelitian ini menunjukkan bahwa hubungan antara variabel konformitas dengan variabel prososial cukup kuat dan signifikan menggambarkan bahwa aspek-aspek dari kedua variabel penelitian tersebut memiliki hubungan yang kuat pula dan konformitas mempengaruhi perilaku prososial. Pengaruh normatif adalah konformitas yang berdasarkan pada keinginan seseorang untuk memenuhi harapan orang lain untuk mendapatkan penerimaan dari orang tersebut (Myers, 2014). Perilaku prososial yang dilakukan oleh kelompok orang-orang akan ditiru oleh orang lain sebagai dampak dari penularan sosial yang mempengaruhi sikap dan emosi untuk merasakan apa yang dirasakan oleh orang lain (Neumann & Strack, 2000 dalam Myers, 2014).

Menurut Myers (2012) bahwa faktor lain yang mempengaruhi konformitas adalah kepribadian, kultur dan peran sosial. Kepribadian memprediksi perilaku lebih baik ketika pengaruh sosial lemah, bahkan suasana hati yang berpengaruh. Tong & dkk dalam Myers (2012) menambahkan bahwa suasana hati positif yang memicu pemrosesan informasi lebih dangkal, cenderung meningkatkan konformitas, sedangkan suasana hati negatif cenderung menurunkan konformitas.

Selain orang-orang yang tergantung kepada suasana hati (mood) memang ada orang-orang yang kepribadiannya cenderung bersifat ingin membantu orang lain. Sebagaimana Pervin dkk (2010)

menjelaskan bahwa kepribadian yang mendasarkan kepada sifat sebagaimana yang digagas oleh Costa dan McCrae, bahwa sifat *agreeableness* mempunyai karakteristik altruisme, kesederhanaan, kelembutan, kerelaan, disiplin diri, penuh tanggung jawab dan kompeten. Oleh karenanya faktor kepribadian dapat mempengaruhi perilaku prososial. Karakteristik kepribadian yang dapat meningkatkan perilaku prososial adalah harga diri yang tinggi, rendahnya kebutuhan akan persetujuan orang lain, rendahnya menghindari tanggung jawab, dan lokus kendali yang internal (Dayakisni & Hudaniah, 2012).

Latar belakang kultur membantu memprediksi seberapa besar seseorang akan cenderung menyeragamkan diri mereka dengan orang lain. Dengan demikian konformitas dan kepatuhan merupakan fenomena umum meskipun memiliki kadar yang berbeda antar kultur dan era. Hasil penelitian Rod Bond dan Peter Smith (1996) dalam Myers (2014) memperlihatkan bahwa nilai-nilai kultural mempengaruhi konformitas. Orang-orang yang tinggal di negara-negara kolektif harmoni dihargai dan hubungan satu sama lain membantu mereka mendefinisikan diri mereka, lebih responsif terhadap pengaruh dari orang lain. Di negara individualis para mahasiswa memandang diri mereka sangat tidak seragam dalam benda-benda yang mereka beli dan pandangan politik (Pronin dkk, 2007 dalam Myers, 2014).

Peran sosial mempunyai pengaruh yang kuat. Melalui cara yang tidak disadari oleh seseorang proses penyesuaian diri akan mengubah perilaku. Nilai dan identitas seseorang untuk mengakomodasi suatu tempat yang berbeda. Seseorang harus kembali menyesuaikan diri dengan peran yang sebelumnya pernah mereka jalankan. Situasi-situasi sosial dapat menggerakkan orang yang paling normal sekalipun untuk berperilaku abnormal.

Perilaku menolong, jenis perilaku prososial berdasarkan teori dan penelitian sebelumnya (Carlo & Randall, 2002) ada 4 jenis perilaku prososial diidentifikasi yaitu, perilaku altruistik prososial, perilaku prososial bersikap sukarela (*compliant*), perilaku prososial emosi dan perilaku prososial publik.

Altruisme adalah perhatian yang empatik

dirasakan oleh seseorang terhadap penderitaan orang lain akan menghasilkan motivasi untuk mengurangi penderitaan orang tersebut. Motivasi seseorang untuk menolong orang yang membutuhkan dan merasa menyenangkan bila dapat berbuat baik walaupun berbahaya dan mengancam jiwa (Mashoedi, 2015). Dengan perkataan lain altruisme memberi pertolongan sukarela untuk kebutuhan dan kesejahteraan orang lain sebagai respon dari membantu orang lain yang telah terinternalisasi. *Compliance prosocial behavior* adalah kerelaan untuk menolong orang lain.

Sedangkan *Compliance* adalah pemenuhan yang disebabkan adanya konformitas dalam suatu kelompok. Memberikan untuk pertolongan kepada teman, atau kepada orang lain atas permintaan kelompoknya. Dalam hal ini memperlihatkan ada hubungan antara konformitas dengan perilaku prososial, makin kuat hubungan pertemanan atau konformitas maka perilaku memberikan pertolongan akan makin kuat pula. Salah satu dari prinsip *compliance* ialah validasi sosial, kita lebih mudah memenuhi permintaan untuk melakukan suatu tindakan jika tindakan itu konsisten dengan apa yang kita percaya orang lain akan melakukan juga, kita ingin bertingkah laku benar dan salah satu cara untuk memenuhinya adalah dengan bertingkah laku dan berfikir seperti orang lain (Cialdini, 1994 dalam Hafiyah, 2015).

Perilaku menolong meningkatkan penghargaan terhadap diri sendiri menjelaskan mengapa banyak orang merasa baik setelah melakukan perbuatan baik. Sukarelawan memberikan keuntungan kepada moral dan pada kesehatan. Orang yang berperasaan depresi lebih cepat sembuh ketika mereka terlibat dalam kegiatan menolong orang lain, dan orang yang bahagia adalah orang yang suka menolong orang lain (Brown dkk, 2008 dalam Myers, 2012).

Menurut Shiraev & Levi (2012) dalam kultur kolektifis orang tunduk pada kelompok dalam dan berperilaku kurang kooperatif dengan kelompok luar. Konformitas yang ditunjukkan oleh pedagang kaki lima yang lebih patuh kepada ketua dan orang-orang dalam yang dipercaya mereka dari pada terhadap orang luar. Hal ini memungkinkan kesadaran untuk menolong orang lain di luar kelompoknya sangat tergantung kepada tingkat prososial ketua dan orang-orang dalam yang

dipercaya.

Ketika situasi ambigu, situasi menjadi tidak jelas atas apa yang harus dilakukan, maka individu mencari kejelasan lewat kelompok dengan mengikuti apa yang diharapkan oleh kelompok ia melakukan konformitas terhadap norma kelompok, merupakan kebutuhan kuat dalam diri manusia untuk bertindak benar atau tepat sehingga bisa diterima dan disukai oleh orang lain (Hafiyah, 2015).

Dari hasil penelitian ini menunjukkan bahwa konformitas berpengaruh terhadap perilaku prososial sebesar 45,3%, sedangkan sisanya 54,7% dipengaruhi oleh faktor lain. Konformitas dapat meningkat jika saling ketertarikan anggota kelompok meningkat, adanya norma yang memberitahukan apa yang seharusnya dilakukan oleh kelompok, dan jumlah anggota kelompok. Menurut (Myers, 2014) jumlah anggota kelompok yang dapat meningkatkan konformitas dengan cara membentuk lebih banyak kelompok-kelompok kecil daripada sedikit kelompok yang anggotanya banyak, persetujuan kelompok-kelompok *independent* kecil membuat suatu posisi lebih kredibel. Kelompok pedagang kaki lima yang menempati rombongan barang dagangannya, ketika berinteraksi dengan sama-sama pedagang terbatas kepada tetangga kiri dan kananya saja, memungkinkan terbentuknya banyak kelompok dengan anggota sedikit sesuai dengan anggota yang sedikit sesuai dengan jarak mobilitas mereka yang dapat dijangkau.

Banyak faktor lain yang dapat mempengaruhi perilaku sosial diantaranya empati altruistik, determinisme gen untuk kelangsungan hidup manusia, model mengurangi efek negatif (Baron & Byrne, 2005). Norma untuk bersikap prososial ini sejalan dengan norma yang terdapat dalam agama yang mereka anut. Nilai-nilai agama yang berkaitan dengan sikap prososial diyakini sebagai hal yang baik dan harus dilakukan oleh semua orang sebagai perintah agama. Kepercayaan religius memprediksi altruisme jangka panjang sebagaimana direfleksikan dalam kegiatan sukarela dan kontribusi sosial. Hasil penelitian Einolf (2011) menunjukkan hubungan antara religiusitas internal dengan menolong, mendukung faktor psikologis yang bebas dari norma-norma eksternal dan hubungan

sosial. Hal ini juga menunjukkan bahwa spiritualitas dapat mempengaruhi pemberian bantuan, tidak hanya melalui norma-norma dan nilai-nilai internal, tetapi juga melalui pembinaan kesadaran yang lebih besar terhadap kebutuhan orang lain dan rasa moral yang ekstensif. Kelompok pedagang kaki lima yang umumnya mereka memiliki nilai-nilai agama yang secara berkesinambungan terus terpelihara dan ditingkatkan dengan menghadiri pengajian-pengajian rutin. Dengan menginternalisasi norma-norma agama ini dapat diharapkan melakukan tindakan prososial yang mungkin dibutuhkan pada waktunya.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil uji korelasi dan regresi menunjukkan bahwa konformitas mempunyai hubungan positif dan signifikan dengan perilaku prososial pada kelompok pedagang kaki lima di Jalan Pasar Besar Malang. Hubungan positif menunjukkan bahwa makin tinggi konformitas kelompok maka perilaku prososial kelompok akan meningkat. Demikian sebaliknya hubungan konformitas kelompok rendah maka perilaku prososial kelompok akan menurun pula. Jadi tingkat kesediaan kelompok untuk melakukan prososial ditentukan oleh tingkat konformitas kelompok. Besarnya pengaruh konformitas terhadap perilaku prososial sebesar 45,3% sedangkan pengaruh lain diantaranya adalah nilai-nilai agama, nilai-nilai budaya, faktor kepribadian individu, situasi sosial dan lain-lain.

SARAN

Pedagang kaki lima hendaknya meningkatkan kuantitas dan kualitas pertemuan yang dapat meningkatkan konformitas paguyuban pedagang kaki lima Pasar Besar Malang. Meningkatkan kesadaran bersama untuk memahami nilai-nilai agama yang terkait dengan perilaku prososial. Meningkatkan citra kelompok pedagang kaki lima yang taat pada peraturan yang berlaku, kedisiplinan dalam kerapihan, keindahan dan kebersihan lingkungan. Mengembangkan nilai-nilai budaya setempat mengenai hubungan dengan orang lain, sopan santun sesuai adat istiadat yang berlaku, mengutamakan kepentingan umum, memelihara dan menjaga hubungan baik, dan memberikan

pertolongan kepada yang memerlukannya.

Ketua paguyuban pedagang kaki lima agar mensosialisasikan nilai-nilai agama dan nilai-nilai budaya terutama nilai-nilai yang berkaitan dengan perilaku menolong orang lain kepada para anggotanya secara terus menerus sehingga dapat lebih meningkatkan kesadaran tentang pentingnya memberi pertolongan kepada yang membutuhkan.

Petugas pengelola pasar dan pedagang kaki lima dikawasan Pasar Besar agar memberikan pembinaan yang tegas terhadap pedagang kaki lima yang tidak disiplin terhadap peraturan yang berlaku, tentang kebersihan, ketertiban, dan keamanan dan sebagainya.

Para pengunjung kawasan Pasar Besar agar membantu tegaknya peraturan yang berlaku tentang ketertiban, kebersihan, keamanan dan sebagai pribadi yang menjunjung tinggi nilai-nilai kemanusiaan dapat terdorong untuk berperilaku prososial bagi kepentingan umum.

DAFTAR RUJUKAN

- Abbate, C.S., Ruggien, S., & Boca, S. 2013. Automatic Influences of Priming on Prosocial Behavior. *Europe's Journal of Psychology*. Vol. 9(3), 479-492.
- Azimpour, A., Neasi, A., Yailagh, M. S., Arshadi, N. 2011. Validation of "Prosocial Tendencies Measure" in Iranian University Students. *Journal of Life Science and Biomedicine*. 2(2):34-42.
- Baron, R. A & Byrne, D. 2005. *Psikologi Sosial*. Terjemahan Djuwita, R. Jakarta: Erlangga.
- Berry, J. W., Poortinga, Y. H., Segall, M. H., Dasen, P. R. 1999. *Psikologi Lintas Budaya: Riset dan Aplikasi*. Jakarta: Gramedia Pustaka.
- Bertram H. Raven & Jeffrey. Z. Rubin. 1983. *Social Psychology*. New York: John Wiley & Sons inc.
- Cialdini, R.B., & Noah, J.G. Social Influence: Compliance and Conformity. *Annual Review of Psychology*: 2004; 55:591-621
- Costanza Scaffidi Abbate, Stefano Ruggieri, Stefano Boca. 2013. Automatic Influences of Priming on Behavior. *Europe's Journal of Psychology*. Vol. 9(3), 479-492
- Dayakisni, T., & Hudaniyah. 2012. *Psikologi Sosial*. Malang: UMM Press.
- Einolf, C. J. 2011. Daily Spiritual Experiences and Prosocial Behavior. *Social Indicators Research* 110:71-87
- Gustavo Carlo and Bransy a Randall. 2001. The Development of a Measure of Prosocial Behavior for Late Adolescents. *Journal of Youth and Adolescent*. Vol. 31 No.1. Februari 2002. Pp. 31-44.
- Hafiyah, 2015. *Pengaruh Sosial*. Dalam Sarlito W. Sarwono & Eko A. Meinarno (Eds), Psikologi Sosial (hlm. 103-119). Jakarta: Salemba Humanika.
- Mashoedi, S. F. 2015. *Tingkah Laku Menolong*. Dalam Sarlito W. Sarwono & Eko A. Meinarno (Eds), Psikologi Sosial (hlm. 121-144). Jakarta: Salemba Humanika.
- Myers, D. G. 2012. *Psikologi Sosial*. Terjemahan Tussyani, dkk. Jakarta: Salemba Humanika.
- Pervin, L.A., Cervone, D., & John. O.P. 2010. *Psikologi Kepribadian: Teori dan Penelitian*. Terjemahan Anwar, A. K. Jakarta: Kencana.
- Sangaji, E. M., Sopiah. 2010. *Metode Penelitian – Pendekatan Praktis dalam Penelitian*. Yogyakarta: C.V. Andi Offset.
- Santoso, S. 2015. *SPSS 20 Pengolah Data Statistik di Era Informasi*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.
- Sears, D. O. 1985. *Psikologi Sosial*. Penerjemah: Adryanto, M. Jakarta: Penerbit Erlanga.
- Sevilla, G. C., Ochave, J. A., Punsalam, T. G., Regala, B., P., Uriarte, G. G. 1993. *Pengantar Metode Penelitian*. Terjemahan Alimuddin Tuwu. Jakarta: Universitas Indonesia.
- Siagian, S. P. 1995. *Teori Motivasi dan Aplikasinya*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Spivak, L. A., White, S. S., Jovonen, j., Graham, S. 2015. Correlates of Prosocial Behavior of Students in Ethnically Diverse Middle Schools. *Merrill-Palmer Quarterly* Vol 61, No 2, pp. 236-263
- Suryabrata, S. 1988. *Metode Penelitian*. Jakarta: CV. Rajawali.
- Trihendradi, C. 2013. *Step by Step IBM SPSS 21: Analisis Data Statistik*. Yogyakarta: CV Andi Offset.