

## KONSEP DASAR DAN IMPLIKASI TEORI PERBANDINGAN SOSIAL

**Nurfitriany Fakhri**

Psikologi, Universitas Negeri Makassar  
Email: nurfitriany.fakhri@unm.ac.id

***Abstract.** This article describes the basic concepts built by Festinger (1954) in his classic paper on social comparison theory. Social comparison theory sees that the process of social influence and certain competitive behaviors stem from the need to evaluate oneself and the importance for this evaluation based on comparisons with others. In this article there are also implications or uses of the theory in several other studies that have relations with social comparison. The purpose of the writing of this article is to provide a deep understanding of social comparison theory, including the direction of social comparison and some variables that correlate with the concept of social comparison itself.*

*Keywords: social comparison theory, self-evaluation, social comparison direction*

***Abstrak.** Artikel ini mendeskripsikan konsep dasar yang dibangun oleh Festinger (1954) dalam paper klasik yang diusunnnya mengenai teori perbandingan sosial. Teori perbandingan sosial melihat bahwa proses pengaruh sosial dan beberapa perilaku kompetitif tertentu berasal dari kebutuhan untuk mengevaluasi diri dan kepentingan untuk evaluasi ini berdasar pada perbandingan dengan orang lain. Selain itu dalam artikel ini juga terdapat implikasi atau penggunaan teori tersebut dalam beberapa penelitian lain yang memiliki relasi dengan perbandingan sosial. Tujuan dari penulisan artikel ini adalah untuk memberikan pemahaman yang mendalam mengenai teori perbandingan sosial, termasuk arah dari perbandingan sosial dan beberapa variabel yang memiliki korelasi dengan konsep perbandingan sosial itu sendiri.*

*Kata kunci: teori perbandingan sosial, evaluasi diri, arah perbandingan sosial*

### PENDAHULUAN

Individu di berbagai tempat selalu terkait dengan proses perbandingan sosial, seperti membuat penilaian mengenai orang lain dan dirinya sendiri, menerima bahwa mereka tidak memiliki kebebasan dalam bertindak, dan membentuk kesan mengenai orang lain. Berbagai perilaku sosial ini dituangkan oleh beberapa psikolog sosial dalam penelitian yang kemudian menghasilkan berbagai macam teori sosial. Salah satunya adalah teori perbandingan sosial.

Teori perbandingan sosial diformulasikan oleh Festinger (1954). Perkembangan teori ini dimulai dengan suatu pertimbangan mengenai komunikasi sosial tentang perubahan opini dalam kelompok sosial. Umumnya, teori ini melihat bahwa proses pengaruh sosial dan beberapa perilaku kompetitif tertentu berasal dari kebutuhan untuk mengevaluasi diri dan kepentingan untuk evaluasi ini berdasar pada perbandingan dengan orang lain. Prinsip utama dari teori proses

perbandingan sosial diajukan oleh Festinger (1954) dalam bentuk hipotesis, kesimpulan dan derivasinya. Pernyataan tersebut berhubungan dengan kebutuhan untuk evaluasi, sumber evaluasi, pilihan seseorang dalam melakukan perbandingan, faktor-faktor yang mempengaruhi perubahan, berkurangnya perbandingan dan tekanan untuk mencapai kesatuan.

## **TINJAUAN TEORI**

Kruglanski dan Mayseless (Kaplan dan Stiles, 2004) mendefinisikan perbandingan sosial sebagai penilaian komparatif mengenai stimulus sosial pada dimensi tertentu. Festinger mengajukan teori proses perbandingan sosial untuk menjelaskan perbandingan komparatif yang berhubungan dengan opini dan kemampuan seseorang. Festinger (1954) menyatakan bahwa individu termotivasi untuk membandingkan diri mereka sendiri dengan orang lain yang spesifik atau umum untuk menilai situasi sosial mereka sendiri. Individu cenderung untuk membandingkan diri mereka dengan individu lain yang serupa dengan dirinya sendiri, sebab dengan melakukan hal tersebut, maka evaluasi yang lebih tepat mengenai opini maupun kemampuan yang dimilikinya dapat tersedia. Beberapa penelitian menemukan bahwa pilihan seseorang dalam membandingkan dirinya dengan orang lain dapat dipengaruhi oleh *self-esteem*, dimana seseorang yang memiliki *self-esteem* yang rendah atau yang mengalami stress cenderung untuk membentuk perbandingan dengan orang yang dianggapnya memiliki posisi atau keadaan yang lebih rendah dari dirinya (Kaplan & Stiles, 2004).

Arah dari perbandingan sosial dapat menunjukkan motif dari orang yang membuat perbandingan sosial terhadap dirinya. Perbandingan ke bawah adalah perbandingan terhadap orang lain yang performansi atau hasil yang ditunjukkan lebih buruk dibandingkan dengan si pembanding, sehingga perbandingan ini lebih bertujuan untuk memperkaya diri melalui peningkatan evaluasi diri. Masalah yang muncul dari bentuk perbandingan ini adalah, terkadang seseorang dapat merasa dirinya menjadi buruk, terutama bila orang ini memiliki kontrol diri yang rendah. Perbandingan ke atas dengan tujuan untuk pengembangan diri cenderung dilakukan oleh individu dengan *self-esteem* yang tinggi, namun perbandingan ini dapat memiliki efek negatif seperti frustrasi, kecemburuan, kekerasan dan munculnya perasaan rendah diri. Hal tersebut akan muncul ketika individu merasa bahwa mereka kurang mampu mengendalikan peningkatan posisi mereka (Festinger, 1954; Kaplan & Stiles, 2004).

Teori perbandingan sosial dapat dijelaskan melalui proses berikut (Festinger, 1954; Aspinwall & Taylor, 1993; Buunk & Mussweiler, 2001; Kaplan & Stiles, 2004):

### **A. Dorongan untuk Mengevaluasi Opini dan Kemampuan**

Asumsi dasar yang mendasari teori perbandingan sosial adalah terdapat suatu dorongan untuk mengevaluasi opini dan kemampuan seseorang (**hipotesis 1**), yaitu, *seseorang butuh untuk menentukan apakah opininya telah benar dan untuk memperoleh penilaian yang akurat mengenai kemampuan mereka*. Opini dan kepercayaan individual, serta evaluasi mengenai kemampuannya merupakan determinan yang penting terhadap perilaku yang akan ditampakkannya. Opini

yang tepat dan penilaian kemampuan yang akurat akan cenderung mengarah kepada kepuasan atau perilaku yang mendapatkan *reward*, sementara keyakinan yang tidak tepat atau penilaian kemampuan yang tidak akurat akan mengarah kepada konsekuensi yang tidak menyenangkan (hukuman).

Festinger (1954) menyatakan bahwa karena kemampuan direfleksikan ke dalam performansi, manifestasinya akan menjadi tampak jelas bervariasi. Sebagai contoh, seorang atlet angkat beban dapat melakukan penilaian secara langsung dalam realitas objektif, tapi, dalam mengevaluasi kemampuan sebagai seorang seniman abstrak, orang yang bersangkutan harus berdasar pada opini orang lain (disebut dengan realitas sosial). Evaluasi mengenai kemampuan pada kenyataannya merupakan opini mengenai kemampuan, namun, pada awalnya penilaian lebih bergantung pada perbandingan performansi seseorang terhadap orang lain dibandingkan dengan opini dari orang lain.

## **B. Sumber Evaluasi**

Festinger (1954) menyatakan bahwa, pada umumnya, seseorang akan menggunakan realitas objektif sebagai dasar dalam mengevaluasi ketika hal ini tersedia dalam kehidupannya sehari-hari, namun orang tersebut akan mendasarkan evaluasinya terhadap opini orang lain (realitas sosial) ketika realitas objektif tidak tersedia. **Hipotesis 2** mengatakan bahwa *orang-orang yang mengevaluasi opini dan kemampuan mereka dengan membandingkannya terhadap opini dan kemampuan orang lain dilakukan ketika alat nonsosial tidak tersedia*. Sebagai contoh, seseorang tidak dapat mengetes secara objektif apakah kepercayaan mereka mengenai demokrasi adalah bentuk terbaik dari pemerintahan yang berjalan sekarang ini, karena tidak ada cara yang dapat dilakukan untuk mengetahuinya, maka orang tersebut mengacu pada opini orang lain. Serupa dengan hal itu, seseorang dapat mengukur waktu yang dibutuhkan untuk menyelesaikan masalah tertentu, namun hal ini tidak dapat mengungkapkan kemampuan seseorang dalam menyelesaikan masalah kecuali orang yang bersangkutan mengetahui waktu yang digunakan orang lain dalam menyelesaikan masalah yang sama dengannya.

Sebagai kesimpulan dari hipotesis 2, Festinger (1954) mengajukan bahwa *evaluasi subjektif mengenai opini dan kemampuan merupakan hal yang tidak stabil ketika tidak terdapat dasar sosial maupun fisik yang dapat menjadi bahan pembandingan (kesimpulan 2A)*. Kesimpulan lain yang juga diajukan adalah *evaluasi opini tidak akan berdasar pada perbandingan dengan orang lain ketika dasar objektif tersedia (kesimpulan 2B)*. Festinger mengambil penelitian yang dilakukan Hochbaum sebagai bukti dari kesimpulan ini. Penelitian tersebut menunjukkan bahwa subjek yang diberitahu bahwa kemampuan mereka dalam menilai dianggap sangat baik, tidak akan mengganti opini mereka sesering mungkin ketika orang lain tidak setuju dengan mereka. Hasil ini mendukung proposisi yang diajukan oleh Festinger (1954).

## **C. Pilihan Seseorang dalam Melakukan Perbandingan**

Orang-orang yang tidak memiliki basis objektif sebagai pembandingan, akan mengevaluasi opini dan kemampuan mereka dengan membandingkannya terhadap

orang lain. **Hipotesis 3** yang diajukan oleh Festinger (1954) menyatakan bahwa *kecenderungan untuk membandingkan diri sendiri dengan orang lain mengurangi pertentangan antara opini atau kemampuan seseorang dengan peningkatan yang dilakukan orang lain*. Poin yang dinyatakan di sini adalah bahwa orang-orang akan memilih untuk mengevaluasi opini dan kemampuan mereka dengan membandingkannya terhadap opini atau kemampuan teman sebaya atau orang dekat yang sebaya dengan mereka. Sebagai contoh, seorang mahasiswa akan lebih memilih mahasiswa lain sebagai perbandingan daripada memilih narapidana sebagai pembanding, remaja akan lebih memilih remaja yang lain daripada orang dewasa sebagai alat pembanding. **Kesimpulan 3A dan 3B** yaitu: *Bila diberikan pilihan, seseorang akan memilih orang terdekat dengannya sebagai alat pembanding (3A)*. *Apabila hanya terdapat pembanding yang sangat jauh berbeda, orang yang bersangkutan tidak akan dapat membuat evaluasi yang tepat mengenai opini atau kemampuannya (3B)*.

Menggunakan hipotesis 1, 2 dan 3, Festinger (1954) mampu menghasilkan beberapa derivasi prediksi yang lebih lanjut. **Derivasi A** menyatakan bahwa *evaluasi menjadi stabil ketika terdapat orang lain yang memiliki opini dan kemampuan yang dekat dengan orang yang bersangkutan untuk menjadi alat pembanding*. **Derivasi B** menyatakan bahwa *evaluasi akan cenderung berubah ketika kelompok pembanding yang tersedia memiliki kemampuan dan opini yang berbeda dengan opini atau kemampuan seseorang*.

**Derivasi C** menyatakan bahwa *individu akan kurang tertarik terhadap situasi dimana orang lain memiliki opini dan kemampuan yang berbeda dengannya dibandingkan dengan orang lain yang memiliki opini dan kemampuan yang sama dengannya*. Hal ini menunjukkan bahwa orang akan lebih tertarik pada kelompok atau orang lain yang menyediakan dasar perbandingan yang paling dapat diterima oleh orang yang bersangkutan.

*Pertentangan dengan suatu kelompok mengenai kemampuan atau opini akan mengarahkan kepada tindakan untuk mengurangi pertentangan tersebut (Derivasi D)*. Oleh karena terdapat dorongan untuk mengevaluasi opini dan kemampuan, maka akan menghasilkan perilaku yang mengarah kepada pencapaian keadaan dimana suatu evaluasi yang diterima dapat dibuat, yaitu situasi dimana tidak terdapat pertentangan atau pertentangan yang terjadi sangat kecil, sehingga perilaku seharusnya diarahkan untuk mengurangi pertentangan dalam kelompok.

#### **D. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perubahan**

Terdapat 2 faktor utama yang mempengaruhi perubahan kemampuan ketika dibandingkan dengan opini. **Hipotesis 4** menyatakan bahwa *terdapat tekanan tanpa tujuan ke atas dimana kemampuan tidak muncul dalam kasus opini*. Sebagai contoh, pada budaya Amerika, performansi yang tinggi sangat diperhatikan, sehingga terdapat tekanan untuk terus meningkatkan performansi, namun, pada kasus opini, tidak terdapat basis yang inheren untuk perbandingan dan tidak terdapat tekanan umum untuk berubah ke dalam arah tertentu.

Faktor kedua dilihat sebagai **hipotesis 5**, yang menyatakan bahwa *terdapat faktor nonsosial yang dapat membuat seseorang sulit atau tidak dapat mengubah*

*kemampuannya, namun, faktor tersebut tidak ditemukan untuk opini.* Seorang wanita dapat mempercayai bahwa dia mampu mengangkat beban, namun fisiknya tidak mampu melakukan hal tersebut, tidak ada sejumlah usaha yang mampu membantunya untuk mengangkat beban itu sendiri. Di lain pihak, apabila wanita yang sama memutuskan bahwa opininya mengenai beban tersebut adalah salah, maka dia dapat mengubah opininya dengan mudah.

Berhubungan dengan derivasi D, maka Festinger mengajukan 2 derivasi tambahan, yaitu *ketika pertentangan muncul mengenai opini dan kemampuan, maka akan terdapat kecenderungan untuk mengubah opini atau kemampuan sendiri sesuai dengan tujuan orang lain (Derivasi D1) dan untuk mengubah orang lain dalam kelompok sehingga membuat orang-orang tersebut menjadi lebih dekat dengan orang yang bersangkutan (Derivasi D2).* Festinger menyatakan bahwa, ketika opini terlibat, tindakan yang diekspresikan utamanya akan berbentuk sosial; yaitu, seseorang akan mencoba untuk mempengaruhi orang lain. Pada kasus kemampuan, tindakan akan diekspresikan utamanya dalam batasan lingkungan.

#### **E. Berhentinya Proses Perbandingan**

Individu akan berusaha untuk mengurangi perbandingan terhadap orang lain. **Derivasi D3** mengatakan bahwa *akan terdapat kecenderungan untuk berhenti membandingkan diri sendiri dengan orang lain dalam kelompok yang opini maupun kemampuannya sangat berbeda dengan diri yang bersangkutan.*

Festinger (1954) percaya bahwa konsekuensi dari berhentinya perbandingan berasal dari perbedaan opini dan kemampuan. **Hipotesis 6** menyatakan bahwa: *perluasan dari perbandingan yang berkelanjutan dengan orang lain, mengimplikasikan konsekuensi yang tidak menyenangkan, berhentinya perbandingan akan disertai dengan kekerasan atau derogasi.* **Kesimpulan 6A** menyatakan bahwa *berhentinya perbandingan akan disertai dengan kekerasan atau derogasi pada kasus opini namun tidak pada kasus kemampuan.*

#### **F. Dorongan Menuju Kesatuan**

Pada beberapa proposisi sebelumnya, terdapat indikasi bahwa dorongan untuk mengevaluasi kemampuan dan opini, akan menimbulkan dorongan menuju kesatuan. Kekuatan dari dorongan ini ditentukan oleh sejumlah faktor. **Derivasi E** yang diajukan oleh Festinger (1954) menyatakan bahwa *faktor yang meningkatkan dorongan untuk mengevaluasi opini atau kemampuan juga dapat meningkatkan dorongan menuju kesatuan.* Serupa dengan hal tersebut, **hipotesis 7** diajukan bahwa *berbagai faktor yang meningkatkan pentingnya suatu kelompok sebagai pembanding terhadap opini atau kemampuan akan meningkatkan dorongan menuju kesatuan mengenai opini atau kemampuan tersebut.*

Kesimpulan dari **derivasi E** menunjukkan bahwa *dorongan menuju kesatuan akan meningkat dengan peningkatan tingkat kepentingan suatu opini atau kemampuan, maupun dengan peningkatan relevansi suatu opini atau kemampuan terhadap perilaku yang muncul.* Posisi yang terjadi adalah opini atau kemampuan yang dianggap oleh seseorang tidak terlalu penting akan meningkat dengan atau tanpa dorongan menuju evaluasi dan semakin besar relevansi yang terjadi

terhadap perilaku, semakin besar pula dorongan untuk mengevaluasi opini ayau kemampuan tersebut.

**Kesimpulan 7A** menyatakan bahwa *dorongan menuju kesatuan opini dan kemampuan akan bervariasi sesuai dengan kekuatan atraksi dari suatu kelompok*. Semakin atraktif suatu kelompok terhadap seseorang, semakin penting kelompok tersebut menjadi alat pembanding. Oleh karena itu dorongan untuk mengurangi pertentangan antara diri sendiri dengan kelompok akan menjadi lebih besar. Dorongan ini haruslah dimanifestasikan sebagai (1) kecenderungan untuk mengubah posisi seseorang, (2) peningkatan usaha untuk mengubah orang lain, dan (3) kecenderungan yang lebih besar untuk membuat orang lain tidak menjadi pembanding.

**Kesimpulan 7B** mengacu pada *tekanan menuju kesatuan bervariasi terhadap relevansi opini atau kemampuan kelompok*. Sebagai tambahan dari ketiga manifestasi di atas, Festinger (1954) mengajukan **hipotesis 8** yaitu bahwa *kecenderungan untuk mempersempit rentang perbandingan menjadi lebih kuat ketika opini atau kemampuan orang-orang sangat berbeda dengan opini atau kemampuan seseorang serta juga berbeda dengan atribut yang konsisten mengenai perbedaan tersebut*. **Hipotesis 9** menyatakan bahwa *ketika terdapat rentang opini atau kemampuan dalam kelompok, kekuatan relatif dari 3 manifestasi tersebut terhadap kesatuan akan berbeda dari yang dekat dengan kelompok model dibandingkan dengan yang jauh dari kelompok model*. Khususnya, *yang dekat dengan kelompok model akan memiliki kecenderungan yang lebih kuat untuk mengubah posisi orang lain, yang lebih lemah akan cenderung mempersempit rentang perbandingan dan yang paling lemah akan cenderung untuk mengubah posisinya sesuai dengan posisi kelompok*.

## **IMPLIKASI TEORI DALAM PENELITIAN**

Sejak Festinger mengemukakan teori perbandingan sosial, penelitian dengan menggunakan konsep tersebut mulai meningkat dengan cepat. Beberapa penelitian mengenai perbandingan sosial dan hubungannya dengan variabel tertentu, telah cukup banyak ditemukan. Fokus dasar dari teori perbandingan sosial yang diajukan oleh Festinger adalah evaluasi diri, yaitu cara seseorang menilai kelayakan kemampuan, opini dan emosi yang dimilikinya (Taylor, dkk., 1990). Beberapa penelitian juga menemukan bahwa perbandingan sosial juga dapat memiliki fungsi dalam mempengaruhi *self-enhancement*. Thornton dan Arrowood (1966) menyatakan bahwa salah satu potensi konflik pada individu dapat berupa evaluasi dalam bentuk seberapa baik individu tersebut dalam melakukan sesuatu dan juga merasa baik karena hal tersebut. Akhir dari evaluasi diri dapat dipuaskan melalui perbandingan dengan sumber yang akurat maupun dengan informasi yang telah tersedia untuk diinterpretasi, dalam hal ini berupa gambaran positif dari suatu atribut yang ingin diketahui. Thornton dan Arrowood (1966) menambahkan bahwa individu cenderung untuk menghindari perbandingan dengan arah ke bawah, ketika perbandingan tersebut melibatkan sifat-sifat negatif (misalnya, impulsif) yang dibandingkan dengan sifat-sifat positif (misalnya, percaya diri). Seseorang dapat merasa terancam secara emosional ketika melakukan perbandingan ke arah bawah, sebab individu yang bersangkutan kemungkinan

menemukan kesamaan antara dirinya dengan orang lain yang dibandingkan dengannya, sementara orang tersebut memiliki karakteristik negatif.

Buunk, dkk. (1990) dalam penelitiannya mengenai arah perbandingan (ke atas atau ke bawah) menemukan bahwa kedua arah perbandingan tersebut tidak secara intrinsik memiliki hubungan terhadap afeksi. Kedua arah ini dapat menghasilkan respon afeksi positif maupun negatif, bergantung pada aspek apa yang menjadi focus dari perbandingan. Wheeler dan Miyake (1992) memperlihatkan bahwa untuk perbandingan dengan orang yang berada di tingkatan yang sama, relatif lebih sering dilakukan terhadap teman dekat, dibandingkan terhadap orang lain. Proses perbandingan ini dilakukan salah satunya disebabkan oleh harapan bahwa teman dekat akan cenderung serupa dalam berbagai hal. Penelitian yang dilakukan oleh Strickhouser dan Zell (2015) mempertajam temuan mengenai arah dari perbandingan sosial. Kedua arah perbandingan (ke atas dan ke bawah) secara signifikan mempengaruhi evaluasi diri dan reaksi afeksi, namun, efek dari perbandingan sosial lebih kuat secara signifikan daripada perbandingan dimensional. Perbandingan dimensional terjadi pada saat seseorang membandingkan performansinya dalam satu bidang tertentu (misalnya matematika) dengan performansi di bidang lainnya (misalnya spasial). Temuan ini mendukung berbagai penelitian sebelumnya, mengenai peran penting perbandingan sosial dan dimensional dalam evaluasi diri, dimana perbandingan sosial memiliki dampak yang lebih kuat.

Afeksi menjadi lebih negatif sebagai hasil dari perbandingan ke atas, dan lebih positif sebagai hasil dari perbandingan ke bawah. Perbandingan dengan tingkat yang setara juga lebih menghasilkan afeksi yang positif. Individu yang hidup dengan budaya individualistik dan berorientasi pada prestasi, menganggap bahwa menjadi lebih baik bila dibandingkan dengan orang lain, merupakan suatu hal yang sangat dihargai. Sehingga, merasakan perasaan yang menyenangkan ketika melakukan perbandingan ke arah bawah dan merasakan perasaan yang buruk ketika melakukan perbandingan ke arah atas, menjadi sesuatu yang dapat diprediksi terjadinya (Wheeler & Miyake, 1992). Penelitian lain oleh Dunning dan Hayes (1996) menunjukkan bahwa individu akan memberikan respon yang lebih cepat mengenai karakter diri sendiri, apabila individu yang bersangkutan telah menilai orang lain dengan konsep karakter yang sama. Lin dan Kulik (2002) dalam penelitiannya menemukan bahwa perbandingan sosial tidak memiliki pengaruh terhadap *self-esteem* secara umum. Namun, ketika keadaan seseorang terungkap pada teman yang memiliki badan yang kurus, menunjukkan pengurangan terhadap kepuasan tubuh dan kepercayaan diri, serta bagi mereka yang tidak punya pacar, dapat meningkatkan kecemasan. Efek perbandingan asimetris seperti itu dapat berkontribusi terhadap tingginya prevalensi ketidakpuasan tubuh yang dilaporkan pada wanita.

Penelitian lain mengenai aktivasi diri dan perbandingan sosial yang dilakukan oleh Stapel dan Tesser (2001) menemukan bahwa aktivasi diri yaitu kemampuan seseorang dalam meningkatkan kesadaran terhadap konsep dirinya (Schwinghammer, Stapel & Blanton, 2006), memiliki fungsi yang penting dalam mempromosikan kecenderungan seseorang untuk melakukan perbandingan sosial. Terdapat dua indikasi penting yang juga dihasilkan oleh penelitian ini. Pertama,

terdapat korelasi antara ketertarikan dalam perbandingan sosial dengan konsep informasi dengan aktivasi diri. Kedua, meangaktivasi diri sendiri dapat memainkan peran kausal dalam meningkatkan kecenderungan untuk membandingkan diri sendiri dengan orang lain. Kedua hasil tersebut menunjukkan peran dari aktivasi diri sebagai penentu yang kuat dalam perbandingan sosial.

Teori perbandingan sosial ini juga sangat berkaitan dengan dorongan untuk mengevaluasi perilaku dalam kelompok, sehingga implikasi teori ini berkaitan erat dengan formasi kelompok dan dinamika kelompok (Buunk & Mussweiler, 2001). Alasannya, pertama, karena perbandingan dapat dilakukan hanya dalam kelompok, selain itu, dorongan evaluasi diri juga dapat menyebabkan seseorang untuk menjadi anggota kelompok dan berasosiasi dengan anggota kelompok lainnya. Kedua, kelompok yang menyediakan kepuasan adalah kelompok yang memiliki opini yang paling dekat dengan opini anggotanya, atau orang yang bersangkutan. Oleh karena itu individu akan lebih tertarik terhadap kelompok yang memiliki opini yang serupa dan akan cenderung untuk meninggalkan kelompok apabila kelompoknya memiliki opini yang berbeda. Tajfel dan Turner (Smurda, Witting & Gokalp, 2006) menyatakan bahwa individu mendefinisikan dirinya sebagai anggota dalam kelompok dan memelihara identitas positifnya sebagai bagian dari kelompok melalui asosiasi dengan kelompok yang memiliki nilai positif yang sama dengannya dan melalui usahanya dalam membandingkan dirinya sebagai bagian dari kelompok dengan kelompok lain. Keinginan untuk mencapai perbedaan secara positif dari yang lain merupakan manifestasi individu dalam berbagai cara termasuk memilih kelompoknya sendiri dan mengabaikan kelompok lain, pendapat ini selanjutnya diperjelas oleh Turner (Smurda, Witting & Gokalp, 2006) yang menyatakan bahwa bentuk diskriminasi terhadap kelompok lain yang memiliki perbedaan opini dan kemampuan dapat meningkatkan penghargaan diri individu yang bersangkutan mengenai opini dan kemampuannya. Tyler dan Blander (2000) menyatakan bahwa *performance kelompok* dengan *value* yang positif mampu menjadi daya tarik tersendiri bagi individu untuk menggabungkan diri sebagai anggota.

Identitas sosial adalah memahami fungsi dari kelompok, hal tersebut merupakan bentuk dari evaluasi dari opini dan kemampuan mereka. Individu mendefinisikan diri mereka dalam suatu kelompok tentang keanggotaan mereka. Doosje, Ellemers dan Spears (Tyler & Blader 2001) menyatakan bahwa individu akan bergabung dengan status kelompok yang memiliki opini dan kemampuan yang lebih tinggi namun tidak berbeda darinya, dengan kata lain, kelompok tersebut membawa nilai yang positif terhadapnya. Festinger (1954) mengajukan bahwa segmentasi ke dalam kelompok yang serupa dengan penghargaan terhadap kemampuan akan meningkatkan status dalam masyarakat.

Phinney (dalam Valk & Karu, 2001) memandang identifikasi diri mengenai opini dan kemampuannya (kategorisasi diri) sebagai hal yang seimbang dengan identitas di dalam teori kategorisasi diri. Teori ini menyatakan bahwa hasil dari proses kategorisasi diri adalah penekanan pada persamaan antara diri dan anggota lain dalam kelompok yang sama dan perbedaan antara diri dengan anggota kelompok yang lain (stereotype diri). Kategorisasi berjalan bersama dengan perbandingan sosial yang menggerakkan perilaku-perilaku kelompok yang khusus

(contohnya diskriminasi, in-group *favoritism*, persepsi stereotipe in-group dan out-group). Sehingga dapat disimpulkan bahwa selain perasaan positif terhadap in-group (keterikatan in-group dan rasa bangga), perbedaan antara kelompok asal dengan kelompok lain atau adanya perasaan kecenderungan terhadap kelompok asal (misalnya in-group bias atau favoritisasi in-group) menjadi bentuk dasar evaluasi individu sebagai anggota kelompok mengenai opini maupun kemampuannya.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Aspinwall, L. G., & Taylor, S. E. (1993). Effects of Social Comparison Direction, Threat, and Self-Esteem on Affect, Self-Evaluation, and Expected Success. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64(5), 708–722. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.64.5.708>
- Buunk, B. P., Collins, R. L., Taylor, S. E., VanYperen, N. W., & Dakof, G. A. (1990). The affective consequences of social comparison: either direction has its ups and downs. *Journal of personality and social psychology*, 59(6), 1238.
- Buunk, B. P., & Mussweiler, T. (2001). New directions in social comparison research. *European Journal of Social Psychology*, 31(5), 467–475. <https://doi.org/10.1002/ejsp.77>
- Dunning D, Hayes AF. 1996. Evidence of egocentric comparison in social judgment. *Journal of Personality and Social Psychology* 71: 213-229.
- Festinger, L. (1954). A Theory of Social Comparison Processes. *Human Relations*, 7(2), 117–140. doi:10.1177/001872675400700202
- Kaplan, H.B. dan Stiles, B.L. 2004. Adverse social comparison processes and negative self-feelings: a test of alternative models. *Social Behavior and Personality*, 2004.
- Lin, L. F., & Kulik, J. A. (2002). Social comparison and women's body satisfaction. *Basic and Applied Social Psychology*, 24(2), 115-123.
- Schwinghammer, S. A., Stapel, D. A., & Blanton, H. (2006). Different selves have different effects: self-activation and defensive social comparison. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 32(1), 27–39. doi:10.1177/0146167205277096
- Shaw, M. E. dan Costanzo, P. R. 1982. *Theories of social psychology, second edition*. Tokyo: McGraw-Hill Kogakusha, Ltd.
- Smurda, J. D., Witting, M.A. & Gokalp, G. 2006. Effect to threat to a valued social identity on implicit self-esteem and discrimination. *Journal of Group Process Intergroup Relations*, Vol 9 (2), 181-197. Diperoleh dari <http://gpi.sagepub.com>.
- Stapel, D. A., & Tesser, A. (2001). Self-activation increases social comparison. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81(4), 742–750. doi:10.1037/0022-3514.81.4.742
- Strickhouser, J.E. and Zell, E., 2015. Self-evaluative effects of dimensional and social comparison. *Journal of Experimental Social Psychology*, 59, pp.60-66.

- Taylor, S. E., Buunk, B. P., & Aspinwall, L. G. 1990. Social comparison, stress, and coping. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 16(1), 74–89. doi:10.1177/0146167290161006
- Thornton, D. A., & Arrowood, A. J. 1966. Self-evaluation, self-enhancement, and the locus of social comparison. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1, 40–48. doi:10.1016/0022-1031(66)90064-3
- Tyler, T. R dan Blader, S. L. 2001. Identity and cooperative behavior in groups. *Journal of Group Process Intergroup Relations*, Vol 4(3), 207-226. Diperoleh dari <http://gpi.sagepub.com>.
- Wheeler, L., & Miyake, K. (1992). Interpersonal relations and group social comparison in everyday life. *Journal of Personality*, 62(5), 760–773.
- Valk, A & Karu, K. 2001. Ethnic attitudes in relation to ethnic pride and ethnic differentiation. *Journal of Social Psychology*, 2001, 141(5), 583-601.