

BAB II

LANDASAN TEORI

A. PRASANGKA

1. Definisi Prasangka

Menurut Baron & Byrne (2004) prasangka adalah sikap negatif terhadap anggota kelompok tertentu. Banyak orang yang membentuk dan memiliki prasangka karena dengan berprasangka dapat memainkan sebuah peran penting untuk melindungi atau meningkatkan konsep diri atau citra diri individu (Baron & Byrne 2004). *Prejudice* atau prasangka dalam kehidupan merupakan proses kognitif yang berlangsung setiap hari baik pada orang yang baru kita kenal maupun pada teman sehari-hari. Informasi yang berhubungan dengan prasangka sering kali diberi perhatian lebih, atau diproses secara lebih hati-hati, daripada informasi yang tidak berhubungan dengan hal tersebut (contoh, Blascovich dkk., 1997) sebagai sebuah sikap, prasangka juga melibatkan perasaan negatif atau juga emosi pada orang yang dikenai prasangka ketika saling bertemu atau hanya dengan memikirkan seseorang yang tidak disukai (Bodenhausen, Kramer & Susser, 1994; Vanman dkk, 1997).

Sedangkan Myres (2012) menyatakan prasangka adalah penilaian negatif yang telah dimiliki sebelumnya terhadap satu kelompok dan masing-masing anggota kelompoknya. Inti dari prasangka adalah praduga berupa penilaian negatif mengenai suatu kelompok dan setiap individu atau anggotanya.

Myres (2012) juga menyatakan prasangka adalah sikap. Sikap adalah kombinasi yang jelas dari perasaan (*feelings*), kecenderungan bertindak (*inclination to act*), dan keyakinan (*beliefs*). Defenisi tersebut dapat diingat sebagai sikap ABC; *affect* (perasaan), *behavior tendency* (kecenderungan berperilaku), dan *cognition* (keyakinan). Orang yang memiliki prasangka mungkin membenci seseorang yang berbeda dengan dirinya dan berperilaku dengan cara yang diskriminatif, misalnya dengan meyakini orang-orang tersebut bodoh dan berbahaya.

Prasangka tumbuh dari status yang tidak seimbang dan dari sumber sosial lainnya termasuk nilai dan sikap yang kita pelajari. Pengaruh dari sosialisasi keluarga tampaknya dalam prasangka anak-anak yang sering kali meniru prasangka yang mereka persepsikan dari ibunya (Castelli dkk., 2007). Baron & Byrne (2004) juga menyatakan bahwa prasangka biasanya diperoleh anak-anak dengan mengobservasi orang lain.

Menurut Carole Wade, Carol Tavris (2007) prasangka adalah ketidaksukaan yang kuat dan tidak berdasar, atau kebencian terhadap sebuah kelompok, yang didasarkan pada stereotip yang negatif. Divido (2001) dalam Carole Wade, Carol Tavris (2007) prasangka adalah pengalaman manusiawi yang universal yang mempengaruhi hampir setiap manusia.

Berdasarkan uraian di atas, dapat disimpulkan prasangka adalah penilaian negatif atau ketidaksukaan bahkan kebencian terhadap sebuah kelompok ataupun individu yang di wujudkan melalui sikap negatif yang biasanya terjadi karena adanya konflik atau ketidaksukaan terhadap individu atau kelompok lain.

Prasangka terjadi dari nilai dan sikap yang kita pelajari. Banyak orang melakukan prasangka untuk meningkatkan citra diri mereka karena dengan berprasangka dianggap sebagai motivasi persaingan untuk berkompetisi sosial. Berprasangka juga dilakukan manusia karena orang yang memiliki prasangka mungkin membenci seseorang yang berbeda dengan dirinya dan berperilaku dengan cara yang diskriminatif, misalnya dengan meyakini orang-orang tersebut bodoh dan berbahaya untuk meningkatkan kepercayaan diri atau untuk meningkatkan kewaspadaan diri.

Dalam penelitian ini, prasangka diartikan sebagai sikap negatif yang disebabkan oleh konflik. Target prasangka dalam penelitian ini adalah teman satu kamar siswa putri pesantren, prasangka timbul karenakan persaingan atau kompetisi sosial dalam belajar, perbedaan ras, perbedaan pendapat, yang menimbulkan konflik pada individu ataupun kelompok akan menyebabkan meningkatnya prasangka.

2. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Prasangka

Menurut Baron & Byrne (2004) faktor-faktor yang mempengaruhi prasangka adalah :

a. Konflik langsung antar kelompok

Kompetisi sebagai sumber prasangka berdasarkan teori *Realistic Conflict Theory* yaitu Prasangka muncul karena kompetisi antar kelompok sosial untuk memperoleh kesempatan atau komoditas yang berharga yang berkembang menjadi kebencian, prasangka dan dasar emosi.

- b. Pengalaman awal berdasarkan *Social Learning Theory* yaitu prasangka dipelajari dan dikembangkan dengan cara yang sama, seperti sikap yang lain yakni melalui pengalaman langsung dan observasi. Media massa juga memainkan peran dalam perkembangan prasangka.
- c. Kategorisasi sosial : efek kita versus mereka dan kesalahan atribusi utama yaitu kecenderungan untuk membuat kategori sosial yang membedakan antara *ingroup* “kita” dengan *outgroup* “mereka”. Kecenderungan untuk member atribusi yang lebih baik dan menyanjung anggota kelompoknya sendiri daripada anggota kelompok lain terkadang dideskripsikan sebagai kesalahan atribusi utama yang sama seperti *self serving bias* hanya saja terjadi dalam konteks antar kelompok. Kategori sosial ini menjadi prasangka dapat dijawab berdasarkan teori identitas diri yaitu individu berusaha meningkatkan self esteem mereka dengan mengidentifikasi diri dengan kelompok sosial tertentu.
- d. *Stereotype* yaitu kerangka berfikir yang terdiri dari pengetahuan dan keyakinan tentang kelompok sosial tertentu dan traits tertentu yang mungkin dimiliki oleh orang yang menjadi anggota kelompok. Stereotipe mempengaruhi proses informasi sosial diproses lebih cepat dan mudah diingat sehingga mengakibatkan terjadinya seleksi pada informasi, informasi yang konsisten terhadap stereotip akan diproses, sementara yang tidak sesuai akan ditolak atau diubah agar konsisten dengan stereotip.
- e. Mekanisme kognitif lain dalam prasangka : Hubungan palsu dan homogenitas *out-group* yaitu kecenderungan melebih-lebihkan penilaian

tingkah laku negatif dalam kelompok yang relatif kecil. Hubungan palsu dan homogenitas *out-group* yaitu kecenderungan untuk mempersepsikan orang dari kelompok lain yang bukan kelompoknya, lawan dari kecenderungan tersebut adalah *in-group* yaitu kecenderungan untuk mempersepsikan anggota kelompoknya dalam menunjukkan keragaman yang lebih besar satu sama lain.

f. Komformitas

Menurut Myers (2012) prasangka sebagian besar dipertahankan oleh ketidakberdayaan. Jika prasangka telah diterima secara sosial, banyak orang yang akan mengikuti jejak tersebut dengan perlawanan yang lemah dan mengikuti kebiasaan yang ada. Tindakan mereka tidak terlalu memperlihatkan keinginan untuk membenci, tetapi lebih sebagai tindakan karena adanya keinginan untuk disukai dan diterima.

g. Bias dalam Kelompok (*ingroup bias*)

Menurut Myers (2012) bias kelompok menjadi salah satu faktor terjadinya prasangka kelompok, yaitu kecenderungan untuk menyukai kelompok sendiri. Definisi kelompok mengenai siapa diri anda, apa jenis kelamin anda, ras, agama, status pernikahan, jurusan dalam pendidikan, semua mengimplikasi suatu definisi siapa yang bukan diri anda. Semakin dekat dengan milik mereka (kelompok), segala hal terlihat semakin baik. Semakin jelas adanya lingkaran dalam kelompok untuk melibatkan “kita” (kelompok dalam) dan mengeluarkan “mereka” (kelompok luar).

Berdasarkan uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor yang sangat mempengaruhi prasangka adalah kompetisi sosial, kategorisasi sosial, komformitas, dan bias dalam kelompok yang hanya memperkenankan individu masuk dalam kelompok dengan kriteria tertentu serta pengalaman pembelajaran awal yang di observasi dan dikembangkan manusia serta diwujudkan melalui sikap negatif kepada satu dengan yang lainnya.

3. Aspek-Aspek Prasangka

Menurut Ahmadi (1991), prasangka terdiri dari tiga aspek, yaitu:

a. Aspek kognitif

Aspek kognitif merupakan sikap yang berhubungan dengan hal-hal yang ada dalam pikiran. Hal ini terwujud dalam pengolahan pengalaman dan keyakinan serta harapan-harapan individu tentang sekelompok objek tertentu.

b. Aspek Afektif

Merupakan proses yang menyangkut perasaan-perasaan tertentu seperti ketakutan, kedengkian, simpati, antipasti, dan sebagainya yang ditujukan kepada objek tertentu.

c. Aspek Konatif

Prasangka merupakan suatu tendensi / kecenderungan untuk bertindak atau berbuat sesuatu terhadap objek tertentu, misalnya kecenderungan member pertolongan, menjauhkan diri, dan sebagainya.

Berdasarkan uraian aspek-aspek prasangka di atas, dapat disimpulkan bahwa setiap individu yang berprasangka dipengaruhi oleh aspek yang berkembang di

dalam pribadinya masing-masing, yang diwujudkan dalam perilaku negatif ataupun perilaku yang hanya sekedar melindungi diri dari hal yang tidak disukai yang didasarkan dari pemikiran dan perasaan.

4. Indikator Perilaku Prasangka

Prasangka memiliki tiga indikator utama yaitu perilaku merendahkan *intellectual*, perilaku merendahkan *cultural or individual attributes* dan perilaku merendahkan moralitas dari individu atau kelompok yang menjadi objek dari prasangka. Indikator tersebut tidak dapat lepas dari penilaian yang dilakukan oleh kelompok satu terhadap kelompok lain. (Milner dalam Abidin, 1999).

Selain ketiga indikator tersebut, Tajfel (1978) menyebutkan adanya indikator perilaku lain dalam mengevaluasi prasangka yaitu perilaku merendahkan status sosial. Tajfel menegaskan bahwa status sosial merupakan dimensi yang biasa dinilai dalam prasangka, selain itu prasangka terhadap kelompok lain juga melibatkan status sosial. Status sosial kelompok lain dapat dinilai terlalu rendah atau terlalu tinggi tergantung pada keyakinan mereka terhadap status sosial mereka sendiri dan status sosial kelompok yang menjadi sasaran prasangka mereka. Selanjutnya Abidin (1999), menambahkan 4 indikator perilaku penting lainnya yang dirumuskannya berdasarkan pendapat dari Allport dan Hunsberger (dalam abidin, 1999), indikator tersebut adalah perilaku menghindar, perilaku antisosial, perilaku kekerasan dan perilaku merendahkan religiusitas.

- a. Perilaku menghindar, seseorang dengan prasangka akan cenderung berperilaku menghindar dari kelompok yang diprasangkainya atau

dapat pula beranggapan bahwa kelompok yang diprasangkainya cenderung menghindari dari kelompoknya.

- b. Perilaku antisosial, seseorang dengan prasangka akan memandang bahwa kelompok yang diprasangkainya adalah *outgroup* dan menolak untuk melakukan kontak sosial dengan kelompok yang diprasangkainya atau dapat pula orang dengan prasangka akan beranggapan bahwa kelompok yang diprasangkainya menganggap kelompoknya adalah *outgroup* dan menolak untuk melakukan kontak sosial dengan kelompoknya.
- c. Perilaku kekerasan, orang dengan prasangka akan menilai bahwa kekerasan adalah suatu hal yang wajar untuk melakukan kelompok yang diprasangkainya atau dapat pula orang dengan prasangka menganggap bahwa kelompok yang diprasangkainya menilai bahwa kekerasan adalah suatu hal yang wajar untuk melakukan kelompoknya.
- d. Perilaku merendahkan religiusitas, seseorang dengan prasangka akan memandang rendah tingkat kereligiusitasan kelompok yang diprasangkainya atau dapat pula seseorang dengan prasangka beranggapan bahwa kelompok yang diprasangkainya memandang rendah tingkat kereligiusitasan kelompoknya.

Berdasarkan uraian teori dari beberapa tokoh di atas, dapat disimpulkan bahwa indikator utama dari prasangka adalah perilaku merendahkan *intellectual*, perilaku merendahkan *cultural or individual attributes*, perilaku merendahkan moralitas,

perilaku merendahkan status sosial, perilaku menghindar, perilaku antisosial, perilaku kekerasan dan perilaku merendahkan religiusitas.

5. Ciri-Ciri Prasangka Kelompok

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

Ciri-ciri dari prasangka berdasarkan penguatan perasaan *in group* dan *out group* adalah :

- a. Proses generalisasi terhadap perbuatan anggota kelompok.

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

- b. Kompetisi sosial

Kompetisi sosial merupakan suatu cara yang digunakan oleh anggota kelompok untuk meningkatkan harga dirinya dengan membandingkan kelompok atau dirinya sendiri dan menganggap kelompok atau diri sendiri lebih baik dari orang lain atau kelompok lain..

c. Penilaian ekstrim terhadap anggota kelompok lain

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

d. Pengaruh persepsi selektif dan ingatan masa lalu

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

e. Perasaan frustrasi (*Scope Goating*)

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

f. Agresi antar kelompok atau antar Individu

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

g. Dogmatisme

Dogmatisme adalah sekumpulan kepercayaan yang dianut seseorang berkaitan dengan masalah tertentu (kurangnya toleransi yang biasanya ada pada pribadi otoriter) salah satunya adalah kurangnya toleransi pada kelompok lain. Bentuk dogmatisme dapat berupa etnosentrisme dan favoritisme. Etnosentrisme adalah paham atau kepercayaan yang menempatkan kelompok atau diri sendiri sebagai pusat segala-galanya. Sedangkan favoritisme adalah pandangan atau kepercayaan individu yang menempatkan kelompok sendiri sebagai yang terbaik, yang paling benar dan paling bermoral.

6. Sumber dan Fungsi Prasangka

Prasangka adalah suatu fenomena yang universal karena hal ini memiliki banyak sumber dan fungsi: baik psikologis, sosial, budaya dan ekonomi (Carole Wade, Carol Tavis 2007).

a. Fungsi Psikologis

Prasangka sering kali melindungi kita dari perasaan ragu, takut, dan tidak aman. Prasangka adalah obat bagi rendahnya harga diri: orang-orang yang meningkatkan perasaan rendah diri ini dengan mengembangkan ketidaksukaan atau kebencian pada kelompok yang mereka lihat sebagai lebih rendah atau inferior (Islam & Hewstone, 1993; Stephan, dkk., 1994).

Upaya untuk menyalahkan orang lain memungkinkan seseorang untuk memindahkan perasaan benci dan mengatasi rasa ketidakberdayaan.

b. Fungsi Sosial dan Budaya

Tidak semua prasangka memiliki akar psikologis yang mendalam. Beberapa diperoleh melalui tekanan sosial untuk mengikuti pandangan teman, relasi, maupun rekan kerja. Beberapa diturunkan tanpa sadar dari satu generasi ke generasi berikutnya, seperti ketika orang tua berkomunikasi dengan anak-anaknya. Beberapa prasangka yang tidak disadari (implisit) diperoleh dari iklan, acara televisi, dan laporan berita yang memuat gambar yang menunjukkan adanya stereotip negatif dari kelompok orang tertentu. Prasangka merupakan salah satu bentuk dari etnosentrisme; tidak hanya “kita adalah makhluk yang baik dan ramah,” tetapi juga “mereka adalah orang-orang yang jahat atau buruk.” Dengan tidak menyukai “mereka” kita merasa lebih dekat dengan orang-orang yang seperti kita “kita”.

c. Fungsi Ekonomi

Prasangka membuat perilaku deskriminasi seolah-olah sah, dengan membenarkan dominasi, status, atau pun kesejahteraan kelompok mayoritas (Sidanius, Pratto & Bobo, 1996). Setiap kelompok mayoritas dari etnis, gender, atau bangsa apapun yang mendiskriminasikan kelompok minoritas akan berupaya untuk menjadikan prasangka sebagai sesuatu yang membenarkan perilakunya (Islam & Hewstone, 1993).

Berdasarkan uraian di atas, disimpulkan bahwa konflik antar kelompok menjadi penyebab munculnya prasangka, ketika dua kelompok bersaing secara langsung untuk berkompetisi mendapatkan pekerjaan, atau prestasi di sekolah, atau ketika orang-orang mengkhawatirkan penghasilan dan stabilitas komunitasnya, prasangka antar kelompok akan meningkat. Prasangka juga berfungsi sebagai fungsi psikologis, dimana prasangka melindungi kita dari perasaan ragu, takut, dan tidak aman dengan melihat orang lain lebih rendah dari diri kita.

7. Target Prasangka

Menurut Hogg & Vaughan (2002), terdapat lima target prasangka yang kemudian menjalar menjadi diskriminasi, antara lain:

a. *Sexism*

Sexism merupakan prasangka dan diskriminasi yang dilakukan terhadap orang atau kelompok lain berdasarkan pada jenis kelamin mereka.

Menurut Deaux & LaFrance dalam Hogg & Vaughan (2002), penelitian tentang *sexism* lebih difokuskan pada prasangka dan diskriminasi terhadap wanita. Hal ini dikarenakan kebanyakan korban dari *sexism* adalah wanita dan juga karena adanya perbedaan posisi atau jabatan antara pria dan wanita dalam dunia bisnis, pemerintahan, dan pekerjaan. *Sexism* terhadap wanita berawal dari *stereotype* masyarakat terhadap peran wanita. Pada jaman dahulu, tugas wanita adalah menjaga rumah, merawat anak-anak dan suami, sedangkan pria keluar rumah seharian untuk mencari nafkah bagi keluarga. Pada jaman sekarang, pekerjaan wanita juga banyak yang

diasosiasikan dengan pekerjaan pelayan di restoran, operator telepon, sekretaris, suster, *babysitter*, dan guru Sekolah Dasar ataupun Taman Kanak-kanak, sedangkan pekerjaan pria lebih diasosiasikan dengan dokter gigi, teknisi, pengacara, supir truk, akuntan, dan *top executive*. Pekerjaan-pekerjaan tertentu yang diasosiasikan dengan pekerjaan wanita biasanya kurang dihargai (Greenglass dalam Hogg & Vaughan, 2002). Stereotip tersebut terus berlanjut sampai sekarang, sehingga sangat sulit bagi wanita untuk mendapatkan pekerjaan yang berstatus tinggi seperti menjadi pemimpin dalam suatu organisasi.

b. *Racism*

Racism merupakan prasangka dan diskriminasi yang dilakukan terhadap orang atau kelompok lain berdasarkan pada ras dan etnis mereka. *Genocide* yang pernah terjadi di Jerman, Yugoslavia, Irak, dan Rwanda merupakan salah satu akibat dari adanya diskriminasi. *Racism* berawal dari adanya *stereotype* terhadap orang atau kelompok lain yang berbeda ras atau etnis. Pada saat sekarang, *racism* dilihat dianggap sebagai sesuatu yang tidak bermoral dalam masyarakat. Walaupun demikian, *racism* tidak akan hilang begitu saja. Setiap orang dalam setiap generasi akan *racist* dalam hatinya, hanya saja cara mengekspresikannya berbeda (Crosby, dkk dalam Hogg & Vaughan, 2002).

c. *Ageism*

Ageism merupakan prasangka dan diskriminasi yang dilakukan terhadap orang lain berdasarkan usianya. Pada kebudayaan tertentu yang menganut

system *extended family*, orang yang berusia lebih tua akan dianggap sebagai orang yang bijaksana karena lebih berpengalaman, sedangkan pada *nuclear family* tidak demikian. Pada *nuclear family*, orang-orang muda dinilai lebih baik, sedangkan orang-orang tua diberi *stereotype* yang kurang menarik. Orang tua biasanya akan dianggap tidak berharga dan lemah dan mereka juga tidak mendapatkan hak mereka.

d. Prasangka Terhadap Homoseksual

Pada kebanyakan masyarakat, homoseksual dianggap sebagai sesuatu yang menyimpang dan tidak bermoral sehingga penyiksaan terhadap homoseksual dianggap legal dan dapat diterima. Pada sekitar tahun 1980-an, pemerintah Australia mengesahkan undang-undang untuk tidak melayani orang-orang yang sesat dan menyimpang salah satunya adalah homoseksual.

e. Prasangka Terhadap Penderita Cacat Fisik

Pada jaman dahulu, prasangka dan diskriminasi terhadap penderita cacat fisik adalah mereka dianggap sebagai orang yang rendah. Akan tetapi pada saat sekarang orang-orang sudah mulai bisa menghargai penderita cacat fisik. Pada kebanyakan negara, disediakan tempat jalan khusus untuk penderita cacat fisik. Selain itu, penderita cacat fisik juga diperbolehkan untuk mengikuti ajang perlombaan Olimpiade. Pada dasarnya, orang-orang tidak mendiskriminasi penderita cacat fisik, hanya saja orang-orang merasa tidak nyaman dengan kehadiran mereka karena takut tidak bisa berinteraksi dengan mereka.

B. KONFLIK

1. Defenisi Konflik

Dalam kehidupannya manusia memiliki kebutuhan untuk berinteraksi dengan orang lain. Dalam kajian sosiologis, kebutuhan untuk berinteraksi dengan orang lain disebut dengan *gregariousness*. Lebih lanjut, interaksi sosial sendiri merupakan hubungan-hubungan sosial yang dinamis yang menyangkut hubungan antara orang-orang-perorangan, antara kelompok-kelompok manusia maupun antara orang-perorangan dengan kelompok manusia (Soekanto, 2006: 55).

Interaksi sosial sendiri dimulai ketika dua orang bertemu (tatap muka), saling menegur (kontak suara), dan berjabat tangan (kontak fisik). Lebih lanjut, interaksi sosial menurut Karp dan Yoels (dalam Soenarto, 2003) ditentukan oleh ciri-ciri fisik dan penampilan. Ciri-ciri fisik meliputi jenis kelamin, usia, ras, sedangkan penampilan meliputi daya tarik, bentuk tubuh, busana, dan wacana percakapan.

Berdasarkan pendapat di atas, diketahui bahwa pertimbangan dalam berinteraksi biasanya ditentukan oleh adanya persamaan-persamaan, baik persamaan dalam ciri fisik maupun penampilan. Dalam hal ini, individu cenderung melakukan identifikasi atau mencari persamaan, dimana individu kemudian menempatkan diri pada kelompok tertentu. Pada tataran kelompok etnis, persamaan yang dicari diantaranya persamaan bahasa, adat kebiasaan, wilayah, sejarah, sikap, dan sistem politik.

Lebih lanjut, bentuk-bentuk interaksi sosial yang sering dijumpai dalam masyarakat, antara lain; kerjasama, persaingan, dan pertentangan (konflik). Kerjasama adalah suatu usaha bersama antara orang perorangan atau kelompok

manusia untuk mencapai satu atau beberapa tujuan bersama. Sedangkan kompetisi adalah suatu proses dimana individu atau kelompok saling bersaing mencari keuntungan melalui bidang-bidang kehidupan (sumber daya) yang pada suatu masa tertentu menjadi pusat perhatian umum.

Coser membedakan konflik menjadi dua tipologi yakni konflik realistik dan konflik non-realistik. Konflik realistik adalah konflik yang berasal dari kekecewaan terhadap tuntutan-tuntutan khusus yang terjadi dalam hubungan dan dari perkiraan kemungkinan keuntungan para partisipan, dan yang ditujukan pada objek yang dianggap mengecewakan (Poloma, 2003). Selanjutnya, konflik non-realistik diartikan oleh Coser (dalam Poloma, 2003) sebagai konflik yang bukan berasal dari tujuan-tujuan saingan yang antagonistik, tetapi dari kebutuhan untuk meredakan ketegangan, paling tidak dari satu pihak. Rothchild dan Sriram (dalam Wirawan, 2010) mengemukakan konflik antarkelompok ke dalam empat fase, diantaranya:

- a. Fase potensi konflik (*potential konflik phase*), dimana konflik telah terjadi namun dalam intensitas yang rendah. *Factor structural*, sosio-ekonomi, kultur, dan politik menjadi penyebab konflik. Perasaan tidak puas mulai tumbuh, namun tidak dikatalisasikan ke dalam kelompok yang terorganisir.
- b. Fase pertumbuhan (*gestation phase*), dimana isu yang dipertentangkan oleh kelompok lebih didefinisikan, hubungan antarkelompok lebih dipolitisir dan dimobilisasi sedemikian rupa, ikatan antarelit masih terjalin

dan isu yang dipertentangkan masih dapat dirundingkan, namun kemungkinan terjadinya kekerasan makin tinggi.

- c. Fase pemicu dan eskalasi (*triggering and escalation phase*), dimana persepsi perubahan yang nyata dalam kelompok (sosial-ekonomi, kultur, politik, dan structural) memicu terjadinya eskalasi. Fase ini ditandai dengan adanya kekerasan massal yang terorganisir, terputusnya jaringan komunikasi antarelit, kelompok yang bertikai mulai kehilangan kepercayaan satu sama lain dan merasa tidak dapat berkompromi.
- d. Fase pasca konflik (*post-conflict phase*), setelah kekerasan mengalami penurunan (de-eskalasi), intervensi dengan tujuan membangun kembali hubungan damai dan saluran komunikasi kelompok-kelompok yang terlibat konflik untuk menghindari terulangnya kekerasan. Fase ini terbagi atas dua bagian yang terpisah, yakni; fase keamanan jangka pendek (*security-building phase*) yang melibatkan dukungan dari militer, serta fase keamanan jangka panjang (*long-term institution building phase*) dimana rekonstruksi sosial, politik, dan ekonomi membantu membangun kembali hubungan antarkelompok sebagai upaya perdamaian yang berkelanjutan.

Menurut Kurt Lewin (dalam Lindzey & Hall 1985) menyatakan bahwa konflik adalah keadaan dimana daya di dalam diri seseorang berlawanan arah dan hampir sama kekuatannya. Kedudukan psikologis dari konflik muncul ketika berada di bawah tekanan untuk merespon secara simultan dua atau lebih daya. Konflik itu sendiri terjadi karena seseorang berada di bawah tekanan untuk

merespon daya-daya tersebut secara simultan. Daya adalah suatu hal yang menyebabkan perubahan. Bila dua motif saling bertentangan, kepuasan motif yang satu akan menimbulkan frustrasi pada motif lain.

Berdasarkan Lahey (2003) konflik adalah keadaan dimana dua atau lebih motif tidak dapat dipuaskan karena mereka saling mengganggu satu sama lain. Menurut Kurt Lewin, dalam Lindzey & Hall (1985) menyatakan bahwa konflik terjadi pada lapang kehidupan seseorang. Lapangan kehidupan seseorang terdiri dari orang itu sendiri (*person*) dan lingkungan psikologis (*psychological environmental*) yang ada padanya pada suatu saat tertentu. Lapangan kehidupan ini ada yang bersifat nyata (*reality*) seperti ibu, teman, pekerjaan, dan ada pula yang maya (*irreality*) seperti cita-cita atau harapan.

French, dkk. (1985) mengatakan bahwa konflik terdiri dari interaksi perilaku dua atau lebih individu, kelompok, atau sistem sosial yang lebih besar yang memiliki tujuan yang bertentangan. Ross Stagner, Mitchel dalam Winardi (2004) juga mengemukakan mengenai konflik merupakan sebuah situasi, dimana dua orang atau lebih menginginkan tujuan-tujuan yang menurut persepsi mereka dapat dicapai oleh salah seorang di antara mereka tetapi hal itu tidak mungkin dicapai oleh kedua belah pihak.

Winardi (2004) mengemukakan agar situasi disebut sebagai konflik maka setidaknya harus terdapat dua pihak yang masing-masing pihak sama-sama ingin mencapai tujuan tertentu, dan masing-masing pihak beranggapan bahwa pihak lain merupakan sebuah ancaman baginya dalam hal mencapai tujuan tersebut.

Namun konflik harus dibedakan dengan persaingan atau kompetisi, karena persaingan meliputi tindakan-tindakan yang dilakukan orang tertentu untuk mencapai tujuan yang diinginkannya dengan menyebabkan orang lain tidak berhasil mencapai tujuannya. Di dalam persaingan juga hampir tidak terdapat interaksi atau saling ketergantungan antara kedua individu tersebut, sehingga dapat dikatakan bahwa persaingan bisa saja menimbulkan konflik, tetapi tidak semua konflik mencakup persaingan (Winardi, 2004)

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa konflik terjadi karena adanya kesenjangan dari tekanan daya-daya tersebut yaitu berlawanannya antara *person dan direction*, dimana yang ingin dilakukan seseorang, dan adanya harapan orang lain terhadap seseorang serta adanya permintaan dari lingkungan tidak berjalan seimbang sesuai harapan seseorang, hal itulah yang disebut sebagai daya yang menekan harapan seseorang dan menjadi tidak seimbang sehingga menimbulkan konflik. Konflik juga diawali dari adanya persaingan yaitu kompetisi untuk mencapai hal yang dikehendaki dengan menyebabkan orang lain tidak berhasil mencapai tujuannya.

2. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Konflik

Faktor konflik adalah daya. Daya adalah suatu hal yang menyebabkan perubahan. Perubahan dapat terjadi jika pada suatu wilayah ada valensi tertentu. Valensi dapat bersifat negatif atau positif tergantung pada daya tarik atau daya tolak yang ada pada wilayah tersebut. Kalau suatu wilayah mempunyai valensi positif, maka akan menarik daya-daya dari wilayah lain untuk bergerak menuju kearahnya. Sebaliknya, jika valensi yang ada pada suatu wilayah negatif, maka

daya-daya yang ada akan menghindar atau menjauhi wilayah tersebut. Valensi itu sendiri dipengaruhi oleh faktor yang menghambat. Salah satu faktor yang dapat menghambat kekuatan valensi adalah jarak psikologis.

Kurt Lewin (dalam Lindzey & Hall 1985) membagi daya dalam beberapa jenis, yaitu:

a. *Driving forces*

Yaitu daya yang mengarahkan pergerakan atau lokomosi ke wilayah tertentu. Menurut Kurt Lewin (dalam Lindzey & Hall 1985) tingkah laku adalah lokomosi yaitu perubahan atau pergerakan lapangan kehidupan. Lokomosi terjadi karena adanya komunikasi antara dua wilayah dalam lapangan kehidupan seseorang. Komunikasi antara dua wilayah menimbulkan ketegangan (*tension*) pada salah satu wilayah. Ketegangan menimbulkan kebutuhan (*need*) dan kebutuhan inilah yang menyebabkan tingkah laku.

b. *Restraining forces*

Restraining forces atau daya yang menghambat yaitu batas-batas fisik atau sosial yang dapat menghambat pergerakan. Daya ini tidak mengarahkan terbentuknya lokomosi, tetapi mempengaruhi efek dari *driving forces*.

c. *Force corresponding*

Yaitu daya yang berasal dari kebutuhan sendiri, merefleksikan kehendak diri sendiri untuk melakukan sesuatu, seperti pergi ke rumah makan, menonton bioskop, dan lain-lain. Dapat diartikan sebagai hal yang ingin dilakukan seseorang.

d. *Induced forces*

Yaitu daya yang berasal dari orang lain, daya yang berhubungan dengan kehendak orang lain seperti perintah orang tua atau harapan teman. Dapat diartikan sebagai harapan orang lain terhadap seseorang.

e. *Impersonal forces*

Yaitu daya yang tidak berasal dari kehendak sendiri maupun orang lain, melainkan berasal dari situasi misalnya norma sosial yang menghambat orang sehingga tidak bicara keras-keras di tengah malam buta. Dapat diartikan sebagai permintaan dari lingkungan.

Berdasarkan uraian faktor-faktor di atas dapat disimpulkan jika daya-daya tersebut tidak seimbang dan tidak terpenuhi maka akan mempengaruhi valensi yang menyebabkan terjadinya konflik. Sebagai contoh perkembangan *induced forces* jika tidak adanya *driving forces* maka akan menimbulkan wilayah positif atau negatif pada individu sebagai konflik.

3. Aspek-Aspek Konflik

Pondy & Walton (1969) mengemukakan konflik dalam lima tahap yang menjadi komponen terbentuknya konflik.

a. *Frustrasi (Frustration)*

Konflik muncul sebagai hasil dari persepsi suatu pihak bahwa pihak lainnya menyebabkan frustrasi dalam pemenuhan kepentingannya, maksud kepentingan ini adalah sebagai konsep yang lebih spesifik, seperti kebutuhan-kebutuhan, keinginan-keinginan, objek formal, standar perilaku, promosi, keterbatasan sumber daya ekonomi, norma-norma

perilaku dan penghargaan, kepatuhan terhadap peraturan dan perjanjian, nilai-nilai, serta kebutuhan-kebutuhan interpersonal yang tidak terpenuhi maka menyebabkan frustrasi.

b. *Konseptualisasi (Conceptualization)*

Konseptualisasi mendefinisikan masalah dari konflik dalam kaitannya dengan kepentingan kedua pihak serta beberapa pemahaman mengenai kemungkinan tindakan alternative serta akibat-akibatnya. Konseptualisasi ini mempengaruhi perilaku penanganan konflik dan bagaimana peningkatan serta perubahan dalam konseptualisasi suatu pihak. Adapun aspek dari konseptualisasi ini adalah:

c. *Penentuan masalah (defining the issue)*

Yaitu kepentingan pihak yang mengalami frustrasi beserta persepsinya terhadap kepentingan pihak lainnya yang menampilkan tindakan yang menyebabkan frustrasi.

d. *Alternatif-alternatif terbaik (salient alternatif)*

Yaitu kesadaran akan tindakan alternatif serta akibat yang akan ditimbulkan. Kemungkinan hasil yang dicapai bagi kedua pihak akan menentukan pandangan suatu pihak atas konflik kepentingan antara dirinya dengan pihak lainnya.

e. *Perilaku (Behavior)*

Di dalam tahap ketiga ini terdapat tiga komponen utama dari perilaku.

Komponen-komponen tersebut adalah:

1). Orientasi (orientation), yaitu tingka dimana suatu pihak akan memenuhi kepentingan sendiri dan kepentingan pihak lainnya. Terdapat lima perilaku yang bisa ditempuh menurut Blake, dkk (1964), yaitu:

- a). Kompetitif / Dominasi (*Competitive / Domination*): yaitu keinginan suatu pihak untuk memenangkan kepentingan sendiri atas kerugian pihak untuk memenangkan kepentingannya sendiri atas kerugian pihak lainnya, atau dengan kata lain mendominasi (*Win-lose power struggles*).
- b). Akomodatif / Berdamai (*Accomodative / Appeasement*): yaitu suatu pihak memuaskan kepentingan pihak lain tanpa memuaskan kepentingannya sendiri (*peaceful coestence*).
- c). Berbagi / Berkompromi (*sharing / compromise*): perilaku ini merupakan intermediasi antara mendominasi dan mendamaikan. Perilaku ini adalah pilihan yang moderat tetapi tidak memberikan kepuasan yang sepenuhnya bagi kedua belah pihak. Di sini suatu pihak memberikan sesuatu secara sebagian kepada pihak lainnya dan menyimpan sebagian lainnya. Blake, dkk (1964) menyebut hubungan demikian sebagai "*spilitting the difference*", karena suatu pihak mencari suatu hasil yang mencari suatu hasil yang menjadi hasil tengah yang diinginkan kedua belah pihak.
- d). Kolaborasi / Integrasi (*Collaborative / Integration*): perlaku ini berusaha memuaskan kepeintinan kedua belah pihak secara penuh,

yaitu untuk mengintegrasikan kepentingan-kepentingan mereka.

Blake, dkk (1964) menyebutnya “*problem solving*”.

- e). Menghindar / Membiarkan (*Avoidant / Neglect*): perilaku ini merefleksikan ketidakpedulian terhadap kepentingan pihak manapun. Blake, dkk (1964) menggambarkan perilaku ini sebagai contoh penarikan diri, isolasi, ketidakpedulian, tidak mahu tahu, atau keyakinan terhadap takdir/nasib.

2). Sasaran Strategis (*Strategic Objectives*) yaitu penilaian akan kekuatan dan komitmen dari pihak yang lainnya akan mempengaruhi apa yang bisa diharapkan dari pihak melalui dimensi distributif.

3). Perilaku Taktik (*Tactical Behavior*) yaitu terdiri dari taktik kompetitif dan taktik kolaboratif. Terdapat enam kekuatan dalam taktik kompetitif yaitu kekuatan informasi, kekuatan acuan, kekuatan legitimasi (ketergantungan pada prinsip dan aturan yang disepakati), kekuatan ahli, kekuatan paksaan (ancaman hukum), kekuatan imbalan. Sedangkan taktik kolaboratif atau yang disebut taktik pemecahan masalah yang mengidentifikasi 3 langkah dalam proses pemecahan masalah, yaitu :

- a) Mengidentifikasi kepentingan esensial atau mendasar dari kedua belah pihak.
- b) Mencari alternatif-alternatif dan mengidentifikasi konsekuensinya bagi kedua belah pihak.
- c) Mengidentifikasi alternatif yang paling memuaskan kedua belah pihak.

f. Interaksi (*Interaction*)

Yaitu perilaku suatu pihak dipandang sebagai pemicu sederet perilaku dari kedua belah pihak. Dengan menimbang kejadian-kejadian dari sudut pandang suatu pihak, perilaku dari pihak yang lain dipandang mempengaruhi perilaku dari pihak pertama dalam sejumlah cara. Terdapat dua reaksi yang bisa muncul dalam tahap ini terhadap konflik, yaitu:

- 1). Peningkatan, yaitu peningkatan dalam level konflik. Peningkatan ini dapat meningkatkan jumlah atau ukuran masalah-masalah yang dipertentangkan, meningkatkan persaingan, meningkatkan usaha pencapaian permintaan atau secara ekstrim meningkatkan penggunaan taktik paksaan.
- 2). Penurunan, yaitu penurunan dalam tingkat konflik yang terjadi.

g. Hasil (*Outcome*)

Yaitu hasil dari episode konflik. Ketika interaksi antara pihak-pihak berakhir, beberapa hasil telah muncul baik apakah itu berupa kesepakatan eksplisit atau kesepakatan diam untuk membiarkan masalah. Dalam tahap ini kita memutuskan bagaimana kita akan memberi respon terhadap cara konflik yang telah diatasi hingga tahap ini.

4. Tipe-Tipe Konflik

Kurt Lewin (dalam Lindzey & Hall 1985) mengemukakan, berdasarkan jenis daya sebagai faktor konflik yang terlibat di dalamnya, konflik dibagi menjadi beberapa tipe:

a. Konflik antara daya-daya yang menimbulkan pergerakan (*conflict between Two or More Driving Forces*)

Konflik tipe pertama ini adalah konflik antara dua atau lebih *driving forces* (daya yang mendorong). Dalam hal ini, seseorang (*person*) berada antara dua valensi positif atau negatif yang masing-masing terpisah satu sama lain. Pada tipe pertama ini, dapat terjadi tiga kemungkinan situasi konflik. Ketiganya akan dijelaskan di bawah ini:

1). Konflik Mendekat-Mendekat (*Approach-Approach Conflict*)

Pada konflik ini seseorang berada diantara dua valensi positif yang sama kuat. Sebagai contoh seorang anak harus memilih antara kegiatan positif yaitu bertemu dengan teman lama atau pergi piknik bersama keluarga. Atau memilih kegiatan negatif yaitu tidak mengerjakan tugas sekolah atau mendapat hukuman jika bermain keluar rumah. Kekuatan salah satu daya akan meningkat jika valensi wilayah yang dituju menguat dan jarak psikologis menuju ke wilayah itu berkurang. Jika hal itu terjadi, maka konflik itu terselesaikan.

Pada perilaku nyata, penyelesaian konflik di atas berlangsung dalam dua bentuk. Pertama, konflik diselesaikan dengan memenuhi tujuan di satu wilayah terlebih dahulu, baru kemudian ke wilayah lain, sebagai contoh anak di atas akan pergi piknik terlebih dahulu dengan keluarga, lalu kemudian bertemu dengan teman lamanya. Dibandingkan dengan tipe konflik lainnya konflik seperti ini biasanya tidak berlangsung lama dan mudah dipecahkan. Sebab, begitu person bergerak ke satu arah, maka daya menujuarah tersebut

akan menguat dan daya yang menuju ke arah lain akan melemah. Konflik ini juga tidak stabil karena mudah terpecahkan oleh pengaruh tambahan apapun yang dapat membawa *person* lebih dekat ke arah satunya.

2). Konflik Menjauh-Menjauh (Avoidance-Avoidance Conflict)

Dalam konflik ini, *person* berada di antara dua valensi negatif yang sama kuat. Contohnya, seorang siswa bermaksud ingin bergabung dengan geng terkenal di sekolahnya, agar terlihat *fashionable* dan berkelas (daya1). Namun siswa tersebut hanya ingin terlihat *fashionable* dan berkelas tanpa malas belajar karena akan menimbulkan resiko yang besar bagi sekolahnya (daya2). Dengan demikian siswa tersebut berada dalam konflik antara menghadapi keadaan tidak dapat bergabung dengan geng terkenal di sekolahnya (dengan konsekuensi tidak terlihat *fashionable* dan berkelas) atau bergabung dengan geng terkenal (dengan konsekuensi malas belajar dan mengacaukan prestasi belajarnya) daya dalam kehidupan siswa tersebut menjauhi untuk bergabung dengan geng dan malas belajar.

Konflik ini bisa bertahan lama jika ia tetap berada ditengah-tengah daya1 dan daya2, dan keadaan semacam ini disebut keadaan keseimbangan yang semu (*quasi state of equilibrium*). Dua bentuk perilaku dapat muncul sebagai akibat keadaan ini. Bentuk pertama adalah kebimbangan perilaku dan pemikiran. Artinya ada inkonsistensi pada apa yang dilakukan dan dipikirkan *person* tersebut yang terombang ambing antara satu hal dengan hal yang lain. Kebimbangan terjadi karena kuatnya daya suatu wilayah akan meningkat begitu *person* bergerak mendekatinya. Ketika *person* mendekati salah satu wilayah yang bervalensi

negatif, *person* akan merasakan adanya peningkatan daya tolak dan akibatnya ia bergerak menghindari wilayah itu. Namun ketika ini dilakukan secara bersamaan *person* justru mendekati wilayah kedua yang juga bervalensi negatif. Sebagai akibatnya, ia akan mengalami hal yang sama. Hal ini membuat konflik menjadi stabil. Dalam kondisi ini, jumlah daya yang dihasilkan justru menggerakkan *person* ke arah yang secara simultan meninggalkan ke dua wilayah bervalensi negatif tersebut. Secara teoritis, seseorang dapat menyelesaikan konflik menjauh-menjauh dengan cara seperti ini. Namun seringkali tindakan ini justru memiliki konsekuensi yang lebih buruk dari alternatif yang sudah ada, sehingga sering digambarkan keadaan dimana seseorang lari dari kenyataan, dan sering menjadi ciri dari perilaku orang yang terperangkap dalam konflik pelik semacam ini.

3). Konflik Mendekat-Menjauh (*Approach-Avoidance Conflict*)

Pada konflik ini, *person* menghadapi valensi positif dan negatif pada jurusan yang sama. Contohnya, seorang gadis yang ingin sekali mengikuti kontes menyanyi padahal ia sadar kemampuan menyanyinya tidak begitu baik. Sebagai daya positif mengarahkan gadis tersebut untuk mendaftarkan diri pada kontes menyanyi tersebut, tetapi sebagian daya lainnya menghambat gadis itu karena ia khawatir akan ditertawakan orang lain karena kemampuannya yang tidak baik. Gadis tersebut mendatangi tempat pendaftaran kontes nyanyi, tetapi berikutnya ia diam, dan tidak bergabung dalam antrian panjang orang-orang yang juga ingin mendaftarkan diri. Hal ini menunjukkan adanya keadaan keseimbangan (*equilibrium*), dan menyebabkan konflik mendekat-menjauh menjadi konflik yang stabil.

Seperti halnya konflik menjauh-menjauh, kebimbangan juga kerap kali terjadi pada konflik mendekat-menjauh. Artinya, seseorang yang berada pada konflik ini akan berupaya mencapai wilayah yang dituju sampai suatu saat valensi negatifnya menjadi lebih kuat, dan ia mundur. Konflik menjauh-menjauh dan mendekat-menjauh, hanya dapat terjadi kalau ada batas-batas yang kokoh pada lapangan kehidupan orang yang bersangkutan sehingga tidak ada daya yang bisa keluar dari wilayah-wilayah terjadinya konflik. Pertama, jika batas tidak kuat dan ada wilayah lain yang bervalensi positif, maka daya akan berpindah ke wilayah yang terakhir ini. Terjadilah substitusi dan konflikpun berakhir. Kedua, salah satu daya berkembang menjadi lebih dominan, sehingga pergerakan (lokomosi)pun terjadi mengikuti arah daya tersebut.

b. Konflik antara Daya yang Menimbulkan Pergerakan dan Daya yang Menghambat (*Conflict between Driving Forces and Restraining Forces*)

Tipe konflik yang kedua adalah konflik antara *driving forces* (daya yang menggerakkan) dan *restraining forces* (daya yang menghambat). Konflik ini berbeda dengan konflik mendekat-menjauh yang telah dijelaskan sebelumnya. Pada konflik mendekat-menjauh, dan konflik-konflik lainnya yang berada dalam tipe pertama, semua daya yang terlibat merupakan *driving forces*. *Driving forces* adalah daya yang mengarahkan pergerakan atau lokomosi ke wilayah tertentu. Sedangkan *restraining forces* adalah batas-batas fisik atau sosial yang menghambat pergerakan. Artinya daya ini sama sekali tidak mengarahkan pergerakan namun berpengaruh pada *driving forces*.

Seseorang terhalang oleh batas-batas tertentu dari upayanya untuk mendekati suatu tujuan bervalensi positif atau untuk menghindari wilayah bervalensi negatif. Dalam situasi ini, person akan berulang kali mencoba mengitari dan kemudian melintasi batas, dengan kata lain bernegosiasi, untuk mencapai valensi positif atau meninggalkan valensi negatif. Jika upaya itu gagal, batas itu sendiri lama kelamaan akan bervalensi negatif. Lewin menambahkan, gagalnya negosiasi untuk keluar dari batas wilayah bervalensi negatif sering menghasilkan keadaan ketegangan emosional yang tinggi.

c. Konflik antara Daya yang berasal dari Kebutuhan Sendiri dan Daya yang berasal dari Orang Lain (*Conflict between Own Need Forces and Induced Forces*)

Tipe konflik pertama dan kedua di atas biasanya merupakan pertentangan antara daya yang berasal dari kebutuhan orang yang bersangkutan, atau dua daya yang berasal dari orang lain. Adapun tipe konflik yang ketiga ini, merupakan antara sebuah daya yang bersifat *own need force* dan sebuah daya lain yang bersifat *induced forces*. Sebagai contoh, keinginan seorang anak bertentangan dengan harapan orang tuanya, orang tua memiliki kekuasaan yang lebih besar, oleh karena itu orang tua dapat menciptakan *induce driving / restraining forces* yang sesuai dengan kehendak orang tua sendiri. Si anak dapat berupaya melawan atau meruntuhkan kekuasaan orangtuanya, setidaknya di dalam area konflik tersebut. Namun jika upaya ini gagal, anak tersebut mungkin akan mengarahkan agresivitasnya pada orang atau obyek lain, atau mungkin juga anak tersebut berhenti melawan orang tuanya.

C. Hubungan Konflik Dengan Prasangka Kelompok

Prasangka dapat terlihat dalam berbagai bentuk, baik untuk kelompok kita sendiri dan untuk beberapa kelompok lainnya (Myres, 2010). Myres (2010) menyatakan prasangka adalah penilaian negatif yang telah dimiliki sebelumnya terhadap satu kelompok dan masing-masing anggota kelompoknya. Kompetisi merupakan suatu sumber frustrasi utama yang dapat memperkuat prasangka. Ketika dua kelompok bersaing untuk pekerjaan, tempat tinggal, atau tingkat sosial, pemenuhan tujuan dari satu kelompok dapat menjadi sumber frustrasi bagi kelompok lain (Myers, 2010). Oleh karena itu, teori konflik kelompok realistik menyebutkan bahwa prasangka meningkat ketika kelompok berkompetisi atau bersaing untuk sumber-sumber yang keberadaannya jarang (Maddux dkk., 2008).

Persaingan satu sama lain dengan tujuan tertentu dari masing-masing individu dari kelompok yang berbeda tentu saja dapat menimbulkan konflik langsung antar kelompok, yang menjadi salah satu faktor prasangka. Baron & Byrne (2004) menyatakan bahwa ketika kelompok bersaing satu sama lain untuk memperoleh sumber daya yang berharga seperti, pekerjaan, perumahan, kesempatan dan pendidikan, mereka memandang satu sama lain dengan pandangan negatif yang terus meningkat.

Menurut teori konflik realistik, prasangka timbul karena kompetisi sosial yang berbeda untuk meraih kesempatan atau sumber daya yang terbatas (Baron & Byrne, 1991). Persaingan memperebutkan sumberdaya yang terbatas seringkali berujung pada timbulnya konflik antara pihak-pihak yang berkompetisi. Konflik antar kelompok yang membesar akan menyebarkan prasangka dan diskriminasi

(Simpson & Yinger, 1965). Prasangka sebagai hasil dari konflik karena konsekuensi munculnya sikap permusuhan terhadap kelompok lain.

Sebagai contoh penelitian lain yang berjudul “hubungan antara harga diri dengan prasangka etnis Dayak pada Etnis Madura menyatakan kekerasan antara etnis Dayak dan etnis Madura di Kalimantan telah menyebarkan prasangka diantara etnis Dayak terhadap etnis Madura. Padahal mungkin saja sebelum kerusuhan terjadi banyak diantara mereka yang memiliki hubungan yang sangat baik.

Baron & Byrne (2004) menyatakan konflik langsung antar kelompok sebagai faktor prasangka yaitu prasangka muncul karena kompetisi antar kelompok sosial untuk memperoleh kesempatan atau komoditas yang berharga yang berkembang menjadi kebencian, prasangka, dan dasar emosi. Dengan adanya prasangka kelompok akan mempengaruhi sikap dan tingkah laku seseorang dalam berbagai situasi pada anggota kelompok lain (*outgroup*). Prasangka dapat menjadikan seseorang atau kelompok tertentu tidak mau bergabung atau bersosialisasi dengan kelompok lain.

Ahmadi (1991) juga menyatakan prasangka berkaitan erat dengan komponen-komponen sikap yaitu komponen kognitif, afektif, dan konatif. Prasangka erat kaitannya dengan perasaan subjektif seseorang yang ditujukan pada orang lain ataupun kelompok tertentu. Myers (2010) menyatakan situasi melahirkan dan mempertahankan prasangka dalam beberapa cara, kelompok yang menikmati superioritas sosial dan ekonomi akan sering kali menggunakan keyakinan prasangkanya untuk meneguhkan posisi istimewanya. Pernyataan

tersebut didukung dengan penelitian Marlina (2009) bahwa seseorang yang berada dalam superioritas akan mempertahankan posisinya dan membenci orang lain maupun kelompok lain yang mencoba merebut posisi superioritasnya. Hal tersebut menjadi kompetisi yang terus menerus berlanjut pada setiap individu maupun kelompok. Kelompok lain dianggap sebagai penghambat suatu tujuan.

Prasangka kelompok pada siswa dipengaruhi oleh beberapa faktor penting, pengalaman awal berdasarkan pembelajaran sosial, kategorisasi sosial, stereotip, mekanisme kognitif, komformitas, bias dalam kelompok dan tidak kalah penting adalah konflik langsung antar kelompok. Bentuk konflik langsung antar kelompok tergambar pada kompetisi antar kelompok sosial untuk memperoleh kesempatan dan komoditas yang berharga yang berkembang menjadi kebencian, prasangka dan dasar emosi. Wujud dari prasangka kelompok tersebut adalah perilaku negatif yang tidak pada tempatnya kepada satu kelompok dan anggota kelompok, perilaku negatif tersebut adalah perilaku agresi dan diskriminasi. Untuk mengurangi wujud dari prasangka yang disebabkan oleh konflik langsung antar kelompok.

D. KERANGKA KONSEPTUAL



E. HIPOTESIS PENELITIAN

Hipotesis dari penelitian ini adalah adanya hubungan antara konflik dengan prasangka siswa, dengan asumsi semakin tinggi konflik maka prasangka dalam pemikiran siswa akan semakin meningkat. Sebaliknya semakin rendah konflik maka prasangka dalam pemikiran siswa akan semakin rendah.

