

BAB II

KAJIAN TEORETIS

A. Kajian Pustaka

1. Pengertian Komunikasi Kelompok

Komunikasi dalam kelompok merupakan bagian dari kegiatan keseharian. Sejak lahir sudah mulai bergabung dengan kelompok primer yang paling dekat, yaitu keluarga. Kemudian seiring dengan perkembangan usia dan kemampuan intelektualitas, masuk dan terlibat dalam kelompok-kelompok sekunder seperti sekolah, lembaga agama, tempat pekerjaan dan kelompok sekunder lainnya yang sesuai dengan minat ketertarikan¹.

Kelompok memiliki tujuan dan aturan-aturan yang dibuat sendiri dan merupakan kontribusi arus informasi diantara mereka. Sehingga mampu menciptakan atribut kelompok sebagai bentuk karakteristik yang khas dan melekat pada kelompok itu².

2. Karakteristik Komunikasi Kelompok:

Karakteristik komunikasi dalam kelompok ditentukan melalui dua hal, yaitu norma dan peran. Norma adalah persetujuan atau perjanjian tentang

¹ Sasa Djuarsa Sendjaja, *Teori Komunikasi*, (Universitas Terbuka 1994), hlm. 89

² Burhan Bungin, *Sosiologi Komunikasi*, (Jakarta: Kencana, 2009), hlm. 270

bagaimana orang-orang dalam suatu kelompok berperilaku satu sama lainnya³.

Norma oleh para sosiolog disebut juga dengan ‘hukum’ (*law*) ataupun ‘aturan’ (*rule*), yaitu perilaku-perilaku apa saja yang pantas dan tidak pantas dilakukan dalam suatu kelompok. Ada tiga kategori norma kelompok, yaitu norma sosial, procedural, dan tugas. Norma sosial mengatur hubungan di antara para anggota kelompok. Sedangkan norma procedural menguraikan dengan lebih rinci bagaimana kelompok harus beroperasi, seperti bagaimana suatu kelompok harus membuat keputusan, apakah melalui suara mayoritas ataukah dilakukan pembicaraan sampai tercapai kesepakatan. Dari norma tugas memusatkan perhatian bagaimana suatu pekerjaan harus dilakukan⁴.

Peran adalah aspek dinamis dari kedudukan (*status*). Apabila seseorang melaksanakan hak dan kewajibannya sesuai dengan kedudukannya, maka dia menjalankan suatu peran. Peran dibagi menjadi tiga, yaitu peran aktif, peran partisipatif, dan peran pasif. Peran aktif adalah peran yang diberikan oleh anggota kelompok karena kedudukannya di dalam kelompok sebagai aktivis kelompok, seperti pengurus, pejabat, dan sebagainya. Peran partisipatif adalah peran yang diberikan oleh anggota kelompok pada umumnya kepada kelompoknya, partisipasi anggota macam

³ Burhan Bungin, *Sosiologi Komunikasi*, (Jakarta: Kencana, 2009), hlm. 273

⁴ Sasa Djuarsa Sendjaja, *Teori Komunikasi*, (Jakarta: UT, 1993), hlm. 93

ini akan member sumbangan yang sangat berguna bagi kelompok itu sendiri. Sedangkan peran pasif adalah sumbangan anggota kelompok yang bersifat pasif, di mana anggota kelompok menahan diri agar member kesempatan kepada fungsi-fungsi lain dalam kelompok dapat berjalan dengan baik dan tidak terjadi pertentangan dalam kelompok karena adanya peran-peran yang kontradiktif⁵.

Komunikasi kelompok (*group communication*) termasuk komunikasi tatap muka karena komunikator dan komunikan berada dalam situasi saling berhadapan dan saling melihat. Komunikasi kelompok adalah komunikasi dengan sejumlah komunikasi. Karena jumlah komunikan itu menimbulkan konsekuensi, jenis ini diklasifikasikan menjadi komunikasi kelompok kecil dan kelompok komunikasi besar⁶.

a. Komunikasi Kelompok Kecil

Suatu situasi komunikasi dinilai sebagai komunikasi kelompok kecil apabila situasi komunikasi seperti itu dapat diubah menjadi komunikasi antarpersona dengan setiap komunikan.

⁵ Burhan Bungin, *Sosiologi Komunikasi*, (Jakarta: Kencana, 2009), hlm. 274

⁶ Onong Uchjana Effendy, *Dinamika Komunikasi*, (Bandung, PT. Remaja Rosdakarya, 1986). hlm. 8

b. Komunikasi Kelompok Besar

Suatu situasi komunikasi dinilai sebagai komunikasi kelompok besar jika antara komunikator dan komunikan sukar terjadi komunikasi antarpersona. Kecil kemungkinan untuk terjadi dialog seperti halnya pada komunikasi kelompok kecil.

Kelompok memiliki tujuan dan aturan-aturan yang dibuat sendiri dan merupakan konstribusi arus informasi diantara mereka. Sehingga mampu menciptakan atribut kelompok sebagai bentuk karakteristik yang khas dan melekat pada kelompok itu⁷.

Kelompok adalah sejumlah orang yang memiliki norma-norma, nilai-nilai, dan harapan-harapan yang sama, yang secara sengaja dan teratur saling berinteraksi dan mempunyai kesadaran diri sebagai anggota kelompok yang diakui oleh pihak luar kelompok⁸.

3. Klasifikasi Kelompok

1) Kelompok Primer dan Sekunder

Kelompok primer adalah suatu kelompok yang anggota-anggotanya berhubungan akrab, personal, dan menyentuh hati dalam asosiasi dan kerja sama.

⁷ Burhan Bungin, *Sosiologi Komunikasi*, (Jakarta: Kencana, 2009), hlm 270.

⁸ Saptono & Bambang Suteng Sulasmono, *Sosiologi* (Jakarta: Pt. Phibeta Aneka Gama 2007), hlm 119

Sedangkan kelompok sekunder adalah kelompok yang anggota-anggotanya berhubungan tidak akrab, tidak personal, dan tidak menyentuh hati. Jalaludin Rakhmat membedakan kelompok ini berdasarkan karakteristik komunikasinya, sebagai berikut⁹:

- a) Kualitas komunikasi pada kelompok primer bersifat dalam dan meluas, pada kelompok sekunder komunikasi bersifat dangkal dan terbatas.
- b) Komunikasi pada kelompok primer bersifat personal, sedangkan kelompok sekunder nonpersonal.
- c) Komunikasi kelompok primer lebih menekankan aspek hubungan daripada aspek isi, sedangkan kelompok sekunder adalah sebaliknya.
- d) Komunikasi kelompok primer cenderung ekspresif, sedangkan kelompok sekunder instrumental.
- e) Komunikasi kelompok primer cenderung informal, sedangkan kelompok sekunder formal.

2) Kelompok Keanggotaan dan Kelompok Rujukan

a) Kelompok Keanggotaan

Kelompok yang anggota-anggotanya secara administratif dan fisik menjadi anggota kelompok itu.

⁹ Marhaeni Fajar, *Ilmu Komunikasi :Teori & Praktik*, (Universitas Mercu Buana 2009), hlm. 68

b) Kelompok Rujukan

Kelompok yang digunakan sebagai alat ukur (standar) untuk menilai diri sendiri atau untuk membentuk sikap.

3) Kelompok Deskriptif dan Kelompok Preskriptif

Berdasarkan tujuan, ukuran dan pola komunikasi, kelompok deskriptif dibedakan menjadi tiga:

- a) Kelompok Tugas: kelompok tugas bertujuan memecahkan masalah.
- b) Kelompok Pertemuan: adalah kelompok orang yang menjadikan diri mereka sebagai acara pokok. Melalui diskusi, setiap anggota berusaha belajar lebih tentang dirinya.
- c) Kelompok penyalur: mempunyai tugas utama menciptakan identitas sosial politik yang baru.

Kelompok Preskriptif, mengacu pada langkah-langkah yang harus ditempuh anggota kelompok dalam mencapai tujuan kelompok.

Adapun pengaruh kelompok pada perilaku komunikasi, antara lain:

a) Konformitas

Konformitas adalah perubahan perilaku atau kepercayaan menuju (norma) kelompok sebagai akibat tekanan kelompok yang real atau dibayangkan.

b) Fasilitas sosial

Fasilitas (dari kata *prancis facile*, artinya mudah) menunjukkan kelancaran atau peningkatan kualitas kerja karena ditonton kelompok. Kelompok mempengaruhi pekerjaan sehingga menjadi lebih mudah.

c) Polarisasi

Polarisasi adalah kecenderungan ke arah posisi yang ekstrem. Bila sebelum diskusi kelompok para anggota mempunyai sikap agak mendukung tindakan tertentu, setelah diskusi mereka akan lebih kuat lagi mendukung tindakan itu.

4. Fungsi Komunikasi Kelompok

Keberadaan suatu kelompok dalam masyarakat dicerminkan oleh adanya fungsi-fungsi yang akan dilaksanakannya. Fungsi-fungsi tersebut mencakup fungsi hubungan sosial, pendidikan, persuasi, pemecahan masalah, dan pembuatan keputusan, serta fungsi terapi. Semua fungsi ini dimanfaatkan untuk kepentingan masyarakat, kelompok, dan para anggota kelompok itu sendiri¹⁰.

- a. Fungsi hubungan sosial, dalam arti bagaimana suatu kelompok mampu memelihara dan memantapkan hubungan sosial di antara para anggotanya, seperti bagaimana suatu kelompok secara rutin

¹⁰ Burhan Bungin, *Sosiologi Komunikasi*, (Jakarta: Kencana, 2009), hlm. 274

memberikan kesempatan kepada anggotanya untuk melakukan aktivitas yang informal, santai, dan menghibur.

- b. Fungsi pendidikan adalah bagaimana sebuah kelompok secara formal maupun informal bekerja untuk mencapai dan mempertukarkan pengetahuan.
- c. Fungsi persuasi, seorang anggota kelompok berupaya memersuasi anggota lainnya supaya melakukan atau tidak melakukan sesuatu. Seseorang yang etrlibat usaha-usaha persuasif dalam suatu kelompok, membawa risiko untuk tidak diterima oleh para anggota lainnya.
- d. Fungsi *problem solving*, kelompok juga dicerminkan dengan kegiatan-kegiatannya untuk memecahkan persoalan dan membuat keputusan-keputusan.
- e. Fungsi terapi. Kelompok terapi memiliki perbedaan dengan kelompok lainnya, karena kelompok terapi tidak memiliki tujuan. Tentunya individu tersebut harus berinteraksi dengan anggota kelompok lainnya guna mendapatkan manfaat, namun usaha utamanya adalah membantu diri sendiri, bukan membantu kelompok mencapai konsensus.

5. Tipe Kelompok

Kelompok terbagi dalam tiga tipe, yaitu kelompok belajar (*learning group*), kelompok pertumbuhan (*growth group*), dan kelompok pemecahan masalah (*problem solving group*)¹¹. Penjelasan ketiga tipe kelompok itu adalah sebagai berikut:

a. Kelompok Belajar (*Learning Group*)

Kata belajar atau *learning*, tidak tertuju pada pengertian pendidikan di sekolah, namun juga termasuk belajar dalam kelompok (*learning group*) seperti kelompok sepak bola, kelompok keterampilan, termasuk juga kelompok atau komunitas Gowes Jelajah. Komunitas Gowes Jelajah termasuk dalam kelompok belajar, karena memang komunitas Gowes Jelajah adalah tempat untuk belajar bersama mengenai teknik bersepeda, dari bertukar pikiran sampai informasi sesama anggota satu sama lainnya. Tujuan dari *learning group* ini adalah meningkatkan informasi, pengetahuan, dan kemampuan dari para anggotanya.

b. Kelompok Pertumbuhan (*Growth Group*)

Kelompok pertumbuhan memusatkan perhatiannya kepada permasalahan pribadi yang dihadapi para anggotanya. Wujud nyata dari kelompok ini adalah kelompok bimbingan perkawinan,

¹¹ Burhan Bungin, *Sosiologi Komunikasi*, (Jakarta: Kencana, 2011), hlm 276.

kelompok bimbingan psikologi, kelompok terapi, serta kelompok yang memusatkan aktivitasnya kepada penumbuhan keyakinan diri. Karakteristik dari kelompok ini adalah tidak mempunyai tujuan kolektif yang nyata, dalam arti bahwa seluruh tujuan kelompok diarahkan kepada usaha membantu para anggotanya mengidentifikasi dan mengarahkan mereka untuk peduli dengan persoalan pribadi yang mereka hadapi untuk perkembangan pribadi mereka.

c. Kelompok Pemecahan Masalah (*Problem Solving Group*)

Kelompok ini bertujuan untuk membantu anggota kelompok lainnya memecahkan masalahnya. Sering kali seseorang tak mampu memecahkan masalahnya sendiri, karena itu ia menggunakan kelompok sebagai sarana memecahkan masalahnya.

Cara lain untuk memahami tindak komunikasi dalam organisasi adalah dengan melihat bagaimana suatu organisasi menggunakan metode-metode tertentu untuk mengambil keputusan terhadap masalah yang dihadapi. Dalam dataran teoritis, kita mengenal empat metode pengambilan keputusan, yaitu kewenangan tanpa diskusi (*authority rule without discussion*), pendapat ahli (*expert opinion*), kewenangan setelah diskusi (*authority rule after discussion*), dan kesepakatan (*consensus*).

a) Kewenangan tanpa diskusi

Metode pengambilan keputusan ini seringkali digunakan oleh para pemimpin otokratik atau dalam kepemimpinan militer. Metode ini memiliki beberapa keuntungan yaitu cepat, dalam arti ketika organisasi tidak mempunyai waktu yang cukup untuk memutuskan apa yang harus dilakukan.

Namun demikian, jika metode pengambilan keputusan ini terlalu sering digunakan, ia akan menimbulkan persoalan-persoalan, seperti munculnya ketidakpercayaan para anggota organisasi terhadap keputusan yang ditentukan pimpinannya, karena mereka kurang bahkan tidak dilibatkan dalam proses pengambilan keputusan.

b) Pendapat ahli

Kadang-kadang seorang anggota organisasi oleh anggota lainnya diberi predikat sebagai ahli (expert), sehingga memungkinkannya memiliki kekuatan dan kekuasaan untuk membuat keputusan. Metode pengambilan keputusan ini akan bekerja dengan baik, apabila seorang anggota organisasi yang dianggap ahli tersebut memang benar-benar tidak diragukan lagi kemampuannya dalam hal tertentu oleh anggota lainnya.

c) Kewenangan setelah diskusi

Sifat otokratik dalam pengambilan keputusan ini lebih sedikit apabila dibandingkan dengan metode yang pertama.

Metode pengambilan keputusan ini juga mempunyai kelemahan, yaitu pada anggota kelompok akan bersaing mempengaruhi pengambil atau pembuat keputusan. Artinya bagaimana para anggota organisasi yang mengemukakan pendapatnya dalam proses pengambilan keputusan, berusaha mempengaruhi pimpinan kelompok bahwa pendapatnya yang perlu diperhatikan dan dipertimbangkan.

d) Kesepakatan

Kesepakatan atau konsensus akan terjadi kalau semua anggota dari suatu kelompok mendukung keputusan yang diambil. Metode pengambilan keputusan ini memiliki keuntungan, yakni partisipasi penuh dari seluruh anggota anggota kelompok akan dapat meningkatkan kualitas keputusan yang diambil, sebaik seperti tanggung jawab para anggota dalam mendukung keputusan tersebut.

6. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keefektifan Kelompok

Anggota-anggota kelompok bekerja sama untuk mencapai dua tujuan, yaitu:

- 1) Melaksanakan tugas kelompok.
- 2) Memelihara moral anggota-anggotanya.

Tujuan pertama diukur dari hasil kerja kelompok disebut prestasi (*performance*) tujuan kedua diketahui dari tingkat kepuasan (*satisfaction*). Jadi bila kelompok dimaksudkan untuk saling berbagi informasi, maka keefektifannya dapat dilihat dari beberapa banyak informasi yang diperoleh anggota kelompok dan sejauh mana anggota dapat memuaskan kebutuhannya dalam kegiatan kelompok¹².

Untuk itu faktor-faktor keefektifan kelompok dapat dilacak pada karakteristik kelompok, yaitu:

1. Ukuran Kelompok.

Penelitian yang ada tentang hubungan ukuran kelompok dengan partisipasi menunjukkan bahwa makin besar ukuran kelompok, anggota yang paling aktif akan makin terpisah dari anggota-anggota kelompok yang lain, yang makin menyerupai satu sama lain dalam keluaran partisipasinya. Di samping itu, dari kisaran dua sampai tujuh, tampaknya ada pertambahan proporsi

¹² Marhaeni Fajar, *Ilmu Komunikasi :Teori & Praktik*, (Universitas Mercu Buana 2009), hlm. 71

kelompok yang menjadi kurang menyumbang dalam arti bahwa mereka kurang memberikan sumbangan dibandingkan dengan jumlah volume total interaksi mereka¹³.

Ukuran kelompok bukan satu-satunya faktor yang menentukan efektifitas kelompok.

2. Jaringan Kelompok.

- a) Pada roda, seseorang biasanya pemimpin menjadi focus perhatian. Ia dapat berhubungan dengan semua anggota kelompok, tetapi setiap anggota kelompok hanya bias berhubungan dengan pemimpinnya.
- b) Pada rantai, A dapat berkomunikasi dengan B, B dengan C, C dengan D, dan begitu seterusnya.
- c) Pada Y, tiga orang anggota dapat berhubungan dengan orang-orang disampingnya seperti pada pola rantai, tetapi ada dua orang yang hanya dapat berkomunikasi dengan seseorang disampingnya saja.
- d) Pada lingkaran, setiap orang hanya dapat berkomunikasi dengan dua orang disamping kiri dan kanannya. Di sini tidak ada pemimpin.

¹³ Jalaluddin Rakhmat, *Psikologi Komunikasi*, (Bandung: Remaja Rosda Karya 2009),

e) Pada bintang, disebut juga semua saluran, setiap anggota dapat berkomunikasi dengan semua anggota kelompok yang lain. Yang terakhir disebut *comcon*. Semua saluran komunikasi terbuka.

f) Kohesi Kelompok.

Kohesi kelompok didefinisikan sebagai kekuatan yang mendorong anggota kelompok untuk tetap tinggal dalam kelompok, dan mencegahnya meninggalkan kelompok.

Kohesi diukur dari:

- a. Ketertarikan anggota secara interpersonal pada satu sama lain.
- b. Ketertarikan anggota pada kegiatan dan fungsi kelompok.
- c. Sejauh mana anggota tertarik pada kelompok sebagai alat untuk memuaskan kebutuhan personalnya.

g) Kepemimpinan.

Kepemimpinan adalah komunikasi yang secara positif mempengaruhi kelompok untuk bergerak ke arah tujuan kelompok. Apapun yang terjadi, kepemimpinan adalah faktor yang paling menentukan keefektifan komunikasi kelompok.

7. Pengertian Komunitas

Komunitas berasal dari bahasa latin *communitas* yang berarti “kesamaan”, kemudian dapat diturunkan dari *communis* yang berarti “sama, public, dibagi oleh semua atau banyak”¹⁴.

Komunitas adalah sekelompok orang yang saling peduli satu sama lain lebih dari yang seharusnya, dimana dalam sebuah komunitas terjadi relasi pribadi yang erat antar para anggota komunitas tersebut karena adanya kesamaan *interest* atau *values*. Proses pembentukannya bersifat horizontal karena dilakukan oleh individu-individu yang kedudukannya setara¹⁵

Sunarno mengatakan, komunitas adalah sebuah identifikasi dan interaksi sosial yang dibangun dengan berbagai dimensi kebutuhan fungsional. Kekuatan pengikat suatu komunitas terutama adalah kepentingan bersama dalam memenuhi kebutuhan kehidupan sosialnya yang biasanya, didasarkan atas kesamaan latar belakang budaya, ideologi, sosial ekonomi.

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teori komunikasi kelompok untuk membahas teori pemikiran kelompok di dalam komunitas. Seperti yang telah dijelaskan pada bab 1, bahwa komunitas adalah sama

¹⁴ <http://tonojagger.wordpress.com/2012/06/02/urbanlegend/>

¹⁵ <http://airachma.wordpress.com/2009/10/11/pengertian-komunitas/>

pengertiannya dengan kelompok, karena komunitas dan kelompok adalah sebuah bagian yang sama.

B. Kajian Teori

1. Teori Pertukaran Sosial

Teori pertukaran sosial didasarkan pada metafora pertukaran ekonomis, banyak dari asumsi ini berangkat dari pemikiran bahwa manusia memandang kehidupan sebagai suatu pasar. Selain itu, Thibaut dan Kelley mendasarkan teori mereka pada dua konseptualisasi. Satu berfokus pada sifat dasar dari individu-individu dan satu lagi mendeskripsikan hubungan antara dua orang. Mereka melihat pada pengurangan dorongan, suatu motivator internal, untuk memahami individu-individu dan juga melihat pada prinsip-prinsip permainan untuk memahami hubungan antar manusia. Oleh karenanya, asumsi-asumsi yang mereka buat juga masuk dalam dua kategori ini¹⁶.

Asumsi-asumsi yang dibuat oleh Teori Pertukaran Sosial mengenai sifat dasar manusia adalah sebagai berikut:

- 1) Manusia mencari penghargaan dan menghindari hukuman.
- 2) Manusia adalah makhluk rasional.

¹⁶ Turner, *Pengantar Teori Komunikasi 1 Edisi 3*, (Jakarta: Salemba Humanika, 2008), hlm. 215

- 3) Standar yang digunakan manusia untuk mengevaluasi pengorbanan dan penghargaan bervariasi sering berjalannya waktu dan dari satu orang ke orang lainnya.

Asumsi-asumsi yang dibuat oleh Teori Pertukaran Sosial mengenai sifat dasar dari suatu hubungan adalah sebagai berikut:

- 1) Hubungan memiliki sifat saling ketergantungan.
- 2) Kehidupan hubungan adalah sebuah proses.

Pemikiran bahwa manusia mencari penghargaan dan menghindari hukuman sesuai dengan konseptualisasi dari pengurangan dorongan. Pendekatan ini berasumsi bahwa perilaku orang dimotivasi oleh suatu mekanisme dorongan internal. Ketika orang merasakan dorongan ini, mereka termotivasi untuk menguranginya, dan proses pelaksanaannya merupakan hal yang menyenangkan. Seluruh proses ini memberikan penghargaan dan karenanya, diberi penghargaan berarti bahwa seseorang telah mengalami pengurangan dorongan atau dengan kata lain pemenuhan kebutuhan.

Asumsi yang kedua, bahwa manusia adalah makhluk rasional. Sangatlah penting bagi Teori Pertukaran Sosial. Teori ini didasarkan pada pemikiran bahwa di dalam batasan-batasan informasi yang tersedia untuknya, manusia akan menghitung pengorbanan dan penghargaan dari sebuah situasi tertentu dan ini

akan menuntun perilakunya. Hal ini juga mencakup kemungkinan bahwa, bila dihadapkan pada pilihan yang tidak memberikan penghargaan, orang akan memilih pilihan yang paling sedikit membutuhkan pengorbanan.

Model Thibaut dan Kelly mendukung asumsi-asumsi yang dibuat oleh Homnas dalam teorinya tentang proses pertukaran sosial, di mana interaksi manusia mencakup pertukaran sosial dan mencakup pertukaran barang dan jasa, dan tanggapan yang muncul dari individu lainnya berkaitan dengan imbalan (*reward*) dan pengeluaran (*costs*)¹⁷. Apabila imbalan tidak cukup, atau bila pengeluaran melebihi imbalan, interaksi akan terhenti atau individu-individu yang terlibat di dalamnya akan mengubah tingkah laku mereka dengan tujuan mencapai apa yang mereka cari. Imbalan dan pengeluaran menentukan interaksi diantara individu-individu. Interaksi akan tetap terpelihara apabila imbalan tidak di bawah kepuasan mereka. Ketika berinteraksi dengan orang lain, tanpa terasa saling mempengaruhi dan saling mempertukarkan.

¹⁷ Syaiful Rohim, *Teori Komunikasi Perspektif, Ragam, & Aplikasi* (Jakarta:Rineka Cipta, 2009), hlm. 90

Ada tiga hal yang dipertukarkan:

1. Ganjaran (*reward*).

Ganjaran adalah segala sesuatu yang didapatkan dari interaksi, baik moril maupun materil, sebagai hasil pengorbanan yang diberikan kepada orang lain, entah pengorbanan itu dilakukan dengan suka rela atau mengharapkan ganjaran lebih besar dari orang yang sama atau berbeda. Pengorbana di sana tentu saja bermakna luas. Artinya, semua perbuatan kecil atau besar yang bisa mengundang respon orang lain, misalnya tersenyum ketika bertemu. Begitu pula, arti interaksi yang tidak dibatasi hanya di lingkungan tempat tinggal.

2. Pengorbanan (*cost*).

Pengorbanan adalah semua perbuatan yang dapat menimbulkan respon orang lain. Tentu saja respon positif yang diharapkan sehingga orang yang sama atau berbeda akan melakukan hal yang sama.

3. Keuntungan (*profit*).

Keuntungan jika dihitung secara matematis adalah ganjaran (*reward*) dikurangi pengorbanan (*cost*). Maksudnya ganjaran yang diterima dari interaksi dengan orang lain apakah

sudah seimbang dengan pengorbanan yang dilakukan atau tidak sama sekali, bisa terlalu kecil atau terlalu besar.

2. Kohesi Kelompok

Setiap individu menemukan suatu kenyamanan dengan bergabung dan berinteraksi dalam suatu kelompok, karena di dalam kelompok seseorang akan merasa bahwa dirinya disukai dan diterima. Perasaan disukai dan diterima semacam ini sangat penting bagi semua usia dalam rentang kehidupan manusia. Kohesi kelompok, yaitu perasaan bahwa orang bersama-sama dalam kelompok. Leon Festinger memberikan definisi kohesi kelompok sebagai kekuatan yang memelihara dan menjaga anggota dalam kelompok¹⁸.

Manusia masuk ke dalam kelompok untuk berbagai-bagai alasan misalnya: oleh karena masalah biaya, persaingan dalam hal permintaan barang dan juga waktu, perubahan di dalam ciri keanggotaan misalnya: usia, perubahan dalam aktivitas dan tujuan dalam kelompok. Kelompok dengan kohesi yang lemah akan memiliki kemungkinan perpecahan yang tinggi, dibandingkan dengan kelompok dengan kohesi yang tinggi.

Kohesivitas sebagai kekuatan (baik positif ataupun negatif) yang menyebabkan anggota menetap pada suatu kelompok.

¹⁸Abu Ahmadi, *Psikologi Sosial* (Jakarta: Rineka Cipta, 2009), hlm. 108

Kohesivitas bergantung pada tingkat keterikatan individu yang dimiliki setiap anggota kelompok. Daya tarik antar pribadi merupakan kekuatan pokok yang positif. Adapun ketertarikan itu sendiri dipengaruhi oleh tiga hal yaitu :

- 1) Tingkat rasa suka satu sama lain di antara anggota kelompok.

Apabila anggota kelompok saling menyukai satu sama lain dan diikat dengan ikatan persahabatan, kohesivitasnya akan tinggi.

- 2) Tujuan instrumental kelompok

Kelompok seringkali digunakan sebagai sarana untuk mencapai tujuan, sebagai cara untuk memperoleh pendapatan atau untuk melakukan pekerjaan yang kita sukai. Ketertarikan terhadap suatu kelompok bergantung pada kesesuaian antara kebutuhan dan tujuan sendiri dengan kegiatan dan tujuan kelompok.

- 3) Keefektifan dan keselarasan interaksi dalam kelompok

Semua orang akan lebih suka bergabung dalam kelompok yang bekerja secara efisien daripada dengan kelompok yang menghabiskan waktu dan menyalahgunakan keterampilan. Segala sesuatu yang meningkatkan

kepuasaan dan semangat kelompok akan meningkatkan kohesi kelompok.

Kohesivitas kelompok juga dipengaruhi kekuatan negatif yang menyebabkan para anggota tidak berani meninggalkan kelompok itu, bahkan meskipun individu merasa tidak puas. Kadang-kadang orang tetap tinggal dalam suatu kelompok karena kerugian yang akan ditanggungnya bila dia meninggalkan kelompok itu sangat tinggi, atau karena tidak tersedianya pilihan lain. Pada dasarnya eksistensi suatu kelompok tergantung pada seberapa jauh kelompok dapat memenuhi kebutuhan individu. Jika sebuah kelompok tidak dapat lagi memenuhi kebutuhan anggota-anggotanya, kelompok itu semakin berkurang jumlah anggotanya.

Aspek waktu yang lama ketika saling berinteraksi menurut Wilson akan menimbulkan kesamaan kepentingan dan menambah daya tarik kelompok.

Fase-fase perkembangan kelompok menuju kohesivitas menurut Tuckman.

1. Forming, ketidak pastian tujuan kelompok, struktur dan kepemimpinan.
2. Storming anggota menerima keberadaan kelompok tapi tidak mau kelompok mengendalikan pribadi, sehingga ada konflik sebelum akhirnya jelas hirarki kepemimpinan

3. Norming perilaku yang diharapkan dalam struktur kelompok yang jelas sudah terbentuk.
4. Performing tahap kelompok sudah tidak lagi memahami tiap orang tapi sudah pada pencapaian kinerja tugas.

Nieva, Fleishman dan Rieck menjelaskan hubungan antara kohesivitas dengan produktifitas dan sebaliknya. Perasaan anggota kelompok yang berhasil akan mempermudah pencapaian tujuan kelompok karena komitmen anggota menguat. Kinerja koperasi yang berhasil akan menguatkan interaksi antar anggota. Dengan demikian norma kinerja yang dibangun dalam kelompok mempengaruhi hubungan produktifitas dan kohesivitas.