

Hubungan antara Intensi *Prosocial Behavior* dengan Perilaku *Prosocial Spending* melalui

Simulasi Monopoli Psikologi

SKRIPSI

Diajukan untuk Menempuh Ujian Sarjana

Pada Fakultas Kedokteran

Program Studi Psikologi Universitas Hasanuddin

Pembimbing:

Dr. Muhammad Tamar, M.Psi

Rezky Ariany Aras, S.Psi,,M.Psi,,Psikolog

Oleh:

Dhea Hera Rantetasak Tangkeallo

C021181347



UNIVERSITAS HASANUDDIN

FAKULTAS KEDOKTERAN

PROGRAM STUDI PSIKOLOGI

MAKASSAR

2023

HALAMAN PERSETUJUAN

SKRIPSI

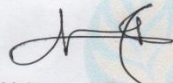
**HUBUNGAN ANTARA INTENSI *PROSOCIAL BEHAVIOR* DENGAN
PERILAKU *PROSOCIAL SPENDING* MELALUI SIMULASI MONOPOLI
PSIKOLOGI**

disusun dan diajukan oleh:

Dhea Hera Rantetasak Tangkeallo
C021181347

Telah disetujui dan diajukan di hadapan Dewan Penguji Skripsi
Program Studi Psikologi Fakultas Kedokteran Universitas Hasanuddin:

Pembimbing I



Dr. Muhammad Tamar, M.Psi
NIP. 19641231 199002 1 004

Pembimbing II



Rezky Ariany Aras, S.Psi, M.Psi, Psikolog
NIP. 19900711 201803 2 002

Ketua Program Studi Psikologi
Fakultas Kedokteran
Universitas Hasanuddin



Dr. Ichlas Nanang Afandi, S.Psi., MA
NIP. 19810725 201012 1 004

SKRIPSI

**HUBUNGAN ANTARA INTENSI *PROSOCIAL BEHAVIOR* DENGAN
PERILAKU *PROSOCIAL SPENDING* MELALUI SIMULASI MONOPOLI
PSIKOLOGI**

disusun dan diajukan oleh:

Dhea Hera Rantetasak Tangkeallo

C021181347

Telah dipertahankan dalam sidang ujian skripsi

Pada tanggal 18 September 2023

Menyetujui,

Panitia Penguji

No.	Nama Penguji	Jabatan	Tanda Tangan
1.	Dr. Ichlas Nanang Afandi, S.Psi.,M.A	Ketua	1. 
2.	Elvita Bellani, S.Psi.,M.Sc	Anggota	2. 
3.	Sri Wahyuni, S.Psi.,M.Psi.,Psikolog	Anggota	3. 
4.	Dr. Muhammad Tamar, M.Psi	Anggota	4. 
5.	Rezky Ariany Aras, S.Psi.,M.Psi.,Psikolog	Anggota	5. 

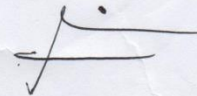
Mengetahui,

Wakil Dekan Bidang Akademik
dan Kemahasiswaan
Fakultas Kedokteran
Universitas Hasanuddin



Dr. Agus Salim Bukhari, M.Clin.,Med.,Ph.D.Sp.GK (K)
NIP. 19700811 199903 1 001

Ketua Program Studi Psikologi
Fakultas Kedokteran
Universitas Hasanuddin



Dr. Ichlas Nanang Afandi, S.Psi. MA.
NIP. 19810725 201012 1 004

LEMBAR PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Karya tulis ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik (sarjana, magister dan atau doctor), baik di Universitas Hasanuddin maupun di perguruan tinggi lain.
2. Karya tulis ini adalah murni gagasan, rumusan, dan penelitian saya sendiri, tanpa bantuan pihak lain, kecuali Tim Pembimbing dan masukan Tim Penelaah/Tim Penguji.
3. Dalam karya tulis ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
4. Pernyataan ini telah saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena karya ini, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di perguruan tinggi ini.

Makassar, 18 September 2023
Yang Membuat Pernyataan



Dhea Hera Rantetasak Tangkeallo
NIM. C021181347

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yesus atas berkat dan rahmatNya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul Hubungan antara Intensi *Prosocial Behavior* dengan Perilaku *Prosocial Spending* melalui Simulasi Monopoli Psikologi sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi untuk memperoleh gelar sarjana psikologi. Selama menyusun skripsi, penulis menyadari terdapat pembelajaran dan rintangan yang penulis lalui. Namun dengan dukungan, bantuan, dan doa dari berbagai pihak penulis mampu untuk melewati hal tersebut. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Orang tua penulis, yaitu Bapak Rantetasak dan Ibu Henni Tangkeallo yang selalu mendukung dan memberikan semangat serta dana selama peneliti menyusun skripsi. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada Datu dan Deo yang memberikan dukungan selama penulis mengerjakan skripsi.
2. Dosen pembimbing, yaitu Bapak Dr. Muhammad Tamar, M.Psi dan Ibu Rezky Ariany Aras, S.Psi,.M.Psi,.Psikolog yang memberikan bimbingan, umpan balik, ilmu, dan semangat dari awal hingga penulis dapat menyelesaikan skripsi.
3. Ibu Elvita Bellani, S.Psi,.M.Sc selaku dosen pembahas dan Ibu Sri Wahyuni, S.Psi,.M.Psi,.Psikolog selaku dosen pembahas dan dosen pembimbing akademik penulis yang memberikan arahan, umpan balik, dan semangat sehingga dapat membantu penulis dalam penyusunan skripsi yang lebih baik.

4. Seluruh dosen dan staf Prodi Psikologi Fakultas Kedokteran Universitas Hasanuddin yang memberikan pembelajaran, dukungan serta fasilitas yang dapat digunakan penulis dalam berproses memperoleh ilmu dan membenahi diri.
5. Teman-teman angkatan 2018, terima kasih karena telah kebersamai penulis dalam menjalani proses perkuliahan serta memberikan dukungan baik secara langsung maupun tidak langsung.
6. Teman-teman terdekat penulis yaitu Amel, Alisa, Rifda, dan Astrid yang telah kebersamai penulis dari awal perkuliahan hingga masing-masing telah menjadi sarjana. Terima kasih atas dukungan, motivasi, umpan balik, semangat dan waktu yang telah diberikan selama ini.
7. Saudara-saudara kelompok kecil penulis yaitu Kak Dhance, Ifen, Juliet, Geby, dan Nata atas dukungan, semangat dan doa yang diberikan kepada penulis.
8. Seluruh pihak yang terlibat dalam penelitian ini.

Peneliti menyadari bahwa skripsi ini sangat jauh dari kata sempurna dan masih terdapat banyak kekurangan. Oleh karena itu, peneliti senantiasa terbuka dengan segala kritik dan saran. Peneliti berharap semoga skripsi ini dapat memberikan *insight* bagi pembaca.

Makassar, September 2023

Penulis

Dhea Hera Rantetasak Tangkeallo

ABSTRAK

Dhea Hera Rantetasak Tangkeallo, C021181347, Hubungan antara Intensi *Prosocial Behavior* dengan Perilaku *Prosocial Spending* melalui Simulasi Monopoli Psikologi, Skripsi, Program Studi Psikologi, Fakultas Kedokteran, Universitas Hasanuddin, Makassar, 2023.

xiv + 44 halaman, 24 lampiran

Indonesia memiliki nilai, budaya dan adat istiadat yang merupakan perwujudan perilaku prososial. Perilaku prososial biasanya ditandai dengan memberikan bantuan berupa berdonasi dalam bentuk uang atau yang dikenal juga dengan sebutan *prosocial spending*. *Prosocial spending* memberikan peranan penting dalam kehidupan bermasyarakat. Salah satu hal yang mempengaruhi perilaku *prosocial spending* pada individu adalah intensi prososial yang dimiliki. Adapun penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah terdapat hubungan antara intensi *prosocial behavior* dengan *prosocial spending* melalui simulasi monopoli.

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dengan desain penelitian korelasional. Pada penelitian ini melibatkan 30 responden yang diperoleh dengan metode *accidental sampling* melalui pengisian formulir skala *prosocial intentions* dan menggunakan instrumen monopoli psikologi. Analisis statistik untuk menguji variabel menggunakan uji korelasi *Pearson Correlation* untuk mengetahui hubungan antara intensi *prosocial behavior* dengan perilaku *prosocial spending* melalui simulasi monopoli psikologi. Adapun hasil penelitian menunjukkan nilai signifikansi sebesar 0,725 ($p > 0,05$). Hasil tersebut menunjukkan bahwa tidak ada korelasi antara intensi *prosocial behavior* dengan *prosocial spending* melalui simulasi monopoli psikologi.

Kata kunci: *Prosocial Spending*, *Prosocial Intention*, Monopoli Psikologi.

Daftar Pustaka: 1975-2022

ABSTRACT

Dhea Hera Rantetasak Tangkeallo, C021181347, The Relationship between Prosocial Behavior Intentions and Prosocial Spending Behavior through Psychology Monopoly Simulation, Thesis, Psychology Study Program, Faculty of Medicine, Hasanuddin University, Makassar, 2023.

xiv + 44 pages, 24 appendices

Indonesia has values, cultures and customs that are the embodiment of prosocial behavior. Prosocial behavior is usually characterized by providing assistance in the form of donations in the form of money or also known as prosocial spending. Prosocial spending plays an important role in community life. One of the things that influence prosocial spending behavior in individuals is their prosocial intentions. This study aims to determine whether there is a relationship between prosocial behavior intentions and prosocial spending through monopoly simulations.

This research is a quantitative research with a correlational research design. This study involved 30 respondents obtained by accidental sampling method through filling out prosocial intentions scale forms and using psychological monopoly instruments. Statistical analysis to test variables using the Pearson Correlation correlation test to determine the relationship between prosocial behavior intentions and prosocial spending behavior through psychological monopoly simulations. The results showed a significance value of 0.725 ($p > 0.05$). The results showed that there was no correlation between prosocial behavior intentions and prosocial spending through psychological monopoly simulations.

Keywords: Prosocial Spending, Prosocial Intention, Monopoly Psychology.

Bibliography: 1975-2022

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
LEMBAR PERNYATAAN.....	iv
KATA PENGANTAR	v
ABSTRAK.....	vii
ABSTRACT	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR TABEL	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Tujuan Penelitian	5
1.4 Manfaat Penelitian	6
1.4.1 Manfaat Teoritis	6
1.4.2 Manfaat Praktis	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1 Perilaku Prosocial	7
2.1.1 Definisi Perilaku Prosocial	7
2.1.2 Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Perilaku Prosocial	7
2.1.3 Aspek-Aspek Perilaku Prosocial.....	15
2.2 <i>Posocial Spending</i>	15

2.2.1 Definisi <i>Prosocial Spending</i>	15
2.3 <i>Prosocial Intentions</i>	16
2.3.1 Definisi <i>Prosocial Intentions</i>	16
2.4 Keterkaitan antara Intensi <i>Prosocial Behaviour</i> dan <i>Prosocial Spending</i> ...	17
2.5 Kerangka Konseptual.....	18
2.6 Hipotesis.....	19
BAB III METODE PENELITIAN	20
3.1 Jenis Penelitian	20
3.2 Desain Penelitian	20
3.3 Variabel Variabel.....	20
3.4 Definisi Oprasional Variabel Penelitian	21
3.4.1 <i>Prosocial Spending</i>	21
3.4.2 <i>Prosocial Intentions</i>	21
3.5 Populasi dan Sampel Penelitian.....	21
3.6 Teknik Pengumpulan Data	22
3.6.1 Monopoli Psikologi.....	22
3.6.2 Skala <i>Prosocial Intentions</i>	22
3.7 Validitas dan Reliabilitas.....	23
3.7.1 Validitas	23
3.7.1.1 Validitas Monopoli Psikologi	23
3.7.1.2 Validatas Skala <i>Prosocial Intentions</i>	23
3.7.2 Reliabilitas.....	23
3.8 Teknik Analisis Data	24
3.8.1 Analisis Deskriptif	24
3.8.2 Uji Asumsi.....	24

3.8.2.1 Uji Normalitas	24
3.8.2.2 Uji Linearitas.....	24
3.8.2.3 Uji Hipotesis.....	25
3.9 Prosedur Penelitian.....	25
3.9.1 Tahap Persiapan.....	25
3.9.2 Tahap Pelaksanaan.....	25
3.9.3 Tahap Penyusunan Laporan Penelitian	26
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	28
4.1 Hasil Penelitian	28
4.1.1 Data Demografi	28
4.1.1.1 Gambaran Karakteristik Sampel.....	28
4.1.1.2 Data Demografi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	28
4.1.2 Analisis Deskriptif	29
4.1.2.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Variabel	
<i>Prosocial Spending</i>	29
4.1.2.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Skala	
Variabel <i>Prosocial Intentions</i>	33
4.1.2.3 Karakteristik <i>Prosocial Intentions</i> Berdasarkan	
Jenis Kelamin	35
4.1.3 Uji Asumsi	37
4.1.3.1 Uji Normalitas	37
4.1.3.2 Uji Lineartas.....	37
4.1.4 Uji Hipotesis	37
4.2 Pembahasan	38
4.3 Limitasi Penelitian	42

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	43
5.1 Kesimpulan	43
5.2 Saran.....	43
DAFTAR PUSTAKA	44
LAMPIRAN	

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Data Demografi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	28
Gambar 4.2 Penormaan Jumlah Donasi <i>Prosocial Spending</i>	30
Gambar 4.3 Karakteristik <i>Prosocial Spending</i> Berdasarkan Jenis	31
Gambar 4.4 Karakteristik <i>Prosocial Spending</i> Berdasarkan Kelas Sosial Ekonomi	32
Gambar 4.5 Penormaan Skor <i>Prosocial Intentions</i>	34
Gambar 4.6 Karakteristik <i>Prosocial Intentions</i> Berdasarkan Jenis Kelamin.....	35
Gambar 4.7 Karakteristik <i>Prosocial Intentions</i> Berdasarkan Kelas Sosial Ekonomi	36

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Blueprint Skala <i>Prosocial Intentions</i>	22
Tabel 3.2 Waktu Pelaksanaan.....	27
Tabel 4.1 Deskriptif Statistik <i>Prosocial Spending</i>	29
Tabel 4.2 Karakteristik Penormaan <i>Prosocial Spending</i>	29
Tabel 4.3 Deskriptif Statistik <i>Prosocial Spending</i> berdasarkan Kelas Sosial Ekonomi.....	33
Tabel 4.4 Deskriptif Statistik Skala <i>Prosocial Intentions</i>	33
Tabel 4.5 Karakteristik Penormaan Skor <i>Prosocial Intentions</i>	34
Tabel 4.6 Hasil Uji Normalitas	37
Tabel 4.7 Hasil Uji Linearitas	37
Tabel 4.8 Hasil Uji Korelasi.....	38

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Setiap individu merupakan makhluk sosial yang tidak dapat terlepas dari interaksi antar sesama. Hal ini dikarenakan sudah hakekatnya seorang individu merupakan makhluk hidup yang saling bergantung dan membutuhkan satu sama lain (Noya, Putra, & Sarinah, 2019). Pada umumnya setiap individu memiliki pribadi suka menolong dalam dirinya. Namun, terdapat tingkatan tertentu yang perlu dicapai sehingga individu dapat dikatakan sebagai pribadi yang suka menolong (Shadiqi, 2018).

Indonesia memiliki nilai, budaya dan adat istiadat yang merupakan perwujudan berperilaku prososial. Pada tahun 2017, Indonesia merupakan negara yang menduduki peringkat pertama dengan indeks 59% yang masyarakatnya berperilaku prososial. Hal ini ditandai dengan banyaknya masyarakat yang melakukan kegiatan sukarela/*volunteerism*, melakukan donasi, memberikan hadiah pada kerabat, dan membantu orang lain (Shubhan & Aloysius, 2021).

Individu yang berperilaku prososial biasanya dilandasi dengan adanya perasaan solidaritas pada diri individu tersebut. Perasaan solidaritas tersebut ditandai dengan perasaan memiliki sifat yang sama, menganut kepercayaan yang sama, dan memiliki tujuan yang akan dicapai dalam organisasi. Perilaku prososial yang dilandasi dengan perasaan solidaritas dapat dilihat ketika karyawan memberikan bantuan terhadap karyawan lain yang mengalami kesulitan atau beban kerja yang berat (Shubhan & Aloysius, 2021).

Perilaku prososial biasanya ditandai dengan memberikan bantuan berupa berdonasi dalam bentuk uang atau yang dikenal juga dengan sebutan *prosocial spending*. *Prosocial spending* (pengeluaran prososial) merupakan perilaku seseorang ataupun sekelompok orang yang melakukan tindakan yang dapat mengeluarkan biaya dari individu (Manesi, 2017). Perilaku tersebut biasanya dilandasi karena adanya pengalaman pribadi individu pada masa lalu seperti merasa bahagia untuk memberikan bantuan atau menerima bantuan (Kaur, et al., 2019). Dunn dkk, (2014) mengemukakan bahwa dengan melakukan perilaku prososial yang suka memberi untuk memenuhi kebutuhan dasar orang lain memiliki manfaat emosional kepada pemberi.

Berdasarkan hasil wawancara awal yang dilakukan terhadap tiga mahasiswa yaitu J, A, dan R, diperoleh bahwa masing-masing mahasiswa pernah bahkan sering memberikan bantuan kepada orang lain. Bantuan yang diberikan oleh subjek berupa traktiran kepada teman ataupun menyumbangkan materi (uang dan barang) kepada orang atau lembaga yang membutuhkan. Adapun motivasi subjek memberikan pertolongan yaitu karena memiliki perasaan empati. Subjek juga mengatakan mereka merasa senang, bangga dan bersyukur setelah membantu orang lain, karena subjek merasa walaupun subjek masih memiliki kekurangan, subjek masih tetap bisa membantu orang lain. Sehingga perilaku tersebut menggambarkan perilaku *prosocial spending* dimana individu memberikan bantuan dalam bentuk uang dan dapat berdampak positif bagi emosionalnya.

Prosocial spending memberikan peranan penting dalam kehidupan bermasyarakat. Individu yang melakukan perilaku *prosocial spending* mendapatkan manfaat secara emosional dari hal tersebut. Sehingga perilaku

tersebut dapat memenuhi kebutuhan dasar psikologis individu dan meningkatkan kebahagiaan (Dunn, Aknin, & Norton, 2014).

Salah satu hal yang mempengaruhi perilaku *prosocial spending* pada individu adalah intensi prososial yang dimiliki. Intensi merupakan niat pada diri individu untuk melakukan suatu perilaku. Intensi prososial merupakan niat individu untuk melakukan perilaku prososial seperti membantu, menolong, dan memberi keuntungan bagi orang lain tanpa mengharapkan imbalan. Individu yang memiliki intensi prososial yang tinggi, memiliki perilaku prososial yang tinggi pula ditandai dengan individu yang memiliki sikap dan pengetahuan mengenai nilai-nilai sosial yang dimiliki (Fishbein & Ajzen, 1975).

Terdapat penelitian-penelitian terdahulu yang dilakukan untuk mengetahui perilaku prososial pada individu. Dunn dkk, (2014) melakukan metode eksperimen dimana mereka memberikan uang kepada mahasiswa sebesar 5 dollar dan 20 dollar kemudian meminta beberapa mahasiswa untuk membelanjakan uang 5 dollar itu (pengeluaran pribadi) serta mahasiswa lainnya untuk membelanjakan uang 20 dollar kepada orang lain (pengeluaran prososial). Hasilnya adalah mahasiswa dengan pengeluaran prososial merasa lebih bahagia ketika mereka mengeluarkan uang untuk membelanjakan orang lain dibandingkan dengan mahasiswa yang mengeluarkan uang untuk diri sendiri. Penelitian ini lebih menarik karena jumlah uang tersebut tidak berpengaruh terhadap kebahagiaan para mahasiswa.

Riry (2016) melakukan penelitian mengenai *prosocial intentions* pada remaja ditinjau dari status sosial ekonomi orang tua. Hasil penelitian tersebut menunjukkan hasil bahwa terdapat perbedaan intensi perilaku prososial pada remaja ditinjau dari status sosial ekonomi orang tua. Remaja yang orang tuanya

memiliki status sosial ekonomi tinggi dan menengah memiliki intensi perilaku prososial yang tinggi.

Candra & Natasia (2017) melakukan penelitian mengenai hubungan kecerdasan emosional dan intensi prososial pada mahasiswa di kota Padang. Hasil dari penelitian tersebut menunjukkan bahwa terdapat korelasi yang kuat dan mengarah positif antara kecerdasan emosi dengan intensi prososial mahasiswa. Hal tersebut membuktikan bahwa semakin tinggi kecerdasan emosi pada individu maka semakin tinggi pula intensi prososial individu.

Costa, Nuno, Joana, & Jose (2022) melakukan penelitian eksperimen mengenai perilaku prososial di bawah ketidakpastian COVID-19 dimana proses mental yang intuitif (tekanan waktu) dan dampak ketidakpastian dapat memengaruhi perilaku prososial dalam konteks pandemi COVID-19. Hasil dari penelitian tersebut menunjukkan bahwa peserta lebih memilih untuk tinggal di rumah karena adanya intensi prososial yang terdapat pada diri responden. Hal tersebut menunjukkan bahwa individu memiliki tujuan untuk melindungi individu lain dengan tinggal di rumah.

Intensi individu untuk melakukan perilaku prososial dapat didasari dengan motivasi yang berbeda. Pada beberapa individu, perilaku prososial didorong karena adanya kepedulian yang tulus dimiliki oleh individu. Beberapa individu lainnya akan termotivasi untuk melakukan perilaku prososial jika ada yang meminta pertolongan. Sedangkan, individu lainnya melakukan perilaku prososial karena adanya manfaat yang dirasakan oleh individu yang berperilaku prososial (Dirks, Dunfield, & Recchia, 2018). Perilaku prososial yang melibatkan intensi dan kesukarelaan, dapat bermanfaat pada masyarakat pada umumnya terutama

ketika perilaku yang ditimbulkan tidak memiliki manfaat bagi penolong (Groves, Prot, & Anderson, 2016).

Permainan monopoli merupakan permainan yang dimainkan oleh beberapa orang dengan menggunakan dadu, bidak dan papan yang berisikan petak yang tiap pemainnya akan melakukan pembelian dan pertukaran properti (Kamus Besar Bahasa Indonesia, 2016). Rancangan permainan monopoli dapat membangkitkan rasa antusias dan pembelajaran kolaboratif (Gazdula & Farr, 2020). Melalui permainan monopoli yang telah dirancang, rasa antusias dan pembelajaran kolaboratif dapat dikaitkan dengan perilaku *prosocial spending*, dimana individu dapat memberikan bantuan pada orang lain. Berdasarkan pada masalah yang telah disebutkan serta pada penelitian-penelitian yang telah dipaparkan yang mengkaji mengenai variabel *prosocial intentions* dan *prosocial spending*, peneliti ingin mengkaji lebih lanjut apakah terdapat hubungan antara intensi *prosocial behavior* dengan perilaku *prosocial spending* melalui simulasi monopoli.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, rumusan masalah pada penelitian ini yaitu apakah terdapat hubungan antara intensi *prosocial behavior* dengan perilaku *prosocial spending* melalui simulasi monopoli?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui apakah terdapat hubungan antara intensi *prosocial behavior* dengan *prosocial spending* melalui simulasi monopoli.

1.4 Manfaat Penelitian

1.4.1 Manfaat Teoritis

Manfaat teoritis pada penelitian ini diharapkan dapat memberikan referensi pada penelitian-penelitian selanjutnya yang akan membahas terkait dengan variabel *prosocial intentions* dan *prosocial spending*.

1.4.2 Manfaat Praktis

Manfaat praktis pada penelitian yang dilakukan diharapkan dapat dijadikan sumber informasi bagi organisasi atau masyarakat serta penelitian ini dapat memberikan sumbangan pengetahuan, informasi, serta bahan kajian mengenai keterkaitan antara *prosocial intentions behavior* dan *prosocial spending* pada psikologi di bidang industri & organisasi serta pada psikologi di bidang sosial.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Perilaku Prososial

2.1.1 Definisi Perilaku Prososial

Perilaku prososial merupakan sebuah perilaku dimana individu menolong orang lain tanpa mengharapkan imbalan dari orang lain. Perilaku prososial dapat memberikan manfaat yang positif kepada orang lain. Perilaku prososial merupakan tindakan individu untuk membantu atau memberi terhadap individu lain ataupun kelompok. Istilah perilaku prososial sering digunakan untuk menjelaskan perilaku individu yang suka membantu, berbagi, dan perilaku lainnya yang disengaja dan dilakukan secara sukarela (Shadiqi, 2018).

Intensi prososial adalah niat atau keinginan yang dimiliki oleh individu untuk melakukan perilaku sukarela seperti membantu, menolong, dan memberi keuntungan bagi orang lain tanpa mengharapkan imbalan dan mungkin individu yang memberikan pertolongan akan mengalami resiko dari perbuatannya. Semakin kuat niat seseorang maka semakin kuat pula kecenderungan untuk melakukan perilaku tersebut.

Berdasarkan uraian diatas, dapat disimpulkan bahwa perilaku prososial merupakan perilaku yang dimiliki oleh individu yang dapat memberikan manfaat yang positif dengan menolong orang lain, berbagi, dan perilaku lainnya secara suka rela.

2.1.2 Faktor-faktor yang Memengaruhi Perilaku Prososial

Berdasarkan (Shadiqi, 2018) mengemukakan bahwa terdapat berbagai faktor yang dapat memengaruhi perilaku prososial. Adapun struktur prososial

dapat dilihat berdasarkan domain hirarki seperti yang akan dijelaskan dibawah ini:

1. Level Mikro (tingkat individu/internal)

Pada level mikro dijabarkan terkait fungsi disposisional yang membuat individu cenderung akan melakukan perilaku prososial, serta adanya perbedaan individual yang dapat menjelaskan permulaan munculnya kecenderungan perilaku prososial pada individu.

a. Pendekatan *Evolusioner* dari Perilaku Prososial

1) *Inclusive fitness* dan *kin selection*

Berdasarkan pendekatan evolusi Darwinian (dalam Shadiqi, 2018) dijelaskan bahwa model genetik dimana spesies yang mengikuti model ini cenderung untuk melakukan evolusi perilaku untuk memaksimalkan kesesuaian atau kecocokan inklusif atau *inclusive fitness*. Adanya *inclusive fitness* memunculkan proses *kin selection* (seleksi keluarga) yaitu proses selektif yang menguntungkan pihak-pihak yang memiliki satu materi genetik yang sama. Melalui teori *kin selection*, prososial terjadi karena adanya tujuan untuk mempertahankan gen ke generasi selanjutnya yang membuat individu memiliki keinginan lebih kuat untuk menolong orang lain yang memiliki ikatan dekat.

2) *Altruisme resiprokal* (timbang balik)

Selain adanya kecenderungan membantu individu yang dekat dengan kita, individu juga sering kali melihat orang membantu orang yang tidak dikenal. Hal ini dijelaskan oleh *reciprocal altruism theory* yaitu adanya anggapan bahwa ketika kita menolong seseorang maka suatu saat, mereka juga akan menolong kita sehingga kita juga mendapatkan keuntungan.

a. Faktor Biologis: Struktur *Neurologis* dan *Heriditas*

1) Struktur *Syaraf* dan *Mirror System*

Pada fungsi sistem syaraf dikemukakan oleh Lieberman (dalam Shadiqi, 2018) bahwa terdapat dua sistem yang mendukung perilaku prososial yaitu *mirror system* dan *theory of mind*. Fungsi kedua sistem ini berkaitan dengan salah satu fungsi sistem syaraf di otak manusia seperti lobus frontal, sistem limbik dan amigdala. *Mirror system* akan aktif ketika individu melakukan observasi terhadap individu lain yang terlibat pada beberapa aktivitas. *Theory of mind* akan aktif ketika individu menentukan pemaknaan pada tindakan.

2) Fungsi Hormon: Oksitosin

Terdapat juga sistem hormonal, khususnya hormon oksitosin (dihasilkan oleh kelenjar hipotalamus) yang berkaitan dengan sejumlah tindakan prososial termasuk salah satunya hubungan sosial dasar.

3) Hereditas (Warisan Genetik)

Adapun kontribusi pada perbedaan respon prososial telah diteliti pada studi anak kembar oleh Eisenberg (dalam Shadiqi, 2018). Dari hasil penelitian tersebut ditemukan bahwa skor prososial yang lebih tinggi pada kembar identik. Pada studi anak kembar dan prososial berkaitan pula dengan faktor lingkungan, khususnya pada *non-shared enviromental* atau kondisi ketika anak tidak melakukan proses berbagi dengan keluarga (misalnya ketika ia lebih berbagi dengan teman-teman di penitipan anak) saat anak-anak yang tumbuh bersama.

4) Empati

Empati merupakan reaksi emosional yang terfokus/terorientasi pada orang lain dan berkaitan dengan perasaan belas kasih, simpati dan kepedulian. Baron & Branscombe (2012) mengemukakan bahwa empati terdiri dari 3 komponen berbeda, yaitu; (1) aspek emosional, pembagian perasaan dan emosional orang lain, (2) komponen kognitif, persepsi terhadap pikiran dan perasaan yang akurat (akurasi empati), hal ini penting untuk mendapatkan penyesuaian sosial yang baik pada pergaulan individu, (3) perhatian empati, perasaan perhatian/kepedulian pada kesejahteraan orang lain.

Grusec (dalam Shadiqi, 2018) menjelaskan bahwa anak-anak yang memiliki empati dan simpati yang tinggi sebagai reaksi terhadap orang lain yang tertekan atau membutuhkan akan cenderung lebih melakukan perilaku prososial untuk menolong orang lain yang membutuhkan. Sedangkan ketika anak merespon orang lain yang tertekan (distres) dengan distres personal yang terfokus pada diri sendiri (misalnya, dilihat dari ekspresi kecemasan dan indikasi distress) akan cenderung kurang melakukan perilaku prososial,

5) Proses Perkembangan Individu

Adapun keterkaitan antara perilaku prososial dengan proses perkembangan yaitu pada peran temperamen, sosialisasi, sosial kognitif, perubahan usia dan program intervensi untuk memengaruhi perilaku prososial.

6) Kepribadian

Pada studi yang dilakukan oleh Schroeder dan Graziano (2018) yang mengaitkan kepribadian dengan perilaku prososial menggunakan dimensi *big five personality* diperoleh bahwa terdapat hubungan antara kepribadian dengan perilaku prososial. Hal tersebut ditunjukkan dalam meta analisis yang dilakukan oleh Kline (dalam Shadiqi, 2018) melalui analisis Bayesian multilevel meta-analisis dari 15 studi dan sekitar 2.500 partisipan menemukan bahwa dimensi *agreeableness* memiliki hubungan signifikan dengan perilaku prososial sedangkan dimensi lain tidak signifikan. Hal ini menunjukkan bahwa individu yang mudah bekerja sama dan bersifat baik lebih cenderung melakukan perilaku prososial.

Selain aspek kepribadian, perilaku prososial juga berkaitan dengan jenis kelamin. Anak perempuan lebih menunjukkan perilaku prososial dibandingkan anak laki-laki. Menurut Schroder dan Graziano (dalam Shadiqi, 2018) menjelaskan bahwa wanita cenderung lebih tinggi prososialnya dikarenakan memiliki peran tradisional yang lebih mendorong belas kasih, perhatian, dan pengasuhan sehingga lebih menawarkan kenyamanan dan dukungan sosial. Sementara itu, laki-laki memiliki peran tradisional yang menekankan pada aksi dan pengambilan resiko fisik untuk menghadapi situasi yang berbahaya.

7) Kelekatan dan Hubungan

Salah satu teori yang didasarkan pada hubungan relasional untuk menjelaskan perilaku prososial yaitu teori *communal (and exchange) relationship*. Pada teori tersebut dijelaskan bahwa orang-orang yang memandang diri mereka berada pada hubungan pertukaran (*exchange*) memiliki dasar keseimbangan dari biaya (*cost*) dan imbalan (*reward*) yang dibagikan dengan orang lain. Meskipun hubungan pertukaran ini dapat stabil, namun jika tidak ada kekuatan faktor interpersonal dan kedekatan maka apabila terjadi kondisi tidak diuntungkan, hubungan dapat hancur hanya dengan sedikit perasaan kehilangan (dirugikan).

Alternatif lain, dua individu mungkin saja merasa lebih senang dengan hubungan komunal dengan ciri berkebalikan dengan hubungan pertukaran yaitu kurang pentingnya biaya dan imbalan. Contoh hubungan terjadi pada keluarga dan teman dekat. Schroeder dan Graziano (dalam Shadiqi, 2018) berpendapat bahwa adanya kepedulian/perhatian akan membuat perilaku prososial lebih mungkin terjadi. Selain itu, perasaan empatik akan meningkatkan perasaan diperhatikan dan ketika berhasil mengurangi distress orang lain maka akan merasa sangat berharga. Hal ini menunjukkan bahwa perilaku prososial dan tingkat responsif akan lebih muncul pada hubungan komunal dibandingkan kondisi hubungan pertukaran.

2. Level Meso (Antara dua individu/*dyadic*)

Pada level meso, individu melakukan perilaku prososial didasarkan pada faktor situasional, motivasi menolong, dan reaksi dari penerima yang telah mendapatkan bantuan.

a. Faktor situasional

Faktor situasional dapat menentukan keinginan individu untuk menolong melalui pengamatan. Misalnya, ketika individu menemukan kotak amal dan melihat ada uang di dalam kotak tersebut, maka individu tersebut mungkin akan berdonasi.

b. Motivasi menolong

Batson (dalam Shadiqi, 2018) mengemukakan bahwa terdapat empat macam motivasi menolong yaitu (1) egoistik yang memberikan bantuan kepada orang lain dengan berfikir bahwa bantuan tersebut akan memberikan keuntungan terhadap si pemberi bantuan. (2) Altruisme yaitu individu termotivasi melakukan pertolongan karena ingin meningkatkan kesejahteraan dan menolong orang lain yang membutuhkan. (3) Kolektivisme yaitu motivasi yang berkaitan dengan kerjasama yang dilakukan antar *intra-group* dan *inter-group* untuk memaksimalkan keuntungan dalam kelompok, di Indonesia sendiri dikenal dengan istilah gotong-royong. (4) Prinsipisme yang memberikan tujuan utama untuk menegakkan dan mempertahankan prinsip moral.

c. Reaksi penerima terhadap pertolongan

Baron dan Branscombe (2012) mengemukakan bahwa ucapan terima kasih dari orang yang ditolong, dapat meningkatkan keinginan untuk menolong. Hal tersebut terjadi karena, ucapan terima kasih dapat menambahkan perasaan berharga, serta menumbuhkan perasaan bernilai bagi orang lain.

3. Level Makro (kelompok)

Pada level makro, perilaku prososial berada ditingkat kelompok. Seperti, kegiatan sukarela (*volunteerism*) dan kerjasama dalam satu kelompok ataupun antar kelompok.

a. *Volunteerism*

Kegiatan *volunteerism* biasanya dilakukan oleh organisasi tertentu dengan menyumbangkan sumber daya yang dimiliki seperti materi, waktu serta keahlian terhadap orang yang membutuhkan pertolongan. Terdapat enam motif dari *volunteerism* yang memiliki dampak bagi relawan yaitu mengekspresikan nilai kemanusiaan terhadap orang lain (*value*), meningkatkan pengembangan diri (*enhancement*), belajar dari pengalaman (*understanding*), melindungi diri dari rasa bersalah karena lebih beruntung daripada orang lain (*protective*), memiliki interaksi sosial dengan orang lain yang terkesan dengan partisipasi mereka (*social*), bermanfaat untuk karir pribadi (*career*).

b. Kerjasama

(1) Kerjasama intrakelompok, akan terbentuk ketika tiap anggota dalam kelompok memiliki komunikasi yang baik. Komunikasi yang baik dapat mengkoordinasikan tindakan mereka sehingga dapat meningkatkan kepercayaan terhadap anggota kelompok lain. Terjalannya komunikasi dapat menjaga keberlanjutan hubungan serta anggota akan memahami kepentingan bersama.

(2) Kerjasama antarkelompok, dapat berbentuk toleransi yakni kelompok bekerjasama untuk meminta tiap pihak menahan diri dari agresi ketika menghadapi perbedaan sikap dan tujuan. Toleransi dapat menghadirkan kedamaian, harmoni sosial, dan perumbungan ekonomi. Meskipun, tiap

individu memiliki tujuan yang berbeda, namun tujuan utama adalah membina kerukunan antar kelompok dan menghambat agresi.

2.1.3 Aspek-aspek Perilaku Prososial

Eisenberg dan Mussen (2003) mengemukakan bahwa terdapat 5 aspek dari perilaku prososial, yaitu:

- a. Berbagi (*Sharing*) merupakan kesediaan individu untuk membagikan perasaan yang dirasakan atau pengalaman yang telah dialami kepada orang lain dalam suasana suka ataupun duka.
- b. Kerjasama (*Cooperating*) merupakan kesediaan individu untuk melakukan kerjasama dengan orang lain untuk mencapai sebuah tujuan bersama.
- c. Menolong (*Helping*) merupakan kesediaan individu untuk membantu orang lain yang mengalami kesusahan secara sukarela.
- d. Kejujuran (*Honesty*) merupakan perilaku individu yang mengatakan hal yang sesungguhnya dan tidak menambahkan ataupun mengurangi kenyataan.
- e. Berderma (*Donating*) merupakan individu yang memberikan barang atau materi yang dimiliki kepada orang lain yang membutuhkan tanpa mengharapkan imbalan.

2.2 Prosocial Spending

2.2.1 Definisi Prosocial Spending

Prosocial spending merupakan perilaku seseorang ataupun sekelompok orang yang melakukan tindakan yang dapat mengeluarkan biaya dari individu

yang melakukan hal tersebut (Manesi, 2017). Dunn dkk (2013) mendefinisikan *prosocial spending* secara luas sebagai uang yang dihabiskan untuk orang lain. Hal tersebut mencakup donasi amal, hadiah yang diberikan kepada keluarga ataupun rekan. Perilaku *prosocial spending* yang dilakukan individu dapat memicu kesejahteraan seperti pengalaman hidup baru dan membangun hubungan sosial.

Prosocial spending memberikan manfaat emosional bahkan di negara-negara yang berkekurangan. *Prosocial spending* merupakan komponen fundamental dari sifat manusia yang memberikan hubungan positif antara memberi dan kebahagiaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *prosocial spending* merupakan fitur universal dari psikologi manusia dan terbukti dapat memberikan kebahagiaan kepada individu yang berperilaku *prosocial spending*. Bahkan, anak kecil akan mengalami kebahagiaan karena memberi kepada orang lain (Dunn, Aknin, & Norton, 2014).

Berdasarkan definisi yang telah dijelaskan, dapat disimpulkan bahwa *prosocial spending* merupakan perilaku yang dilakukan oleh individu dengan mengeluarkan uang kepada orang lain dan dapat memberikan kebahagiaan kepada individu yang melakukan *prosocial spending*.

2.3 Prosocial Intentions

2.3.1 Definisi Prosocial Intentions

Fishbein & Ajzen (1975) mengemukakan bahwa intensi merupakan niat individu untuk melakukan suatu perilaku tertentu. Niat individu untuk melakukan sesuatu merupakan sikap terhadap perwujudan perilaku pada situasi tertentu sebagai faktor *attitudinal* (personal) yang berhubungan dengan keyakinannya. Faktor sosial (*normative*) seperti norma yang berlaku juga berpengaruh pada

perwujudan perilaku individu. Semakin kuat niat seseorang maka semakin kuat pula kecenderungan untuk melakukan perilaku tertentu. Intensi prososial adalah niat atau keinginan yang dimiliki oleh individu untuk melakukan perilaku sukarela seperti membantu, menolong, dan memberi keuntungan bagi orang lain tanpa mengharapkan imbalan dan mungkin individu yang memberikan pertolongan akan mengalami resiko dari perbuatannya.

Berdasarkan definisi yang telah dijelaskan, dapat disimpulkan bahwa *prosocial intentions* merupakan niat ataupun keinginan yang dimiliki oleh individu untuk memberikan pertolongan kepada orang lain pada situasi tertentu karena adanya faktor *attitudinal* dan faktor *normative*.

2.4 Keterkaitan antara Intensi *Prosocial Behavior* dan *Prosocial Spending*

Teori yang dapat menghubungkan kedua variabel adalah *theory of planned behavior* (teori perilaku terencana). *Theory of planned behavior* merupakan sikap individu terhadap perilaku, norma subjektif dan persepsi individu yang nanti akan menentukan intensi perilaku pada individu (Manuntung, 2018). Intensi diasumsikan berfungsi untuk menangkap faktor motivasi yang mempengaruhi perilaku. Semakin kuat intensi pada diri individu, maka semakin kuat pula perilaku yang akan dimunculkan oleh individu. Terdapat tiga faktor yang mempengaruhi intensi individu yaitu sikap terhadap perilaku, norma subjektif, dan *perceived behavioral control* (kontrol perilaku) (Ajzen, The theory of planned behavior, 1991).

Theory of planned behavior memiliki faktor yang dapat memunculkan intensi perilaku pada individu. Intensi tersebut nantinya akan mempengaruhi perilaku individu, sama halnya dengan intensi prososial. Intensi prososial adalah niat atau keinginan yang dimiliki oleh individu untuk melakukan perilaku sukarela

seperti membantu, menolong, dan memberi keuntungan bagi orang lain (Fishbein & Ajzen, 1975).

Penelitian yang dilakukan oleh Riry (2016) menunjukkan bahwa intensi prososial yang dilakukan anak remaja yang memiliki status ekonomi sosial tinggi dan menengah memiliki perbedaan yang signifikan dengan anak status sosial ekonomi rendah. Hal tersebut menunjukkan bahwa pada setiap status sosial ekonomi baik tinggi, menengah dan rendah tetap akan melakukan perilaku prososial walaupun terdapat perbedaan yang signifikan.

2.5 Kerangka Konseptual



Keterangan:

 : Variabel Penelitian

 : Arah Hubungan

Penelitian ini menyajikan studi mengenai intensi *prosocial behavior* dengan perilaku *prosocial spending* yang dilakukan terhadap mahasiswa dengan melakukan simulasi permainan monopoli yang telah didesain. Perilaku prososial merupakan sebuah perilaku dimana individu menolong orang lain tanpa mengharapkan imbalan dari orang lain. Perilaku prososial biasanya di tandai dengan memberikan bantuan berupa berdonasi dalam bentuk uang atau yang dikenal juga dengan sebutan *prosocial spending*. *Prosocial spending* (pengeluaran prososial) merupakan perilaku seseorang ataupun sekelompok orang yang melakukan tindakan yang dapat mengeluarkan biaya dari individu.

Teori yang menghubungkan kedua variabel tersebut adalah *theory of planned behavior* yang menjelaskan bahwa semakin kuat intensi pada diri individu, maka semakin kuat pula perilaku yang akan dimunculkan oleh individu. Intensi juga dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu sikap terhadap perilaku, norma subjektif, dan *perceived behavioral control* (kontrol perilaku). Ajzen (1991) mengemukakan bahwa sikap individu terhadap perilaku yang dianggap positif dan jika individu menganggap bahwa perilaku yang akan dilakukan dapat diterima oleh orang banyak (norma subjektif) serta kontrol perilaku dimana individu berfikir bahwa akan melakukan atau tidak melakukan sebuah perilaku akan membentuk sebuah intensi pada individu.

Individu yang melakukan *prosocial spending* biasanya dilandasi karena adanya intensi pada diri individu tersebut. Intensi prososial yang tinggi pada individu, akan memiliki perilaku prososial yang tinggi pula. Perilaku prososial memiliki 5 aspek yaitu berbagi, kerjasama, menolong, kejujuran, dan berderma.

2.6 Hipotesis

Hipotesis pada penelitian ini adalah:

H0: Tidak ada korelasi antara Intensi *Prosocial Behavior* dengan Perilaku *Prosocial Spending* melalui Simulasi Monopoli Psikologi

H1: Ada korelasi antara Intensi *Prosocial Behavior* dengan Perilaku *Prosocial Spending* melalui Simulasi Monopoli Psikologi