

Dinamika Pengaruh Sosial: Tinjauan Teoritis tentang Konformitas, Compliance, Obedience, dan Persuasi dalam Psikologi

Bella Pratiwi¹, Neviyarni S²

Program Studi Magister Psikologi, Universitas Negeri Padang

e-mail: bellapратиwi517@gmail.com

Abstrak

Konformitas sosial merujuk pada kecenderungan individu untuk menyesuaikan sikap, keyakinan, dan tindakan mereka agar sejalan dengan kelompok sosial tertentu. Compliance melibatkan kepatuhan terhadap permintaan atau aturan tanpa adanya paksaan langsung, sedangkan obedience adalah ketaatan terhadap perintah dari otoritas yang lebih tinggi, meskipun hal tersebut bertentangan dengan preferensi pribadi. Persuasi sosial berfokus pada usaha untuk mengubah sikap atau perilaku seseorang melalui komunikasi yang efektif. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif melalui tinjauan literatur. Hasil penelitian menunjukkan bahwa keempat konsep ini saling berkaitan dan berkontribusi pada cara individu berinteraksi dalam kelompok sosial. Penelitian ini mengonfirmasi teori-teori yang ada, seperti yang dikemukakan oleh Asch dan Milgram, serta memberikan wawasan baru tentang bagaimana individu dapat menavigasi dinamika sosial yang kompleks, membuka peluang untuk penelitian lebih lanjut mengenai pengaruh sosial dalam konteks yang lebih luas. Temuan menunjukkan bahwa individu cenderung menyesuaikan diri dengan norma-norma kelompok untuk mendapatkan penerimaan sosial, dan bahwa struktur kekuasaan dalam kelompok dapat mempengaruhi keputusan individu secara signifikan.

Kata Kunci: *Konformitas Sosial, Compliance, Obedience, dan Persuasi.*

Abstract

This article reviews related theories and research to provide a comprehensive overview of the mechanisms behind these social influences. Social conformity refers to the tendency of individuals to adjust their attitudes, beliefs, and actions to align with a particular social group. Compliance involves adherence to requests or rules without direct coercion, while obedience is the adherence to orders from a higher authority, even when such orders conflict with personal preferences. Social persuasion focuses on efforts to change an individual's attitudes or behaviors through effective communication. The method used in this research is a qualitative approach through a literature review. The findings indicate that these four concepts are interconnected and contribute to how individuals interact within social groups. This research confirms existing theories, such as those proposed by Asch and Milgram, and provides new insights into how individuals navigate complex social dynamics, opening opportunities for further research on social influence in broader contexts. The findings show that individuals tend to conform to group norms to gain social acceptance, and that the power structure within groups can significantly influence individual decision-making.

Keywords: *Social Conformity, Compliance, Obedience, and Persuasion.*

PENDAHULUAN

Psikologi sosial merupakan bidang dalam psikologi yang mengeksplorasi pengaruh kehadiran, aksi, atau pemikiran orang lain terhadap cara berpikir, merasakan, dan bertindak individu. Dalam konteks ini, beberapa konsep penting yang sering dibahas adalah konformitas, kepatuhan (*compliance*), ketaatan (*obedience*), dan persuasi. Keempat konsep ini menjelaskan mekanisme yang memengaruhi bagaimana seseorang merespons tekanan sosial serta bagaimana perubahan sikap dan perilaku dapat terjadi di bawah pengaruh individu lain atau kelompok sosial.

Manusia adalah makhluk sosial yang dipengaruhi oleh lingkungan sosial mereka dalam berbagai cara. Salah satu bentuk pengaruh tersebut adalah melalui konformitas sosial, yaitu kecenderungan seseorang untuk menyesuaikan tindakan, sikap, atau keyakinan mereka agar sejalan dengan norma atau harapan kelompok. Konformitas sering kali didorong oleh kebutuhan untuk diterima oleh kelompok atau untuk menghindari konflik sosial (Huang & Zhan, 2020). Penelitian terbaru menunjukkan bahwa individu cenderung menyesuaikan pendapat dan perilaku mereka agar sejalan dengan norma kelompok, bahkan ketika mereka menyadari bahwa pendapat tersebut tidak benar (Klein & Hodges, 2019). Sementara itu, *compliance* adalah salah satu bentuk pengaruh sosial di mana seseorang memenuhi permintaan yang diajukan oleh orang lain, meskipun mereka mungkin tidak sepenuhnya setuju dengan permintaan tersebut (Smith & Louis, 2018). Dalam konteks organisasi dan kehidupan sehari-hari, *compliance* sering kali terlihat dalam interaksi antara atasan dan bawahan, di mana individu mengikuti aturan atau instruksi meskipun tidak ada ancaman langsung yang menyertainya (Terry & Hogg, 2016).

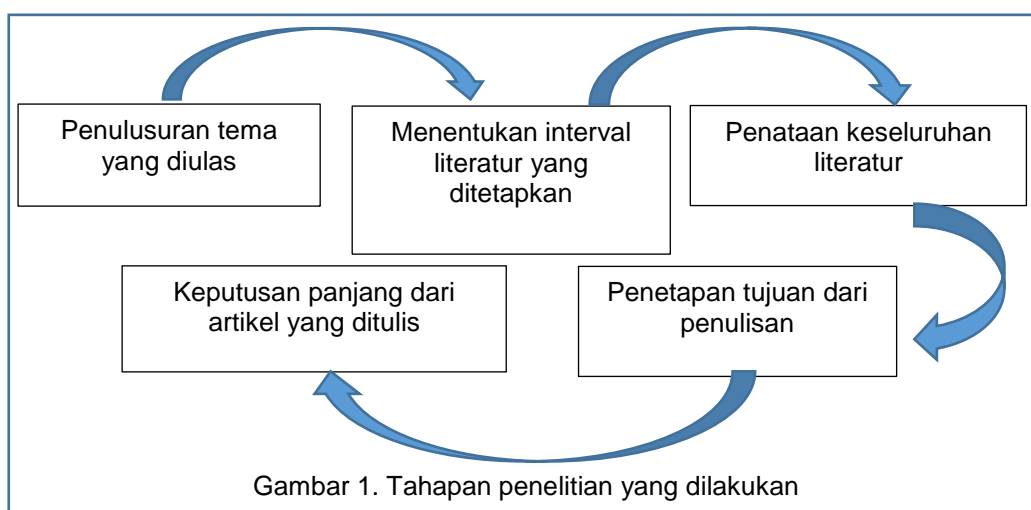
Obedience, di sisi lain, melibatkan kepatuhan terhadap otoritas yang lebih tinggi. Penelitian terbaru oleh Burger (2009) menunjukkan betapa jauh seseorang bersedia mengikuti perintah otoritas, bahkan ketika tindakan tersebut bertentangan dengan nilai moral mereka sendiri. Burger menemukan bahwa banyak peserta dalam eksperimennya bersedia memberikan konsekuensi negatif kepada orang lain hanya karena diperintahkan oleh otoritas, meskipun dengan modifikasi yang lebih etis dibandingkan dengan eksperimen Milgram. Terakhir, persuasi sosial adalah bentuk lain dari pengaruh di mana seseorang berusaha untuk mengubah sikap atau perilaku orang lain melalui argumentasi dan komunikasi (O'Keefe, 2016).

Persuasi dapat terjadi dalam berbagai konteks, mulai dari iklan hingga kampanye politik, dan melibatkan faktor-faktor seperti kredibilitas sumber, daya tarik pesan, dan kondisi penerima pesan. Di bagian ini, kita akan mendalami lebih lanjut mengenai keempat konsep ini: konformitas sosial, *compliance*, *obedience*, dan persuasi sosial melalui tinjauan literatur yang komprehensif dan analisis dari berbagai studi yang telah dilakukan. Dalam psikologi sosial, Perilaku seseorang dipengaruhi oleh elemen-elemen internal dan eksternal, khususnya oleh konteks sosial di sekitarnya. Interaksi antar individu dan kelompok seringkali menciptakan tekanan yang mengubah sikap atau tindakan seseorang. Terdapat tiga fenomena utama dalam perubahan perilaku yang diteliti oleh psikologi sosial, yakni konformitas, *compliance*, *obedience*, dan persuasi. Ketiga konsep ini

berperan penting dalam kehidupan sosial, baik dalam situasi sehari-hari, lingkungan kerja, maupun dalam pengambilan keputusan kelompok. Jurnal ini akan membahas secara rinci ketiga konsep tersebut, berdasarkan studi-studi klasik dan teori-teori psikologi sosial.

METODE

Metode yang digunakan merupakan metode kualitatif melalui tinjauan teoritis, yang penulis melaksanakan serangkaian kegiatan untuk mencari berbagai sumber literatur, berupa artikel jurnal maupun buku-buku referensi dari berbagai sumber untuk membahas dan menganalisis berbagai teori yang ada (Oliver, 2012). Adapun alur dalam penelitian ini yang diadaptasi oleh Haris (2019) dapat dilihat melalui proses bagan berikut:



Pada tahap awal, penulis mulai dengan penelusuran tema yang akan diulas. Penulis berupaya menemukan topik yang relevan, terutama yang berkaitan dengan Konformitas sosial, *compliance*, *obedience*, dan persuasi sosial. Oleh karena itu, fokus utama penulisan ini adalah mengenai dinamika pengaruh sosial dalam psikologi. Selanjutnya, penulis memutuskan untuk menentukan interval literatur yang ditetapkan dengan membatasi beberapa artikel dan buku yang akan dikaji. Setelah mengumpulkan materi dari artikel dan buku, penulis mencari benang merah untuk digunakan sebagai landasan dalam penulisan ini.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian ini sejalan dengan teori-teori yang ada dalam psikologi sosial. Konformitas, sebagai bentuk pengaruh sosial, menunjukkan bahwa individu memiliki kebutuhan untuk diterima dalam kelompok, yang mendasari perilaku mereka untuk mengikuti norma-norma sosial. Penemuan ini mengonfirmasi hasil penelitian oleh Stangor dan Walinga (2014) yang menunjukkan bahwa individu sering kali menyesuaikan pendapat mereka dengan mayoritas meskipun mereka tahu bahwa pendapat tersebut salah. *Obedience* yang ditemukan dalam penelitian ini juga mencerminkan hasil penelitian oleh Haslam dan Reicher (2011), di mana individu bersedia mengikuti perintah otoritas meskipun tindakan tersebut bertentangan dengan nilai moral mereka. Hal

ini menunjukkan bahwa struktur kekuasaan dalam suatu kelompok dapat mempengaruhi keputusan individu secara signifikan.

Compliance, yang terlihat dalam interaksi sosial sehari-hari, menunjukkan bahwa individu sering kali mengikuti permintaan orang lain untuk menjaga hubungan sosial yang harmonis. Temuan ini sejalan dengan penelitian oleh Cialdini dan Goldstein (2004) yang menjelaskan bahwa compliance dapat terjadi tanpa adanya paksaan langsung, tetapi lebih kepada keinginan untuk diterima oleh kelompok. Terakhir, hasil mengenai persuasi menunjukkan bahwa individu lebih cenderung untuk mengubah sikap mereka ketika argumen disampaikan oleh sumber yang kredibel. Ini mendukung teori Elaboration Likelihood Model (ELM) yang dikembangkan oleh O'Keefe (2016) yang menekankan pentingnya kredibilitas dalam proses persuasi. Secara keseluruhan, hasil penelitian ini memberikan wawasan yang lebih dalam tentang bagaimana pengaruh sosial beroperasi dalam kehidupan sehari-hari individu. Penelitian ini tidak hanya mengonfirmasi teori-teori yang ada tetapi juga membuka peluang untuk penelitian lebih lanjut mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi dinamika pengaruh sosial dalam konteks yang lebih luas.

Berdasarkan penjelasan tersebut dapat disimpulkan bahwa *konformitas*, *obedience*, *compliance*, dan persuasi adalah mekanisme penting dalam memahami pengaruh sosial terhadap perilaku individu. Keempat konsep ini saling berkaitan dan berkontribusi pada cara individu berinteraksi dalam kelompok sosial. Penelitian ini mengonfirmasi banyak teori yang ada, seperti yang dikemukakan oleh Asch dan Milgram, serta memberikan wawasan baru tentang bagaimana individu dapat menavigasi dinamika sosial yang kompleks. Dengan demikian, penelitian ini tidak hanya memperkuat teori-teori lama tetapi juga membuka peluang untuk pengembangan teori baru yang lebih komprehensif dalam memahami pengaruh sosial. Chaplin dalam (Lestari & Fauziah, 2017) menyatakan bahwa konformitas adalah kecenderungan individu untuk membiarkan perilakunya dipengaruhi sikap dan pandangan yang dominan dalam masyarakat dapat mempengaruhi individu untuk menyesuaikan perilaku dan pemikirannya. di sekitarnya. Ini mencerminkan bagaimana individu dapat terpengaruh oleh norma-norma sosial dan ekspektasi kelompok, yang sering kali mendorong mereka untuk menyesuaikan diri dengan pandangan dan perilaku orang lain dalam lingkungan sosial mereka.

Penelitian lebih lanjut diperlukan untuk mengeksplorasi bagaimana faktor-faktor kontekstual dan budaya dapat mempengaruhi mekanisme ini dalam berbagai setting sosial. Beberapa faktor yang mempengaruhi konformitas meliputi kurangnya informasi, tingkat kepercayaan terhadap kelompok, serta kepercayaan diri yang rendah. Ketakutan terhadap kritik sosial dan penyimpangan dari norma juga berkontribusi pada kecenderungan untuk berkonformitas. Selain itu, kekompakan kelompok dan kesepakatan di antara anggotanya memainkan peran penting. Ukuran kelompok serta keterikatan pada penilaian independen dan non-konformitas juga dapat memengaruhi perilaku konformitas individu dalam situasi sosial. Semakin besar keinginan untuk diterima, semakin kuat pula dorongan untuk berkonformitas. Konformitas ini muncul akibat rasa pesimis, kurangnya kepercayaan diri, dan ketakutan akan

perbedaan dengan anggota kelompok, sehingga individu cenderung mengikuti orang-orang yang dianggap dapat meningkatkan kepercayaan dirinya (Khumaini & Dewi, 2017).

Secara sadar atau tidak, orang cenderung menyesuaikan diri dengan norma-norma yang berlaku di lingkungan sosial mereka. Contohnya, ketika seseorang memilih untuk mengenakan pakaian yang mirip dengan orang-orang di sekitarnya karena mengikuti tren mode yang sedang populer. Meskipun individu tersebut memiliki pilihan untuk mengenakan pakaian yang berbeda, ia memilih untuk berpakaian serupa dengan orang lain agar dapat beradaptasi dengan perilaku kelompok. Fenomena ini dikenal sebagai konformitas.

Menurut Myers (2013) konformitas dapat dibedakan menjadi dua jenis. Jenis pertama adalah *compliance*, di mana individu mengikuti norma meskipun bertentangan dengan keinginan pribadi mereka, biasanya untuk mendapatkan imbalan atau menghindari hukuman. Jenis kedua adalah *acceptance*, di mana individu melakukan konformitas dengan alasan tertentu, tanpa sepenuhnya menolak norma yang berlaku. Konformitas sering terjadi ketika keputusan telah dibuat atau ketika individu merasa tidak memiliki kompetensi dalam topik yang dibahas. Selain itu, tingkat konformitas cenderung meningkat ketika terdapat tiga orang atau lebih dalam kelompok yang kohesif, di mana mereka memiliki kesepakatan bulat dan status sosial yang tinggi.

KESIMPULAN

Kesimpulan dari kajian mengenai dinamika pengaruh sosial dalam psikologi menunjukkan bahwa konsep-konsep seperti konformitas, *obedience*, *compliance*, dan persuasi memainkan peran penting dalam memahami perilaku individu dalam konteks sosial. Konformitas merujuk pada kecenderungan individu untuk mengubah sikap atau perilaku mereka agar sesuai dengan norma kelompok, yang sering kali dipengaruhi oleh kebutuhan untuk diterima dan menghindari konflik sosial. *Obedience*, di sisi lain, adalah kepatuhan individu terhadap perintah atau instruksi dari otoritas, yang dapat mengubah perilaku seseorang meskipun bertentangan dengan nilai-nilai pribadi mereka.

Compliance menggambarkan situasi di mana individu setuju untuk mengikuti permintaan atau tekanan dari orang lain, meskipun mereka tidak sepenuhnya setuju dengan tindakan tersebut. Persuasi merupakan proses yang melibatkan upaya untuk mempengaruhi sikap atau perilaku individu melalui komunikasi, yang dapat dilakukan dengan berbagai teknik dan strategi. Keberhasilan persuasi sering kali bergantung pada kredibilitas sumber, daya tarik pesan, dan konteks sosial di mana pesan disampaikan.

Keempat konsep ini saling berkaitan dan berpengaruh besar terhadap perilaku individu dalam interaksi sosial, memungkinkan mereka untuk menavigasi dinamika kelompok dan membuat keputusan yang sesuai dengan ekspektasi sosial. Memahami mekanisme ini sangat penting untuk menganalisis bagaimana individu beradaptasi dan berfungsi dalam masyarakat yang kompleks.

DAFTAR PUSTAKA

Asch, S. E. (1951). Effects of group pressure upon the modification and distortion

- of judgments. In H. Guetzkow (Ed.), *Groups, Leadership and Men*, Pittsburgh, PA: Carnegie Press.
- Burger, J. M. (2009). Replicating Milgram: Would people still obey today? *American Psychologist*, 64(1), 1-11. doi:10.1037/a0010932.
- Cialdini, R. B., & Goldstein, N. J. (2004). Social influence: *Compliance* and conformity. *Annual Review of Psychology*, 55(1), 591-621.
- Haslam, S. A., & Reicher, S. D. (2011). Contagion and conformity: The role of social identity in the Milgram paradigm. *Journal of Personality and Social Psychology*, 101(5), 1037-1050. doi:10.1037/a0025554.
- Khumaini, A. M., & Dewi, D. K. (2017). Hubungan Konsep Diri dengan Konformitas Teman Sebaya dalam Kegiatan Perkuliahan pada Mahasiswa Baru di Fakultas Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Ampel Surabaya. *Character: Jurnal Psikologi Pendidikan*, 4(2), 1-5.
- Huang, L., & Zhan, Y. (2020). The role of social influence in the compliance of individuals in group settings: A meta-analysis. *Journal of Social Psychology*, 160(5), 563-577. doi:10.1080/00224545.2019.1648823.
- Klein, O., & Hodges, S. D. (2019). The social influence of group norms on compliance: A review and meta-analysis. *Personality and Social Psychology Review*, 23(3), 267-290. doi:10.1177/1088868317741860.
- Lestari, K. A., & Fauziah, N. (2017). Hubungan Antara Konformitas Dengan Motivasi Belajar Pada Siswa Di Sma Muhammadiyah Kudus. *Jurnal EMPATI*, 5(4), 717-720. <https://doi.org/10.14710/empati.2016.15451>
- Myers, D. G. (2013). *Social Psychology* (11th ed.). McGraw-Hill.
- Oliver, P. (2012). *Succeeding with Your Literature Review: A Handbook for Students*. McGraw-Hill Education (UK).
- O'Keefe, D. J. (2016). *Persuasion: Theory and Research*. 3rd Edition. Thousand Oaks, CA: SAGE Publications.
- Stangor, C., & Walinga, J. (2014). *An Introduction to Social Psychology*. 3rd Edition. New York: Wadsworth Cengage Learning.
- Smith, J. R., & Louis, W. R. (2018). The impact of group identity on conformity and compliance: A social identity perspective. *European Journal of Social Psychology*, 48(5), 635-646. doi:10.1002/ejsp.2365.
- Terry, D. J., & Hogg, M. A. (2016). Group norms and the influence of social identity on compliance. *Journal of Experimental Social Psychology*, 65, 1-10. doi:10.1016/j.jesp.2015.11.001.