

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Permasalahan

Mahasiswa pada masa sekarang ini memiliki tingkat stres dan depresi yang lebih besar dari masa sebelumnya (Santrock, 2011). Perasaan tidak punya harapan, kewalahan dengan tanggung jawab baru, kelelahan mental, sedih, dan depresi adalah hal yang dianggap lazim terjadi pada mahasiswa (Santrock, 2011). Mahasiswa telah menumbuhkan perasaan beranjak dewasa, memiliki lebih banyak waktu untuk bergaul dan berteman, serta mengeksplorasi nilai dan gaya hidup yang beragam (Santrock & Halonen, 2010).

Menurut McClelland (1965) prestasi (*need for achievement*), afiliasi (*need for affiliation*), dan kekuasaan (*need for power*) adalah tiga kebutuhan yang telah terbukti menjadi unsur-unsur penting yang ikut menentukan prestasi pribadi dalam berbagai situasi kerja dan cara hidup. Dibandingkan kebutuhan akan prestasi dan kekuasaan, kebutuhan afiliasi menjadi komponen yang terpenting untuk dimiliki oleh mahasiswa karena berkaitan dengan interaksi sosial dan aktivitas kerja sama sebagai keterampilan yang sangat dibutuhkan oleh mahasiswa.

Hurlock (2017) menjelaskan bahwa mahasiswa sedang berada pada masa perubahan nilai yang sangat memengaruhi kualitas dan keterampilan sosialnya. Constantian dalam McClelland (1987) menyebutkan adanya hubungan antara penghargaan terhadap afiliasi dengan keterampilan sosial, individu yang memiliki nilai afiliasi tinggi dikaitkan dengan keterampilan sosial yang tinggi. Namun,

individu yang tidak mampu menunjukkan kebutuhan afiliasinya dapat dianggap memiliki afiliasi diri rendah yang dalam penelitian Fauziah (2016) memiliki kecenderungan untuk menjauh dari orang-orang di sekelilingnya. Kebutuhan afiliasi bersama dengan nilai terhadap afiliasi berhubungan dengan cara tertentu yang berpengaruh pada bagaimana afiliasi diri diekspresikan (McClelland, 1987).

Kebutuhan afiliasi menurut McClelland (1987) adalah kecenderungan untuk tampil lebih baik jika ada insentif afiliasi, untuk mempertahankan hubungan, untuk kerjasama, konformitas, dan menghindari konflik, namun juga cenderung kurang dalam perilaku kepemimpinan dan takut akan penolakan. Afiliasi diri selanjutnya digunakan untuk menyebut kebutuhan afiliasi, perubahan penyebutan ini diberlakukan karena peneliti hendak melakukan pengukuran terhadap afiliasi. Kebutuhan afiliasi sebagai motif tidak dapat diukur, motif tidak dapat diukur secara langsung melainkan terinferensi dari perilaku berkaitan dengan apa yang dikatakan dan diperbuat oleh seseorang (Saleh, 2018). Lebih lanjut, afiliasi dalam psikologi dianggap sebagai kebutuhan sehingga disebut sebagai kebutuhan afiliasi (McClelland, 1987) atau motif afiliasi (Murray, dalam Hall & Lindzey, 1993).

Dalam teori Murray, berafiliasi berkaitan dengan hubungan sosial, keberhasilan seseorang dalam pemenuhan kebutuhan berafiliasi berarti dapat dikatakan dia berhasil dalam penyesuaian sosial (Hall & Lindzey, 1993). Mahasiswa dengan afiliasi diri yang tinggi mengalami lebih sedikit stres dan penyakit dibanding mahasiswa dengan afiliasi diri yang rendah (McClelland, 1987). Dalam penelitian Hommerich dan Tiefenbach (2018) yang mencoba

melihat hubungan afiliasi sosial terhadap kesejahteraan subjektif didapatkan hasil bahwa afiliasi sosial menjadi mediasi dari modal sosial yang lebih luas dalam mempengaruhi kesejahteraan subjektif.

Karakteristik individu dengan afiliasi diri tinggi menurut McClelland (1987), antara lain; tampil lebih baik jika ada insentif afiliasi, meliputi mendapatkan dukungan dari orang lain, dikerjakan dalam situasi sosial dan afektif, berteman, dan bekerja dengan orang lain dalam suasana yang hangat dan bersahabat; mempertahankan hubungan, meliputi dapat membentuk hubungan sosial dengan lebih cepat, lebih peka, banyak berkomunikasi dengan orang lain, dan membina hubungan sejak pertemuan pertama sampai kurun waktu yang lama; kerjasama, konformitas, dan menghindari konflik, meliputi senang bekerjasama dengan teman-teman dan bersikap mengalah dari orang lain untuk menghindari situasi yang bersifat kompetitif, menyukai situasi kerja yang ramah dan kooperatif daripada kompetitif, mempertahankan hubungan yang harmonis dan melibatkan tingkat saling pengertian yang tinggi; kurangnya perilaku kepemimpinan, meliputi penghindaran terhadap konflik dan kritik, berfokus pada usaha membina hubungan, tidak pandai dalam pengambilan keputusan di situasi yang sulit; rasa takut akan penolakan, meliputi ketakutan terhadap penilaian negatif dari orang lain, situasi yang mengancam ataupun penolakan, menghindari keterasingan secara fisik, dan memberikan perhatian kepada sahabat.

Terdapat penelitian sebelumnya yang menyatakan bahwa afiliasi diri mahasiswa dengan kategori rendah sebanyak 51,3%, (Satyana, 2020). Lebih lanjut dalam penelitian Trityono dan Isnaini (2021), mahasiswa memiliki afiliasi diri

dalam kategori sedang sejumlah 32% dan kategori rendah sejumlah 15%. Kategori sedang hingga sangat rendah tersebut menandakan kurang terpenuhinya kebutuhan akan afiliasi. Peneliti melakukan observasi sederhana untuk mendukung hasil penelitian sebelumnya. Observasi dilakukan oleh peneliti selama melakukan proses perkuliahan dan terlibat dalam kerja kelompok. Hasil observasi terakhir pada tanggal 16 November 2022. Subjek yang diobservasi oleh peneliti adalah 18 orang mahasiswa Universitas Mercu Buana Yogyakarta. Subjek terbagi dalam 3 kelompok tugas yang ditandai dengan kelompok A sebanyak 9 orang, kelompok B sebanyak 5 orang, dan kelompok C sebanyak 4 orang.

Empat dari 9 subjek dalam kelompok A tidak berdinamika dengan baik dalam kelompok. Tiga diantaranya sangat konformitas dan pasif. Satu diantaranya sering menentang keputusan bersama dan menghina ide teman kelompok lainnya. Dua dari 5 orang subjek dalam kelompok B pasif dan tidak berinisiatif terlibat dalam pengerjaan tugas. Satu orang sangat konformitas dan tidak memberikan ide. Satu orang lainnya memberikan banyak masukan tetapi pasif bertindak. Tiga orang dari 4 subjek dalam kelompok C tidak pernah berinisiatif untuk terlebih dahulu memulai diskusi terkait pengerjaan tugas.

Untuk melengkapi data, peneliti melakukan wawancara sederhana dengan 9 subjek melalui pesan singkat *WhatsApp* dari tanggal 22 Maret-6 April 2023. Pertanyaan-pertanyaan wawancara dibuat berdasarkan kelima ciri afiliasi diri menurut McClelland (1987). Dari kesembilan subjek, dua orang tidak berkenan untuk diwawancarai sehingga peneliti hanya mewawancarai 7 orang subjek.

Peneliti mendapatkan hasil yang menarik dari analisis observasi dan wawancara. Subjek berinisial L dan V sama-sama memiliki ketakutan akan penolakan, ini membuat L lebih dapat bekerjasama dalam kelompok untuk menghindari konflik sedangkan V tidak, tetapi V lebih dapat mempertahankan hubungan dengan anggota kelompok dibandingkan L. Dalam hasil analisis lainnya, subjek I dan A sama-sama tidak takut pada penolakan kelompok, hal ini membuat subjek A berani dan aktif memperjuangkan idenya, sedangkan I tidak berani menyampaikan idenya dan memilih pasif untuk menghindari konflik, tetapi I lebih mengutamakan insentif afiliasi dalam kelompok dibandingkan A. Di sisi lain, subjek E, H dan M memiliki perilaku kerjasama yang baik, namun subjek E dengan insentif afiliatif sedangkan H dan M fokus pada tujuan kelompok. Hal ini membuat E langsung kehilangan minat berdinamika jika terdapat konflik hubungan antar anggota dan tidak berupaya mempertahankan hubungan, sedangkan H berupaya mempertahankan hubungan agar kinerja kelompok tidak terganggu untuk mencapai tujuan walau tidak seulet M.

Peneliti melihat bahwa setiap ciri dapat memberikan dampak pada ciri lainnya secara berbeda pada setiap subjek, hal ini berkaitan dengan sikap dan keyakinan subjek. Indikator-indikator perilaku yang dimunculkan oleh subjek pada observasi dan hasil wawancara tidak sejalan dengan ciri-ciri individu dengan afiliasi diri yang tinggi menurut McClelland (1987).

Berdasarkan hasil penelitian sebelumnya, ditemukan teknik-teknik yang dapat meningkatkan afiliasi diri, antara lain konseling kognitif sosial teknik bermain peran (Widyanti, Dharsana, Suarni, 2019), konseling behavioral dengan

teknik *role playing* (Jayanti, Dantes, Dharsana, 2019), dan konseling behavioral dengan teknik *shaping* (Teaningsih, Suranata, Suarni, 2019). Selain beberapa teknik tersebut, terdapat teknik *Rational Emotive Behavior Therapy* (REBT) yang dipilih untuk meningkatkan afiliasi diri. Pemilihan ini didasarkan pada pendapat Ellis bahwa ketika individu berpikir, mereka juga beremosi dan bertindak (Corey, 2013). Di dalam konseling kognitif sosial dan konseling behavioral aspek pikiran, perasaan, dan perilaku juga dianggap berperan dalam meningkatkan afiliasi diri (Santrok, 2004; Palmer, 2011).

Penelitian Constantian (McClelland, 1987) menemukan bahwa perilaku afiliasi subjek mengalami peningkatan yang lebih tinggi saat kebutuhan afiliasi diikuti dengan nilai afiliasi yang positif. Nilai afiliasi yang positif dikaitkan dengan penghargaan terhadap aktivitas afiliatif. Lebih lanjut, Constantian menemukan bahwa nilai afiliasi secara kuat berkaitan dengan pilihan afiliasi yang melibatkan persepsi subjek yang dipengaruhi oleh segala macam faktor kognitif seperti distorsi memori, keyakinan tentang diri, atau gagasan tentang apa yang seharusnya mereka lakukan (McClelland, 1987).

Rational Emotive Behavior Therapy (REBT) adalah aliran psikoterapi yang didirikan oleh Albert Ellis yang berlandaskan asumsi bahwa manusia dilahirkan dengan potensi, baik untuk berpikir rasional dan jujur maupun untuk berpikir irasional dan jahat (Corey, 2013). Palmer (2011) menyatakan bahwa REBT (*rational emotive behavior therapy*) bertujuan membantu individu menanggulangi problem-problem perilaku dan emosi mereka dengan cara

membawa setiap individu untuk berpikir lebih rasional melalui aktivitas mendebat pikiran-pikiran yang irrasional dan mengganggu individu.

Ellis menjelaskan bahwa REBT menawarkan model yang relatif sederhana untuk memahami bagaimana aspek pemikiran bisa menciptakan perasaan terganggu, dan untuk mengatasi pikiran-pikiran yang menimbulkan gangguan (Palmer, 2011). Model tersebut sering disebut dengan teknik ABCDE, yaitu (1) A (*Activating event*) peristiwa yang memicu, (2) B (*Belief*) keyakinan yang mendasari pandangan seseorang tentang peristiwa tersebut, (3) C (*Emotional and behavioural consequence*) konsekuensi perilaku dan emosi terutama ditentukan oleh kepercayaan seseorang tentang peristiwa tersebut, (4) D (*Disputing*) mendebatkan keyakinan yang menyebabkan gangguan, (5) E (*Effective*) pandangan rasional efektif dan baru yang diikuti perubahan emosional dan perilaku. Kaitan antara teknik ABCDE dengan afiliasi diri terutama terletak pada proses kognitifnya. Teknik ABCDE mengajak individu untuk mengenal dan menyadari jenis pikiran yang terbukti menurunkan rasa berdaya dalam dirinya, selanjutnya melalui sesi mendebatkan pikiran tersebut dengan pikiran yang lebih rasional dan berdaya melibatkan proses kognitif. Dalam afiliasi diri, proses kognitif akan menentukan tinggi atau rendahnya nilai afiliasi pada individu.

Berdasarkan pemaparan diatas, rumusan permasalahan yang diajukan adalah *apakah ada pengaruh rational emotive behavior therapy untuk meningkatkan afiliasi diri pada mahasiswa.*

B. Tujuan dan Manfaat

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh *Rational Emotive Behaviour Therapy* terhadap afiliasi diri pada mahasiswa. Penelitian ini juga bertujuan untuk meningkatkan afiliasi diri pada mahasiswa.

Hasil penelitian ini diharapkan mempunyai manfaat:

1. Manfaat Teoritis

Manfaat teoritis dari penelitian ini adalah menambah ilmu psikologi yang berhubungan dengan afiliasi diri. Manfaat lainnya adalah menambah kajian ilmu psikologi yang berhubungan dengan intervensi atau pelatihan yang berkaitan dengan pengembangan mahasiswa. Penelitian ini juga bermanfaat sebagai acuan bagi peneliti selanjutnya dengan tema serupa.

2. Manfaat Praktis

Penelitian ini bermanfaat untuk meningkatkan afiliasi diri bagi mahasiswa.