

ABSTRACT

The Effect of Social Distance on Altruism

Tika Artiwi and Sri Kusrohmaniah

Altruistic behavior can be based on the actor's relationship with the recipient of altruistic behavior. Human relationship based on interactions can be classified into three, the primary group, the secondary group, and the tertiary group. The tendency of altruistic behavior in the primary group is higher than the secondary group. Likewise, the tendency of altruistic behavior in the secondary group is higher than the tertiary group. In the secondary group there are sub groups, namely common stranger group and common friend group. To change a person from a common stranger group to common friend group can be done by decreasing social distance

This study aims to determine the effect of social distance towards altruism. The study was conducted using a between-subject design method. The subjects are 61 students consisting of 31 men and 30 women. Altruism is measured by using Dictator Games. The level of social distance are given in three levels, namely anonymous group, one-way identification, and two-way identification.

The results of this study indicate that there was no significant difference between the control group and the experimental group ($df=2$; $p = 0.088$; $p > 0.05$). One of the things that cannot be avoided from laboratory experiments is the Experimenter Demand Effect. In addition, Indonesia is a country with collectivist culture. Due to the collectivist culture, Indonesians tend to pay less attention to reciprocity in a relationship. So, Indonesian people will not do altruistic behavior based on reciprocity.

Keywords : altruism, reciprocity, social distance, identifyability, dictator game.

INTISARI

Pengaruh Jarak Sosial Terhadap Altruisme

Tika Artiwi dan Sri Kusrohmaniah

Perilaku altruistis kepada orang lain dapat didasarkan pada hubungan seorang pelaku terhadap penerima perilaku altruistis. Hubungan seseorang berdasarkan interaksi yang dimiliki dapat digolongkan menjadi tiga, yaitu kelompok primer, kelompok sekunder, dan kelompok tersier. Kecenderungan seseorang berperilaku altruistis pada kelompok primer lebih tinggi daripada kelompok sekunder. Kemudian kecenderungan berperilaku altruistis pada kelompok sekunder lebih tinggi daripada kelompok tersier. Dalam kelompok sekunder terdapat sub kelompok yaitu kelompok *common stranger group* dan *common friend group*. Untuk meningkatkan dari *common stranger group* ke *common friend group* dapat dilakukan menggunakan penurunan jarak sosial.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh jarak sosial terhadap altruisme. Penelitian dilakukan menggunakan metode eksperimen beda subjek pada 61 mahasiswa yang terdiri dari 31 laki-laki dan 30 perempuan. Altruisme diukur menggunakan nominal pemberian Dictator Game. Tingkatan jarak sosial diberikan dalam bentuk tiga tingkatan, yaitu penerima dengan identitas anonim, penerima dengan identifikasi satu arah, dan identifikasi dua arah oleh penerima dan pelaku altruistis.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa tidak ada perbedaan signifikan antara kelompok kontrol dan kelompok eksperimen ($df = 2$; $p = 0.088$; $p > 0.05$). Salah satu hal yang tidak dapat dihindari dari adanya eksperimen di laboratorium adalah *Experimenter Demand Effect*. Selain itu, Indonesia merupakan negara dengan budaya kolektif. Dengan adanya budaya kolektif, masyarakat Indonesia cenderung kurang memperhatikan timbal balik yang ada pada suatu hubungan sehingga akan berperilaku altruistis tidak memandang timbal balik dari suatu interaksi.

Kata kunci: Altruisme, timbal balik, jarak sosial, identifikasi, dictator game.