

## Materi Sosiologi Kelas X Bab 3.2 Ragam Gejala Sosial dalam Masyarakat (Kurikulum Revisi 2016)



### E. Nilai dan Norma Sosial

#### Nilai Sosial

Dalam sosiologi, nilai didefinisikan sebagai konsepsi (pemikiran) abstrak dalam diri manusia mengenai apa yang dianggap baik dan buruk. Berikut beberapa pengertian nilai sosial menurut para ahli klik di sini.

#### Ciri-ciri Nilai

- 1) Konstruksi masyarakat sebagai hasil interaksi antarwarga masyarakat
- 2) Disebarkan antara sesama warga masyarakat (bukan bawaan individu sejak lahir)
- 3) Terbentuk melalui sosialisasi (proses belajar)
- 4) Bagian dari usaha pemenuhan kebutuhan dan kepuasan sosial manusia.
- 5) Dapat mempengaruhi perkembangan diri seseorang
- 6) Memiliki pengaruh yang berbeda antarwarga masyarakat
- 7) Cenderung berkaitan satu sama lain dan membentuk sistem nilai

#### Fungsi nilai sosial menurut Drs. Suprpto

- 1) Dapat menyumbang seperangkat alat untuk menetapkan "harga" sosial dari suatu kelompok
- 2) Mengarahkan masyarakat dalam berpikir dan bertindak laku
- 3) Penentu terakhir manusia dalam memenuhi peranan-peranan sosial
- 4) Alat solidaritas di kalangan anggota kelompok (masyarakat)
- 5) Alat pengawas/Kontrol perilaku manusia dengan daya tekan dan daya mengikat tertentu agar orang mau berperilaku sesuai dengan sistem nilai

#### Pembagian nilai

Prof. Dr. Notonegoro membagi nilai sosial menjadi tiga :

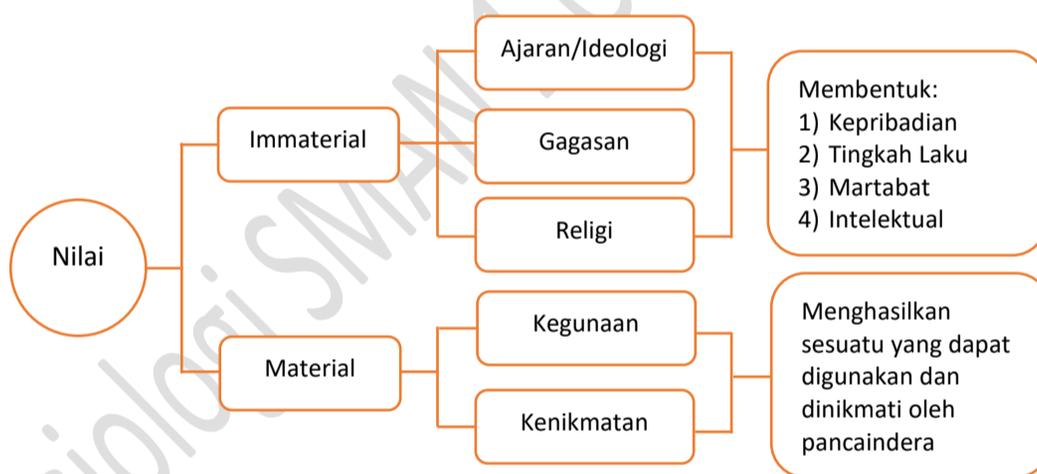
- 1) Nilai material, yaitu segala sesuatu yang berguna bagi unsur fisik manusia.
- 2) Nilai vital, yaitu segala sesuatu yang berguna bagi manusia untuk mengadakan kegiatan dan aktivitas.
- 3) Nilai kerohanian, yaitu segala sesuatu yang berguna bagi batin (rohani) manusia. Di antaranya :

- a) Nilai kebenaran yang bersumber pada akal manusia
- b) Nilai keindahan yang bersumber pada rasa keindahan (estetis)
- c) Nilai kebaikan atau nilai moral yang bersumber pada kodrat manusia seperti kehendak dan kemauan
- d) Nilai religius yang bersumber pada kepercayaan dan keyakinan manusia.

Nilai juga dapat dibedakan berdasarkan cirinya, yaitu nilai dominan dan nilai yang mendarah daging.

- 1) Nilai dominan adalah nilai yang dianggap lebih penting dibandingkan nilai lainnya. Ukuran dominan tidaknya suatu nilai didasarkan pada hal-hal berikut.
  - a) Banyaknya penganut nilai tersebut
  - b) Lamanya nilai tersebut dianut atau digunakan
  - c) Tinggi rendahnya usaha pemberlakuan nilai tersebut
  - d) Prestise/kebanggaan penganut nilai tersebut di masyarakat
- 2) Nilai yang mendarah daging adalah nilai yang telah menjadi kepribadian dan kebiasaan, sehingga seseorang menjalankannya tanpa melalui proses berpikir atau pertimbangan lagi, melainkan secara tidak sadar

Beberapa ahli juga membagi nilai atas nilai immaterial dan nilai material



Nilai tidak hanya terkandung dalam sesuatu yang berwujud atau bersifat konkret, tetapi juga terkandung dalam sesuatu yang tidak berwujud (abstrak). Nilai immaterial atau nilai rohani menggunakan nurani atau akal, perasaan, kehendak, kehendak, dan keyakinan. Nilai immaterial adalah nilai yang sulit untuk berubah. Nilai material atau nilai jasmani adalah nilai yang berwujud, mudah dilihat, diraba, dan memiliki karakteristik mudah berubah.

### Norma Sosial

Norma adalah aturan atau ketentuan yang mengikat warga kelompok dalam masyarakat. Norma dipakai sebagai panduan, tatanan, dan pengendali tingkah laku yang sesuai dengan harapan masyarakat. Norma berfungsi mengatur dan mengendalikan perilaku masyarakat demi terciptanya keteraturan sosial.

Norma menjadi panduan, tatanan, dan pengendali tingkah laku. Norma juga menjadi kriteria bagi masyarakat untuk mendukung atau menolak perilaku seseorang.

Norma sosial yang mengatur masyarakat bersifat formal dan non formal

- 1) Norma formal bersumber dari lembaga masyarakat (institusi) formal. Norma ini biasanya tertulis
- 2) Norma nonformal biasanya tidak tertulis dan jumlahnya lebih banyak dari norma formal.

Tingkatan Norma

Norma yang berlaku di dalam masyarakat mempunyai kekuatan mengikat yang berbeda-beda. Ada norma yang lemah, sedang, hingga norma yang mempunyai daya ikat sangat kuat dimana anggota masyarakat pada umumnya tidak berani melanggarnya.

Demikian dilihat dari kekuatan mengikat terhadap anggota masyarakat, norma dibedakan menjadi beberapa tingkatan. Masing-masing tingkatan norma memiliki kekuatan memaksa yang berbeda.

- 1) Cara (*usage*) adalah norma yang paling lemah daya pengikatnya karena orang yang melanggar hanya mendapat sanksi dari masyarakat berupa cemoohan atau ejekan.
- 2) Kebiasaan (*folkways*) adalah aturan dengan kekuatan mengikat yang lebih kuat daripada *usage*. Kebiasaan merupakan perbuatan yang dilakukan berulang-ulang sehingga menjadi bukti bahwa orang yang melakukannya menyukai dan menyadari perbuatannya. Kebiasaan-kebiasaan yang dilakukan oleh sebagian besar anggota masyarakat disebut sebagai tradisi dan menjadi identitas atau ciri dari masyarakat tersebut.
- 3) Tata kelakuan (*mores*) adalah aturan yang sudah diterima masyarakat secara sadar atau tidak sadar dan dijadikan alat pengawas atau kontrol terhadap anggota-anggota masyarakat. Tata kelakuan mengharuskan anggota masyarakat untuk menyesuaikan tindakan dengan aturan yang berlaku. Pelanggaran terhadapnya akan diberi sanksi yang berat.
- 4) Adat istiadat (*custom*), pada umumnya tidak tertulis, namun memiliki sanksi, baik langsung maupun tidak langsung. Sanksinya berupa sikap penolakan dari masyarakat. Bahkan pengusiran.

Jenis Norma

Norma yang berlaku di masyarakat dapat diklasifikasikan menjadi lima jenis,

- 1) Norma agama, norma yang berdasarkan ajaran atau kaidah suatu agama
- 2) Norma kesusilaan, norma yang didasarkan pada hati nurani atau akhlak manusia
- 3) Norma kesopanan, norma yang berpangkal dari aturan tingkah laku di dalam masyarakat
- 4) Norma kebiasaan (*habit*), merupakan hasil dari melakukan perbuatan yang sama secara berulang-ulang sehingga menjadi kebiasaan.
- 5) Norma hukum, himpunan petunjuk atau perintah dan larangan yang mengatur tata tertib dalam suatu masyarakat (Negara)

## F. Sosialisasi dan Pembentukan Kepribadian

### 1) Hakikat Sosialisasi

Dalam sosiologi, penanaman atau proses belajar kebiasaan-kebiasaan di dalam suatu kelompok atau masyarakat disebut sosialisasi. Ada banyak pendapat tentang sosialisasi, berikut pendapat beberapa ahli tentang sosialisasi klik di sini.

Dari definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa sosialisasi adalah sebuah proses penanaman atau transfer kebiasaan atau nilai dan aturan atau norma dari satu generasi ke generasi lainnya dalam sebuah kelompok atau masyarakat. Menurut sejumlah sosiolog, hal yang dipelajari dalam proses sosialisasi adalah peran, yaitu bagaimana seseorang berperan sesuai dengan nilai, kebiasaan, dan norma yang berlaku dalam masyarakat atau kelompoknya. Sementara itu, beberapa tokoh lain mengemukakan bahwa yang dipelajari dalam proses sosialisasi adalah nilai dan norma sosial. Oleh sebab itu, teori sosialisasi dari sejumlah tokoh sosiologi merupakan teori peran (*role theory*).

### 2) Proses sosialisasi dan pembentukan kepribadian

Kepribadian merupakan kumpulan kebiasaan, sifat, sikap, dan ide-ide dari seorang individu yang berpola dan berkaitan secara eksternal dengan peran dan status, dan secara internal dengan motivasi dan tujuan pribadi serta dan berbagai aspek kedirian lainnya. Kepribadian adalah produk dari interaksi sosial dalam kehidupan kelompok.

Menurut Jhon Milton Yinger, kepribadian adalah keseluruhan perilaku seorang individu dengan sistem kecenderungan tertentu yang berinteraksi dengan serangkaian situasi. Sistem kecenderungan di sini menyatakan bahwa setiap orang memiliki cara berperilaku yang khas, seperti sikap, bakat, adat, kecakapan, kebiasaan dan tindakan yang sama setiap hari.

Dalam sosiologi, istilah kepribadian dikenal dengan sebutan diri (*self*). Sosialisasi bertujuan membentuk diri seseorang agar dapat bertindak dan berperilaku sesuai dengan nilai dan norma yang dianut oleh masyarakat dilingkungan tempat tinggalnya.

Menurut George Herbert Mead dalam bukunya *Mind, self, and Society*, ketika lahir, manusia belum memiliki diri (*self*). Diri manusia berkembang tahap demi tahap melalui interaksi dengan anggota masyarakat lain, hal tersebut dikenal dengan proses pengambilan peran (*role taking*), yaitu:

- 1) *Tahap Play Stage* (tahap bermain peran) memainkan peran-peran orang dewasa disekelilingnya.
- 2) *Tahap Game Stage* (tahap siap bertindak) menempatkan pada posisi orang lain dan kemampuannya dalam bermain bersama-sama atau berpartisipasi dalam kegiatan-kegiatan yang terorganisir.
- 3) *Tahap Generalized Other* (penerimaan norma kolektif)

Charles Horton Cooley menyatakan bahwa konsep diri seseorang berkembang melalui interaksi dengan orang lain. Diri seseorang adalah produk sosial, yaitu produk dari interaksi sosial. Lebih lanjut, Cooley

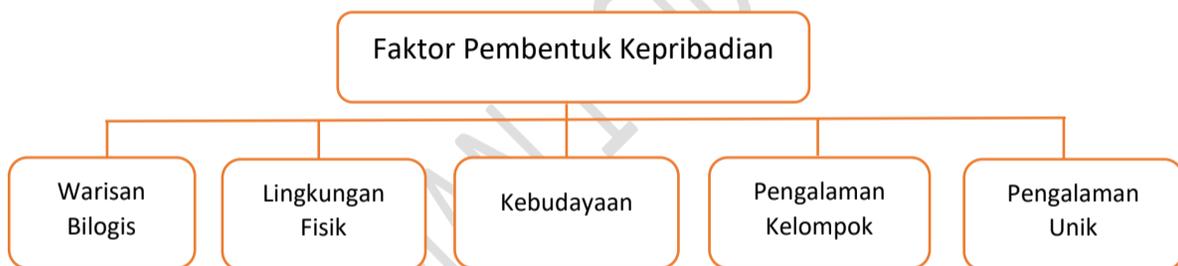
menyatakan bahwa diri seseorang memantulkan hal yang dirasakan sebagai tanggapan masyarakat terhadapnya. Cooley menyebut diri seseorang yang berkembang melalui interaksi dengan orang lain ini sebagai looking-glass self.

Cooley menganalogikan pembentukan diri seseorang dengan cermin. Cermin selalu memantulkan apa yang ada di depannya. Demikian pula dengan diri seseorang, ia memantulkan sesuatu yang dirasakannya sebagai tanggapan masyarakat terhadap dirinya. Oleh karena itu, Cooley menyebutkan bahwa looking-glass self (pembentukan cermin diri) terbentuk melalui tiga tahap.

- 1) Seseorang membayangkan bagaimana perilaku atau tindakannya tampak bagi orang lain
- 2) Seseorang membayangkan bagaimana orang lain menilai perilaku atau tindakan itu
- 3) Seseorang membangun konsepsi diri berdasarkan asumsi penilaian orang lain terhadap dirinya itu

#### Faktor-faktor Pembentuk Kepribadian

Setiap orang mempunyai kepribadian. Hanya saja, tiap kepribadian berbeda satu sama lain. Hal tersebut dipengaruhi oleh beberapa faktor, yaitu warisan biologis, lingkungan fisik, kebudayaan, pengalaman kelompok, dan pengalaman unik seseorang.



Sosiologi SMAN 1 Cibeber Cikotok

#### Warisan Biologis

Faktor keturunan berpengaruh terhadap pembentukan kepribadian. Warisan biologis menyediakan bahan mentah kepribadian yang dapat dibentuk dalam berbagai cara, misal badan yang tegap diharapkan dapat selalu memimpin, atau IQ (tingkat kecerdasan anak) akan lebih mirip dengan IQ orang tua kandungnya.

#### Lingkungan Fisik

Ellsworth Hutington menekankan bahwa perbedaan perilaku kelompok disebabkan oleh perbedaan iklim, topografi (permukaan atau relief bumi), dan sumber alam. Orang yang hidup di daerah pegunungan akan berbeda kepribadiannya dengan orang yang hidup di tepi pantai. Halnya orang yang hidup di daerah panas dan miskin cenderung berbeda kepribadiannya dengan orang di daerah subur dan kaya.

#### Kebudayaan

Kebudayaan berperan dalam membentuk kepribadian seseorang dan masyarakatnya. Di mana setiap kebudayaan tentunya akan menyediakan seperangkat norma dan nilai yang berbeda dari satu masyarakat dengan masyarakat lainnya.

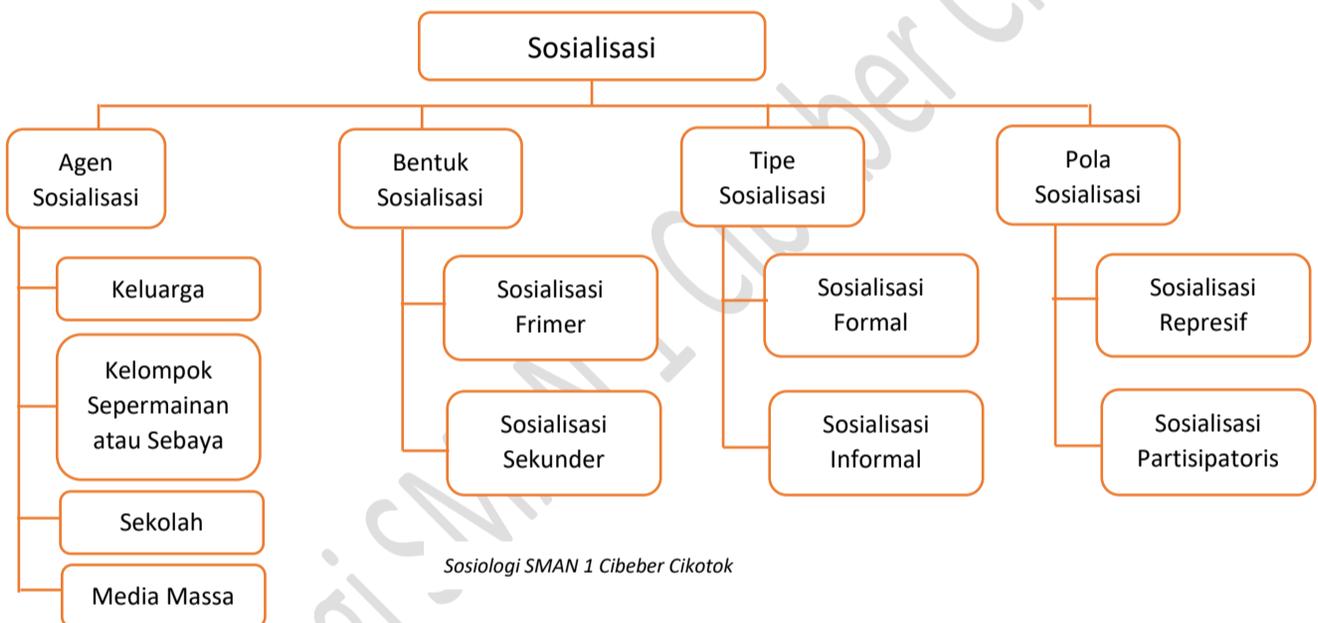
### Pengalaman Kelompok

Setiap kelompok akan menyediakan standar atau ukuran moral yang berbeda-beda. Pengalaman kelompok dalam hal ini disebut juga referensi grup (kelompok acuan)

### Pengalaman Unik

Pengalaman yang berbeda dari setiap orang akan membentuk kepribadian yang berbeda. Maksud dari pengalaman unik di sini adalah pengalaman yang tidak terlupakan atau unik.

### 3) Agen, Bentuk, Tipe, dan Pola Sosialisasi



### Agen - Agen Sosialisasi

Dalam sosiologi, pihak-pihak yang melaksanakan sosialisasi disebut sebagai agen atau media sosialisasi.

Fuller dan Jacobs mengidentifikasi empat agen sosialisasi utama, yaitu :

- 1) Keluarga, pada masa awal kehidupan seseorang, agen sosialisasi terdiri atas orang tua dan saudara kandungnya. Namun dalam masyarakat yang mengenal sistem keluarga luas (*extended family*), agen sosialisasi tidak hanya kedua orang tua dan saudara kandung saja, tetapi juga paman, bibi, kakek, dan nenek. Getrude Jaeger mengemukakan bahwa peran agen sosialisasi pada tahap awal (primer), terutama peran orang tua sangat penting.
- 2) Kelompok Sebaya atau Sepermainan (*Peer Group*)
- 3) Sekolah
- 4) Media Massa, media massa terdiri dari media cetak (surat kabar atau majalah) dan media elektronik (radio, tv, internet, film, kaset, CD).

### Bentuk Sosialisasi

- 1) Sosialisasi Primer, sosialisasi pada tahap awal kehidupan seseorang sebagai manusia. Sosialisasi primer dipelajari dalam keluarga.
- 2) Sosialisasi Sekunder, proses berikutnya yang memperkenalkan individu ke dalam lingkungan di luar keluarganya, seperti sekolah, lingkungan bermain, dan lingkungan kerja.

#### Tipe Sosialisasi

- 1) Formal, sosialisasi tipe ini terjadi melalui lembaga-lembaga yang berwenang menurut ketentuan yang berlaku dalam Negara, seperti pendidikan di sekolah dan pendidikan militer
- 2) Informal, sosialisasi tipe ini terdapat di masyarakat atau dalam pergaulan yang bersifat kekeluargaan, seperti pergaulan sesama teman, sahabat, anggota klub, dan kelompok-kelompok sosial di dalamnya.

#### Pola Sosialisasi

- 1) Sosialisasi Represif, menekankan pada penggunaan hukuman terhadap kesalahan. Ciri lain dari sosialisasi represif adalah penekanan pada penggunaan materi dalam hukuman dan imbalan. Penekanan pada kepatuhan anak pada orang tua. Penekanan pada komunikasi yang bersifat satu arah, nonverbal dan berisi perintah, penekanan sosialisasi pada keinginan orang tua.
- 2) Sosialisasi Partisipatoris (*participatory socialization*) merupakan pola dengan ciri pemberian imbalan ketika anak berperilaku baik. Hukuman dan imbalan bersifat simbolik. Penekanan pada interaksi dan komunikasi dua arah.

#### Sumber

Maryati, Kun dan Juju Suryawati. 2016. Sosiologi; Kelompok Peminatan Ilmu Pengetahuan Sosial; untuk SMA/MA Kelas X. Esis Erlangga. Jakarta