

PENGARUH PELAKU CROWDFUNDING TERHADAP PERILAKU PROSOSIAL

Ni Kadek Ayu Mas Yoca Hapsari

Program Studi Psikologi, Fakultas Pendidikan Psikologi, Universitas Negeri Malang
hapsariyoca@gmail.com

Angga Yuni Mantara

Program Studi Psikologi, Fakultas Pendidikan Psikologi, Universitas Negeri Malang
anggamanta.fppi@um.ac.id

Abstrak

Sosial media tidak hanya untuk menjalin komunikasi dengan orang yang dikenal, namun juga digunakan untuk menggalang dana untuk menolong orang lain yang kurang beruntung. Namun, disisi lain kebaikan tersebut disalah gunakan dan dana yang terkumpul diselewengkan. Hal ini sudah terjadi beberapa kali, namun penyelewengan dana yang terjadi biasanya terjadi pada akun personal. Sedangkan disisi lain, akun penggalangan dana (*crowdfunding*) yang bekerja secara profesional seperti kitabisa sering kali melaporkan penggunaan datanya secara aktual sehingga lebih terpercaya. Dari kasus ini, peneliti meyakini bahwa akun penggalangan dana profesional mampu memunculkan perilaku prososial yang lebih tinggi dibandingkan akun yang secara personal. Perilaku prososial diukur dengan cara besarnya sumbangan yang diberikan oleh masyarakat. Untuk menguji hal tersebut peneliti menggunakan metode eksperimen two-group design post-test only terhadap 60 orang yang terbagi dalam 2 kelompok. Teknik sampling yang digunakan oleh peneliti ialah convenient sampling. Teknik analisis uji-t menunjukkan $t(58) = -3,503$, $p = 0,001$ sehingga dapat disimpulkan bahwa individu cenderung melakukan perilaku prososial lebih tinggi apabila yang melakukan penggalangan dana ialah instansi profesional dibandingkan dengan penggalangan dana yang dilakukan personal.

Keyword: crowdfunding, penggalangan dana, perilaku prososial.

Abstract

Nowadays, social media are used not only to connect us with people that we already know, but also collecting money from community to help other who need help or crowdfunding activities. But, some people who collecting money are not responsible to what they have done with divert money from crowdfunding to buying personal things like cars or something like that. This accident usually happened when the crowdfunding founder was individuals, not professional like kitabisa. In this research we believe that prosocial behavior through crowdfunding would be higher if the founder was professional than personal. This research using experiment method two-group design post-test only to 60 person that split to control and experiment group. We acquiring the participant using convenient sampling. t-test analysis shown that people will have prosocial behavior if the crowdfunding founder was professional than personal ($t(58)=-3.50$, $p=.001$).

Keywords: crowdfunding, fundraising, prosocial behavior

Manusia merupakan makhluk sosial. Segala hal yang dilakukan oleh manusia tidak dapat terlepas dari individu lain karena pada dasarnya individu hidup secara berdampingan dengan individu lain. Dalam kehidupan sehari-hari seringkali tidak disadari bahwa terdapat perilaku tolong-menolong atau membantu individu lain. Perilaku menolong individu lain ini disebut sebagai perilaku prososial. Tingkah laku prososial merupakan suatu tindakan menolong yang menguntungkan orang lain tanpa harus menyediakan suatu keuntungan langsung pada orang yang melakukan tindakan tersebut, dan mungkin bahkan melibatkan suatu risiko bagi orang yang menolong (Baron, 2005). Perilaku prososial

juga diartikan sebagai setiap kesukarelaan, tindakan yang disengaja untuk memberikan hasil yang positif atau bermanfaat bagi penerima (the recipient), terlepas apakah tindakan tersebut memiliki nilai harga, tidak berdampak apapun atau malah menguntungkan bagi pemberi (the donor) (Grusec, Davidov, & Lundell, 2002). Perilaku prososial mencakup empat tindakan, yaitu: menolong (helping), berbagi (sharing), bekerjasama (cooperating), dan menyumbang (donating). McGuire (1994) mendapatkan bahwa perilaku menolong dapat dibedakan menjadi empat jenis:

1. *Causal helping* adalah bantuan kecil yang diberikan kepada orang yang baru dikenal.

2. *Substantial personal helping* adalah bantuan dengan manfaat nyata yang diberikan dengan memberikan usaha atau meminjamkan barang yang cukup dapat diperhitungkan.
3. *Emotional helping* adalah memberikan bantuan atau dukungan secara emosional dan personal terhadap suatu masalah.
4. *Emergency helping* adalah bantuan yang diberikan pada situasi mengancam dan berbahaya atau situasi yang tidak terkontrol.

Perkembangan teknologi yang sudah semakin maju, segala hal menjadi lebih mudah, tidak terkecuali dalam hal perilaku prososial. Contoh nyata dari perpaduan antara tindakan perilaku prososial dengan kemajuan teknologi dan informasi adalah dengan adanya banyak situs penggalangan dana dan donasi secara online. Hal ini memudahkan manusia untuk melakukan aksi prososial dalam bentuk melakukan donasi. Penggalangan dana dan donasi secara online ini kian mempermudah individu untuk membantu individu lain tidak terbatas oleh waktu dan jarak. Individu dapat melakukan donasi kapanpun dan dimanapun mereka ingin walaupun individu yang akan diberi bantuan berada pada jarak yang jauh dari donatur.

Saat ini kebanyakan penggalangan dana atau donasi dilakukan dengan menerapkan crowdfunding. Crowdfunding merupakan metode pengumpulan dana dengan beramai-ramai atau yang biasa disebut 'patungan'. Crowdfunding adalah pengumpulan donasi dimana orang dapat mengumpulkan dana melalui kontribusi kolaboratif secara bersama-sama dari masyarakat umum untuk mencapai jumlah tertentu. Crowdfunding berasal dari konsep crowdsourcing yang lebih luas. Diciptakan pada tahun 2006, crowdsourcing didefinisikan sebagai cara untuk memanfaatkan solusi kreatif dari jaringan individu yang terdistribusi. Menurut Ordanini (2011) ada tiga pemain dalam crowdfunding, yaitu:

1. Subyek yang menawarkan ide dan atau proyek yang ingin didanai.
 2. Sekumpulan orang yang memutuskan untuk mendukung proyek, menyikapi risiko dan mengharapkan pemberian imbalan.
 3. Organisasi crowdfunding, mereka yang menyediakan sarana untuk mengantarkan inisiatif baru menggunakan mekanisme crowdfunding.
- Sejak lima tahun terakhir, crowdfunding telah berkembang dan populer. Diinisiasi oleh institusi level internasional seperti Kickstarter dan

IndieGogo (Davies, 2014), saat ini crowdfunding telah berjumlah lebih dari 600 platform crowdfunding di seluruh penjuru dunia (Outlaw, 2015; Abdillah & Fauzi, 2015). Crowdfunding telah menjadi terobosan baru dalam sistem penggalangan dana yang bersifat informal, efisien, praktis, serta transparan. Di Indonesia telah terdapat beberapa platform crowdfunding seperti kitabisa, rumah zakat, ayo peduli, dan masih banyak lagi, yang memberikan peluang bagi siapa saja dengan akses internet untuk menyalurkan bantuannya untuk orang lain. Crowdfunding memungkinkan ratusan orang untuk mewujudkan suatu aksi termasuk untuk membantu masalah sosial. Crowdfunding dirasa lebih mudah karena masyarakat dapat mengumpulkan donasi yang jumlahnya besar dengan cara bersama-sama. Bentuk crowdfunding dalam kegiatan prososial ialah dengan penggalangan donasi.

Kim Klein, seorang fundraising trainer and consultant dari Klein & Roth Consulting mengatakan bahwa donasi yang dilakukan sering menggunakan ketertarikan emosional untuk mengumpulkan sumbangan dan support atau dorongan. Ketertarikan emosional ini mencakup kepercayaan serta minat individu. Kepercayaan merupakan hal penting dalam sumbangan atau donasi. Tingkat kepercayaan dapat mempengaruhi ketertarikan individu terhadap sumbangan atau donasi yang sedang diadakan. Ketertarikan biasanya dibuat untuk membangkitkan perasaan dari penyumbang tentang bagaimana mereka mengidentifikasi penggalangan dana terkait. Kebanyakan orang yang melanjutkan untuk memberikan sumbangan jika mereka merasa bahwa mereka telah membangun hubungan dengan individu atau organisasi yang melakukan penggalangan dana. Jadi, ketika individu telah memberikan sumbangannya lebih dari sekali, hal ini berarti individu tersebut telah merasa membangun hubungan yang baik dengan yang membuat penggalangan dana serta individu tersebut telah memiliki rasa percaya terhadap penggalangan dana yang dilakukan.

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Rabinovich (2010) dikatakan bahwa nominal dari donasi yang terkumpul mengukur tingkat perilaku lingkungan yang positif (positive environmental behavior). Dalam konteks penelitian ini, peneliti mengadaptasi pernyataan dari Rabinovich dengan menyesuaikan dengan konteks yang sedang diteliti. Sehingga didapat bahwa nominal dari sumbangan yang

diberikan oleh individu akan mengukur tingkat perilaku prososialnya.

Elizabeth M Gerber, dkk menyatakan bahwa platform crowdfunding menyediakan pencipta dan penyandang dana untuk bertukar sumber daya untuk mewujudkan ide. Sehingga, berdasarkan paparan yang telah disampaikan tersebut, baik individu, organisasi, ataupun komunitas kelompok dapat melakukan crowdfunding. Biasanya crowdfunding dilakukan oleh individu secara personal atau melalui pihak ketiga seperti platform crowdfunding. Perbedaan antara pelaku crowdfunding yang dilakukan secara personal dengan yang dilakukan melalui platform crowdfunding biasanya terletak pada rekening yang digunakan untuk menampung dana yang telah tersalurkan dan media sosial yang digunakan untuk mempublikasi hal tersebut. Bagi pelaku crowdfunding yang bersifat personal, rekening yang digunakan untuk menampung dana yang telah terkumpul bersifat rekening personal atau rekening pribadi. Sedangkan, pelaku crowdfunding yang melalui instansi profesional, rekening yang digunakan bersifat bersama. Bersama dalam artian rekening tersebut milik dari penyedia layanan crowdfunding tersebut, bukan rekening bersifat personal. Selain itu, biasanya platform yang digunakan untuk mempublikasi juga berbeda.

Pada kenyataannya penyelewengan dana hasil donasi masih saja banyak terjadi. Penyelewengan dana hasil donasi biasanya lebih banyak terjadi pada penggalangan dana yang dilakukan secara personal. Oleh karena itu, peneliti melakukan penelitian ini guna mengetahui bagaimana perbedaan respon yang diberikan oleh responden terkait dengan crowdfunding yang dilakukan secara personal dan crowdfunding yang dilakukan oleh instansi profesional. Maka dalam penelitian ini kami berasumsi hasil penggalangan dana yang dilakukan oleh lembaga penggalangan dana profesional akan lebih tinggi dibandingkan dengan penggalangan dana yang dilakukan oleh individu. Maka, dari hasil yang lebih tinggi tersebut dapat diartikan bahwa hasil penggalangan dana yang dilakukan oleh lembaga penggalangan dana profesional lebih mampu memengaruhi perilaku prososial individu dibandingkan penggalangan dana yang dilakukan oleh personal.

METODE

Peneliti menggunakan metode eksperimen two-group design post-test only. Adapun variabel-

variabel dalam penelitian ini adalah variabel bebas dan variabel terikat. Variabel bebas dalam penelitian ini adalah pelaku crowdfunding, sedangkan variabel terikat dalam penelitian ini adalah jumlah dana dalam aksi prososial. Subjek dalam penelitian ini adalah masyarakat yang berdomisili di Kota Malang berusia 18-25 tahun. Batasan usia tersebut dikarenakan pada usia tersebut individu dirasa sudah cukup dewasa dan beberapa ada yang sudah mampu mengelola tanggung jawab keuangan atas dirinya sendiri. Subjek akan dibagi menjadi dua kelompok yaitu kelompok kontrol dan kelompok eksperimen yang masing-masing berjumlah 30 orang.

Alat pengumpulan data yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah kuisisioner single item dengan menanyakan berapa uang yang akan disumbangkan untuk pelaku crowdfunding kepada pelaku penggalangan dana. Penggunaan kuisisioner ini terinspirasi dari penelitian Rabinovich (2010). Kuisisioner yang dibuat oleh peneliti memuat suatu informasi terkait crowdfunding yang dilakukan oleh secara personal dan melalui instansi profesional. Hal ini bertujuan untuk mendapatkan data nominal dana yang akan dituliskan oleh responden sesuai dengan rentang nominal yang diberikan peneliti. Setelah mendapatkan data ini, peneliti akan membandingkan nominal dana yang terkumpul antara kelompok eksperimen dan kelompok kontrol untuk mencari tahu adakah pengaruh dari pelaku crowdfundingnya.

Kuisisioner akan dibagikan kepada dua kelompok yaitu kelompok kontrol dan kelompok eksperimen. Kelompok kontrol akan diberikan kuisisioner yang memuat informasi penggalangan dana yang dilakukan secara personal, sedangkan kelompok eksperimen akan diberikan kuisisioner yang memuat informasi penggalangan dana yang dilakukan melalui instansi profesional. Data yang telah diperoleh akan diuji dengan menggunakan *independent sample t test*. *Independent sample t test* adalah uji beda untuk mengetahui ada atau tidaknya perbedaan rerata antara dua kelompok bebas (tidak berpasangan). Dua kelompok bebas disini berarti sumber data berasal dari subjek yang berbeda.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Responden untuk kelompok kontrol 30 orang ($M=20,70$, $SD=1,09$) sedangkan untuk kelompok eksperimen 30 orang ($M=19,33$, $SD=0,96$). Rata-

rata jumlah uang yang disumbangkan oleh partisipan kelompok eksperimen secara umum lebih tinggi dibandingkan dengan kelompok kontrol ($M_{kon}=165433,33$, $SD_{kon}=66592,78$, $M_{eks}=232466,67$, $SD_{eks}=80954,11$). Hasil uji *independent sample t-test* diperoleh $t(58) = -3,503$, $p = 0,001$. Maka, dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh pelaku crowdfunding terhadap jumlah dana dalam aksi prososial antara kelompok eksperimen dan kelompok kontrol, mengingat bahwa pelaku crowdfunding dalam kelompok eksperimen merupakan individu yang melakukan crowdfunding melalui platform crowdfunding sedangkan dalam kelompok kontrol individu melakukan crowdfunding secara personal. Berdasarkan data penelitian tersebut, terdapat perbedaan nominal dana yang akan disumbangkan responden antara kelompok kontrol dan kelompok eksperimen. Nominal dana yang dituliskan responden lebih tinggi pada kelompok eksperimen dibandingkan dengan kelompok kontrol.

Pembahasan

Berdasarkan pengujian hipotesis dalam penelitian ini didapatkan data bahwa $p(0,001) < 0,05$ artinya terdapat pengaruh pelaku crowdfunding terhadap jumlah dana dalam aksi prososial. Artinya, terdapat perbedaan respon yang diberikan oleh responden terhadap kelompok kontrol (crowdfunding secara personal) dan kelompok kontrol (crowdfunding melalui instansi profesional) sehingga terdapat perbedaan nominal dana yang terkumpul.

Kelompok kontrol diberikan data yang memuat berita crowdfunding secara personal, sedangkan pada kelompok eksperimen telah dikondisikan dengan memberikan informasi terkait crowdfunding melalui platform crowdfunding. Dari hasil data deskriptif terlihat bahwa mean (rata-rata) dari kelompok eksperimen lebih tinggi dibandingkan dengan kelompok kontrol. Dimana mean kelompok eksperimen adalah sebesar 232466.67 dan mean kelompok kontrol adalah sebesar 165433.33. Hal ini menunjukkan bahwa nominal dana yang terkumpul pada kelompok eksperimen lebih tinggi dari nominal dana yang terkumpul pada kelompok kontrol.

Perbedaan nominal dana yang terkumpul ini dipengaruhi oleh pelaku crowdfunding pada kelompok kontrol dan kelompok eksperimen. Dimana kelompok kontrol yang diberikan informasi terkait crowdfunding secara personal dana yang terkumpul lebih sedikit dibandingkan dengan kelompok eksperimen yang diberikan

informasi tentang crowdfunding yang dilakukan melalui platform crowdfunding. Hal ini menunjukkan bahwa responden pada kelompok eksperimen lebih memiliki ketertarikan emosional (minat dan kepercayaan) terhadap informasi crowdfunding yang diberikan oleh peneliti dibanding kelompok kontrol. Sesuai dengan apa yang diungkapkan oleh Kim Klein, kepercayaan merupakan hal penting dalam sumbangan atau donasi. Tingkat kepercayaan dapat mempengaruhi ketertarikan individu terhadap sumbangan atau donasi yang sedang diadakan. Ketika individu percaya terhadap crowdfunding yang sedang dilakukan maka individu tidak segan untuk menyumbangkan bantuannya.

Hasil penelitian ini ditunjang oleh penelitian sebelumnya yang telah dilakukan oleh Rabinovich (2010) dimana ia mengungkapkan bahwa nominal dari donasi yang terkumpul mengukur tingkat perilaku lingkungan yang positif (*positive environmental behavior*). Sehingga, dari data yang telah terkumpul didapatkan bahwa individu yang menuliskan nominal donasi lebih tinggi cenderung melakukan perilaku prososial lebih tinggi. Dari data yang telah diuji dimana nominal dana yang terkumpul pada kelompok eksperimen (crowdfunding melalui instansi profesional) lebih tinggi dibandingkan dengan kelompok kontrol (crowdfunding secara personal), maka dapat dikatakan bahwa individu lebih cenderung untuk melakukan perilaku prososial (berdonasi/menyumbang) lebih tinggi apabila yang melakukan penggalangan dana ialah instansi profesional (platform crowdfunding) dibandingkan dengan penggalangan dana yang dilakukan secara personal.

PENUTUP

Simpulan

Salah satu perpaduan antara perilaku prososial dengan perkembangan teknologi adalah semakin banyaknya platform crowdfunding atau donasi online. Penggalangan dana yang sering diadakan menerapkan apa yang disebut sebagai crowdfunding. Crowdfunding merupakan pengumpulan dana dengan beramai-ramai atau yang biasa disebut 'patungan'. Crowdfunding memungkinkan ratusan orang untuk mewujudkan suatu aksi termasuk untuk membantu masalah sosial. Crowdfunding dapat dilakukan secara personal atau melalui platform crowdfunding yang telah tersedia. Hasil penelitian dapat dijadikan

landasan apabila ingin menolong orang lain menggunakan media crowdfunding individu diharapkan menggunakan platform yang banyak digunakan dan relatif terpercaya dibandingkan dengan menggunakan akun personal untuk menolong orang lain disekitar kita.

Saran

Dalam penelitian ini masih banyak terdapat kekurangan, oleh karena itu bagi peneliti selanjutnya disarankan agar lebih memperdalam instrument yang digunakan sehingga data yang didapatkan juga akan lebih banyak. Juga, bagi peneliti selanjutnya disarankan agar menambahkan beberapa pertanyaan tambahan yang menggunakan skala likert guna mengungkap apa yang mempengaruhi responden dalam memberikan nominal dana yang telah dituliskan. Selain itu, peneliti meyakini faktor keterpercayaan memediasi hubungan antara variabel terikat dan variabel bebas dalam penelitian ini, sehingga diharapkan penelitian selanjutnya menggunakan keterpercayaan sebagai variabel mediator dalam penelitian.

DAFTAR PUSTAKA

- Baron Robert A & Byrne Donn. 2003. *Psikologi Sosial Edisi Kesepuluh Jilid 2*. Terjemahan Ratna Djuwita. Jakarta: Erlangga
- Bhawika, Gita Widi. 2017. *Risiko Dehumanisasi pada Crowdfunding sebagai Akses Pendanaan Berbasis Teknologi di Indonesia*. Surabaya: Fakultas Bisnis dan Manajemen Teknologi
- Institut Teknologi Sepuluh Nopember
- Gea, Fikar Damai Setia. 2016. *Crowdfunding: Gerakan Baru Kegotongroyongan Di Indonesia (Tinjauan Evolusi Gerakan Aksi Kolektif Dalam Media Baru)*. Universitas Andalas
- Gerber, Elizabeth M. and Julie Hui. 2013. *Crowdfunding: Motivations And Deterrents For Participation*. Northwestern University: United States of America.
- Gerber, Elizabeth M., Julie S. Hui, Pei-Yi Kuo. 2013. *Crowdfunding: Why People Are Motivated to Post and Fund Projects on Crowdfunding Platforms*. Northwestern University: United States of America.
- Lu, Chun-Ta, Sihong Xie, Xiangnan Kong, and Philip S. Yu. 2014. *Inferring the Impacts of Social Media on Crowdfunding*. University of Illinois: Chicago.
- Rabinovich, Anna and Thomas A. Morton. 2010. *Who Says We Are Bad People? The Impact of Criticism Source and Attributional Content on Responses to Group-Based Criticism*. University of Exeter: United Kingdom.
- Rosalina, Andreas Handojo & Adi Wibowo. 2015. *Aplikasi Crowdfunding Sebagai Perantara Penggalangan Dana Berbasis Website dan Facebook Application*. Surabaya: Universitas Kristen Petra.
- Shadiqi, M. A. 2018. *Perilaku Prosocial*. Dalam A. Pitaloka, Z. Abidin, & M. N. Milla (Eds.), *Buku psikologi sosial, pengantar teori dan penelitian* (227-260). Jakarta: Salemba Humanika.