

Peranan Identitas Diri Terhadap *Unethical Behavior* Ketika Adanya Kehadiran Orang Lain yang Diuntungkan

The Relationship of Self Identity to Unethical Behavior when The Existence of The Presence of Others Benefited

Nadia Khairina* & Rizka Halida

Fakultas Psikologi, Universitas Indonesia, Kampus Baru, Depok, 16424, Indonesia

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui hubungan kebutuhan rekognisi dan Sepertinya tidak ada hari tanpa pemberitaan terkait perilaku tidak etis yang dilakukan oleh politisi, selebriti, atlet profesional, atau pimpinan suatu perusahaan besar. Telah banyak intervensi yang digunakan untuk mengurangi munculnya perilaku tidak etis, Namun, pelanggaran-pelanggaran atau perilaku tidak etis masih terjadi dan bermacam-macam. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui (1) peran identitas diri dalam mempengaruhi penurunan intensitas perilaku tidak etis, (2) peran kehadiran orang lain yang diuntungkan dalam meningkatkan intensitas perilaku tidak etis, serta (3) pengaruh identitas diri terhadap intensitas diri ketika adanya kehadiran orang lain yang diuntungkan (penerima manfaat). Dengan desain penelitian 2 (identitas diri: *priming & non-priming*) x 2 (manipulasi pembayaran: individual & *dyad*). Partisipan berjumlah 200 orang (laki-laki: 58 orang). Penelitian menggunakan soal matematika sebanyak 20 soal. *Unethical behavior* akan dihitung berdasarkan klaim jumlah jawaban benar yang dituliskan oleh partisipan dari persoalan matematika yang mereka kerjakan. Hasil penelitian akan dianalisis dengan *multiple regression*. Hasilnya menunjukkan bahwa aktivasi identitas diri memiliki pengaruh dalam menurunkan intensitas perilaku tidak etis. Namun, aktivasi identitas diri menjadi meningkatkan intensitas perilaku tidak etis ketika adanya kehadiran orang lain yang diuntungkan.

Kata kunci: Identitas diri, penerima manfaat, perilaku tidak etis.

ABSTRACT

There seems to be no day without coverage of unethical behavior by politicians, celebrities, professional athletes, or heads of large corporations. There have been many interventions used to reduce the appearance of unethical behavior; however, violations or unethical behavior still occur and vary. This study aims to determine (1) the role of self-identity in decreasing the intensity of unethical behavior; (2) the role of the presence of other people who benefited increase the intensity of unethical behavior; (3) the effect of self-identity on unethical behavior when there is the presence of other people who benefited (benefit recipients). The research design is 2 (self-identity: *priming & non-priming*) x 2 (payment manipulation: individual & *dyad*). Participants numbered 200 people (men: 58 people). The study used 20 math questions. We will calculate unethical behavior based on the claim number of correct answers written by participants of the mathematical problem they are working on. The research results will be analyzed by multiple regression. The results show that activation of self-identity influenced reducing the intensity of unethical behavior. However, activation of self-identity increased the intensity of unethical behavior when the presence of other benefited people.

Keywords: Self-identity, benefit recipients, unethical behavior

*Korespondensi:

Nadia Khairina
nadiakhairina04@gmail.com

Masuk: 4 Maret 2020

Diterima: 4 Maret 2021

Terbit: 30 April 2021

Sitasi:

Khairina, N. & Halida, R.
(2021). Peranan identitas diri
terhadap *unethical behavior*
ketika adanya kehadiran orang
lain yang diuntungkan. *Jurnal
Ecopsy*, 8(1), 86-94.
[http://doi.org/10.20527/ecopsy.
2021.03.008](http://doi.org/10.20527/ecopsy.2021.03.008)

PENDAHULUAN

Sepertinya tidak ada hari tanpa pemberitaan terkait perilaku tidak etis yang dilakukan oleh politisi, selebritis, atlet profesional, atau pimpinan suatu perusahaan besar. Alasan terbesar individu terlibat dalam perilaku tidak etis adalah untuk meningkatkan keuntungan bagi diri sendiri, yang mana keuntungan itu mungkin tidak bisa mereka dapatkan dari perilaku jujur (Gino et al., 2013). Perilaku tidak etis sendiri dapat meliputi pelanggaran norma atau standar etis, menipu, mencuri, dan bentuk ketidakjujuran lainnya (Gino et al., 2011).

Telah banyak intervensi yang digunakan untuk mengurangi munculnya perilaku tidak etis. Mulai dari memperketat hukuman dari pelanggaran yang dilakukan hingga meningkatkan kemungkinan tertangkap (misal, memperbanyak jumlah CCTV agar dapat mengawasi masyarakat dan mengurangi tindakan kejahatan). Namun, pelanggaran-pelanggaran atau perilaku tidak etis masih terjadi dan bermacam-macam. Semakin bervariasi perilaku tidak etis yang terjadi, maka pemerintah atau lembaga masyarakat memutuskan untuk membuat intervensi lain selain hukuman, untuk mencegah perilaku tidak etis semakin menyebar luas. salah satu intervensi yang dilakukan adalah menggunakan pengingat atau *reminder* (Ayal et.al., 2015). Terutama *reminder* yang dikaitkan dengan identitas diri seseorang, misal, “*menjadi seorang penolong adalah tindakan yang mulia*”, “*jangan menjadi pencuri hanya karena mengambil rambutan tanpa izin*”, dan lain-lain.

Identitas Diri dan *Unethical Behavior*

Identitas seseorang atau konsep *self*, terdiri dari keyakinan diri (*self-belief*) dan persepsi diri yang terorganisasi sebagai sebuah skema kognitif. Berpikir mengenai dirinya sendiri adalah aktivitas manusia yang tidak dapat dihindari. Manusia pada umumnya sangat berpusat pada dirinya sendiri. Mereka membutuhkan suatu identitas agar menjadi seseorang yang unik, yang membedakan diri

mereka dari orang lain. Misal, mereka ingin memiliki identitas sebagai orang yang penting dan berguna bagi orang banyak, maka mungkin ia akan mencoba untuk mencari identitas yang dapat mencerminkan hal-hal itu (Stets & Burke, 2000; Berzonsky, 1994; Terry et al., 1999).

Seperti mencari profesi atau pekerjaan yang dapat memperlihatkan identitas orang tersebut, misal menjadi seorang dokter, polisi, atau pejabat. Selain mendapatkan pekerjaan yang dapat mencerminkan identitas mereka, mereka juga perlu menunjukkan perilaku yang sesuai dengan profesi atau pekerjaan tersebut. Misal, sebagai dokter, perlu untuk selalu mengutamakan kesehatan pasien, sebagai polisi, perlu selalu mengutamakan keselamatan warga, dan sebagai pejabat, perlu untuk mengutamakan kesejahteraan rakyatnya. Pentingnya suatu identitas bagi individu, mengakibatkan individu menjadi berhati-hati dalam bertindak, dan cenderung ingin menampilkan gambaran diri yang positif atau dipandang sebagai orang yang baik. Karena identitas diri dapat mencerminkan atribut-atribut dalam diri dan siapa diri individu tersebut. Atribut yang dimaksud seperti sifat, tujuan hidup, bahkan nilai-nilai yang diyakini. Atribut-atribut ini yang dinamakan identitas personal (*personal identity*) (Berzonsky, 1994; Humphreys & Sui, 2015).

Efektivitas dari *reminder* atau pengingat ini telah dibuktikan dengan penelitian-penelitian sebelumnya yang memperlihatkan bahwa mengingatkan seseorang dengan menghubungkan identitas dalam pengingat tersebut, dapat mengurangi perilaku tidak etis yang muncul, karena individu akan menghindari perilaku yang akan memberikan dampak negatif bagi diri mereka, namun juga dapat meningkatkan munculnya perilaku etis/positif karena dapat memberikan dampak positif bagi diri mereka (Bryan et al., 2013; Bryan et al., 2014; Savir & Gamliel, 2018).

Dari penelitian-penelitian sebelumnya terlihat bahwa adanya hubungan antara identitas dengan keinginan untuk berperilaku etis maupun tidak etis. Hal ini berdasarkan pernyataan Gelman et al. (2000), yang mana, dikarenakan atribut dalam diri adalah suatu

representasi penting dari identitas seseorang, sehingga perlu adanya tambahan penelitian yang mengaitkan identitas diri terutama menitikberatkan pada elemen-elemen dalam diri individu atau dalam ruang lingkup personal individu terhadap perilaku tidak etis.

Penerima Manfaat dan *Unethical Behavior*

Individu pada umumnya menghindari untuk tidak terlalu menunjukkan perilaku tidak etis, terutama ketika mereka pernah mengalami sebuah ancaman terhadap konsep diri mereka saat melakukan tindakan tidak etis. Individu berusaha keras untuk mempertahankan gambaran diri yang positif dimanapun dan bagaimanapun keadaannya. Individu hanya menunjukkan perilaku tidak etis ketika keadaan atau kondisi tertentu, yang mana mereka mendapatkan keuntungan dari tindakan tersebut tapi masih merasa bermoral (Shalvi et al., 2015).

Bahkan sejak 1960-an peneliti-peneliti sebelumnya telah meneliti tentang keputusan untuk berperilaku tidak etis maupun berperilaku etis, dengan asumsi bahwa individu yang bahkan memiliki nilai moralitas terkadang melakukan hal-hal yang buruk. Hal ini yang disebut sebagai perilaku tidak etis “yang biasa” (“*ordinary unethical behavior*”), yang mana tindakan tidak etis menjadi hal yang lumrah atau normal. Perilaku tidak etis “yang biasa” ini dilakukan oleh orang-orang yang memiliki nilai moralitas namun tetap melakukan tindakan tidak etis ketika ada kesempatan (Gino, 2015). Terutama ketika tindakan tidak etis tersebut memberikan keuntungan bagi kedua belah pihak (pelaku dan orang lain), maka perilaku tidak etis tersebut dapat dijustifikasikan atau dibenarkan (Shalvi et al., 2015).

Ketika individu dihadapkan pada keputusan untuk berperilaku tidak etis, mereka cenderung menghindari untuk menunjukkan perilaku tidak etis tersebut (Belle & Cantarelli, 2017). Namun seperti yang dijelaskan di atas, bahwa terkadang orang-orang yang memiliki nilai moralitas masih juga mengambil keputusan untuk berperilaku tidak etis, terutama ketika adanya orang lain yang diuntungkan dari perilaku tidak etis tersebut.

Adanya kehadiran orang lain yang juga diuntungkan dari perilaku tidak etis yang telah dilakukan seseorang, menjadikan hal tersebut sebuah pembenaran bagi pelaku. Karena tidak hanya menguntungkan dirinya sendiri, namun juga menguntungkan orang lain, bahkan kebohongan kecil seperti menggantikan absensi teman walau dia sendiri tidak mendaftar di mata kuliah tersebut, yang tidak hanya menguntungkan orang lain, tapi juga menguntungkan diri sendiri karena dapat menambah pengetahuan lain (Gino, 2015; Gino et al., 2013; Ayal et al., 2015).

Penelitian yang dilakukan oleh Gino, et al. (2013) sebelumnya memperlihatkan bahwa partisipan yang mengetahui bahwa mereka dipasangkan dengan orang lain, yang tidak mereka kenal, dan jika mereka dapat menjawab soal yang diberikan dengan benar, maka mereka dan rekan mereka akan mendapatkan keuntungan yang sama (*self-and-other payoff*). Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa rata-rata intensitas kecurangan yang terjadi dalam kelompok tersebut lebih tinggi daripada kelompok lain, yaitu kelompok dengan manipulasi pembayaran secara individual (*self-only payoff*). Dari penelitian tersebut kita mengetahui bahwa kehadiran orang lain yang diuntungkan dari perilaku tidak etis (*unethical behavior*) meningkatkan intensitas individu untuk berperilaku tidak etis. Terutama ketika kemungkinan untuk ketahuan semakin kecil (Gino et al., 2013).

Dari penjelasan tersebut peneliti mempertanyakan bagaimana peran identitas diri dalam menurunkan intensitas perilaku tidak etis dan peran adanya orang lain yang diuntungkan (penerima manfaat) dalam meningkatkan intensitas perilaku tidak etis, serta bagaimana pengaruh identitas diri terhadap intensitas perilaku tidak etis ketika adanya orang lain yang diuntungkan. Peneliti memiliki hipotesis yaitu sebagai berikut:

Hipotesis 1: Aktivasi identitas diri akan menurunkan intensitas perilaku tidak etis.

Hipotesis 2: Kehadiran orang lain yang diuntungkan (penerima manfaat) akan meningkatkan intensitas perilaku tidak etis.

Hipotesis 3: Adanya aktivasi identitas diri dapat meningkatkan intensitas perilaku tidak etis, ketika adanya kehadiran orang lain yang diuntungkan (penerima manfaat).

METODE PENELITIAN

Desain Penelitian

Penelitian ini merupakan studi eksperimen dengan desain 2 (Aktivasi identitas diri: *Priming & Non Priming*) x 2 (Penerima manfaat: Individual & Dyad).

Partisipan

Partisipan direkrut secara *incidental*, dengan usia minimal 18 tahun. Partisipan dalam penelitian ini berjumlah 200 orang (laki-laki=58 orang). Partisipan direkrut secara *online*, yang mana peneliti menyebarkan tautan melalui media *Whatsapp*, *Twitter*, dan *Instagram*.

Material

Dalam penelitian ini menggunakan stimulus berupa pernyataan terkait identitas diri dan manipulasi pembayaran. Sedangkan untuk intensitas perilaku tidak etis akan diukur menggunakan persoalan matematika dasar sebanyak 20 soal.

Identitas diri

Stimulus yang digunakan dalam penelitian ini adalah *priming* kata benda yaitu Jujur (*honest people*) dan Jangan menjadi orang yang curang (*don't be a cheater*). *Priming* ini pada dasarnya digunakan sebagai pengingat (*reminder*) untuk memberikan stimulus kepada partisipan agar bertindak etis dan tidak curang. *Priming* akan ditulis di atas soal matematika dengan bunyi sebagai berikut: **Mohon Jawab dengan JUJUR dan JANGAN MENJADI ORANG YANG CURANG.** *Priming* akan diletakkan di awal dan di akhir soal matematika.

Manipulasi Pembayaran

Stimulus yang digunakan yaitu bagi partisipan dalam kelompok individu akan

mendapatkan *reward* untuk dirinya saja, sedangkan partisipan dalam kelompok berpasangan akan mendapatkan *reward* yang sama untuk partisipan dan juga partner partisipan. Sebagai contoh, stimulus akan berbunyi sebagai berikut:

“Pada bagian ini Anda akan dipasangkan dengan orang lain, namun identitasnya akan kami rahasiakan, sebaliknya, pasangan Anda tidak akan mengetahui identitas Anda. Jika Anda dapat menjawab soal matematika dengan benar lebih dari 10 soal, maka Anda ANDA dan PARTNER ANDA akan berkesempatan untuk ikut undian berhadiah saldo OVO sebesar Rp 15.000,00 untuk 15 orang yang beruntung”.

Unethical Behavior

Menggunakan persoalan matematika dasar sebanyak 20 soal dengan deret angka maksimal 10 dan dalam bentuk penjumlahan atau pengurangan (misal, $14 + 23 - 8 + 2 + 13 - 10 =$). Sebelumnya, telah dilaksanakan studi awal dalam menentukan maksimal jumlah soal yang dapat dijawab dengan benar selama 60 detik. Pada studi awal hasilnya menunjukkan bahwa rata-rata jumlah soal yang dapat dijawab dengan benar adalah 6,8 soal (minimal = 2 soal, maksimal = 9 soal).

Manipulation Check

Pengecekan manipulasi menggunakan 2 buah pernyataan. Item pertama adalah *“Dalam bagian sebelumnya, apakah terdapat anjuran agar Anda menjawab dengan jujur?”* dengan pilihan respons Ya dan Tidak. Item kedua yang diberikan peneliti adalah *“Pemberian hadiah untuk kelompok saya telah dijelaskan dengan baik”*, dengan pilihan respon berupa skala likert 7 poin (0 = Sangat Tidak Setuju hingga 6 = Sangat Setuju).

Prosedur

Peneliti akan menyebarkan tautan secara *online* melalui media sosial *whatsapp*, *twitter*, dan *instagram*. Peneliti menuliskan nama dan tujuan dari penelitian serta kriteria partisipan yang diinginkan dalam penelitian ini. Bagi

partisipan yang memenuhi kriteria tersebut hanya perlu mengklik tautan. Partisipan yang bersedia untuk berpartisipasi dan mengklik tautan yang telah disebarkan, pada bagian awal, akan dijelaskan mengenai tujuan penelitian, kriteria partisipan, dan lama pengisian kuesioner serta kontak peneliti. Selanjutnya partisipan dapat memilih pilihan bersedia atau tidak bersedia untuk mengikuti penelitian tersebut. Jika partisipan bersedia untuk mengikuti penelitian ini, maka bagian pertama yang harus dilakukan partisipan adalah mengisi data diri selengkap-lengkapannya. Selanjutnya partisipan diminta untuk membaca petunjuk yang tertera di atas soal sebelum memulai mengerjakan. Setelah itu, partisipan diperbolehkan untuk mengerjakan soal matematika selama 60 menit. Jika waktu telah habis, partisipan diminta untuk menuliskan jumlah jawaban benar dan mengisi 2 pernyataan terkait pemahaman partisipan tentang penelitian yang sedang mereka lakukan. Pada bagian terakhir, peneliti berterima kasih atas kerja sama dan partisipasi dari partisipan dan pada bagian ini pula terdapat penjelasan terkait penelitian yang telah dilalui partisipan, serta kontak peneliti yang dapat dihubungi jika ada pertanyaan yang ingin ditanyakan kepada peneliti. Peneliti akan menghubungi partisipan yang beruntung mendapatkan *reward* yang telah dijelaskan sebelumnya.

HASIL

Manipulation Check

Diketahui bahwa tidak ada data yang hilang dalam penelitian ini dengan jumlah data yang valid adalah 200 data dengan persentase sebesar 100%. Sedangkan pengujian manipulasi dengan *chi-square test* diketahui bahwa nilai *chi-square* tabel untuk $df=6$ adalah 12,591. Nilai *chi-square* yaitu $17,736 >$ dari nilai *chi-square* tabel, sedangkan nilai *Asymp. Sig. (2-sided)* adalah 0,007, yang mana nilai *Asymp. Sig. (2-sided)* $< 0,05$. Dari hasil yang diperlihatkan dapat ditarik kesimpulan bahwa manipulasi dalam penelitian ini berhasil.

Probability Cheating

Kemungkinan adanya kecurangan dimaksudkan untuk melihat indikasi awal dari pengaruh identitas diri dan adanya kehadiran orang lain yang diuntungkan terhadap intensitas perilaku tidak etis. Kemungkinan adanya kecurangan diperoleh dari hasil *mean/rata-rata* klaim jumlah soal yang dapat dijawab dengan benar dari seluruh kelompok.

Tabel 1. Rata-rata Klaim Tiap Kelompok

Kelompok		Mean	Std. Deviation
<i>Priming</i>	Individual	6,88	2,58
	<i>Dyad</i>	11,44	6,69
<i>Non Priming</i>	Individual	13,04	6,15
	<i>Dyad</i>	11,20	6,54

Seperti yang terlihat di tabel 1, kelompok yang mendapatkan aktivasi identitas diri (*priming*) ($M = 9,16$, $SD = 5,54$) memiliki rata-rata klaim yang lebih rendah daripada kelompok yang tidak mendapatkan aktivasi identitas diri (*non priming*) ($M = 12,44$, $SD = 6,35$). Sedangkan untuk rata-rata klaim kelompok yang mendapat manipulasi pembayaran secara individual (hanya partisipan yang mendapat *reward*) ($M = 10$, $SD = 5,62$) lebih rendah daripada kelompok yang mendapat manipulasi pembayaran secara *dyad* (partisipan dan partner yang mendapat *reward*) ($M = 12$, $SD = 6,58$). Hasil ini dapat memperlihatkan indikasi awal dari pengaruh aktivasi identitas diri dalam menurunkan intensitas perilaku tidak etis. Selain itu, dapat menjadi indikasi awal dari pengaruh adanya kehadiran orang lain yang diuntungkan dalam meningkatkan intensitas perilaku tidak etis (Gino et al., 2013).

Di satu sisi, rata-rata klaim kelompok yang mendapat aktivasi identitas diri (*priming*) dengan manipulasi pembayaran secara individual ($M = 6,88$, $SD = 2,58$) lebih rendah daripada kelompok yang mendapat aktivasi identitas diri dengan manipulasi pembayaran secara *dyad* ($M = 11,44$, $SD = 6,69$). Hal ini memperlihatkan bahwa kemungkinan adanya kecurangan lebih tampak pada kelompok yang mendapat *priming*/aktivasi identitas diri namun

dengan manipulasi pembayaran secara berpasangan, yang mana ini mengindikasikan bahwa pengaruh aktivasi identitas diri tidak lagi menurunkan melainkan meningkatkan intensitas perilaku tidak etis ketika ada orang lain yang diuntungkan. Di sisi lain, rata-rata klaim kelompok yang tidak mendapat aktivasi identitas (*non priming*) dengan manipulasi pembayaran secara individual ($M = 13,04$, $SD = 6,15$) lebih tinggi daripada kelompok yang tidak mendapat aktivasi identitas diri dengan manipulasi pembayaran secara *dyad* ($M = 11,20$, $SD = 6,54$). Hal ini memperlihatkan bahwa kemungkinan adanya kecurangan lebih nampak pada kelompok yang tidak mendapat *priming*/aktivasi identitas diri namun dengan manipulasi pembayaran secara individual, yang mana mengindikasikan bahwa memang dengan tidak adanya *priming*/aktivasi identitas diri dapat meningkatkan intensitas perilaku tidak etis, terutama ketika hanya individu tersebut atau pelaku yang mendapat keuntungan. Hal ini dapat dikarenakan sifat egosentrisme yang mungkin cukup tinggi dari individu tersebut. Egosentrisme merupakan kecenderungan untuk meningkatkan keuntungan bagi diri sendiri dan tidak peduli dengan dampak yang akan dirasakan oleh orang lain karena perilaku atau tindakan mereka untuk menguntungkan diri mereka (Belle & Cantarelli, 2017).

Analisis Regresi

Analisis yang digunakan adalah analisis regresi berganda (*multiple regression*), yaitu untuk mengetahui pengaruh dari aktivasi identitas diri dalam menurunkan intensitas perilaku tidak etis dan pengaruh dari kehadiran orang lain yang diuntungkan dalam meningkatkan intensitas perilaku tidak etis.

Pada tabel 2 berikut terlihat bahwa pada model 1, terdapat hubungan yang signifikan antara aktivasi identitas diri (*priming*) ($b = -3,28$, $p < 0,05$) dengan intensitas perilaku tidak etis, yang mana kelompok yang mendapatkan aktivasi identitas diri dapat menurunkan

intensitas perilaku tidak etis sebesar 3,28 dibandingkan dengan kelompok yang tidak mendapat aktivasi identitas diri (*non priming*). Sedangkan hubungan yang signifikan antara manipulasi pembayaran (individual dan *dyad* (berpasangan)) terhadap intensitas perilaku tidak etis ($b = 1,68$, $p = 0,05$) menunjukkan bahwa kelompok yang mendapatkan manipulasi pembayaran secara *dyad* memiliki pengaruh dalam meningkatkan intensitas perilaku tidak etis sebesar 1,68 dibandingkan dengan kelompok yang mendapatkan manipulasi pembayaran secara individual.

Di satu sisi, pada model 2, terlihat bahwa hubungan antara aktivasi identitas diri (*priming*) dengan intensitas perilaku tidak etis masih signifikan ($b = -6,16$, $p < 0,05$). Seperti yang telah diprediksi sebelumnya bahwa aktivasi identitas diri (*priming*) memiliki pengaruh dalam menurunkan intensitas perilaku tidak etis. Di sisi lain, ketika aktivasi identitas diri (*priming*) diinteraksikan dengan manipulasi pembayaran (individual dan *dyad*) menunjukkan hubungan yang signifikan terhadap intensitas perilaku tidak etis ($b = 5,76$, $p < 0,05$). Hal ini memperlihatkan bahwa hipotesis 1, yaitu aktivasi identitas diri dapat menurunkan intensitas perilaku tidak etis, dapat diterima.

Seperti yang telah diprediksi sebelumnya bahwa aktivasi identitas diri akan meningkatkan intensitas perilaku tidak etis ketika adanya kehadiran orang lain yang diuntungkan.

Hal ini terlihat pada tabel 2 diatas bahwa kelompok yang mendapat aktivasi identitas diri (*priming*) dengan manipulasi pembayaran secara *dyad* dapat meningkatkan intensitas perilaku tidak etis sebesar 5,76 daripada kelompok yang mendapat aktivasi identitas diri (*priming*) dengan manipulasi pembayaran secara individual. Hal ini membuktikan bahwa hipotesis 3 diterima, yang berbunyi; aktivasi identitas diri dapat meningkatkan intensitas perilaku tidak etis ketika adanya kehadiran orang lain yang diuntungkan.

Tabel 2. Koefisien Model Regresi

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients Beta	t	Sig.
		B	Std. Error			
Model 1	(Constant)	11,60	0,72		16,02	0,00
	Priming (0=Non Priming, 1= Priming)	-3,28	0,84	-0,27	-3,92	0,00
	Jenis Kelompok (0=Individual, 1=Dyad)	1,68	0,84	0,14	2,01	0,05
Model 2	(Constant)	13,04	0,81		16,05	0,00
	Priming	-6,16	1,15	-0,50	-5,36	0,00
	Jenis Kelompok	-1,20	1,15	-0,10	-1,04	0,29
	Priming*Jenis Kelompok	5,76	1,63	0,41	3,54	0,00

Sedangkan pada model 2 ini juga terlihat bahwa tidak ada hubungan yang signifikan antara manipulasi pembayaran (individual dan *dyad*) dengan intensitas perilaku tidak etis ($b = -1,20$, $p > 0,05$). Hal ini mungkin dapat dipengaruhi oleh nilai prediktor lain dikarenakan efek prediktor pada hasil tergantung pada nilai prediktor lain (Aguinis et al., 2017). Hal ini tidak sesuai dengan prediksi sebelumnya yang menyatakan bahwa adanya kehadiran orang lain yang diuntungkan dapat meningkatkan intensitas perilaku tidak etis. Hal ini membuktikan bahwa hipotesis 2 ditolak, yang mana berbunyi sebagai berikut: kehadiran orang lain yang diuntungkan (penerima manfaat) akan meningkatkan intensitas perilaku tidak etis.

Untuk besaran pengaruh aktivasi identitas diri terhadap intensitas perilaku tidak etis ketika adanya kehadiran orang lain yang diuntungkan yaitu sebesar 14,5 % ($R = 0,145$), Sedangkan 85,5% lainnya dipengaruhi oleh faktor lain. Selain itu, hasil dari penelitian ini memperlihatkan bahwa aktivasi identitas diri dan kehadiran orang lain yang diuntungkan secara simultan (secara bersamaan) berpengaruh terhadap *unethical behavior* ($F(3; 196) = 11,04$, $p < 0,01$, $\eta^2 = 0,14$). Hal ini menunjukkan bahwa ketika individu mendapat aktivasi identitas diri (*priming*) yang berfungsi sebagai *reminder* agar menghindari untuk

berperilaku tidak etis, jika *reminder* ini dikaitkan dengan kehadiran orang lain yang diuntungkan, mengakibatkan peningkatan intensitas keinginan untuk berperilaku tidak etis (Shalvi, et al., 2015; Gino, et al., 2013).

PEMBAHASAN

Dari studi yang telah dilakukan, identitas diri terkonfirmasi memiliki pengaruh terhadap penurunan intensitas perilaku tidak etis. Hal ini sesuai dengan penelitian yang telah dilakukan oleh Gino et al. (2013) yang memperlihatkan hal serupa, yaitu identitas diri dapat menurunkan intensitas perilaku tidak etis. Dengan mengaitkan identitas negatif yang dapat menggambarkan diri individu, maka individu cenderung menghindari perilaku negatif tersebut (Bryan et al., 2013).

Dalam penelitian ini juga dapat dilihat bahwa walau keterkaitan identitas diri dalam menurunkan intensitas perilaku tidak etis cukup efektif, namun tidak dapat dipungkiri bahwa masih ada faktor-faktor lain yang malah membuat efektivitas aktivasi identitas semakin lemah terhadap intensitas perilaku tidak etis. Salah satu faktor yang malah meningkatkan intensitas untuk berperilaku tidak etis walau adanya aktivasi identitas diri yaitu adanya kehadiran orang lain yang diuntungkan. Seperti

dalam penelitian Gino et al. (2013), terutama ketika kemungkinan untuk ketahuan semakin kecil. Hal ini sesuai dengan gagasan Wiltermuth (2011) bahwa individu cenderung melibatkan diri mereka dalam perilaku tidak etis hanya ketika keuntungan yang didapat dari tindakan tidak etis tersebut juga dibagikan kepada orang lain, tidak hanya individu itu sendiri.

Hal ini dapat berdampak pada perubahan perilaku individu, yang mana ketika mereka “terbiasa” melakukan perilaku tidak etis, maka mereka akan terus melakukan hal tidak etis tersebut, namun tetap tidak merasa bersalah atau tetap merasa bermoral. Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya, bahwa peneliti-peneliti sebelumnya telah meneliti tentang keputusan untuk berperilaku tidak etis maupun berperilaku etis, dengan asumsi bahwa individu yang bahkan memiliki nilai moralitas terkadang melakukan hal-hal yang buruk. Hal ini yang disebut sebagai perilaku tidak etis “yang biasa” (“ordinary”) *unethical behavior*, yang mana tindakan tidak etis menjadi hal yang lumrah atau normal. Perilaku tidak etis “yang biasa” ini dilakukan oleh orang-orang yang memiliki nilai moralitas namun tetap melakukan tindakan tidak etis ketika ada kesempatan (Gino, 2015). Terutama ketika tindakan tidak etis tersebut memberikan keuntungan bagi kedua belah pihak (pelaku dan orang lain), maka perilaku tidak etis tersebut dapat dijustifikasikan atau dibenarkan (Shalvi et al., 2015).

Disisi lain, dalam penelitian ini terlihat bahwa adanya hubungan yang tidak signifikan antara jenis kelompok (manipulasi pembayaran: secara individual dan secara *dyad*), hal ini mungkin dapat dipengaruhi oleh nilai prediktor lain dikarenakan efek prediktor pada hasil tergantung pada nilai prediktor lain (Aguinis et al., 2017). Penelitian selanjutnya dapat mencari tahu prediktor lain yang mungkin mempengaruhi signifikansi jenis kelompok (manipulasi pembayaran) terhadap perilaku tidak etis.

KESIMPULAN

Dari penelitian yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan bahwa aktivasi identitas diri dapat berfungsi sebagai *reminder* dalam menurunkan intensitas perilaku tidak etis. Individu cenderung menghindari bentuk perilaku yang negatif sehingga mencegah identitas diri mereka menjadi bersifat negatif. Namun, seperti kita ketahui, ada beberapa kondisi tertentu yang menjadi pengecualian bagi individu dalam memutuskan untuk bertindak atau berperilaku. Salah satunya adalah adanya kehadiran orang lain yang diuntungkan dari perilaku tidak etis yang dilakukan individu.

Di sisi lain, terlihat bahwa manipulasi pembayaran menjadi tidak memiliki pengaruh dalam meningkatkan intensitas perilaku tidak etis jika dikaitkan dengan aktivasi identitas diri. Walaupun tanpa dikaitkan dengan identitas diri, manipulasi pembayaran memiliki pengaruh dalam meningkatkan intensitas perilaku tidak etis. Hal ini dapat menjadi pertimbangan untuk penelitian selanjutnya terkait *unethical behavior*, yang mungkin dapat menjelaskan alasan manipulasi pembayaran tidak memiliki pengaruh dalam meningkatkan intensitas perilaku tidak etis. Selain itu, penelitian selanjutnya dapat juga menyertakan penelitian lebih mendalam terkait sifat egosentrisme yang mungkin menyebabkan intensitas perilaku tidak etis lebih nampak pada individu dengan manipulasi pembayaran secara individual.

DAFTAR PUSTAKA

- Aguinis, H., Edwards, J. R., & Bradley, J. K. (2017). Improving our understanding of moderation and mediation in strategic management research. *Organizational Research Methods*, 1-21. <https://doi.org/10.1177/1094428115627498>

- Ayal, S., Gino, F., Barkan, R., & Ariely, D. (2015). Three principles to revise people's unethical behavior. *Perspectives on Psychological Science*, 10, 738-741. <https://doi.org/10.1177/1745691615598512>
- Belle, N., & Cantarelli, P. (2017). What causes unethical behavior? A meta-analysis to set an agenda for public administration research. *Public Administration Review*, 77, 327-339. <https://doi.org/10.1111/puar.12714>
- Berzonsky, M. D. (1994). Self-identity: The relationship between process and content. *Journal of Research in Personality*, 28(4), 453-460. <https://doi.org/10.1006/jrpe.1994.1032>
- Bryan, C. J., Adams, G. S., & Monin, B. (2013). When cheating would make you a cheater: Implicating the self prevents unethical behavior. *Journal Experimental of Psychology*, 142 (4), 1001-1005. <https://doi.org/10.1037/a0030655>
- Bryan, C. J., Master, A., & Walton, G. M. (2014). "Helping" versus "Being a Helper": Invoking the self to increase helping in young children. *Children Development*, 85 (5), 1836-1842. <https://doi.org/10.1111/cdev.12244>
- Gelman, S.A., Hollander, M., Star, J., & Heyman, G.D. (2000). The role of language in the construction of kinds. *Psychology of Learning and Motivation*, 39, 201-263. [https://doi.org/10.1016/s0079-7421\(00\)80035-3](https://doi.org/10.1016/s0079-7421(00)80035-3)
- Gino, F. (2015). Understanding ordinary unethical behavior: Why people who value morality act immorally. *Current Opinion in Behavioral Sciences*, 3, 107-111. <https://doi.org/10.1016/j.cobeha.2015.03.001>
- Gino, F., Ayala, S., & Ariely, D. (2013). Self-serving altruism? The lure of unethical actions that benefit others. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 93, 285-292. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2013.04.005>
- Gino, F., Schweitzer, M. E., Mead, N. L., & Ariely, D. (2011). Unable to resist temptation: How self-control depletion promotes unethical behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 115(2), 191-203. <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2011.03.001>
- Humphreys, G. W., & Sui, J. (2015). The salient self: Social saliency effects based on self-bias. *Journal of Cognitive Psychology*, 27(2), 129-140. <https://doi.org/10.1080/20445911.2014.996156>
- Savir, T., & Gamliel, E. (2018). To be an honest person or not to be a cheater: Replicating the effect of messages relating to the self on unethical Behavior. *International Journal of Psychology*, 54(5), 650-658. <https://doi.org/10.1002/ijop.12519>
- Shalvi, S., Gino, F., Barkan, R., & Ayala, S. (2015). Self-serving justifications: Doing wrong and feeling moral. *Association for Psychological Science*, 24(2), 125-130. <https://doi.org/10.1177%2F0963721414553264>
- Stets, J. E., & Burke, P. J. (2000). Identity theory and social identity theory. *Social Psychology Quarterly*, 63(3), 224-237. <https://psycnet.apa.org/doi/10.2307/2695870>
- Terry, D. J., Hogg, M. A., & White, K. M. (1999). The theory of planned behavior: Self identity, social identity, and group norms. *British Journal of Social Psychology*, 38(3), 225-244. <https://doi.org/10.1348/014466699164149>
- Willemuth, S. S. (2011). Cheating more when the spoils are split. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 115(2), 157-168. <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2010.10.001>