

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Kerangka Teori

2.1.1. Teori Kelembagaan

Dalam kerangka *Four Levels of Social Analysis* yang dikemukakan oleh Williamson (2000), level pertama yaitu *embeddedness* merujuk pada norma-norma informal seperti nilai budaya, agama, adat istiadat, dan sistem kepercayaan yang tertanam kuat dalam masyarakat. Elemen-elemen ini membentuk fondasi sosial yang membentuk perilaku sosial dalam jangka panjang.

Salah satu bentuk *embeddedness* adalah religiusitas, yaitu proses internalisasi nilai-nilai agama yang membentuk cara pandang dan tindakan seseorang terhadap orang lain (Berger, 1967). Dalam masyarakat, religiusitas memuat ajaran moral dan spiritual yang menekankan pentingnya memberi, menolong, dan berbuat baik kepada sesama sebagai bentuk kewajiban sosial maupun ibadah.

Konsep memberi terdiri dari nilai-nilai keagamaan yang bermakna dan dibentuk oleh masyarakat sendiri dalam struktur sosial (Geertz, 1973). Dengan demikian, perilaku memberi dapat dipahami sebagai manifestasi dari institusi sosial yang berakar pada norma keagamaan dan etika. *Embeddeness* dalam konteks ini menjelaskan bahwa perilaku memberi bukan hanya perilaku individu yang otonom, melainkan cerminan dari nilai-nilai religius yang tertanam dalam budaya dan agama yang dianut.

Namun demikian, kerangka *embeddedness* tidak sepenuhnya mampu menjelaskan seluruh motivasi perilaku transfer. Pada level analisis ketiga yaitu *governance*, perilaku individu semakin dipengaruhi oleh pertimbangan efisiensi, insentif, dan struktur pengambilan keputusan dalam interaksi sosial (Williamson, 2000). Maka muncul konsep *homo economicus* atau *economic man*, yaitu individu rasional yang memaksimalkan utilitas sendiri dan cenderung bersikap *self-interested* (Lagueux, 2010).

Keputusan memberi tidak hanya manifestasi dari nilai religius, namun juga sebagai hasil kalkulasi rasional untuk melakukan kegiatan transfer. Jika individu tidak melihat timbal balik dari perilaku memberi, maupun dalam bentuk material, relasi, kepuasan spiritual, maka mungkin akan melemahkan dorongan untuk memberi. Sehingga nilai religius dalam *embeddedness* dapat dikalahkan dengan logika efisiensi ekonomi yang diinternalisasi oleh individu yang merupakan agen yang rasional.

2.1.2. Konsep Religiusitas Subjektif

Religiusitas subjektif merupakan persepsi seorang individu terhadap agama, yang mencerminkan sejauh mana keyakinan dan praktik keagamaan diinternalisasi dalam kehidupan seorang individu. Religiusitas ini bersifat personal dan bervariasi antara individu walaupun memegang agama yang sama.

Religiusitas subjektif dapat diukur dengan beberapa cara, salah satunya dengan metode *Centrality of Religiosity Scale* (CRS) dari penelitian (Huber & Huber, 2012) mengukur melalui 5 dimensi utama, yaitu:

- a. Intelektual — Sejauh mana seseorang tertarik untuk mempelajari dan memahami ajaran agama melalui literatur, diskusi, atau studi akademik.
- b. Ideologi — Tingkat keyakinan individu terhadap doktrin dan prinsip agama yang dianutnya.
- c. Publik — Partisipasi individu dalam kegiatan keagamaan yang bersifat sosial, seperti ibadah berjamaah, perayaan keagamaan, atau kegiatan amal berbasis agama.
- d. Privat — Praktik keagamaan yang dilakukan secara pribadi, seperti doa, meditasi, atau membaca kitab suci secara rutin.
- e. Pengalaman — Sejauh mana seseorang mengalami pengalaman spiritual yang mendalam atau merasakan kehadiran Tuhan dalam kehidupannya.

Pada penelitian ini, digunakan hasil survei IFLS yang mencantumkan jumlah ibadah per hari yang dilaksanakan oleh responden. Frekuensi ibadah digunakan sebagai indikator utama dalam mengukur religiusitas subjektif, karena telah mencerminkan tingkat keterlibatan responden dalam praktik keagamaan sehari-hari.

2.1.3. Konsep *Private Transfer*

Private Transfer merupakan sebuah bentuk transfer sumber daya, baik dalam bentuk uang maupun material, yang terjadi antara individu dan rumah tangga. Transfer ini lebih sering terjadi dalam hubungan keluarga atau sosial yang erat (Cox, 1987). Menurut Becker (1974), *Private Transfer* merupakan mekanisme redistribusi sumber daya secara informal yang bertujuan untuk mengurangi kesenjangan ekonomi suatu keluarga atau komunitas.

Private Transfer seringkali didorong oleh faktor kepedulian, seperti rasa belas kasih kepada individu yang kurang mampu, dimana dikenal sebagai faktor altruistik (Becker, 1974). Selain itu, juga dapat sebagai mekanisme *risk sharing*, dimana anggota keluarga atau jaringan sosial lain memberikan bantuan ekonomi kepada individu yang sedang mengalami kesulitan, sehingga risiko finansial dapat ditanggung bersama (Foster & Rosenzweig, 2001).

2.2. Penelitian Terdahulu

Penelitian sebelumnya mengenai perilaku memberi menekankan dampak dari *private transfer* baik terhadap penerima maupun pemberi (Triandaru & Mukhopadhyaya, 2024). Bagi penerima, *private transfer* berfungsi sebagai jaring pengaman informal yang meningkatkan kesejahteraan ekonomi dengan mengurangi kesulitan finansial dan menyediakan sumber daya untuk kebutuhan dasar, sehingga mendorong stabilitas jangka panjang dan meningkatkan kualitas hidup. Sementara itu, bagi pemberi, transfer ini memberikan manfaat emosional dan psikologis, seperti rasa tujuan, keterikatan sosial, dan kepuasan pribadi. Selain itu perilaku memberi juga mencerminkan nilai-nilai pribadi serta norma sosial seorang individu (Hou et al., 2024).

Perilaku memberi melalui *private transfer* dipengaruhi oleh berbagai faktor demografi, ekonomi, dan psikologis. Religiusitas subjektif memiliki hubungan kuat dengan sikap dermawan, dimana individu dengan keyakinan agama yang lebih mendalam sering kali menganggap perilaku memberi sebagai kewajiban moral atau spiritual (Kelly et al., 2024).

Selain itu, faktor ekonomi seperti stabilitas pendapatan juga berperan penting. Individu dengan pendapatan lebih tinggi cenderung memiliki kapasitas yang lebih besar untuk memberi (Jackson, 2022). Sementara itu, tingkat pendidikan turut berkontribusi dalam perilaku memberi, dimana individu berpendidikan lebih tinggi menunjukkan kecenderungan lebih besar untuk berkontribusi pada kegiatan amal (Ilfirević et al., 2023).

Karakteristik demografi lainnya, seperti usia dan jenis kelamin, juga memengaruhi perilaku memberi. Penelitian menunjukkan bahwa individu yang lebih tua cenderung lebih dermawan (Olmos-Gómez et al., 2023) dan perempuan umumnya menunjukkan tingkat kemurahan hati yang lebih tinggi (Cavallini et al., 2021). Selain itu, konteks tempat tinggal juga membentuk pola memberi, dengan perbedaan antara wilayah perkotaan dan pedesaan yang memengaruhi cara orang berinteraksi dalam komunitas serta seberapa sering mereka terlibat dalam kegiatan amal (Kuang et al., 2020). Dimana masyarakat di daerah pedesaan cenderung lebih sering melakukan kegiatan beramal dibandingkan masyarakat di daerah perkotaan.

Salah satu faktor penting dalam perilaku memberi adalah kecenderungan untuk mendukung anggota kelompok sendiri, seperti keluarga, teman, dan komunitas terdekat. Bias dalam kelompok ini menegaskan peran kedekatan budaya dan sosial dalam pengambilan keputusan terkait memberi, yang dapat memperkuat solidaritas tetapi sekaligus membatasi dukungan bagi kelompok penerima di luar lingkaran sosial mereka (Reich et al., 2022). Pola ini menunjukkan adanya aspek altruistik, sekaligus menunjukkan bahwa perilaku memberi seringkali bersifat memperkuat kelompok sendiri.

Hanya sedikit penelitian yang secara spesifik meneliti perilaku memberi di Indonesia, dengan beberapa studi berfokus pada pengaruh berbagai faktor. Salah satunya adalah penelitian Yuliawati (2024) yang mengeksplorasi peran religiusitas dalam mendorong tindakan altruistik. Sementara itu, analisis perbandingan dengan Malaysia menyoroti pentingnya kewajiban agama dan kepercayaan terhadap sistem zakat (Nur et al., 2020). Studi-studi ini menunjukkan bahwa keyakinan spiritual dan norma sosial memiliki dampak signifikan terhadap perilaku memberi di Indonesia. Namun, masih terdapat keterbatasan dalam penelitian yang secara khusus membahas perilaku memberi yang ditujukan kepada kelompok penerima dengan karakteristik unik.

Meskipun telah diperoleh wawasan yang berarti, masih terdapat kesenjangan dalam literatur. Secara khusus, belum banyak yang membahas bagaimana dinamika sosial yang unik memengaruhi kemurahan hati dalam konteks penerima manfaat yang jarang dipelajari. Oleh karena itu, penelitian ini berfokus pada kelompok penerima yang jarang diteliti, khususnya orang tua non-biologis tidak serumah. Area yang kurang dieksplorasi ini memberikan peluang penting untuk memperdalam pemahaman tentang kompleksitas perilaku memberi di berbagai kelompok masyarakat.