

HUBUNGAN TRAIT *BIG-FIVE PERSONALITY* DAN HARGA DIRI TERHADAP KONFORMITAS TEMAN SEBAYA

Yaswindra Wirasakti Eshasiwi¹

*Program Studi Psikologi
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Universitas Mulawarman Samarinda*

ABSTRACT. *The purpose of this study was to determine how the relationship of Big-Five Personality self-esteem to peer conformity in tattooed students at the Faculty of Social and Political Sciences, Mulawarman University. Data were collected by questionnaire method and analyzed using Kendall's correlation to find out how much the relationship and predictive ability of the two independent variables on the dependent variable. The sample in this study were 100 students of the Faculty of Social and Political Sciences Mulawarman University Samarinda obtained using accidental sampling. The results of the analysis of the relationship of big five personality and self-esteem to peer conformity using the ANOVA test, the Test of Between-Subjects Effects obtained results on the Big Five Personality with Mean Square = 41,466, F Calculate = 0.939, and $p = 0.457$ ($p > 0.050$). Self-esteem with Mean Square = 102,734, F Calculate = 2,326, and $p = 0.014$ ($p < 0.050$). Big Five Personality and self-esteem with Mean Square = 22,642, F Calculate = 0.513, and $p = 0.963$ ($p > 0.050$).*

Keywords: *big-five personality, self-esteem, peer confirmity.*

ABSTRAK. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana hubungan *Big-Five Personality* harga diri terhadap konformitas teman sebaya pada mahasiswa bertato di Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Mulawarman. Data dikumpulkan dengan metode angket dan di analisis menggunakan korelasi kendall's tau untuk mengetahui seberapa besar hubungan dan kemampuan prediksi kedua variabel bebas terhadap variabel terikat. Sampel dalam penelitian ini adalah 100 orang mahasiswa Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Mulawarman Samarinda yang didapatkan menggunakan accidental sampling. Hasil analisis hubungan *big five personality* dan harga diri terhadap konformitas teman sebaya dengan menggunakan uji ANOVA, pada Test of Between-Subjects Effects didapatkan hasil pada Big Five Personality dengan nilai Mean Square = 41.466, F Hitung = 0.939, dan $p = 0.457$ ($p > 0.050$). Harga diri dengan nilai Mean Square = 102.734, F Hitung = 2.326, dan $p = 0.014$ ($p < 0.050$). Big Five Personality dan harga diri dengan nilai Mean Square = 22.642, F Hitung = 0.513, dan $p = 0.963$ ($p > 0.050$).

Kata Kunci: *big-five personality, harga diri, konformitas teman sebaya.*

¹ Email: yaswindra@gmail.com

PENDAHULUAN

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik atau yang lebih biasa disebut FISIP memiliki lingkungan yang penuh dengan kehidupan sosial dari para mahasiswa maupun dosen. Mahasiswanya pun menyukai interaksi dengan individu lain. Tidak diragukan jika mahasiswa FISIP memiliki komunikasi interpersonal yang cukup baik, dapat dengan mudah menjalin hubungan sosial dengan teman sebaya, dan mudah terbentuk untuk memiliki pemikiran yang sama dengan kelompoknya. Fenomena yang menarik diantara para mahasiswanya adalah beberapa diantara mereka menggunakan tato di tubuhnya. Tato mereka yang diletakkan di bagian tubuh yang terlihat membuat persepsi bahwa mereka ingin menarik perhatian orang disekitar, sehingga membuat mereka merasa berbeda dengan yang lain dan merasa memiliki harga diri yang lebih tinggi dari orang lain.

Berdasarkan hasil wawancara beberapa mahasiswa ditemukan lagi sebuah fenomena bahwa perilaku menggunakan tato adalah hanya sebagai suatu cara agar diterima oleh kelompok teman sebayanya, dan merasakan bahwa harga dirinya lebih tinggi saat menggunakan tato tersebut. Sesuai dengan apa yang dirasakan subjek, kekeluargaan dan solidaritas adalah hal utama yang ditekankan pada kelompoknya tersebut. Namun disisi lain subjek masih merasa ada hal yang kurang pada dirinya dan merasa kurang menyatu dengan kelompoknya serta membuatnya minder. Hal tersebut adalah tato. Hingga terbesit keinginan subjek untuk membuat tato ditubuhnya walaupun sebenarnya subjek sudah tahu bahwa keluarganya melarang untuk melakukan hal tersebut. Setelah memikirkannya selama satu hari, keesokan

harinya subjek membuat keputusan ingin merajah tubuhnya dengan tato.

Kecenderungan perilaku menggunakan tato pada remaja terkait dengan karakteristik psikologis tertentu yang dimiliki oleh remaja, yaitu konsep diri sebagai remaja dan tingkat konformitas terhadap kelompok teman sebaya (dalam Dessy, 2009). Konformitas muncul ketika individu meniru sikap atau tingkah laku orang lain dikarenakan tekanan yang nyata maupun yang dibayangkan oleh mereka. Pengaruh sosial (kelompok) dimana individu mengubah sikap dan tingkah laku mereka agar sesuai dengan norma sosial disebut dengan konformitas (Prayitno, 2009). Adriansyah, M. A., & Rahmi, M. (2012) untuk mengakhiri masalah dekadensi moral remaja perlu adanya sinergitas antara pihak-pihak terkait yaitu orang tua dan keluarga di rumah, guru di lingkungan sekolah serta masyarakat sekitar pada wilayah sosial. Dengan adanya perhatian lebih pada remaja, hal ini akan membuat kondisi psikis remaja menjadi stabil dan terjaga, sebaliknya jika perhatian kurang maka kondisi psikis remaja akan terganggu.

Menurut Kiesler dan Kiesler (Rakhmat, 2005) konformitas adalah perubahan perilaku atau kepercayaan menuju (norma) kelompok sebagai akibat tekanan kelompok yang nyata atau yang dibayangkan. Konformitas cenderung lebih tinggi pada remaja awal dan kemudian akan menurun pada remaja akhir (Hurlock, 2004). Hal ini seiring dengan perkembangan kognisi dan emosi remaja yang semakin matang, maka remaja kemudian mampu menentukan perilaku atau nilai yang sesuai dengan diri remaja itu sendiri. Menurunnya konformitas pada remaja akhir ditunjukkan dengan adanya keinginan untuk berbeda dengan teman

atau kelompok sebayanya (Hurlock, 2004). Namun dalam hal ini, remaja akhir yang memiliki keinginan untuk berbeda dengan teman sebayanya menimbulkan sebuah perilaku lain yang berasal dari konformitas, dalam hal ini adalah perilaku menggunakan tato.

Penelitian sebelumnya mengatakan bahwa terdapat hubungan yang signifikan antara konformitas teman sebaya terhadap *Big-Five Personality* (DeYoung, 2001). Dalam penelitian tersebut menjelaskan tipe keramahan dan tipe ekstraversi memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kepatuhan dan konversi yang menjadi dimensi dalam konformitas teman sebaya. Penelitian lainnya menjelaskan bahwa harga diri memiliki pengaruh yang kuat terhadap konformitas teman sebaya. Semakin tinggi tingkat konformitas teman sebaya yang memiliki dimensi kepatuhan dan konversi maka semakin rendah tingkat harga diri yang dimiliki seorang remaja (Kuncoro, 2010).

Selain itu penelitian yang dilakukan oleh Diah (2010) mengemukakan bahwa tato dapat menambah rasa percaya diri, meningkatkan harga diri dan untuk mengekspresikan diri. Penyebab dari mahasiswa memiliki perilaku membuat tato antara lain disebabkan oleh stress, adanya minat, adanya pengaruh dari lingkungan serta konformitas teman sebaya. Fenomena tersebut membuat peneliti tertarik untuk mengetahui lebih lanjut apakah terdapat hubungan antara *big-five personality* dan harga diri terhadap konformitas teman sebaya pada mahasiswa bertato di Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Mulawarman.

TINJAUAN PUSTAKA

Konformitas Teman Sebaya

Konformitas adalah pengaruh sosial dalam bentuk penyamaan pendapat atau pola tingkah laku seorang terhadap orang lain yang mempengaruhinya (Prayitno, 2009). Suryawati dan Maryati (2006) mendefinisikan konformitas sebagai bentuk interaksi yang didalamnya seseorang berperilaku sesuai dengan harapan kelompok atau masyarakat dimana ia tinggal, yang berarti konformitas adalah suatu proses penyesuaian diri dengan masyarakat dengan cara mentaati norma dan nilai-nilai masyarakat. Konformitas biasanya menyebabkan timbulnya kepatuhan dan ketaatan. Menurut Baron & Bryne (2005) faktor-faktor yang mempengaruhi konformitas adalah:

1. Kohesivitas dan Konformitas

Kohesivitas merupakan derajat ketertarikan yang dirasa oleh individu terhadap suatu kelompok. Ketika kohesivitas tinggi, artinya adalah ketika seseorang menyukai dan mengagumi suatu kelompok orang-orang tertentu maka tekanan untuk melakukan konformitas bertambah besar, dan sebaliknya.

2. Konformitas dan Ukuran Kelompok

Faktor kedua yang memiliki kecenderungan untuk melakukan konformitas adalah ukuran dari kelompok yang berpengaruh. Asch dan peneliti lainnya (dalam Baron dan Bryne, 2005) menemukan bahwa konformitas meningkat sejalan dengan bertambahnya jumlah anggota kelompok hingga delapan orang anggota tambahan atau lebih yang mana sebelumnya hanya 3 orang atau lebih.

3. Norma Sosial Deskriptif dan Norma Sosial Injungtif

Norma deskriptif adalah norma yang hanya mendeskripsikan apa yang sebagian besar orang lakukan pada situasi tertentu. Sedangkan norma injungtif menetapkan apa yang harus dilakukan dan tingkah laku apa yang diterima atau yang tidak diterima pada situasi tertentu. Kedua norma tersebut dapat memberikan pengaruh besar terhadap tingkah laku.

Wiggins, Wiggins, dan Zanden (Baron dan Bryne, 2005) membedakan konformitas ke dalam dua dimensi, yaitu:

1. Konformitas Pemenuhan (*Compliance Conformity*), adalah ketika seseorang bersama-sama dengan yang orang lain inginkan atau harapkan, tetapi hanya untuk mendapatkan hadiah yang ditawarkan jika mereka melakukannya, atau menghindari hukuman bila dipaksa melakukannya. Konformitas ini terjadi dimana individu bertingkah laku sesuai dengan tekanan yang diberikan oleh kelompok sementara secara pribadi ia tidak menyetujui perilaku tersebut. Hal ini terjadi karena adanya pengaruh sosial normatif yang didasarkan pada keinginan individu untuk diterima atau disukai oleh orang lain.
2. Konformitas Perubahan atau Internalisasi (*Conversion or Internalization Conformity*), adalah kebalikan dari konformitas pemenuhan. Konformitas ini terjadi ketika seseorang menyesuaikan diri dalam ketiadaan orang lain, karena ia melakukan apa yang dianggap benar atau ingin dilakukan.

Big-Five Personality

Big five model dibangun dengan beberapa pendekatan yang sederhana. Dalam *Big Five Factors*, dibagi atas *Big* yang diartikan untuk menyatakan setiap

faktor menggolongkan sejumlah *trait* khusus, sedangkan *Factors* menyatakan luas dan abstrak dalam teori kepribadian Eysenck yaitu *superfactors*. Menurut Costa dan McCrae (Feist, 2010) ada beberapa istilah yang digunakan untuk menggolongkan *trait* (sifat), yaitu:

1. Neurotisme (N), orang dengan skor tinggi cenderung penuh kecemasan, tempramental, mengasihani diri sendiri, kurang sadar akan dirinya sendiri, emosional, dan rentan terhadap gangguan yang berhubungan dengan stres.
2. Mereka yang memiliki skor N yang rendah biasanya tenang, tidak temperamental, puas terhadap diri sendiri, dan tidak emosional.
3. Ekstraversi (E), orang dengan skor tinggi cenderung penuh kasih sayang, ceria, senang berbicara, senang berkumpul dan menyenangkan. Sebaliknya, mereka yang memiliki skor E yang rendah biasanya tertutup, pendiam, penyendiri, pasif, dan tidak mempunyai cukup kemampuan untuk mengekspresikan emosi yang kuat.
4. Keterbukaan (O), Orang dengan skor tinggi cenderung kreatif, imajinatif, penuh rasa penasaran, terbuka, dan lebih memilih variasi. Sedangkan orang yang memiliki skor O rendah biasanya konvensional, rendah hati, konservatif dan tidak terlalu penasaran terhadap sesuatu.
5. Keramahan (A), orang dengan skor tinggi cenderung mudah percaya, murah hati, pengalah, mudah menerima dan memiliki perilaku yang baik. Sedangkan mereka yang memiliki skor A yang rendah cenderung penuh curiga, pelit, tidak ramah, mudah kesal, dan penuh kritik terhadap orang lain.

6. Kesadaran (C), orang dengan skor tinggi biasanya pekerja keras, berhati-hati, tepat waktu, dan mampu bertahan. Sebaliknya orang yang memiliki skor C yang rendah cenderung tidak teratur, ceroboh, pemalas, tidak memiliki tujuan dan lebih mungkin menyerah saat mulai menemui kesulitan dalam mengerjakan sesuatu.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa menurut Costa dan McCrae terdapat lima istilah yang digunakan untuk menggolongkan *trait*, yaitu neurotisme, ekstraversi, keterbukaan, keramahan, dan kesadaran.

Harga Diri

Harga diri merupakan evaluasi individu terhadap dirinya sendiri secara rendah atau tinggi. Evaluasi tersebut terlihat dari penghargaan mereka terhadap keberadaan dan keberartian dirinya. Individu yang memiliki harga diri yang tinggi akan menerima dan menghargai dirinya sendiri apa adanya. Penilaian tinggi terhadap diri sendiri adalah penilaian terhadap kondisi diri, menghargai kelebihan dan potensi diri, serta menerima kekurangan yang ada. Kemudian yang dimaksud dengan penilaian rendah terhadap diri sendiri adalah penilaian tidak suka atau tidak puas dengan kondisi diri sendiri, tidak menghargai kelebihan diri dengan melihat diri sebagai sesuatu yang selalu kurang (Santrock, 2012).

Menurut Coopersmith (Oktario, 2011) ada beberapa faktor yang mempengaruhi harga diri, yaitu:

1. Penghargaan dan penerimaan dari orang-orang yang signifikan

Harga diri seseorang dipengaruhi oleh orang yang dianggap penting dalam kehidupan individu yang bersangkutan. Orang tua dan keluarga

merupakan contoh dari orang-orang yang signifikan. Keluarga merupakan lingkungan tempat interaksi yang pertama kali terjadi dalam kehidupan seseorang.

2. Kelas sosial dan kesuksesan

Kedudukan kelas sosial dapat dilihat dari pekerjaan, pendapatan dan tempat tinggal. Individu yang memiliki pekerjaan yang lebih bergengsi, pendapatan yang lebih tinggi dan tinggal dalam lokasi rumah yang lebih besar dan mewah akan dipandang lebih sukses dimata masyarakat dan menerima keuntungan material dan budaya. Hal ini akan menyebabkan individu dengan kelas sosial yang tinggi meyakini bahwa diri mereka lebih berharga dari orang lain.

3. Nilai dan inspirasi individu dalam menginterpretasi pengalaman

Kesuksesan yang diterima oleh individu tidak mempengaruhi harga diri secara langsung melainkan disaring terlebih dahulu melalui tujuan dan nilai yang dipegang oleh individu.

4. Cara individu dalam menghadapi devaluasi

Individu dapat meminimalisasi ancaman berupa evaluasi negatif yang datang dari luar dirinya. Mereka dapat menolak hak dari orang lain yang memberikan penilaian negatif terhadap diri mereka.

Menurut Felker (Oktario, 2011) aspek-aspek yang terkandung dalam harga diri ada tiga yaitu:

1. Perasaan Berharga

Perasaan berharga merupakan perasaan yang dimiliki individu ketika individu tersebut merasa dirinya berharga dan dapat menghargai orang lain. Individu yang merasa dirinya berharga cenderung dapat mengontrol

tindakan-tindakannya terhadap dunia di luar dirinya. Selain itu individu tersebut juga dapat mengekspresikan dirinya dengan baik dan dapat menerima kritik maupun saran dengan baik.

2. Perasaan Mampu

Perasaan mampu merupakan perasaan yang dimiliki oleh individu pada saat dia merasa mampu mencapai suatu hasil yang diharapkan. Individu yang memiliki perasaan mampu umumnya memiliki nilai-nilai dan sikap yang demokratis serta orientasi yang realistis. Individu ini menyukai tugas baru yang menantang, aktif dan tidak cepat bingung bila segala sesuatu berjalan di luar rencana. Mereka tidak menganggap dirinya sempurna tetapi sadar akan keterbatasan diri dan berusaha agar ada perubahan dalam dirinya. Bila individu merasa telah mencapai tujuannya secara efisien maka individu akan menilai dirinya secara tinggi.

3. Perasaan Diterima

Perasaan diterima merupakan perasaan yang dimiliki individu ketika ia dapat diterima sebagai dirinya sendiri oleh suatu kelompok. Ketika seseorang berada pada suatu kelompok dan diperlakukan sebagai bagian dari kelompok tersebut, maka ia akan merasa dirinya diterima serta dihargai oleh anggota kelompok itu.

Tato

Tato adalah lukisan pada kulit tubuh dengan menusuki kulit dengan jarum halus kemudian memasukkan zat warna ke bekas tusukan tersebut (Hasan, 2005). Tato merupakan produk dari *body decorating* dengan menggambarkan kulit tubuh dengan alat tajam berupa jarum, tulang dan sebagainya kemudian bagian tubuh yang

digambar tersebut diberi zat pewarna atau pigmen berwarna-warni. Kata tato berasal dari bahasa Tahiti yaitu “*tattau*” yang berarti tanda atau gambar yang terdapat pada kulit manusia dan dibuat dengan cara ditusuk, digores atau dilukai oleh alat tertentu yang telah diberi zat pewarna (dalam Hendrawan, 2001). Perkembangan tato dewasa ini sudah menjadi *trend* dan membudaya khususnya di kalangan generasi muda. Meski prosesnya dilakukan dengan menggunakan jarum suntik, namun tak sedikit generasi muda yang tertarik untuk mencobanya. Padahal, merajah tubuh dengan jarum suntik menimbulkan rasa sakit dan pedih luar biasa serta sangat berbahaya bagi kesehatan manusia. Ironisnya, membudayanya merajah tubuh ini semakin mengglobal (Sudduth, 2010)

Menurut Saleh (2010) orang-orang saat ini menggunakan tato sebagai bentuk ekspresi diri, dengan menempatkan tato di bagian mana saja pada tubuh mereka. Menurut Budiman (2011) fenomena yang berkembang sekarang adalah semakin banyak orang yang menghiasi tubuhnya dengan tato di bagian-bagian tubuh yang sebelumnya jarang dijumpai. Secara umum, orang yang membuat tato dengan alasan seni, walaupun ada beberapa orang mempunyai tujuan agar terlihat lain daripada yang lain.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kuantitatif. Sampel dalam penelitian ini adalah mahasiswa di Samarinda. Teknik pengambilan sampel dengan menggunakan *accidental sampling*. Teknik analisa data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan uji ANAVA Kendall's tau dengan program SPSS (*Statistical Package for Social Sciences*) versi 22.0.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Uji hipotesis dalam penelitian adalah untuk mengetahui hubungan antara *Big five personality* dan harga diri terhadap konformitas teman sebaya pada mahasiswa bertato. Analisis uji hipotesis dengan menggunakan uji ANAVA dapat dilakukan dengan syarat data berdistribusi normal (Priyatno, 2009). Hasil penelitian menunjukkan hanya ketiga data berdistribusi normal yang diperoleh berdasarkan uji *One Sample Kolmogorov-Smirnov* pada taraf signifikansi 0,05. Hal ini ditunjukkan oleh nilai signifikansi (p) yang diperoleh yaitu pada konformitas teman sebaya dengan $z = 0.085$ dan signifikansi sebesar 0.071, variabel *big-five personality* dengan $z = 0.086$ dengan signifikansi sebesar 0.066, pada variabel harga diri memiliki $z = 0.074$ dan signifikansi sebesar 0.200. Hal ini sesuai dengan kaidah yang menyatakan bahwa data berdistribusi normal apabila signifikansi (p) lebih besar dari 5 persen (Priyatno, 2009).

Hasil penelitian berdasarkan uji deskriptif pada variabel konformitas teman sebaya diperoleh hasil *mean* empirik 218.18 lebih tinggi dari *mean* hipotetik 165.50. Hal tersebut menunjukkan tingkat konformitas teman sebaya pada mahasiswa bertato cenderung tinggi. Konformitas teman sebaya berpengaruh dari faktor lainnya, dari dalam diri maupun dari luar diri individu itu sendiri. Kemudian pada uji deskriptif variabel harga diri didapatkan *mean* empiric sebesar 198.72 lebih tinggi dari *mean* hipotetik yaitu 195.50 artinya tingkat harga diri pada mahasiswa bertato cenderung tinggi.

Hasil uji ANAVA pada variabel *Big Five Personality* dengan konformitas teman sebaya, menunjukkan tidak terdapat

pengaruh, dengan nilai *mean square* = 41.466, F Hitung = 0.939 ($< F$ Tabel = 3.090), dan nilai $p = 0.949$ (> 0.050). hal ini berarti tidak dapat pengaruh antara trait *big five personality* terhadap konformitas teman sebaya.

Hasil analisis data anava lebih lanjut menggunakan *post-hoc* juga didapatkan hasil bahwa perbedaan pada neurotisme dengan ekstraversi = -3.56 dan secara statistik nirsignifikan dengan $p = 0.515 > 0.050$. Perbedaan rata-rata dengan keterbukaan = -4.33 dan secara statistik nirsignifikan dengan $p = 0.305$. Perbedaan rata-rata dengan keramahan = -3.92 dan secara statistik nirsignifikan dengan $p = 0.438$. Perbedaan rata-rata dengan kesadaran = -7.22 dan secara statistik nirsignifikan dengan $p = 0.63$.

Berdasarkan hasil tersebut dapat diungkapkan bahwa seluruh trait kepribadian neurotisme, ekstraversi, keterbukaan, keramahan, dan kesadaran memiliki perbedaan yang nirsignifikan apabila dikaitkan satu sama lain terhadap masing-masing trait kepribadian. Hal tersebut diperoleh dengan adanya hasil signifikansi setiap kepribadian yang diatas nilai 0.050 ($p > 0.050$).

Hasil uji ANAVA pada variabel harga diri dengan konformitas teman sebaya, menunjukkan terdapat pengaruh, dengan nilai *mean square* = 102.734, F Hitung = 2.326 ($< F$ Tabel = 3.090), dan nilai $p = 0.014$ (< 0.050). dengan demikian terdapat hubungan antara harga diri dengan konformitas teman sebaya. Namun harga diri tetap memiliki pengaruh terhadap konformitas teman sebaya, sesuai dengan yang dikemukakan oleh Coopersmith (Oktario, 2011) bahwa harga diri seseorang dipengaruhi oleh orang yang dianggap penting dalam kehidupan individu yang bersangkutan. Dalam hal ini harga diri

seseorang dapat mempengaruhi sikap seseorang untuk melakukan konformitas.

Menurut Frey & Carlock (Mruk, 2006) harga diri adalah penilaian tinggi atau rendah terhadap diri sendiri yang menunjukkan sejauh mana individu itu meyakini dirinya sebagai individu yang mampu, penting dan berharga yang berpengaruh dalam perilaku seseorang. Perilaku harga diri ini memiliki hubungan dengan teori *Big Five Factors* yang dikemukakan oleh Feist (2010) dan menggolongkannya menjadi lima jenis, yaitu Neurotisme, Ekstraversi, Keterbukaan, Keramahan, dan Kesadaran. Srivastava (2008) mengatakan *big five* merupakan lima dimensi sifat kepribadian yang meluas. Faktor-faktor tersebut adalah: *Extraversion (Surgency)*, *Agreeableness*, *Conscientiousness*, *Openness*, dan *Neuroticism* (terkadang terbalik dan disebut dengan *Emotional Stability*), *Openness to Experience* (terkadang disebut dengan *Intellect* atau *Intellect/Imagination*).

Hasil uji ANAVA pada variabel *Big Five Personality* dan harga diri dengan konformitas teman sebaya, menunjukkan tidak terdapat pengaruh, dengan nilai *mean square* = 22.642, *F* Hitung = 0.513 ($< F$ Tabel = 3.090), dan nilai *p* = 0.963 (> 0.050). Kelemahan dalam penelitian ini adalah subjek atau sampel yang diuji harus didampingi oleh peneliti dalam pengisian angket, karena masih ada beberapa subjek yang kurang memahami butir aitem dalam angket yang diberikan oleh peneliti. Secara keseluruhan penelitian ini menunjukkan subjek memiliki kepribadian yang terdapat dalam trait *Big Five Personality* dengan skor sangat tinggi dan sebagian besar subjek memiliki harga diri rendah, selain itu terlihat juga bahwa subjek memiliki konformitas teman sebaya yang tinggi. Namun, dalam penelitian ini terlihat tidak

adanya hubungan *big five personality* dan harga diri dengan konformitas teman sebaya.

Trait *big five personality* yang awalnya diprediksi menjadi prediktor kepercayaan tersebut ternyata tidak terbukti. Harga diri seseorang lebih dipengaruhi faktor lain diluar trait tersebut, seperti yang telah dijelaskan sebelumnya. Penelitian lebih jauh dapat dilakukan untuk membuktikan hal tersebut dan untuk menyempurnakan penelitian ini.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Terdapat hubungan antara *Big Five Personality* terhadap konformitas teman sebaya pada mahasiswa bertato Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik di Universitas Mulawarman.
2. Terdapat hubungan antara harga diri terhadap konformitas teman sebaya pada mahasiswa bertato Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik di Universitas Mulawarman.
3. Terdapat hubungan antara *Big Five Personality* dan harga diri terhadap konformitas teman sebaya pada mahasiswa bertato Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik di Universitas Mulawarman.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian di atas maka peneliti menyarankan beberapa hal sebagai berikut:

1. Kepada peneliti selanjutnya hendaknya lebih memperhatikan setiap aspek dan pernyataan yang akan disebar, agar para subjek lebih mudah memahami dan mempersingkat waktu dalam pengisian skala.
2. Kepada subjek penelitian khususnya para mahasiswa hendaknya lebih

meningkatkan harga diri yang positif sehingga akan menimbulkan dampak penurunan konformitas terhadap teman sebayanya.

3. Pada dasarnya kelima trait *big five personality* memiliki sisi positif dan negatif didalamnya. Namun alangkah baiknya apabila kepribadian yang menunjang sifat konformitas tersebut dapat diarahkan pada arah yang lebih positif.

DAFTAR PUSTAKA

- Adriansyah, M. A., & Rahmi, M. (2012). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Moralitas Remaja Awal. *Psikostudia: Jurnal Psikologi*, 1(1), 1-16.
- Alwi, Hasan, 2005, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta, Departemen Pendidikan Nasional Balai Pustaka.
- Baron, R. A., & Byrne, D, 2005, *Social Psychology: Tenth Edition*. In R. Budiman, *Penelitian Kesehatan*, Bandung, Refika Aditama.
- Budiman, 2011, *Penelitian Kesehatan*. Buku Pertama, Bandung, Refika Aditama.
- Dessy, Natalia, 2009, *Perilaku Membeli Aksesoris Pada Remaja Ditinjau dari Konformitas Teman Sebaya*, Jurnal Psikodimensia, Vol. 1 No. 22 41-43, Unika Soegijapranata, Semarang.
- DeYoung & Peterson, 2001, *Higher Order Factors of The Big Five Predict Conformity: Are There Neuroses of Health? Journal of Personality and Individual Differences*, Vol.33 (2002) 533-552, Pergamon, Massachusetts.
- Diah, Ayuningsih, 2010, *Psikologi Perkembangan Anak*, Yogyakarta, Pustaka Larasati.
- Feist, J. & Feist, G. J, 2010, *Theories of Personality*, New York, McGraw-Hill.
- Hurlock, Elizabeth B, 2004, *Developmental Psychology*, Jakarta, Erlangga.
- Kuncoro, Joko & Cipto, 2010, *Harga Diri dan Konformitas Terhadap Kelompok dengan Perilaku Minum Minuman Beralkohol pada Remaja*, *Jurnal Proyeksi*, Vol. 5 (1), 75-85, ISSN: 1907-8455, Fakultas Psikologi Universitas Islam Sultan Agung,
- Oktario, B. M. 2011. *Harga Diri Remaja Yatim Piatu*, *Jurnal Psikologia: Jurnal Penelitian dan Pemikiran Psikologi*, Vol. 3 No.4 133-137, Universitas Sumatera Utara, Medan.
- Prayitno, 2009, *Dasar Teori dan Praksis Pendidikan*, Jakarta, Grasindo.
- Rakhmat, Jalaluddin, 2005, *Psikologi Komunikasi*, Bandung, PT. Remaja Rosadakarya.
- Santrock, J.W, 2012, *Life-Span Development*, 5th Edition, University of Texas At Dallas, Brown and Benchmark.
- Sudduth, William, 2010, *Ada Apa di Balik Tinta*, Jakarta, Yayasan Kasih Anugerah.