

**HUBUNGAN ANTARA RASA PERCAYA DIRI DENGAN  
KEBUTUHAN BERAFILIASI SISWA KELAS VIII DI MTsN  
MALANG 2 CEMOROKANDANG**

**S K R I P S I**

Oleh:

**SINDI AYU LESTARI LB  
NIM : 06410058**



**FAKULTAS PSIKOLOGI  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG  
2010**

**HUBUNGAN ANTARA RASA PERCAYA DIRI DENGAN  
KEBUTUHAN BERAFILIASI SISWA KELAS VIII DI MTsN  
MALANG 2 CEMOROKANDANG**

**S K R I P S I**

Diajukan Kepada Dekan Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang  
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan dalam  
Memperoleh Gelar Sarjana Psikologi (S. Psi)

**Oleh:**

**Sindi Ayu Lestari LB  
NIM : 06410058**

**FAKULTAS PSIKOLOGI  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG  
2010**

**HUBUNGAN ANTARA RASA PERCAYA DIRI DENGAN  
KEBUTUHAN BERAFILIASI SISWA KELAS VIII DI MTsN  
MALANG 2 CEMOROKANDANG**

**S K R I P S I**

**Oleh:**

**Sindi Ayu Lestari LB  
NIM : 06410058**

**Telah Disetujui Oleh :  
Dosen Pembimbing**

**Ali Ridho, M. Si  
NIP. 19780429 2006041 001**

**Malang, 18 Oktober 2010**

**Mengetahui  
Dekan Fakultas Psikologi  
UIN Maulana Malik Ibrahim Malang**

**Dr. H. Mulyadi, M. Pd. I  
NIP.19550717 198203 1 005**

**HUBUNGAN ANTARA RASA PERCAYA DIRI DENGAN  
KEBUTUHAN BERAFILIASI SISWA KELAS VIII DI MTsN  
MALANG 2 CEMOROKANDANG**

**S K R I P S I**

**Oleh:**  
**Sindi Ayu Lestari LB**  
**NIM : 06410058**

Telah Dipertahankan Di Depan Dewan Penguji  
Dan Dinyatakan Diterima Sebagai Salah Satu Persyaratan Untuk  
Memperoleh Gelar Sarjana Psikologi (S.Psi)  
Pada Tanggal : 18 Oktober 2010

**SUSUNAN DEWAN PENGUJI**

**TANDA TANGAN**

1. Aris Yuana Yusuf, Lc . MA (Ketua Penguji) \_\_\_\_\_  
NIP. 197307092000031002
2. Iin Tri Rahayu, M. Si, psi (Penguji Utama) \_\_\_\_\_  
NIP. 197207181999032001
3. Ali Ridho, M. Si (Sekretaris/Pembimbing) \_\_\_\_\_  
NIP. 197804292006041001

**Mengetahui dan Mengesahkan,**  
**Dekan Fakultas Psikologi UIN Malang**

**Dr. H. Mulyadi, M. Pd. I**  
**NIP.19550717 198203 1 005**

## SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Sindi Ayu Lestari LB  
NIM : 06410058  
Alamat : Jalan Dusun Krajan RT:04 RW:01 No:18 Wonokerto Bantur  
Malang

Menyatakan bahwa Skripsi yang dibuat sebagai salah satu persyaratan kelulusan pada Fakultas Psikologi UIN Malang, yang berjudul:

**“HUBUNGAN ANTARA RASA PERCAYA DIRI DENGAN KEBUTUHAN BERAFILIASI SISWA KELAS VIII DI MTsN MALANG 2 CEMOROKANDANG”**

Adalah murni hasil karya penulis dan bukan duplikasi dari karya orang lain. Selanjutnya apabila di kemudian hari ada klaim dari pihak lain, adalah bukan menjadi tanggung jawab dosen pembimbing dan Fakultas Psikologi UIN Malang, melainkan sepenuhnya menjadi tanggung jawab penulis.

Demikian, surat pernyataan ini di buat dengan sebenar-benarnya dan tanpa intervensi dari pihak manapun.

Malang, 18 Oktober 2010

Penulis,

Sindi Ayu Lestari LB

Nim : 06410058

## MOTTO



Berfikir positif mencari arti diri.....  
Menjadi jiwa pemberani berjuang dengan pasti.....  
Tinggikan kalimat Ilahi dengan iman dihati.....

## LEMBAR PERSEMBAHAN

"HAMDAN WĀ SYUKRON LAKĀ YĀA RABB AL-ĀLAMIIN  
SHALLU 'ĀLAYKA YĀA RASUUL AL-KĀRIIM  
CINTA DAN KASIH\_MU 'TLAH MEMBUAT DIRIKU TEGAK  
DALAM SETIAP LANGKAH 'TUK MENGGAPAI SEJUTA ILMU  
AKHIRNYĀ, DENGAN RAHMAT\_MU KU GAPAI SATU TITIK STUDYKU"

**AKU PERSEMBAHKAN KARYA SEDERHANA INI. DENGAN SEGALA KERENDAHAN  
HATI. UNTUK ORANG-ORANG YANG AKU HORMATI DAN SAYANGI :**

*Bapak (saiful bachri) dan ibunda (istirochah)...ingin sekali bersimpuh dikaki  
kalian. Ma`afkan nanda bila selama ini tak juga mengerti.*

*Allahummaghfirlii dzunuubii waliwaalidayya wathahumma kamma  
robbayanii shoghiiro*

*Nenekku tersayang...Ma`afkan aku jika banyak salah. Nasehat nenek  
membuatku mengerti akan kasih sayangmu untukku*

*Keluarga Blimbing (bapak yudi, bu yuke, elif, mbak ita, dek rere)...terima  
kasih atas nasehatnya akan makna hidup ini*

*Sahabat dan orang-orang tersayang...mas zainuddin, elif, lela, nanik, luluk,  
mbak ulfi, novi, kusun, aula, mas utomo, mas fajar, syifa`, ucap, keluarga*

*PKU (mas zam, dani, chika, ayik, bety) 45 hari bersama kalian membuat hari-  
hariku berwarna, teman-teman psikologi angkatan 2006. Thanks sudah  
menemani tawa dan air mataku...*

## KATA PENGANTAR



Dengan mengucapkan rasa syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kehadiran Allah SWT. yang maha pengasih lagi maha penyayang bagi seluruh hamba\_Nya, yang telah melimpahkan rahmat, taufiq serta hidayah-Nya kepada kita serta memberikan nikmat islam dan iman serta tidak lupa pula nikmat kesehatan yang diberikan kepada penulis khususnya, sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir (skripsi) ini dengan baik.

Sholawat beserta salam semoga tetap tercurahkan kepada junjungan kita baginda Rosullullah, Nabi Akhirus zaman Nabi Muhammad SAW. yang telah membimbing ummatnya dari segala kesesatan dan kegelapan ilmu menuju kepada kebenaran akidah dan keluasan ilmu dan semoga tetap terhaturkan pula kepada keluarga, sahabat beliau dan para pengikutnya yang selalu senantiasa istiqomah dalam melakukan amar ma'ruf nahi munkar di muka bumi ini, hingga akhirus zaman serta membawa petunjuk kebenaran bagi seluruh umat manusia yakni *Addin Al Islam* dan yang kita harapkan syafa'atnya di Dunia hingga akhirat kelak.

Oleh karena itu, pada kesempatan ini dengan tulus hati penulis ucapkan terimakasih yang sedalam-dalamnya kepada :

1. Bapak. Prof. Dr. H. M. Imam Suprayogo selaku Rektor UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.



2. Bapak. Drs. H. Mulyadi, M. Pd.I, selaku Dekan Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.
3. Bapak Ali Ridho. M,Si. selaku dosen pembimbing skripsi, penulis mengucapkan banyak terimakasih yang sebesar-besarnya atas keihlasan, kesabarannya dalam memberikan arahan.
4. Para Dewan Penguji Skripsi, atas kritik dan sarannya.
5. Seluruh dosen Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang telah mentransferkan ilmunya kepada penulis, dan semoga ilmunya menjadikan manfaat kepada penulis kelak.
6. Ibu Dra. Hj. Khoiriyah MS, Mag, selaku kepala sekolah MTsN Malang 2 Cemorokandang yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk melakukan penelitian pada lembaga tersebut.
7. Bapak Abd. Haris, SPd, selaku wakil kepala sekolah MTsN Malang 2 Cemorokandang.
8. Bapak dan Ibu (Saiful Bachri dan Istirochah) tercinta yang telah memberikan dorongan, baik dorongan moral, spiritual dan material dengan curahan kasih dan sayangnya, ketabahan dan do'anya kepada penulis dalam menuntut ilmu.
9. Seluruh keluarga besar MTsN Malang 2 Cemorokandang yang telah banyak membantu penulis sehingga penelitian ini bisa berjalan dengan lancar.
10. Sahabat-sahabatku PKLI Psikologi angkatan 06' (mas zamroni, dani, shiha, bety, ayik) terima kasih telah menjadi bagian dari hari-hariku.
11. Keluarga besar Psikologi angkatan 06' terima kasih atas kebersamaannya.

12. Serta semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu selama proses menyelesaikan skripsi ini.

Semoga Allah SWT akan selalu melimpahkan curahan Rahmat dan balasan yang tiada tara kepada semua pihak yang telah banyak membantu dengan ikhlas atas terselesainya skripsi ini. Penulis hanya bisa mendo'akan semoga amal ibadahnya dapat diterima oleh Allah SWT sebagai amal perbuatan yang mulia. Amin....Amin...Ya Robbal Alamin.

Dalam penulisan skripsi ini penulis menyadari sepenuhnya skripsi ini masih jauh dari sempurna, walaupun penulis telah berusaha semaksimal mungkin untuk membuat yang terbaik, untuk itu dengan segala kerendahan hati dan tangan yang terbuka peneliti mengharapkan akan adanya kritik dan saran yang sifatnya dapat membangun diri para pembaca pada umumnya dan penulis pada khususnya.

Demikian yang dapat disampaikan penulis kepada insan-insan tersebut dengan rasa terima kasih yang tak terhingga, dan akhirnya karena Allah-lah semua ini dapat terwujud.

Malang, 18 Oktober 2010  
Penulis,

Sindi Ayu Lestari LB  
Nim : 06410058

## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	i
<b>LEMBAR PERSETUJUAN .....</b>	ii
<b>LEMBAR PENGESAHAN .....</b>	iii
<b>LEMBAR PERNYATAAN .....</b>	iv
<b>MOTTO .....</b>	v
<b>LEMBAR PERSEMBAHAN .....</b>	vi
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	vii
<b>DAFTAR ISI .....</b>	x
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	xiv
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	xv
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	xvi
<b>ABSTRAK .....</b>	xvii
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	1
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	6
1.3 Tujuan Penelitian.....	7
1.4 Manfaat Penelitian.....	7
<b>BAB II KAJIAN TEORI .....</b>	9
2.1 Ruang Lingkup Penelitian .....	9
2.2 Remaja dan Perkembangannya.....	9
2.2.1 Pengertian Remaja.....	9
2.2.2 Tugas-tugas Perkembangan Remaja.....	11
2.2.3 Pengertian Pertumbuhan dan Perkembangan.....	12
2.2.4 Prinsip-prinsip Perkembangan.....	15

2.2.5	Karakteristik Umum Perkembangan Remaja.....	18
2.3	Kebutuhan Berafiliasi.....	19
2.3.1	Konsep Kebutuhan Individu.....	19
2.3.2	Teori Kebutuhan Individu.....	21
2.3.3	Kebutuhan Remaja dalam Perkembangannya.....	25
2.3.4	Konsekuensi Kebutuhan Remaja yang Tidak Terpenuhi.....	26
2.3.5	Upaya Pemenuhan Kebutuhan Remaja dan Implikasinya Bagi Pendidikan.....	26
2.3.6	Pengertian Berafiliasi.....	27
2.3.7	Pengertian Kebutuhan Berafiliasi.....	28
2.3.8	Ciri-ciri Kebutuhan Berafiliasi.....	29
2.3.9	Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kebutuhan Berafiliasi.....	31
2.4	Rasa Percaya Diri.....	32
2.4.1	Pengertian Rasa Percaya Diri.....	32
2.4.2	Ciri-ciri Rasa Percaya Diri.....	34
2.4.3	Jenis-jenis Rasa Percaya Diri.....	36
2.4.4	Proses Pembentukan Rasa Percaya Diri.....	38
2.4.5	Cara Meningkatkan Rasa Percaya Diri.....	40
2.4.6	Faktor-faktor yang Mempengaruhi Rasa Percaya Diri.....	44
2.4.7	Faktor-faktor Pendukung Rasa Percaya Diri.....	50
2.5	Pandangan Islam Mengenai Kebutuhan Berafiliasi dan Rasa Percaya Diri.....	52
2.5.1	Kebutuhan Berafiliasi dalam Kajian Islam.....	52
2.5.2	Rasa Percaya Diri dalam Kajian Islam.....	54
2.6	Hubungan Antara Rasa Percaya Diri dengan Kebutuhan Berafiliasi.....	58
2.7	Kerangka Konseptual.....	62
2.8	Hipotesis.....	63

<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>64</b>
3.1 Jenis Penelitian.....	64
3.2 Identifikasi Variabel.....	64
3.3 Definisi Operasional.....	65
3.4 Populasi dan Sampel.....	66
3.4.1 Populasi.....	66
3.4.2 Sampel.....	67
3.5 Metode Pengumpulan Data.....	68
3.5.1 Kuesioner.....	69
3.6 Instrumen Penelitian.....	70
3.6.1 Skala RasaPercaya Diri Siswa.....	72
3.6.2 Skala Kebutuhan Berafiliasi Siswa.....	73
3.7 Validitas dan Reliabilitas.....	75
3.7.1 Validitas.....	75
3.7.2 Reliabilitas.....	79
3.8 Metode Analisis Data.....	81
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>84</b>
4.1 Pelaksanaan Penelitian.....	84
4.1.1 Pengambilan Data.....	84
4.1.2 Waktu.....	84
4.1.3 Tempat.....	84
4.1.4 Subjek Penelitian.....	84
4.2 Gambaran Subjek Penelitian.....	85
4.2.1 Umur.....	85
4.2.2 Kelas.....	86
4.2.3 Jenis Kelamin.....	86
4.3 Deskripsi Data.....	87
4.3.1 Tingkat Rasa Percaya Diri Siswa Kelas VIII di MTsN Malang 2 Cemorokandang.....	87
4.3.2 Tingkat Kebutuhan Berafiliasi Siswa Kelas VIII di	

MTsN Malang 2 Cemorokandang.....	89
4.3.3 Hubungan Antara Rasa Percaya Diri dengan Kebutuhan Berafiliasi Siswa Kelas VIII di MTsN Malang 2 Cemorokandang.....	91
4.4 Pembahasan.....	92
4.4.1 Tingkat Rasa Percaya Diri Siswa Kelas VIII di MTsN Malang 2 Cemorokandang.....	92
4.4.2 Tingkat Kebutuhan Berafiliasi Siswa Kelas VIII di MTsN Malang 2 Cemorokandang.....	95
4.4.3 Hubungan Antara Rasa Percaya Diri dengan Kebutuhan Berafiliasi Siswa Kelas VIII di MTsN Malang 2 Cemorokandang.....	98
<b>BAB V PENUTUP</b> .....	103
5.1 Kesimpulan .....	103
5.2 Saran.....	103

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

## DAFTAR TABEL

	Halaman
2.1 Perkembangan Fisik dan Kognitif Pada Masa Remaja.....	13
3.1 Definisi Operasional .....	65
3.2 Rincian Populasi dan Sampel Penelitian.....	68
3.3 Skor Skala Likert.....	72
3.4 Blue Print Skala Rasa Percaya Diri Siswa.....	72
3.5 Tabel Sebaran Item Rasa Percaya Diri Siswa .....	73
3.6 Blue Print Skala Kebutuhan Berafiliasi Siswa.....	74
3.7 Tabel Sebaran Item Kebutuhan Berafiliasi Siswa .....	74
3.8 Hasil Uji Coba Skala Rasa Percaya Diri Siswa .....	76
3.9 Hasil Skala Rasa Percaya Diri Siswa .....	77
3.10 Hasil Uji Coba Skala Kebutuhan Berafiliasi Siswa...	78
3.11 Hasil Skala Kebutuhan Berafiliasi Siswa.....	79
3.12 Reabilitas Skala Rasa Percaya Diri Siswa.....	80
3.13 Reabilitas Skala Kebutuhan Berafiliasi Siswa.....	80
3.14 Rumus Pengklasifikasian Kategori.....	83
4.1 Rincian Subjek Penelitian.....	85
4.2 Rumusan Kategori Rasa Percaya Diri Siswa.....	88
4.3 Hasil Prosentase Rasa Percaya Diri Siswa.....	88
4.4 Rumusan Kategori Kebutuhan Berafiliasi Siswa...	90
4.5 Hasil Prosentase Kebutuhan Berafiliasi Siswa.....	90

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
2.1 Kerangka Konsep Hubungan Antara Rasa Percaya Diri dengan Kebutuhan Berafiliasi Siswa Kelas VIII di MTsN Malang 2 Cemorokandang. ....	62
4.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Umur.....	85
4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Kelas.....	86
4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	86
4.4 Tingkat Rasa Percaya Diri Siswa.....	89
4.5 Tingkat Kebutuhan Berafiliasi Siswa.....	91



## DAFTAR LAMPIRAN

1. Data Hasil Uji Coba Skala Rasa Percaya Diri Siswa
2. Data Hasil Uji Coba Skala Kebutuhan Berafiliasi Siswa
3. Hasil Uji Coba Skala Rasa Percaya Diri Siswa
4. Hasil Uji Coba Skala Kebutuhan Berafiliasi Siswa
5. Kuesioner Rasa Percaya Diri Dan Kebutuhan Berafiliasi
6. Data Hasil Skala Rasa percaya Diri Siswa
7. Data Hasil Skala Kebutuhan Berafiliasi Siswa
8. Hasil Korelasi *Product Moment Karl Pearson*
9. Denah Lokasi Penelitian
10. Surat Izin Penelitian
11. Bukti Konsultasi

## ABSTRAK

Lailatul Badriyah, Sindi Ayu Lestari. 2010. *Hubungan Antara Rasa Percaya Diri dengan Kebutuhan Berafiliasi Siswa Kelas VIII di MTsN Malang 2 Cemorokandang*. Skripsi. Fakultas Psikologi, Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang. Pembimbing: Ali Ridho, M. Si.

---

Kata kunci: *Rasa Percaya Diri, Kebutuhan Berafiliasi.*

Kepercayaan diri merupakan pandangan sikap dan keyakinan remaja dalam menghadapi suatu tugas dan pekerjaan. Tidak adanya percaya diri, seseorang tidak dapat mengembangkan potensi-potensi yang dimilikinya dan menjadi manusia yang utuh dalam kehidupan masyarakat. Kepercayaan diri akan memperkuat motivasi mencapai keberhasilan, karena semakin tinggi kepercayaan terhadap kemampuan diri sendiri, semakin kuat pula semangat untuk menyelesaikan segala pekerjaannya.

Penelitian ini dilakukan di MTsN Malang 2 Cemorokandang. Tujuan dalam penelitian ini adalah (1) untuk mengetahui tingkat rasa percaya diri siswa kelas VIII di MTsN Malang 2 Cemorokandang, (2) untuk mengetahui kebutuhan berafiliasi siswa kelas VIII di MTsN Malang 2 Cemorokandang, dan (3) untuk mengetahui hubungan antara rasa percaya diri dengan kebutuhan berafiliasi siswa kelas VIII di MTsN Malang 2 Cemorokandang.

Kebutuhan berafiliasi merupakan kebutuhan akan kehangatan dan sokongan dalam hubungan dengan orang lain. Kebutuhan ini mengarahkan tingkah laku untuk mengadakan hubungan secara akrab dengan orang lain.

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif model deskriptif korelatif. Variabel bebas yaitu rasa percaya diri dan variabel terikat yaitu kebutuhan berafiliasi. Subyek penelitian berjumlah 70 responden yang dipilih dengan menggunakan teknik *random sampling*. Dalam pengumpulan data, peneliti menggunakan metode kuesioner berupa skala *likert* untuk rasa percaya diri dan kebutuhan berafiliasi. Analisa data penelitian ini menggunakan teknik *korelasi Product Moment Karl Pearson*, dengan bantuan SPSS versi 16.0 *for Windows*.

Berdasarkan analisa data diperoleh hasil sebagai berikut : (1) hasil analisa rasa percaya diri berada dalam kategori tinggi dengan jumlah prosentase 77% sebanyak 54 siswa (2) hasil analisa kebutuhan berafiliasi berada dalam kategori tinggi dengan jumlah prosentase 43 % sebanyak 30 siswa (3) hasil korelasi menunjukkan ada hubungan yang signifikan antara rasa percaya diri dengan kebutuhan berafiliasi  $r_{hitung}$  sebesar -0,985 dan signifikansi  $r$  sebesar 0,000. Karena signifikansi  $r$  lebih kecil dari 5% ( $0,000 > 0,05$ ), maka secara korelasi linier variabel rasa percaya diri memiliki hubungan dengan variabel kebutuhan berafiliasi siswa kelas VIII di MTsN Malang 2 Cemorokandang. Namun, karena besar korelasi negatif -0,985, maka semakin tinggi rasa percaya diri siswa maka semakin rendah kebutuhan berafiliasinya. Berdasarkan hasil penelitian tersebut diharapkan dapat memberikan manfaat dan masukan bagi peneliti dan peneliti selanjutnya, pembaca, lembaga atau tempat penelitian.

## ABSTRACT

Lailatul Badriyah, Sindi Ayu Lestari. 2010. *Relationship Between Self Confidence With Affiliated Needs Students in Class VIII in Islamic junior high school for state Malang 2 Cemorokandang*. Thesis. Psychology Faculty, State Islamic University (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.

Advisors: Ali Ridho, M. Si.

---

*Keyword : self Confidence, Affiliated needs*

Self confidence is An attitude and adult faith when get some duty and working. Without self confidence everybody can't grow up their own potentials and be a full man in a society live. Self confidence will be a strengthen of motivation to get success. Because as high a confidence to the self ability, as strong a spirit to finish their work done. Self confidence also brought strenght power in determining future plan and the main factor to handle some problem.

This research done in Islamic Junior High School for State Malang 2 Cemorokandang. The goal of this resaerch is (1) for know the grade of self confidence for student class VIII in Islamic Junior High School for State Malang 2 Cemorokandang, (2) for know a affiliated needs for class VIII in Islamic Junior High School for State Malang 2 Cemorokandang, and (3) for know relationship self confidence with Affiliated needs for student class VIII Islamic Junior High School for State Malang 2 Cemorokandang.

Affiliation needs is requiremen warm feeling and ante in relationship with the other. This requiremen direct behavior for bring into being relationship intimately with the other.

This reseach use the quantitavife methodes correlative descriptive model. Independent variable is self confidence and dependent variable are affiliated needs. Subyek for this research is 70 respondents selected with *random sampling* technical. For collecting data, the reseracer use questionnaire method handsome likert scale for self confidence and affiliated needs. For analysis data this resaerch by *Correlation Product Moment* tecknik Karl Pearson, with SPSS vertion 16.0 *for windows*.

Based on data analysis obtined result following this : (1) analysis result for self confidence is in the high catagory with result in prosentase 77% with 54 students (2) analysis result for affiliated needs is in the high catagory with result in prosentase 43% with 30 students (3) correlation result shows there a significant relationship between self confidence with affiliated needs  $r_{hitung} -0,985$  and  $r_{significance} 0,000$ . Because  $r_{hitung}$  smaller then 5% ( $0,000 > 0,05$ ). So, in correlation variable linier self confidence have relationship with variable affiliated needs student of class VIII in Islamic Junior High School for State Malang 2 Cemorokandang. But, because correlation negatif is  $-0,985$ , so higher self confidence accordingly the lower the affiliated needs. Based on research result expected can to give a advantage and entery resaercer and next, reader, institution or research site.

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Manusia secara substansi merupakan makhluk sosial disamping sebagai kualitas personal, memiliki naluri untuk berhubungan dengan masyarakat dan lingkungan sekitar. Nilai individu yang merupakan konstruk sosial, terbukti dengan adanya kebutuhan akan perasaan diterima, dihargai dan dihormati orang lain, berprestasi dan ikut serta secara berkelompok (Maslow dalam As`ad, 2004 : 49).

Murray mengungkapkan hubungan antara individu dengan individu lain tersebut merupakan kebutuhan berafiliasi. Berafiliasi merupakan kebutuhan nilai-nilai kerjasama antar sesama, saling memberikan rasa senang (afektif), patuh dan menjunjung aspek kesetiakawan yang utuh. Individu dan dorongan akan berafiliasi merupakan dua hal yang tidak bisa dipisahkan dan saling mempengaruhi serta merupakan kebutuhan hubungan dengan orang lain secara akrab (Mc Clelland dalam As`ad, 2004 : 53).

Kebutuhan berafiliasi (*need for affiliation*), merupakan kebutuhan nyata pada setiap individu, terlepas dari status, kedudukan, jabatan, maupun pekerjaan yang dimilikinya. Kebutuhan ini pada umumnya tercermin pada keinginan berada pada situasi yang bersahabat dalam interaksi seorang dengan orang lain. Individu akan merasa senang, aman, dan berharga ketika dirinya diterima dan memperoleh tempat di dalam kelompok. Sebaliknya, akan merasa cemas, kurang berharga atau

cemas ketika dirinya tidak diterima atau bahkan disisihkan oleh kelompoknya. Karena itu dalam konteks apapun individu akan dimotivasi oleh kebutuhan ini dalam kehidupan personal dan sosialnya (Ali & Asrori, 2009 : 159).

Dalam lingkup pendidikan, dunia siswa memang sarat akan proses belajar dan memfasilitasi optimalisasi segenap potensi, minat dan bakat dalam proses tumbuh kembangnya. Menghendaki semua kebutuhan berafiliasi terpenuhi secara wajar dan kadar pengembangan diri secara maksimal. Jika kebutuhan berafiliasi terpenuhi secara baik, maka akan tercipta rasa gembira, senang dan siswa mampu menghadapi proses belajar dan perkembangannya secara baik. Kenyataannya akan menjadi hambatan apabila siswa mengalami konflik kehilangan rasa percaya diri maka kebutuhan berafiliasinya akan sulit terpenuhi. Jadi secara substansi rasa percaya diri dapat mendorong dan memfasilitasi munculnya sikap berafiliasi secara sempurna terhadap orang lain

Hampir setiap individu pernah mengalami krisis kepercayaan diri dalam menghadapi situasi atau persoalan dalam hidupnya, mulai sejak usia kanak-kanak, dewasa bahkan usia lanjut. Percaya diri merupakan suatu sikap dan keyakinan individu terhadap kemampuan diri, dengan menerima secara positif atau negatif segala bentuk potensi yang dimiliki. Percaya diri mampu menciptakan individu bersikap otonom dan mewujudkan segenap otoritas yang dimiliki secara sempurna (Mastuti, 2008 : 14).

Kepercayaan diri akan memperkuat motivasi untuk mencapai suatu keberhasilan, karena semakin tinggi kepercayaan terhadap kemampuan diri sendiri, maka akan semakin kuat pula semangat untuk menyelesaikan segala

pekerjaannya dan kepercayaan diri juga membawa kekuatan dalam menentukan langkah dan merupakan faktor utama dalam mengatasi suatu masalah (Ashriati, 2006 : 48).

Di lingkungan pendidikan seperti sekolah, aspek percaya diri dan berafiliasi perlu ditanamkan secara dini terhadap peserta didik melalui lingkungan interaktif dalam pembelajaran dan penghargaan. Karakteristik ketika sekolah belum mampu menanamkan aspek ini secara maksimal, terlihat banyaknya siswa-siswi yang cenderung takut setiap menghadapi ujian dan anti sosial, cenderung menarik perhatian dengan cara kurang wajar, kurang berani menyatakan pendapat, timbulnya rasa malu berlebihan dan sebagainya. Kondisi demikian, bila dibiarkan tidak saja berpotensi menghambat proses belajar siswa melainkan juga menghambat hubungan-hubungan sosialnya (Hakim, 2002 : 73).

Aspek percaya diri dan kebutuhan akan berafiliasi turut mempengaruhi sikap dan pola perilaku individu, terutama menjelang masa akhir kanak-kanak atau usia sekolah. Satu sisi mereka masih belum lepas dari masa kanak-kanak, di sisi lain mereka sudah dituntut untuk belajar. Dalam kondisi transisi inilah, tuntutan terhadap rasa percaya diri dan berafiliasi sangat besar, jika tidak direspon secara tepat berpotensi menimbulkan dampak negatif bagi perkembangan *biopsikososial* individu di masa mendatang (Hurlock, 2002 : 209).

Di lingkungan sekolah sikap percaya diri dan berafiliasi, memang perlu ditanamkan secara dini kepada siswa sebagai bekal belajar akademik dan bersosialisasi dengan teman sebaya. Percaya diri terkait erat dengan

pengungkapan potensi-potensi diri siswa, sedangkan berafiliasi berhubungan dengan cara bergaul dan bersosial yang baik.

Berdasarkan hasil studi pendahuluan dengan teknik wawancara terhadap sejumlah guru kelas VIII di MTsN Malang 2 Cemorokandang, mayoritas siswa kelas VIII memiliki rasa percaya diri yang tinggi, hal ini terlihat saat pembelajaran berlangsung siswa tersebut tidak gugup ketika mengeluarkan pendapatnya, selalu bersikap tenang dalam mengerjakan segala sesuatu, mampu menyesuaikan diri, mampu berkomunikasi dan bersosialisasi dengan teman-temannya. Siswa yang memiliki rasa percaya diri tinggi kebutuhan berafiliasinya cenderung belum terpenuhi, mereka belum mampu menjalin persahabatan yang baik, sulit bergaul, lebih senang bekerja sendiri daripada dengan orang lain, kurang berempati dan kurang disukai oleh teman-temannya. Perilaku-perilaku yang nampak pada sejumlah siswa tersebut, kemudian akan dijadikan tolak ukur penelitian apakah ada hubungannya ketika siswa memiliki rasa percaya diri yang tinggi maka kebutuhan berafiliasinya akan sulit terpenuhi.

Dari latar belakang fenomena tersebut, diperkuat dengan adanya penelitian sebelumnya. Penelitian Baiti (2003: 103) misalnya, mengungkap bahwa terdapat hubungan signifikan antara percaya diri dengan pengungkapan diri atau berafiliasi siswa. Siswa yang percaya diri akan selalu mampu untuk berpikir positif, bertindak realistis dalam hidup, mandiri serta memiliki keberanian untuk berbagi informasi tentang dirinya dengan orang lain.

Sedangkan Hakim (2008: 69), menyimpulkan bahwa terdapat hubungan positif antara variabel percaya diri dengan kemandirian siswa dengan  $r_{hitung} =$

$0,376 > r_{\text{tabel}} = 0,235$  dan signifikansi  $0,035 > 0,05$  maka terdapat hubungan positif antara variabel X dan Y. Kedua hasil penelitian tersebut, dapat memberikan gambaran bahwa sikap percaya diri tidak saja mendorong individu untuk mampu berafiliasi dengan lingkungannya tetapi juga memotivasi individu menjadi mandiri seutuhnya.

Ketika aspek percaya diri tidak dimiliki siswa dalam proses pembelajaran, maka akan muncul sikap malas, tidak fokus, mudah bosan, kesulitan menyelesaikan tugas-tugas belajar, timbulnya rasa malu berlebihan, tumbuhnya sikap pengecut, sering mencontek saat menghadapi tes, mudah cemas dalam menghadapi berbagai situasi, salah tingkah dalam menghadapi lawan jenis, tawuran dan main kroyok serta tidak pernah optimal dalam mengaplikasikan aspek kognitif, afektif dan psikomotorik yang dibutuhkan selama proses belajar mengajar berlangsung (Hakim, 2002 : 79).

Bahkan Engkoswara menyebutkan kelemahan sikap berafiliasi siswa dalam belajar, akan berakibat pada gaya belajar yang buruk, suka mengganggu teman, mudah tidak betah dalam kelas dan malas mendengarkan penjelasan-penjelasan guru (Ali & Asrori, 2009 : 107). Fenomena ini, yang kemudian akan peneliti bahas dan cari sejauh mana tingkat hubungan dan aspek saling mempengaruhi antara sikap percaya diri dengan dorongan kebutuhan berafiliasi siswa di sekolah.

Seseorang yang memiliki kebutuhan berafiliasi mempunyai kemampuan untuk bekerjasama. Mereka melihat orang lain sebagai bagian dari dirinya sendiri, dalam pengertian bahwa dirinya hanya mungkin berkembang bersama dan karena



kualitas orang lain disekitarnya. Sebenarnya kemampuan bekerjasama tidak dapat diwujudkan kecuali diawali dengan kemampuan untuk membuka diri dan mengendalikan emosi diri sendiri. Pengendalian diri, tidak saja sangat penting dalam berkomunikasi secara efektif, tetapi juga menjadi persyaratan untuk berhubungan dan bekerjasama dengan orang lain (Tasmara, 2003 : 230-231).

Berdasarkan uraian di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dalam hal ini lebih jauh dengan judul "Hubungan Antara Rasa Percaya Diri dengan Kebutuhan Berafiliasi Siswa Kelas VIII di MTsN Malang 2 Cemorokandang".

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

- 1.2.1 Bagaimana tingkat rasa percaya diri siswa kelas VIII di MTsN Malang 2 Cemorokandang?
- 1.2.2 Bagaimana tingkat kebutuhan berafiliasi siswa Kelas VIII di MTsN Malang 2 Cemorokandang?
- 1.2.3 Apakah ada hubungan antara rasa percaya diri dengan kebutuhan berafiliasi siswa Kelas VIII di MTsN Malang 2 Cemorokandang?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan dalam penelitian ini adalah:

- 1.3.1 Mengetahui tingkat rasa percaya siswa kelas VIII di MTsN Malang 2 Cemorokandang.
- 1.3.2 Mengetahui tingkat kebutuhan berafiliasi siswa kelas VIII di MTsN Malang 2 Cemorokandang.
- 1.3.3 Mengetahui hubungan antara rasa percaya diri dengan kebutuhan berafiliasi siswa kelas VIII di MTsN Malang 2 Cemorokandang.

### **1.4 Manfaat Penelitian**

Berdasarkan tujuan di atas, maka manfaat yang diharapkan dalam penelitian ini adalah:

- 1.4.1 Manfaat Teoritis
  - a. Memberi tambahan informasi penelitian mengenai hubungan rasa percaya diri dengan kebutuhan berafiliasi siswa.
  - b. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan bacaan dan referensi perpustakaan Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, sekaligus menjadi bahan informasi atau masukan untuk perbaikan dan pengembangan penelitian selanjutnya.
  - c. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan wawasan pembaca tentang nilai-nilai percaya diri pada siswa dan hubungannya dengan kebutuhan untuk berafiliasi.

#### 1.4.2 Manfaat Praktis

- a. Diharapkan hasil penelitian ini dapat menjadi masukan dan dapat dipergunakan sebagai tambahan informasi dalam melaksanakan penyuluhan dan klaim terhadap siswa, pendidik dan orangtua, untuk dapat memberikan stimulus rasa percaya diri dan berafiliasi pada siswa seefektif mungkin dan disesuaikan dengan perkembangannya.

## **BAB II**

### **KAJIAN TEORI**

#### **2.1 Ruang Lingkup Penelitian**

Tujuan ruang lingkup penelitian adalah untuk memberikan arahan dan gambaran mengenai permasalahan inti yang ada dalam penelitian. Ruang lingkup dalam penelitian ini adalah: (a) Rasa percaya diri siswa sebagai variabel independen (bebas), (b) Kebutuhan berafiliasi siswa sebagai variabel dependen (terikat).

Objek dalam penelitian ini adalah siswa kelas VIII di MTsN Malang 2 Cemorokandang serta hasil penelitiannya hanya berlaku pada kondisi rasa percaya diri dan hubungannya dengan sikap berafiliasi siswa kelas VIII di MTsN Malang 2 Cemorokandang.

#### **2.2 Remaja dan Perkembangannya**

##### **2.2.1 Pengertian Remaja**

Masa remaja, menurut Mappiare (1982), berlangsung antara umur 12 tahun sampai dengan 21 tahun bagi wanita dan 13 tahun sampai dengan 2 tahun bagi pria. Rentang usia remaja ini dapat dibagi menjadi dua bagian, yaitu usia 12/13 tahun sampai dengan 17/18 tahun adalah remaja awal, dan usia 17/18 tahun sampai dengan 21/22 tahun adalah remaja akhir. Menurut Hukum di Amerika Serikat saat ini, individu dianggap telah dewasa apabila telah mencapai usia 18 tahun, dan bukan 21 tahun seperti ketentuan sebelumnya (Hurlock, 1991).

Pada usia ini, umumnya anak sedang duduk dibangku sekolah menengah (Ali & Asrori, 2009 : 9).

Remaja, yang dalam bahasa aslinya disebut *adolescence*, berasal dari bahasa Latin *adolescere* yang artinya “tumbuh atau tumbuh untuk mencapai kematangan”. Bangsa primitif dan orang-orang purbakala memandang masa puber dan masa remaja tidak berbeda dengan periode lain dalam rentang kehidupan. Anak dianggap sudah dewasa apabila sudah mampu mengadakan reproduksi (Ali & Asrori, 2009 : 9).

Perkembangan lebih lanjut, istilah *adolescence* sesungguhnya memiliki arti yang luas, mencakup kematangan mental, emosional, sosial dan fisik (Hurlock, 1991). Pandangan ini didukung oleh Piaget (Hurlock, 1991) yang mengatakan bahwa secara psikologis, remaja adalah suatu usia dimana individu menjadi terintegrasi ke dalam masyarakat dewasa, suatu usia dimana anak tidak merasa bahwa dirinya berada dibawah tingkat orang yang lebih tua melainkan merasa sama, atau paling tidak sejajar. Memasuki masyarakat dewasa mengandung banyak aspek afektif, lebih atau kurang dari usia pubertas (Ali & Asrori, 2009 : 9).

Remaja juga sedang mengalami perkembangan pesat dalam aspek intelektual. Transformasi intelektual dari cara berfikir remaja ini memungkinkan mereka tidak hanya mampu mengintegrasikan dirinya ke dalam masyarakat dewasa, tapi juga merupakan karakteristik yang paling menonjol dari semua periode perkembangan (Ali & Asrori, 2009 : 9).

Remaja sebetulnya tidak mempunyai tempat yang jelas. Mereka sudah tidak termasuk golongan anak-anak, tetapi belum juga dapat diterima secara penuh untuk masuk ke golongan orang dewasa. Remaja ada diantara anak dan orang dewasa. Oleh karena itu, remaja seringkali dikenal dengan fase “mencari jati diri” atau fase “topan dan badai”. Remaja masih belum mampu menguasai dan memfungsikan secara maksimal fungsi fisik maupun psikisnya (Monks dkk, 1989). Namun, yang perlu ditekankan disini adalah bahwa fase perkembangan yang tengah berada pada masa amat potensial, baik dilihat dari aspek kognitif, emosi maupun fisik (Ali & Asrori, 2009 : 9-10).

Perkembangan intelektual yang terus menerus menyebabkan remaja mencapai tahap berfikir operasional formal. Tahap ini memungkinkan remaja mampu berfikir secara lebih abstrak, menguji hipotesis, dan mempertimbangkan apa saja peluang yang ada padanya daripada sekedar melihat apa adanya. Kemampuan intelektual seperti ini yang membedakan fase remaja dari fase-fase sebelumnya (Ali & Asrori, 2009 : 10).

### **2.2.2 Tugas-tugas Perkembangan Masa Remaja**

Tugas perkembangan masa remaja difokuskan pada upaya meninggalkan sikap dan perilaku kekanak-kanakan serta berusaha untuk mencapai kemampuan bersikap dan berperilaku secara dewasa. Adapun tugas-tugas perkembangan masa remaja, menurut Hurlock (1991, dalam Ali & Asrori, 2009 : 10) adalah berusaha:

- a. Mampu menerima keadaan fisiknya.
- b. Mampu menerima dan memahami peran seks usia dewasa.

- c. Mampu membina hubungan baik dengan anggota kelompok yang berlainan jenis.
- d. Mencapai kemandirian emosional.
- e. Mencapai kemandirian ekonomi.
- f. Mengembangkan konsep dan ketrampilan intelektual yang sangat diperlukan untuk melakukan peran sebagai anggota masyarakat.
- g. Memahami dan menginternalisasikan nilai-nilai orang dewasa dan orang tua.
- h. Mengembangkan perilaku tanggung jawab sosial yang diperlukan untuk memasuki dunia dewasa.
- i. Mempersiapkan diri untuk memasuki perkawinan.
- j. Memahami dan mempersiapkan berbagai tanggung jawab kehidupan keluarga.

Tugas-tugas perkembangan fase remaja ini amat berkaitan dengan perkembangan kognitifnya, yaitu fase operasional formal. Kematangan pencapaian fase kognitif akan sangat membantu kemampuan dalam melaksanakan tugas-tugas perkembangannya itu dengan baik. Agar dapat memenuhi dan melaksanakan tugas-tugas perkembangannya, diperlukan kemampuan kreatif remaja. Kemampuan kreatif ini banyak diwarnai oleh perkembangan kognitifnya (Ali & Asrori, 2009 : 10).

### **2.2.3 Pengertian Pertumbuhan dan Perkembangan**

Menurut Berk (1989, dalam dalam Ali & Asrori, 2009 : 11) pertumbuhan dapat didefinisikan sebagai proses perubahan fisiologis yang bersifat progresif dan kontinu serta berlangsung dalam periode tertentu. Oleh karena itu, sebagai hasil dari pertumbuhan adalah bertambahnya berat, panjang atau tinggi badan, tulang

dan otot-otot menjadi lebih kuat, lingkaran tubuh menjadi lebih besar, dan organ tubuh menjadi lebih sempurna. Pada akhirnya pertumbuhan ini mencapai titik akhir, yang berarti bahwa pertumbuhan telah selesai. Bahkan pada usia tertentu, misalnya usia lanjut, justru ada bagian-bagian fisik tertentu yang mengalami penurunan dan pengurangan.

Sedangkan perkembangan lebih mengacu kepada perubahan karakteristik yang khas dari gejala-gejala psikologis ke arah lebih maju. Para ahli psikologi pada umumnya menunjuk pada pengertian perkembangan sebagai suatu proses perubahan yang bersifat progresif dan menyebabkan tercapainya kemampuan dan karakteristik psikis yang baru. Perubahan yang seperti itu tidak terlepas dari perubahan kemampuan dan sifat psikis dipengaruhi oleh perubahan struktur biologis. Perubahan kemampuan dan karakteristik psikis sebagai hasil perubahan dan kesiapan struktur biologis sering dikenal dengan istilah “kemampuan”.

**Tabel 2.1**

**Perkembangan Fisik dan Kognitif pada Masa Remaja**

<b>Konsep</b>	<b>Proses/Gagasan Terkait</b>	<b>Karakteristik/Deskripsi</b>
Transisi ke masa remaja	Hakekatnya	Sifat kontinuitas dan diskontinuitas adalah ciri transisi dari masa anak-anak ke masa remaja. Seperti pada perkembangan anak-anak, faktor-faktor genetik, biologis, lingkungan, dan pengalaman berinteraksi dalam perkembangan anak remaja.
Perkembangan fisik	Perubahan pubertas	Pubertas ialah suatu periode kedewasaan kerangka tubuh dan seksual yang cepat, terutama terjadi pada awal masa remaja. Testosteron memainkan peranan penting dalam perkembangan pubertas laki-laki, estradiol pada perkembangan pubertas perempuan. Pertumbuhan yang cepat



<p>Perkembangan Kognitif</p>	<p>Aspek-aspek psikologis yang menyertai perubahan-perubahan pubertas</p> <p>Apakah dampak-dampak masa pubertas terlalu dibesar-besarkan?</p> <p>Pemikiran Operasional Formal</p>	<p>pada anak laki-laki terjadi kira-kira 2 tahun lebih telat daripada anak-anak perempuan, yakni 12 ½ tahun usia awal rata-rata pada anak laki-laki, 10 ½ tahun usia awal rata-rata pada anak-anak perempuan. Kematangan individual pada masa pubertas bersifat menyeluruh. Remaja memperlihatkan minat yang semakin besar pada citra tubuhnya. Kematangan yang lebih awal cenderung terjadi pada anak laki-laki, setidaknya selama masa remaja. Meskipun demikian, sebagai orang dewasa, anak laki-laki yang terlambat matang mencapai identitas yang lebih berhasil. Para peneliti semakin menemukan bahwa anak-anak perempuan yang lebih awal matang lebih mudah terkena sejumlah masalah. Baru-baru ini beberapa sarjana mengemukakan keraguannya bahwa dampak-dampak pubertas terhadap perkembangan tidak sekuat yang pernah dibayangkan. Penting diingat bahwa perkembangan remaja dipengaruhi oleh interaksi antara faktor-faktor biologis, kognitif, dan sosial, dan tidak hanya didominasi oleh faktor-faktor biologis. Sementara kematangan yang lebih awal atau terlambat secara ekstrim dapat menempatkan seorang anak remaja pada suatu resiko, dampak-dampak menyeluruh kematangan yang lebih awal dan terlambat tidaklah besar. Ini tidak berarti bahwa pubertas dan kematangan yang lebih awal atau terlambat tidak berdampak terhadap perkembangan. Kedua jenis kematangan itu berdampak terhadap perkembangan, tetapi perubahan-perubahan pubertas selalu perlu dipertimbangkan dalam kerangka interaksi faktor-faktor biologis, kognitif, dan sosial yang lebih luas. Piaget yakin bahwa pemikiran operasional formal berlangsung antara usia 11 tahun hingga 15 tahun.</p>
------------------------------	---	--

	Pengambilan keputusan	<p>Pemikiran operasional formal lebih abstrak, idealistis, dan logis daripada pemikiran operasional konkret. Piaget yakin bahwa remaja semakin mampu menggunakan pemikiran deduktif hipotetis. Beberapa gagasan Piaget tentang pemikiran operasional formal akhir-akhir ini dipertanyakan kebenarannya.</p> <p>Perubahan-perubahan yang mengesankan dalam kognisi sosial adalah cirri perkembangan remaja. Remaja mengembangkan suatu tipe egosentrisme khusus yang meliputi penonton khayalan dan dongeng pribadi tentang makhluk yang unik. Remaja mulai berfikir tentang kepribadian, dan mereka memantau dunia sosial mereka dengan cara-cara yang lebih canggih.</p> <p>Masa remaja ialah masa semakin meningkatnya pengambilan keputusan. Remaja yang lebih tua lebih kompeten dalam mengambil keputusan dibanding remaja yang lebih muda. Dimana mereka lebih kompeten daripada anak-anak. Kemampuan untuk mengambil keputusan tidak menjamin kemampuan itu akan diterapkan, karena dalam kehidupan nyata, luasnya pengalaman adalah penting. Remaja perlu lebih banyak peluang untuk mempraktekkan dan mendiskusikan keputusan yang realistis. Dalam beberapa hal, kesalahan pengambilan keputusan pada remaja mungkin terjadi ketika dalam realitas yang menjadi masalah adalah orientasi masyarakat terhadap remaja dan kegagalan untuk member mereka pilihan-pilihan yang memadai.</p>
--	-----------------------	---

#### 2.2.4 Prinsip-prinsip Perkembangan

Prinsip perkembangan adalah prinsip-prinsip yang mendasari perkembangan fisik maupun psikis individu. Diantara prinsip-prinsip

perkembangan yang sudah banyak dikenal dalam khazanah psikologi perkembangan adalah sebagai berikut (Ali & Asrori, 2009 : 12):

a. Prinsip tempo perkembangan

Prinsip tempo perkembangan bermakna bahwa berlangsungnya perkembangan individu yang satu tidak sama cepat atau lambat dengan individu lain.

b. Prinsip irama perkembangan

Prinsip irama perkembangan mengatakan bahwa berlangsungnya perkembangan individu tidak dengan irama yang konstan, tetapi kadang-kadang dengan irama cepat, lambat, atau bahkan seperti berhenti, dan kemudian cepat sekali seperti dipacu.

c. Prinsip rekapitulasi

Hakikat dan perkembangan manusia merupakan determinasi dari kekuatan-kekuatan sosial yang melingkupi secara turun temurun dari satu generasi ke generasi berikutnya.

d. Prinsip masa peka

Menurut Maria Montessori, dalam perkembangan anak terdapat suatu saat yang sangat tepat bagi suatu fungsi untuk dapat berkembang dengan baik sekali atau sangat sensitif dan sangat mudah untuk merespon stimulus yang datang kepada dirinya. Pada masa ini anak mempunyai kesiapan terbaik untuk melaksanakan tugas perkembangannya dalam fungsi tertentu. Apabila masa peka telah diketahui, layanan pendidikan atau bantuan lain dari orang dewasa akan mudah mencapai hasil yang maksimal.

e. Prinsip *trotzalter* (masa menentang)

Prinsip *trotzalter* berpandangan bahwa perkembangan individu itu tidak selalu berlangsung dengan tenang dan teratur, tetapi pada masa-masa tertentu terjadi suatu guncangan yang membawa perubahan secara radikal. Masa mengalami guncangan semacam itu biasanya terjadi pada dua kali periode. Periode guncangan pertama terjadi ketika individu berada pada usia 3-4 tahu. Periode guncangan kedua terjadi ketika individu berada pada usia sekitar 14-17 tahun. Pada periode usia itu, anak biasanya mengalami perubahan mencolok dalam dirinya baik aspek fisik maupun psikis sehingga menimbulkan reaksi emosional dan perilaku radikal.

f. Prinsip masa eksploratif

Seorang ahli dari Belanda yang bernama Langeveld berpandangan bahwa perkembangan individu itu merupakan suatu proses yang berlangsung sebagai suatu penjelajahan dan penemuan pada individu yang bersangkutan. Individu yang lahir merupakan warga baru yang belum mengenal dunia sekelilingnya. Oleh karena itu, dia perlu mengenal dan mempelajari segala sesuatu yang ada di dunia sekelilingnya pada saat kehadirannya.

g. Prinsip pertahanan diri

Pertahanan diri yang dimaksudkan disini adalah suatu respons dalam bentuk sikap atau perilaku individu yang dimunculkan ketika dirinya merasa mendapatkan stimulus yang tidak sesuai atau tidak menyenangkan. Bentuk pertahanan diri ini berbeda-beda antara individu satu dengan lainnya. Dengan

bertambahnya usia, pertahanan diri individu menjadi semakin bervariasi dan tidak bersifat impulsif naluriah.

h. Prinsip pengembangan diri

Prinsip ini berpandangan bahwa sesungguhnya setiap individu memiliki dorongan alamiah untuk mengembangkan potensi yang dimilikinya. Keberhasilan individu dalam mempertahankan diri memerlukan usaha aktif dan kreatif. Sifat kreatif ini menimbulkan berfungsinya dorongan untuk mengembangkan diri berupa kegiatan untuk mengembangkan potens-potensi yang dimilikinya.

### **2.2.5 Karakteristik Umum Perkembangan Remaja**

Masa remaja seringkali dikenal dengan masa mencari jati diri, oleh Erickson disebut dengan identitas ego (*ego identity*) (Bischof, 1983). Ini terjadi karena masa remaja merupakan peralihan antara masa kehidupan anak-anak dan masa kehidupan orang dewasa. Ditinjau dari segi fisiknya, mereka sudah bukan anak-anak lagi melainkan sudah seperti orang dewasa, tetapi jika mereka diperlakukan sebagai orang dewasa, ternyata belum dapat menunjukkan sikap dewasa. Oleh karena itu, ada sejumlah sikap yang sering ditunjukkan oleh remaja, yaitu sebagai berikut (Ali & Asrori, 2009 : 16):

- a. Kegelisahan.
- b. Pertentangan.
- c. Menghayal.
- d. Aktivitas berkelompok.
- e. Keinginan mencoba segala sesuatu.

## **2.3 Kebutuhan Berafiliasi**

### **2.3.1 Konsep Kebutuhan Individu**

Salah satu aspek psikologis yang berperan penting dalam menggerakkan manusia untuk berbuat sesuatu adalah “motivasi”. Konsep lain yang sering disejajarkan dengan motivasi adalah dikenal dengan “*drive*” (dorongan) dan “*desire*” (keinginan). Namun, sebagai pendorong tingkah laku manusia, yang dikenal luas sebagai pendorong tingkah laku manusia adalah motivasi. Teori motivasi yang sangat terkenal dibangun dan dikembangkan oleh seorang yang bernama Abraham H. Maslow (Ali & Asrori, 2009: 153).

Individu adalah pribadi yang utuh dan kompleks. Kekompleksan tersebut dikaitkan dengan kedudukannya sebagai makhluk individu dan makhluk sosial. Oleh karena itu, selain harus memahami dirinya sendiri, ia juga harus memahami orang lain dan memahami kehidupan bersama di dalam masyarakat, memahami lingkungan serta memahami pula bahwa ia adalah makhluk Tuhan, sebagai makhluk psiko-fisik, manusia memiliki kebutuhan-kebutuhan fisik dan psikologis, dan sebagai makhluk individu dan sosial, manusia mempunyai kebutuhan individu yang juga dikenal sebagai kebutuhan pribadi dan kebutuhan sosial kemasyarakatan. Dengan demikian, setiap individu memiliki kebutuhan karena ia tumbuh dan berkembang untuk mencapai kondisi fisik dan sosial psikologis yang lebih sempurna dalam kehidupannya (Fatimah, 2008 : 129).

Dalam proses pertumbuhan dan perkembangan menuju ke jenjang kedewasaan, kebutuhan hidup seseorang mengalami perubahan-perubahan sejalan dengan tingkat pertumbuhan dan perkembangannya. Kebutuhan sosial psikologis

semakin banyak dibandingkan dengan kebutuhan fisik karena pengalaman kehidupan sosialnya semakin luas. Kebutuhan itu timbul karena adanya dorongan-dorongan (motif). Dorongan adalah pribadi seseorang yang mendorongnya untuk melakukan suatu perbuatan untuk mencapai tujuan tertentu (Sumadi, 1971 : 70; Lefton, 1982 : 137). Dorongan dapat berkembang karena kebutuhan psikologis atau karena tujuan-tujuan kehidupan yang semakin kompleks. Lebih lanjut, Lefton (1982) menyatakan bahwa kebutuhan dapat muncul karena keadaan psikologis yang mengalami goncangan atau ketidakseimbangan. Munculnya kebutuhan tersebut untuk mencapai keseimbangan atau keharmonisan hidup (Fatimah, 2008 : 129-130).

Menurut teori Freud, struktur kepribadian seseorang berunsurkan tiga komponen utama, yaitu id, ego, dan super ego. Ketiganya merupakan faktor-faktor penting yang mendorong terbentuknya sikap dan perilaku manusia serta struktur pribadi. Id dikenal sebagai insting pribadi dan merupakan dorongan asli yang dibawa sejak lahir. Id merupakan sumber kekuatan insting pribadi yang bekerja atas dasar prinsip kenikmatan yang pada proses berikutnya akan memunculkan kebutuhan dan keinginan. Ego adalah komponen pribadi yang mewakili kenyataan (realita), berfungsi menghambat munculnya dorongan asli (id) secara bebas dalam berbagai bentuk. Dengan demikian, tugas ego adalah menyelaraskan (menyeimbangkan) pertentangan yang terjadi antara id dan tuntutan sosial. Adapun super ego merupakan bagian sesuai dengan sistem moral dan ideal (Fatimah, 2008 : 131-132).

### **2.3.2 Teori Kebutuhan Individu**

Meskipun ada beberapa teori kebutuhan individu, namun yang paling dikenal luas adalah teori kebutuhan Abraham H. Maslow. Dalam konteks ini, Maslow (Goble, 1987) mengemukakan hierarki kebutuhan dari yang paling dasar sampai yang paling tinggi (Ali & Asrori, 2009 : 154-158) yaitu:

a. Kebutuhan Fisiologis

Kebutuhan ini yang paling dasar, paling kuat dan paling jelas dari sekian banyak kebutuhan manusia karena merupakan kebutuhan untuk mempertahankan hidupnya secara fisik yaitu kebutuhan akan makanan, minuman, sandang, tempat tinggal, seks, tidur dan oksigen.

b. Kebutuhan Rasa Aman

Kebutuhan rasa aman dapat dikatakan sebagai kebutuhan yang lebih tinggi dari kebutuhan fisiologis. Kebutuhan ini akan segera muncul setelah kebutuhan fisiologisnya terpenuhi, akan muncul juga pada diri seseorang kebutuhan akan rasa aman. Contohnya: seorang siswa menyukai konsistensi dan kerutinan sampai batas-batas tertentu. Jika kejelasan dapat diramalkan dan konsistensi tidak ditemukan dalam dunianya siswa akan merasa cemas dan tidak aman.

c. Kebutuhan Rasa Memiliki dan Kasih Sayang

Bagi Maslow, cinta dan kasih sayang merupakan sesuatu yang hakiki dan sangat berharga dalam kehidupan manusia karena di dalamnya menyangkut suatu hubungan erat, sehat dan penuh kasih antara dua orang atau lebih, serta menumbuhkan sikap saling percaya. Dalam hubungan antar manusia yang



dilandasi rasa kasih sayang dan rasa memiliki akan menumbuhkan hubungan yang sejati. Jadi kebutuhan akan rasa cinta dan kasih sayang serta rasa memiliki merupakan kebutuhan yang sangat diperlukan sejak masih bayi sampai tua.

d. Kebutuhan Penghargaan

Ada dua kategori tentang kebutuhan akan penghargaan pada manusia, yaitu:

1. Kebutuhan akan harga diri
2. Kebutuhan akan penghargaan dari orang lain yang meliputi:
  - a) Kepercayaan diri.
  - b) Kompetensi.
  - c) Penguasaan.
  - d) Kecukupan.
  - e) Prestasi.
  - f) Ketidaktergantungan.
  - g) Kebebasan.

Kebutuhan akan harga diri dan penghargaan dari orang lain juga tidak kalah pentingnya dari kebutuhan-kebutuhan lainnya. Seseorang yang memiliki harga diri akan lebih percaya diri, lebih mampu, dan lebih produktif. Sebaliknya, orang yang tidak cukup memiliki harga diri akan cenderung merasa rendah diri, tidak percaya diri, tidak berdaya, dan bahkan kehilangan inisiatif atau kebuntuan berfikir.

e. **Kebutuhan Rasa Ingin Tahu**

Rasa ingin tahu sesungguhnya dapat dikatakan sebagai suatu proses pencarian makna maka di dalamnya mengandung hasrat untuk memahami, menyusun, mengatur, menganalisis, menemukan hubungan-hubungan dan makna-makna, serta membangun suatu sistem nilai.

f. **Kebutuhan Estetik**

Maslow menunjukkan bahwa kebutuhan estetik berkorelasi dengan gambaran diri seseorang. Mereka yang tidak menjadi lebih sehat oleh keindahan adalah orang-orang yang terbelenggu oleh gambaran diri mereka rendah. Lebih lanjut Maslow bahkan mengatakan kebutuhan keindahan dapat ditemukan dalam setiap peradaban dari zaman ke zaman.

g. **Kebutuhan Akan Pertumbuhan**

Kebutuhan ini merupakan hasil perluasan dan upaya memperjelas teori kebutuhan dasar manusia, yaitu sifat menyeluruh, kesempurnaan, penyelesaian, keadilan, sifat hidup, sifat kaya, kesederhanaan, keindahan, kebaikan, keunikan, sifat tanpa kesukaran, sifat penuh permainan, kebenaran, kejujuran, kenyataan dan sifat merasa cukup.

h. **Kebutuhan Aktualisasi Diri**

Kebutuhan aktualisasi diri merupakan salah satu aspek yang penting dalam teori Maslow tentang motivasi. Dikatakan bahwa kebutuhan aktualisasi biasanya muncul sesudah kebutuhan akan penghargaan dan kasih sayang terpenuhi secara memadai. Dalam hierarki kebutuhan aktualisasi diri merupakan kebutuhan tertinggi atau puncak kebutuhan manusia.

Selain teori kebutuhan Maslow, satu lagi teori kebutuhan yang juga dikenal cukup luas yaitu teori kebutuhan McClelland, menurut teori ini, pemahaman tentang motivasi akan semakin mendalam apabila disadari bahwa setiap individu mempunyai tiga jenis kebutuhan (Ali & Asrori, 2009 : 158-159), yaitu:

a. Kebutuhan untuk berprestasi (*need for achievement*) disingkat N-Ach

Pada dasarnya setiap individu ingin dipandang sebagai orang yang berhasil dalam hidupnya. Kebutuhan ini sangat menonjol ketika individu berada pada masa remaja. Sebaliknya, tidak ada orang yang senang jika menghadapi kegagalan dalam hidupnya atau dikatakan sebagai orang yang gagal atau tidak berhasil. Kenyataan ini merupakan cerminan bahwa di dalam diri orang itu terdapat kebutuhan untuk berprestasi (*need for achievement*).

b. Kebutuhan untuk berkuasa (*need for power*) disingkat N-Pow

Menurut teori ini, kebutuhan akan kekuasaan menampakkan diri pada keinginan untuk mempunyai pengaruh terhadap orang lain. Dikatakannya bahwa seseorang yang memiliki kebutuhan untuk berkuasa besar, biasanya menyukai kondisi kompetisi dan orientasi status serta akan lebih memberikan perhatian pada berbagai faktor yang memungkinkan dirinya mengembangkan pengaruhnya terhadap orang lain.

c. Kebutuhan untuk berafiliasi (*need for affiliation*) disingkat N-Aff

Kebutuhan afiliasi ini merupakan kebutuhan nyata pada setiap manusia, terlepas dari status, kedudukan, jabatan, maupun pekerjaan yang dimilikinya. Kebutuhan ini pada umumnya tercermin pada keinginan berada pada situasi

yang bersahabat dalam interaksi seorang dengan orang lain. Seseorang akan merasa senang, aman dan berharga ketika dirinya diterima dan memperoleh tempat di dalam kelompok. Sebaliknya, akan merasa cemas, kurang berharga, ketika dirinya tidak diterima atau bahkan disisihkan oleh kelompoknya.

### **2.3.3 Kebutuhan Remaja dalam Perkembangannya**

Dalam perspektif teori sosial-psikologis memandang bahwa kebutuhan-kebutuhan remaja berkaitan erat dengan pemuasan kebutuhan mereka dalam kelompoknya. Menurut teori itu, kebutuhan-kebutuhan psikologis yang pokok akan mengarahkan tercapainya rasa aman. Kebutuhan-kebutuhan tersebut menurut Melly Sri Sulastri (1984, dalam Ali & Asrori, 2009 : 160-161), adalah sebagai berikut:

- a. Kebutuhan untuk menerima menerima afeksi dari kelompok atau individu, meliputi:
  1. Menerima rasa kasih sayang dari keluarga dan atau orang lain di luar kehidupan keluarga.
  2. Menerima pemujaan atau sambutan hangat dari teman-temannya.
  3. Menerima penghargaan dan apresiasi dari guru dan pendidik lainnya.
- b. Kebutuhan untuk memberikan sumbangan kepada kelompoknya, meliputi:
  1. Menyatakan afeksi kepada kelompoknya.
  2. Turut serta memikul tanggung jawab kelompok.
  3. Menyatakan kesediaan dan kesetiaan kepada kelompok.
  4. Menghayati keberhasilan dalam kelompok.

- c. Kebutuhan untuk memahami.
- d. Kebutuhan untuk mempelajari dan menyelidiki sesuatu.

#### **2.3.4 Konsekuensi Kebutuhan Remaja yang Tidak Terpenuhi**

Pada dasarnya setiap remaja menghendaki semua kebutuhannya dapat terpenuhi secara wajar. Terepenuhinya kebutuhan-kebutuhan tersebut secara memadai akan menimbulkan keseimbangan dan keutuhan pribadi. Remaja yang kebutuhannya terpenuhi secara memadai akan memperoleh suatu kepuasan hidup. Selanjutnya, remaja akan merasa gembira, harmonis dan produktif manakala kebutuhan-kebutuhannya terpenuhi secara memadai (Ali & Asrori, 2009 : 161).

Setiap tingkah laku remaja khususnya dan manusia pada umumnya selalu berkaitan dengan tujuan yang hendak dicapainya. Apa yang hendak dicapai pada dasarnya dalam rangka memenuhi kebutuhan-kebutuhan yang ada dalam dirinya. Oleh sebab itu, antara motif, kebutuhan, dan tingkah laku berhubungan erat satu sama lainnya. Jika kebutuhan-kebutuhan itu tidak terpenuhi, akan timbul kesulitan-kesulitan yang menyebabkan timbulnya rasa kecewa, frustasi, marah, menyerang orang lain, minum-minumankeras, narkoba, dan tingkah laku negative lainnya yang sangat merugikan diri sendiri dan orang lain (Ali & Asrori, 2009 : 161).

#### **2.3.5 Upaya Pemenuhan Kebutuhan Remaja dan Implikasinya bagi Pendidikan**

Kondisi lingkungan sekitar, baik keluarga, sekolah, maupun masyarakat berkaitan erat dengan motivasi seseorang. Menurut Maslow (Goble, 1987), ada sejumlah kondisi yang merupakan prasyarat sekaligus menjadi intervensi edukatif

dalam rangka pemuasan kebutuhan dasar manusia, termasuk remaja (Ali & Asrori, 2009 : 161-162), yaitu:

- a. Kemerdekaan untuk berbicara.
- b. Kemerdekaan melakukan apa saja yang diinginkan selama tidak merugikan dirinya dan orang lain.
- c. Kemerdekaan untuk mengeksplorasi lingkungan.
- d. Kemerdekaan untuk mempertahankan atau membela diri.
- e. Adanya keadilan.
- f. Adanya kejujuran.
- g. Adanya kewajaran.
- h. Adanya ketertiban.

### **2.3.6 Pengertian Berafiliasi**

Menurut J. P. Chaplin (dalam Kartono, 2004 : 14) *affiliation* (berafiliasi, pertalian, gabungan, perhubungan, persatuan) adalah kebutuhan akan pertalian perkawanan dengan orang lain, pembentukan persahabatan ikut serta dalam kelompok-kelompok tertentu, bercinta, kerjasama dan kooperasi.

Edwards (1972) yang dikutip Ruch (1972) mengartikan berafiliasi sebagai kebutuhan untuk menjalin persahabatan dengan orang lain, setia terhadap temannya, berpartisipasi dalam kelompoknya, suka menulis surat terhadap teman-temannya, atau langganan-langganannya (As`ad, 2004 : 51).

Berdasarkan pendapat tokoh diatas dapat diambil kesimpulan bahwasannya berafiliasi adalah kebutuhan akan menjalin perkawanan,

pembentukan persahabatan dengan orang lain, berpartisipasi dan bekerjasama dalam kelompoknya.

### **2.3.7 Pengertian Kebutuhan Berafiliasi**

Menurut Mc Clelland (dalam As`ad, 2004 : 53) mengartikan kebutuhan berafiliasi merupakan kebutuhan akan kehangatan dan sokongan dalam hubungan dengan orang lain. Kebutuhan ini mengarahkan tingkah laku untuk mengadakan hubungan secara akrab dengan orang lain. Sedangkan Murray mengemukakan kebutuhan berafiliasi sebagai rasa ingin mendekati dan menyayangi, kerjasama dengan orang lain, mendapat afeksi orang yang disenangi serta menjadi teman orang lain.

Kebutuhan berafiliasi (*need for affiliation*), merupakan kebutuhan nyata pada setiap manusia, terlepas dari status, kedudukan, jabatan, maupun pekerjaan yang dimilikinya. Kebutuhan ini pada umumnya tercermin pada keinginan berada pada situasi yang bersahabat dalam interaksi seorang dengan orang lain. Seseorang akan merasa senang, aman, dan berharga ketika dirinya diterima dan memperoleh tempat di dalam kelompok. Sebaliknya, akan merasa cemas, kurang berharga, atau cemas ketika dirinya tidak diterima atau bahkan disisihkan oleh kelompoknya (Ali & Asrori, 2009 : 159).

Seseorang yang memiliki kebutuhan berafiliasi mempunyai kemampuan untuk bekerjasama. Mereka melihat orang lain sebagai bagian dari dirinya sendiri, dalam pengertian bahwa dirinya hanya mungkin berkembang bersama dan karena kualitas orang lain disekitarnya. Sebenarnya kemampuan bekerjasama tidak dapat diwujudkan kecuali diawali dengan kemampuan untuk membuka diri dan

mengendalikan emosi diri sendiri. Pengendalian diri, tidak saja sangat penting dalam berkomunikasi secara efektif, tetapi juga menjadi persyaratan untuk berhubungan dan bekerjasama dengan orang lain (Tasmara, 2003: 230-231).

Berdasarkan pendapat tokoh diatas dapat diambil kesimpulan bahwasannya kebutuhan berafiliasi adalah kebutuhan untuk menjalin persahabatan dengan orang lain, setia terhadap teman, berpartisipasi dalam kelompok, keinginan untuk mendekati dan menyayangi, kerjasama dengan orang lain serta mendapat afeksi orang yang disenangi.

### **2.3.8 Ciri-ciri Kebutuhan Berafiliasi**

Mc. Clelland (dalam As`ad, 2004 : 53-54) menegaskan tingkah laku individu yang didorong oleh kebutuhan untuk bersahabat (berafiliasi) yang tinggi akan nampak dalam tindakan berikut:

- a. Lebih memperhatikan segi hubungan pribadi yang ada dalam pekerjaannya daripada segi tugas-tugas yang ada pada pekerjaan itu.
- b. Melakukan pekerjaan lebih efektif apabila bekerjasama bersama orang lain dalam suasana yang lebih kooperatif.
- c. Mencari persetujuan atau kesepakatan dari orang lain.
- d. Lebih suka dengan orang lain daripada sendirian.

Menurut Murray (2006 : 21) disebutkan bahwa kebutuhan berafiliasi adalah mendekati dan menyayangi kerjasama dengan orang lain, mendapat afeksi orang yang disenangi dan menjadi teman orang lain. Aspek emosi yang berhubungan dengan kebutuhan berafiliasi ini adalah:



a. Cinta

Cinta adalah kasih sayang yang besar sekali, perasaan yang lebih ekstrim dari afeksi. Setiap orang, anak-anak maupun orang dewasa, pada hakekatnya menginginkan untuk diterima sebagaimana adanya, dirinya, fisiknya, juga pribadinya secara keseluruhan dalam keluarga, termasuk diantaranya dapat menerima kelemahan dan kekurangan mereka (Sobur, 2003: 422).

b. Kepercayaan

Kepercayaan adalah asal kata dari percaya yang artinya menerima sesuatu sebagai kebenaran dan menganutnya, tapi setelah diberi awalan *ke* dan *an* maka artinya adalah orang yang dipercayai, sesuatu yang diakui atau diterima kebenarannya.

c. Afeksi

Afeksi adalah suatu tingkat yang luas dari proses mental, termasuk perasaan, emosi, rasa hati dan temperamen. Secara historik *affection* berasal dari *cognition* (pengalaman) dan *volition* (kehendak). Afeksi adalah menyangkut tentang perasaan terhadap seluruh objek pada suatu sikap, emosi dan perilaku.

d. Empati

Pencerminan perasaan seseorang dalam suatu peristiwa, obyek yang lazim, atau suatu hasil estetika. Empati juga dapat diartikan kesadaran dan pengertian dari perasaan, kebutuhan dan penderitaan orang lain. Empati adalah kemampuan seseorang untuk memahami orang lain. Merasakan rintihan dan mendengarkan debar jantungnya, sehingga mereka mampu beradaptasi dengan merasakan kondisi batiniah dari orang lain (Tasmara, 2003 : 34-35).

### **2.3.9 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kebutuhan Berafiliasi**

Martinah (1984 : 33-36), mengemukakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi kebutuhan berafiliasi sebagai berikut:

#### **a. Kebudayaan**

Kebutuhan berafiliasi sebagai kebutuhan sosial juga tidak luput dari pengaruh kebudayaan, nilai-nilai yang berlaku pada suatu tempat ataupun kebiasaan-kebiasaan. Dalam masyarakat yang menilai tinggi kebutuhan berafiliasi, akan mengakibatkan perkembangan dan pelestarian kebutuhan tersebut, sebaliknya jika kebutuhan tersebut tidak dinilai tinggi, itu akan menipis dan tidak akan tumbuh subur.

#### **b. Situasi yang Bersifat Psikologik**

Festinger mengatakan bahwa jika seseorang tidak yakin akan kemampuannya atau tidak yakin pendapatnya, ia akan merasa tertekan, rasa tertekan ini akan berkurang jika dilakukan perbandingan sosial. Kesempatan untuk meningkatkan diri melalui perbandingan dengan orang akan meningkatkan berafiliasi dan jika orang tersebut dalam perbandingan ini merasa lebih baik, ini akan lebih menguatkan sehingga menghasilkan berafiliasi yang lebih besar.

#### **c. Perasaan dan Kesamaan**

McGhee dan Teevan mengemukakan bahwa siswa yang mempunyai kebutuhan akan berafiliasi yang tinggi lebih suka menyeragamkan diri daripada yang mempunyai kebutuhan berafiliasi yang rendah. Pengaruh faktor-faktor persamaan dan kesamaan dapat dilihat dalam kehidupan sehari-hari. Sebagai contoh dapat dilihat bahwa orang yang memiliki kesamaan

pendidikan, kesamaan status, kesamaan kelompok etnik lebih tertarik satu sama lain dan sering membentuk kelompok-kelompok diharapkan dapat memunculkan rasa percaya diri pada setiap individu yang didukung dengan segala kelebihan dan kekurangan yang dimiliki oleh manusia serta keyakinan oleh penciptaan Allah SWT bahwa manusia diciptakan dengan segala kelebihan dan kekurangan, maka diharapkan setiap individu akan dapat tumbuh rasa percaya dirinya.

## **2.4 Rasa Percaya Diri**

### **2.4.1 Pengertian Rasa Percaya Diri**

Rasa percaya diri merupakan sikap atau keyakinan atas kemampuan diri sendiri, sehingga dalam tindakan-tindakannya tidak terlalu cemas, merasa bebas untuk melakukan hal-hal yang sesuai keinginannya serta bertanggung jawab atas perbuatannya, sopan dalam berinteraksi dengan orang lain, memiliki dorongan prestasi serta dapat mengenal kelebihan dan kekurangan diri sendiri (Lauster, 2006 : 13).

Rasa percaya diri secara sederhana dapat dikatakan sebagai suatu keyakinan seseorang terhadap segala aspek kelebihan yang dimilikinya dan keyakinan tersebut membuatnya merasa mampu untuk bisa mencapai berbagai tujuan dalam hidupnya (Hakim, 2002 : 6).

Kepercayaan diri pada setiap individu akan berbeda, hal ini dipengaruhi oleh sejauhmana penerimaan masyarakat pada individu. Jika mereka merasa dirinya diterima maka akan muncul perasaan aman dan nyaman untuk melakukan

segala hal yang mereka inginkan. Kepercayaan diri merupakan pandangan sikap dan keyakinan remaja dalam menghadapi suatu tugas dan pekerjaan. Tidak adanya rasa percaya diri, seseorang tidak akan dapat mengembangkan potensi-potensi yang dimilikinya dan menjadi manusia yang utuh dalam kehidupan masyarakat. Kepercayaan diri akan memperkuat motivasi mencapai keberhasilan, karena semakin tinggi kepercayaan terhadap diri sendiri, semakin kuat pula semangat untuk menyelesaikan segala pekerjaannya. Kepercayaan diri juga membawa kekuatan dalam menentukan langkah dan merupakan faktor utama dalam mengatasi suatu masalah (Ashriati, 2006 : 48).

Rasa percaya diri adalah sikap positif individu yang memampukan dirinya untuk mengembangkan penilaian positif, baik terhadap diri sendiri maupun terhadap lingkungan atau situasi yang dihadapinya. Rasa percaya diri merujuk pada adanya beberapa aspek dari kehidupan individu tersebut dengan sejumlah kompetensi, keyakinan, kemampuan dan percaya bahwa bisa melakukan sesuatu akibat pengalaman, potensi aktual, prestasi serta harapan realistis yang dimiliki (Mastuti, 2008 : 13).

Menurut Hattie (yang dikutip oleh Thalib, dalam Santoso, 2005: 53) rasa percaya diri dapat membuat seseorang mempunyai pandangan diri yang positif serta kontrol diri yang baik. rasa percaya diri mampu membuat seseorang mengarahkan keinginan dan hasratnya untuk bertindak sesuai dengan aturan dan akal sehat sekaligus mencegah terjadinya perbuatan yang melampaui batas. Sebaliknya, seseorang yang tidak mempunyai rasa percaya diri dapat membuat dirinya mempunyai pandangan yang negatif sehingga dapat menimbulkan

kecenderungan berperilaku anti sosial termasuk juga berperilaku dengan menggunakan kekerasan.

Berdasarkan pendapat para ahli di atas dapat ditarik suatu kesimpulan bahwa rasa percaya diri adalah perasaan yakin akan kemampuan diri sendiri, kemampuan berinteraksi dengan lingkungan sekitar, mengenal kelebihan dan kekurangan diri, memiliki dorongan untuk berprestasi, bebas melakukan sesuatu hal sesuai dengan keinginannya serta mampu bertanggung jawab atas tindakan-tindakannya.

#### **2.4.2 Ciri-ciri Rasa Percaya Diri**

Menurut Hakim (2002 : 5-6) yang melihat ciri-ciri tersebut dari orang-orang yang memiliki rasa percaya diri adalah sebagai berikut:

- a. Selalu bersikap tenang dalam mengerjakan segala sesuatu.
- b. Memiliki potensi dan kemampuan yang memadai dan yakin bahwa dirinya yang terbaik.
- c. Mampu menetralisasi ketegangan yang muncul didalam berbagai situasi.
- d. Mampu menyesuaikan diri dan berkomunikasi dalam berbagai situasi.
- e. Memiliki kondisi mental dan fisik yang cukup menunjang penampilannya.
- f. Memiliki kecerdasan yang cukup.
- g. Memiliki tingkat pendidikan formal yang cukup.
- h. Memiliki keahlian atau ketrampilan lain yang menunjang penampilannya, karena pada dasarnya manusia adalah mahluk yang mulia.
- i. Memiliki kemampuan untuk bersosialisasi.
- j. Memiliki latar belakang pendidikan keluarga yang baik.

- k. Memiliki pengalaman hidup yang menempa mentalnya menjadi kuat dan tahan dalam menghadapi berbagai cobaan hidup.
- l. Selalu bereaksi positif di dalam menghadapi berbagai masalah.

Menurut Lautser (dalam Ashriati, 2006 : 49) ciri-ciri kepercayaan diri adalah:

- a. Percaya kepada kemampuan sendiri

Yaitu suatu keyakinan atas diri sendiri terhadap segala fenomena yang terjadi yang berhubungan dengan kemampuan individu untuk mengevaluasi serta mengatasi fenomena yang terjadi.

- b. Bertindak mandiri dalam mengambil keputusan

Yaitu dapat bertindak dalam mengambil keputusan terhadap diri yang dilakukan secara mandiri atau tanpa adanya keterlibatan dari orang lain dan mampu untuk meyakini tindakan yang diambil.

- c. Memiliki rasa positif terhadap diri sendiri

Yaitu dengan adanya penilaian yang baik dari dalam diri sendiri, baik dari pandangan maupun tindakan yang dilakukan yang menimbulkan rasa positif terhadap diri.

- d. Berani mengungkapkan pendapat

Yaitu adanya suatu sikap untuk mampu mengutarakan sesuatu dalam diri yang diungkapkan kepada orang lain tanpa adanya paksaan atau rasa yang dapat menghambat pengungkapan tersebut.

Begitu pula sebaliknya menurut Mastuti (2008 : 14-15) bahwa individu dengan rasa kurang percaya diri memiliki beberapa ciri atau karakteristik diantaranya:

- a. Berusaha menunjukkan sikap konformis, semata-mata demi mendapatkan pengakuan dan penerimaan kelompok.
- b. Menyimpan rasa takut atau kekhawatiran terhadap penolakan.
- c. Sulit menerima realita diri (menerima kekurangan) dan memandang rendah kemampuan diri sendiri, namun di lain pihak memasang harapan yang tidak realistis terhadap diri sendiri.
- d. Pesimis, mudah menilai segala sesuatu dari sisi negatif.
- e. Takut gagal, sehingga menghindari segala resiko dan tidak berani memasang target untuk berhasil.
- f. Cenderung menolak pujian yang ditujukan secara tulus (karena *undervalue* diri sendiri).
- g. Selalu menempatkan atau memposisikan diri sebagai yang terakhir, karena menilai dirinya tidak mampu.
- h. Mempunyai *external locus of control* (mudah menyerah pada nasib, sangat tergantung pada keadaan dan pengakuan atau penerimaan serta bantuan orang lain).

#### **2.4.3 Jenis-jenis Rasa Percaya Diri**

Berdasarkan jenisnya menurut Lindenfield (1997: 4-11) rasa percaya diri terbagi atas percaya diri batin dan percaya diri lahir, yaitu:

- a. Percaya Diri Batin

Ada empat ciri utama yang khas pada orang yang mempunyai rasa percaya diri batin, yaitu:

1) Cinta Diri

Orang yang percaya diri mencintai diri mereka dan cinta diri ini bukanlah suatu yang dirahasiakan. Jelaslah bagi orang-orang tertentu bahwa mereka peduli tentang diri mereka karena perilaku dan gaya hidup mereka adalah untuk memelihara diri.

2) Pemahaman Diri

Orang dengan rasa percaya diri batin juga sangat sadar diri. Mereka tidak terus-menerus merenungi diri sendiri, tetapi secara teratur mereka memikirkan perasaan, pikiran dan perilaku mereka serta selalu ingin tahu bagaimana pendapat orang lain tentang diri mereka.

3) Tujuan yang Jelas

Orang yang percaya diri selalu tahu tujuan hidupnya. Kondisi ini disebabkan karena mereka punya pikiran yang jelas mengapa mereka melakukan tindakan tertentu dan mereka tahu hasil apa yang bisa diharapkan.

4) Pemikiran yang Positif

Orang yang percaya diri biasanya merupakan teman yang menyenangkan, salah satu sebabnya ialah karena mereka biasa melihat kehidupan dari sisi yang cerah dan mereka mengharap serta mencari pengalaman dan hasil yang bagus.



## b. Percaya Diri Lahir

Untuk memberikan kesan percaya diri pada dunia luar, individu juga perlu mengembangkan keterampilan dalam empat bidang berikut:

### 1) Komunikasi

Dengan memiliki dasar yang baik dalam bidang keterampilan berkomunikasi, akan dapat mendengarkan orang lain dengan tepat, tenang, dan penuh perhatian, bisa berbincang-bincang dengan orang dari segala usia dan segala jenis latar belakang dan lain-lain.

### 2) Ketegasan

Kalau individu bisa mengajarkan sikap tegas kepada anak-anak, jarang sekali mereka akan berlaku agresif dan pasif demi mendapatkan keberhasilan dalam hidup dan hubungan sosialnya.

### 3) Penampilan Diri

Keterampilan ini akan mengajarkan pada anak betapa pentingnya tampil sebagai orang yang percaya diri.

### 4) Pengendalian Perasaan

Kalau perasaan tidak dikelola dengan baik, maka bisa membentuk suatu kekuatan besar yang tidak terduga. Kadang-kadang menyenangkan dan menarik untuk membiarkan hati memerintah pikiran, tetapi pada umumnya dalam hidup sehari-hari perlu untuk bisa mengendalikan perasaan.

## **2.4.4 Proses Pembentukan Rasa Percaya Diri**

Proses terbentuknya rasa percaya diri menurut Hakim (2002 : 6) secara garis besar sebagai berikut:

- a. Terbentuknya kepribadian yang baik sesuai dengan proses perkembangan yang melahirkan kelebihan-kelebihan tertentu.
- b. Pemahaman seseorang terhadap kelebihan-kelebihan yang dimilikinya dan melahirkan keyakinan kuat untuk bisa berbuat segala sesuatu dengan memanfaatkan kelebihan-kelebihannya.
- c. Pemahaman dan reaksi positif seseorang terhadap kelemahan-kelemahan yang dimilikinya agar tidak menimbulkan rasa rendah diri atau sulit menyesuaikan diri.
- d. Pengalaman di dalam menjalani berbagai aspek kehidupan dengan menggunakan segala kelebihan yang ada pada dirinya.

Kekurangan pada salah satu proses tersebut, kemungkinan besar akan mengakibatkan seseorang mengalami hambatan untuk memperoleh rasa percaya diri (Hakim, 2002 : 6).

Menurut pendapat Harry Stack Sullivan (dalam Rahmat, 2007 : 101) bahwa jika kita diterima oleh orang lain, dihormati dan disegani karena keadaan kita, kita akan cenderung bersikap menghormati dan menerima diri kita, sebaliknya jika orang lain selalu meremehkan, menyalahkan, dan menolak maka cenderung kita tidak akan menyenangi diri kita.

Sedangkan menurut Rahmat (2007 : 108-109) bahwa keinginan untuk menutup diri selain disebabkan oleh konsep diri yang negatif juga timbul dari kurangnya suatu kepercayaan pada kemampuan diri sendiri. Orang yang tidak menyenangi dirinya tidak mampu mengatasi suatu persoalan. dan orang yang kurang percaya diri akan cenderung sedapat mungkin menghindari situasi

komunikasi, dan ia takut akan orang lain akan mengejeknya atau menyalahkannya. Dalam diskusi, ia akan lebih banyak diam, dalam pidato ia berbicara terpatah-patah.

#### **2.4.5 Cara Meningkatkan Rasa Percaya Diri**

Menurut Lauster (2006 : 15-16) ada sepuluh cara untuk meningkatkan rasa percaya diri, antara lain:

- a. Carilah sebab-sebab merasa rendah diri. Sekali mengetahui sebab-sebab itu maka sudah mendapatkan prasyarat yang sangat penting untuk suatu perbaikan kepercayaan diri sendiri yang direncanakan.
- b. Atasi kelemahan diri. Hal yang penting adalah harus memiliki kemauan yang kuat. Karena hanya dengan begitu akan memandang suatu perbaikan yang kecil sebagai keberhasilan yang sebenarnya.
- c. Cobalah kembangkan bakat dan kemampuan lebih jauh. Dengan begitu individu mengadakan kompensasi bagi kelemahannya, sehingga kelemahan itu tidak penting lagi.
- d. Bahagialah dengan keberhasilan dalam suatu bidang tertentu dan janganlah ragu-ragu untuk bangga atasnya. Perkiraan diri sendiri atas keberhasilan adalah lebih penting untuk kesadaran diri sendiri dibandingkan dengan pendapat orang lain.
- e. Bebaskan diri dari pendapat orang lain. Janganlah berbuat berlawanan dengan keyakinan saudara sendiri. Hanya dengan begitu akan merasa merdeka dalam diri sendiri dan yakin.

- f. Jika misalnya tidak puas dengan pekerjaan, tapi tidak melihat sesuatu kemungkinanpun untuk memperbaiki diri, maka kembangkanlah bakat-bakat melalui hobi. Dengan begitu dapat mengkompensasikan kekecewaan dan dapat menjaga diri dari ketidakyakinan atas diri sendiri.
- g. Jika diminta untuk melakukan pekerjaan yang sukar, cobalah melakukan pekerjaan tersebut dengan rasa optimis. Jika takut melakukan tugas itu, maka di masa depan akan kurang percaya pada kemampuan sendiri dan akhirnya gagal dalam tugas yang tak begitu sulit.
- h. Jangan terlalu bercita-cita, karena cita-cita yang kelewat batas tidak baik. Makin besar cita-cita saudara, maka akan semakin sulit bagi saudara untuk memenuhi tuntutan yang tinggi itu.
- i. Jangan terlalu sering membandingkan diri saudara dengan orang lain. Ada banyak hal yang dapat dilakukan lebih baik oleh orang lain dibanding diri sendiri. Jika terus menerus membandingkan diri sendiri dengan orang lain, maka ada kemungkinan akan kecewa dengan diri sendiri dan tidak baik bagi harga diri.
- j. Janganlah mengambil dan meyakini unkanan motto, "apapun juga bisa dilakukan dengan baik oleh orang lain sayapun harus dapat melakukannya," karena tidak seorangpun dapat mempunyai hasil yang sama dalam tiap bidang.

Sedangkan menurut Hakim (2002 : 170-180) cara-cara untuk meningkatkan rasa percaya diri adalah:

- a. Bangkitkan Kemauan yang Keras

Kemauan merupakan suatu bentuk fondasi untuk membangun kepribadian yang kuat termasuk rasa percaya diri. Selain itu, kemauan yang keras juga merupakan suatu obat paling ampuh dalam menyembuhkan gangguan mental yang salah satunya adalah rasa tidak percaya diri.

b. Biasakan untuk Memberanikan Diri

Kebiasaan memberanikan diri dan berusaha untuk rileks dalam ketegangan akan segera hilang atau berkurang, hal ini suatu sikap yang positif dan akan menumbuhkan serta mempunyai kesempatan bisa tampil lebih percaya diri.

c. Berpikir Positif dan Menyingkirkan Pikiran Negatif

Untuk membangun rasa percaya diri yang kuat harus menghilangkan pikiran-pikiran negatif, lalu menggantikan dengan pikiran-pikiran positif yang sewajarnya dan meyakinkan agar tercipta suatu rasa percaya diri yang standar dan seirama.

d. Biasakan untuk Selalu Berinisiatif

Membiasakan untuk melakukan sesuatu yang positif dan penuh tantangan dengan inisiatif sendiri tanpa menunggu perintah dari orang lain.

e. Selalu bersikap Mandiri

Dalam melakukan segala sesuatu terutama dalam hal kebutuhan hidup tidak terlalu tergantung pada orang lain, harus memulainya dengan kesadaran dan kemauan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari secara mandiri.

f. Mau Belajar dari Kegagalan

Siap mental dalam menghadapi kegagalan dan mau belajar dari kegagalan tersebut, sehingga mampu melakukan hal-hal yang lebih baik untuk mencapai suatu keberhasilan.

g. Tidak Mudah Menyerah

Rasa percaya diri akan terpelihara dan dapat ditingkatkan yaitu dengan sikap mental yang tidak mudah menyerah di dalam mencapai keinginan dan cita-cita. Menguatkan kemauan untuk melangkah, bersikap sabar dalam menghadapinya.

h. Membangun Pendirian yang Kuat

Dengan mempunyai tekad dan pendirian yang kuat serta menghilangkan keraguan untuk mencapai suatu tujuan dan cita-cita.

i. Bersikap Kritis dan Obyektif

Mempunyai sikap kritis dan obyektif terhadap diri sendiri dan lingkungan. Mengenal kelemahan secara obyektif sehingga menemukan tindakan yang tepat untuk mengatasi kelemahan dan mengenal kelebihan pribadi, sehingga dapat mengembangkan dan memanfaatkan kelebihannya untuk mencapai keberhasilan.

j. Pandai Membaca Situasi

Dengan membaca situasi akan memperoleh gambaran yang jelas tentang apa yang harus dilakukan dan diterima di mana individu berada.

k. Pandai Menempatkan Diri

Menempatkan diri sendiri pada posisi yang tepat sebagai orang yang bermanfaat di lingkungan manapun.

l. Pandai Melakukan Penyusunan Diri dan Pendekatan Kepada Orang Lain

Untuk dapat bekerja sama dengan orang lain dan mempunyai relasi dibutuhkan kepandaian di dalam melakukan penyesuaian dan pendekatan kepada orang lain.

**2.4.6 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Rasa Percaya Diri**

Faktor-faktor yang mempengaruhi rasa percaya diri pada individu menurut Hakim (2002 : 121) itu muncul akibat:

a. Lingkungan Keluarga

Pola asuh dalam keluarga merupakan lingkungan untuk membentuk pendidikan yang paling utama dan pertama, karena sangat menentukan baik buruknya kepribadian seseorang. Rasa percaya diri merupakan suatu keyakinan seseorang terhadap segala aspek kelebihan yang ada pada dirinya dan diwujudkan dalam tingkah laku sehari-hari. Pola pendidikan keluarga yang bisa diterapkan untuk membangun rasa percaya diri, sebagai berikut:

- 1) Menerapkan pola pendidikan yang demokratis
- 2) Melatih keberanian untuk berbicara tentang banyak hal
- 3) Menumbuhkan sikap untuk mandiri pada siswa
- 4) Memperluas lingkungan pergaulan siswa
- 5) Jangan terlalu sering memberi kemudahan kepada siswa
- 6) Hindarkan sikap terlalu melindungi

- 7) Jangan terlalu memanjakan siswa
- 8) Tumbuhkan harga diri pada siswa
- 9) Tumbuhkan sikap bertanggung jawab pada siswa
- 10) Setiap permintaan siswa jangan terlalu dituruti
- 11) Berikan siswa suatu penghargaan jika ia berbuat baik
- 12) Berikan siswa hukuman jika berbuat salah
- 13) Kembangkan kelebihan-kelebihan yang dimiliki siswa
- 14) Anjurkan siswa agar mengikuti kegiatan kelompok di lingkungan rumah
- 15) Kembangkan hobi siswa yang positif
- 16) Berikan pendidikan agama sejak dini

b. Pendidikan Formal

Sekolah atau perguruan tinggi bisa dikatakan sebagai lingkungan yang paling berperan untuk bisa mengembangkan rasa percaya diri siswa setelah lingkungan keluarga. Ditinjau dari segi sosialisasi mungkin dapat dikatakan bahwa sekolah memegang peranan lebih penting jika dibandingkan dengan lingkungan keluarga yang jumlah individunya terbatas. Rasa percaya diri bisa dibangun di lingkungan sekolah, yaitu:

- 1) Memupuk keberanian untuk bertanya
- 2) Peran guru atau dosen yang aktif bertanya pada siswa atau mahasiswa
- 3) Melatih diskusi dan berdebat
- 4) Mengerjakan soal di depan kelas
- 5) Bersaing dalam mencapai prestasi belajar
- 6) Aktif dalam kegiatan pertandingan olah raga



- 7) Belajar berpidato
- 8) Mengikuti kegiatan ekstra kurikuler
- 9) Mengikuti kegiatan seni vocal
- 10) Penerapan disiplin yang konsisten
- 11) Aktif dalam kegiatan bermain musik
- 12) Ikut serta dalam organisasi sekolah
- 13) Menjadi ketua kelas menjadi pemimpin upacara
- 14) Ikut dalam kegiatan pencinta alam
- 15) Memperluas pergaulan yang sehat

c. Pendidikan Non-Formal

Salah satu modal utama untuk bisa menjadi seseorang dengan kepribadian yang penuh percaya diri adalah dengan memiliki kelebihan tertentu yang berarti bagi diri sendiri dan orang lain. Rasa percaya diri akan menjadi lebih mantap jika seseorang memiliki suatu kelebihan yang membuat orang lain merasa kagum. Kemampuan atau keterampilan di bidang non formal. Berikut ini beberapa macam kemampuan dan keterampilan yang bisa diperoleh melalui pendidikan non formal:

- 1) Mengikuti kursus bahasa asing
- 2) Mengikuti kursus jurnalistik
- 3) Mengikuti kursus bermain alat musik
- 4) Mengikuti kursus keterampilan untuk memasuki dunia kerja
- 5) Mengikuti kursus seni vokal
- 6) Mengikuti pendidikan keagamaan

d. Di Lingkungan Kerja

Bagi orang-orang yang sudah bekerja di sebuah kantor, perusahaan atau tempat lain, lingkungan tersebut menjadi lingkungan hidup kedua setelah lingkungan rumah. Dengan sendirinya, akan sangat berpengaruh terhadap kondisi mental secara keseluruhan. Suasana kerja, berat ringannya pekerjaan, tingkat kesejahteraan, persaingan kerja, hubungan antar karyawan dan pimpinan serta berbagai masalah lain yang berkaitan dengan pekerjaan, semua akan berpengaruh terhadap kondisi mental individu dan dengan rasa percaya diri mereka.

Adapun faktor yang mempengaruhi rasa percaya diri seseorang menurut Lautser adalah sebagai berikut:

a. Kemampuan pribadi

Kemampuan pribadi adalah kemampuan yang dimiliki oleh individu untuk mengembangkan diri dimana individu yang bersangkutan tidak terlalu cemas dalam tindakannya, dan tidak tergantung pada orang lain mengenai kemampuan dirinya sendiri;

b. Interaksi Sosial

Interaksi sosial yaitu mengenai bagaimana individu dalam berhubungan dengan lingkungannya bertoleransi, dapat menerima dan menghargai orang lain. H. Bonner (dalam Gerungan, 2004: 62) dalam bukunya, *social Psychology*, yang dalam garis besarnya berbunyi sebagai berikut interaksi sosial adalah suatu hubungan antara dua atau lebih individu manusia, dimana kelakuan individu yang satu mempengaruhi, mengubah, atau memperbaiki

kelakuan individu yang lain atau sebaliknya. Rumusan ini dengan tepat menggambarkan kelangsungan timbale baliknya interaksi sosial antara dua atau lebih manusia itu.

Sementara itu, individu yang satu dapat menyesuaikan diri secara *autoplastis* kepada individu yang lain, dimana dirinya dipengaruhi oleh diri yang lain. Individu yang satu dapat juga menyesuaikan diri secara *aloplastis* dengan individu lain, dimana individu yang lain itulah yang dipengaruhi oleh dirinya yang pertama. Dengan demikian, hubungan antara individu yang berinteraksi senantiasa merupakan hubungan timbale balik, saling pengaruh yang timbale balik.

#### c. Konsep Diri

Konsep diri merupakan bagaimana individu memandang dan menilai dirinya secara positif ataupun negatif, mengenal kelebihan dan kekurangannya. Menurut Hurlock (1993 : 58) konsep diri merupakan gambaran yang dimiliki oleh seorang individu tentang dirinya meliputi kondisi fisik, psikologis, sosial, emosional, aspirasi dan prestasi. Konsep diri mencakup semua konsep diri tentang citra fisik dan psikologis diri.

Setiap individu akan cenderung mengembangkan konsep diri sesuai dengan bagaimana ia melihat dirinya, orang lain melihat dirinya dan harapan ideal tentang bagaimana dirinya, dengan hal ini maka yang akan termanifestasi dalam perilakunya adalah bagaimana ia mampu untuk berperilaku sebagaimana persepsi yang diterimanya baik dari diri sendiri, orang lain maupun diri ideal yang diharapkannya.

Individu dengan gambaran diri positif akan cenderung mengembangkan perilaku yang positif (penuh percaya diri, kemampuan *problem solving* dll) dan individu dengan konsep diri negative akan cenderung memiliki sikap dan perilaku yang mengarah pada hal yang negatif (merasa *inferior*, pesimis dll).

Menurut Mangunharjo (dalam Ashriati, 2006 : 49-50) ada dua faktor yang dapat mempengaruhi kepercayaan diri yaitu:

a. Faktor fisik :

Keadaan fisik seperti kegemukan, cacat anggota tubuh atau rusaknya salah satu indera merupakan kekurangan yang jelas terlihat oleh orang lain. akan menimbulkan perasaan tidak berharga terhadap keadaan fisiknya, karena seseorang amat merasakan kekurangan yang ada pada dirinya jika dibandingkan dengan orang lain. jadi dari hal tersebut seseorang tersebut tidak dapat bereaksi secara positif dan timbullah rasa minder yang berkembang menjadi rasa tidak percaya diri (Lie, 2003: 12; dalam Ashriati, 2006: 49-50).

b. Faktor Mental

Seseorang akan percaya diri karena ia mempunyai kemampuan yang cenderung tinggi, seperti bakat atau keahlian khusus yang dimilikinya.

c. Faktor Sosial

Kepercayaan diri terbentuk melalui dukungan sosial dari dukungan orang tua dan dukungan orang disekitarnya, keadaan keluarga merupakan lingkungan hidup yang pertama dan utama dalam kehidupan setiap orang (Lie, dalam Ashriati, 2006: 50).

#### **2.4.7 Faktor-faktor Pendukung Rasa Percaya Diri**

Menurut Paul, C.J. (1993 : 16-23) faktor pendukung percaya diri antara lain:

a. Orangtua

Dalam penentuan konsep diri, orangtua menjadi faktor penentu yang paling utama dan paling istimewa. Jika mereka secara tulus dan konsisten menunjukkan cinta dan sayang kepada anak, anak dibantu untuk memandang diri pantas dicintai atau tidak oleh orang lain maupun oleh diri sendiri. Dengan beribu cara orangtua memberi pengetahuan kepada anak. Pemberitahuan ini membuat dan mempengaruhi apa yang dipikirkan tentang. Orangtua yang terlalu dan mudah cemas terhadap anaknya secara terus menerus akan menjadikan individu merasa tidak aman dan takut-takutan. Sedangkan orangtua yang terlalu menuntut anaknya sesuai dengan kehendaknya, akan menjadikan anak kurang percaya diri dalam menghadapi hidup ini.

b. Saudara Sekandung

Hubungan dengan saudara kandung juga penting dalam pembentukan konsep diri. Individu yang berperan sebagai anak sulung yang diperlakukan sebagai seorang pemimpin oleh adik-adiknya dan mendapat banyak kesempatan untuk berperan sebagai penasehat mereka, mendapat keuntungan besar dari kedudukannya dalam membentuk konsep dirinya. Sedangkan anak bungsu yang terus menerus dianggap dan diperlakukan sebagai anak kecil oleh kakak-kakaknya, mengakibatkan kepercayaan diri dan harga dirinya berkembang dengan lambat dan bahkan sulit tumbuh.

c. Sekolah

Sekolah merupakan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi konsep diri individu, karena di sekolah tersebut individu menemukan tokoh utama yang dapat dijadikan patokan dalam membentuk konsep diri tentang rasa percaya diri individu. Selain itu kompetisi dengan teman-teman di sekolah sangat mempengaruhi individu, mereka yang selalu menang dalam kompetisi membuatnya mudah untuk mendapatkan kepercayaan dan rasa harga diri, dibandingkan dengan mereka yang selalu kalah dalam kompetisi.

d. Teman Sebaya

Pergaulan individu tidak hanya terbatas di lingkungan keluarga saja, tetapi di luar rumah individu juga mempunyai teman. Rasa kagum dan rasa disenangi oleh teman dan bahkan dihormati oleh teman-teman menumbuhkan gambaran diri yang baik terutama dalam membentuk rasa percaya diri mereka.

e. Masyarakat

Dalam masyarakat selalu terdapat norma-norma yang membatasi individu dalam bertindak. Norma-norma tersebut menjadi bagian dari cita-cita seseorang. Semakin individu tersebut memenuhi norma dan diterima oleh masyarakat, maka semakin lancar konsep pembentukan dirinya terutama dalam menumbuhkan rasa percaya diri sehingga rasa harga dirinya ikut berkembang pula.

f. Pengalaman

Pengalaman keberhasilan dan kegagalan individu sangat berperang dalam pembentukan konsep

## 2.5 Pandangan Islam Mengenai Kebutuhan Berafiliasi dan Rasa Percaya Diri

### 2.5.1 Kebutuhan Berafiliasi dalam Kajian Islam

Seseorang yang memiliki kebutuhan berafiliasi mempunyai kemampuan untuk bekerjasama. Mereka melihat orang lain sebagai bagian dari jati dirinya sendiri dalam pengertian bahwa dirinya hanya mungkin berkembang bersama dan karena kualitas orang lain disekitarnya. (Tasmara. 2003 : 230)

Sebenarnya kemampuan bekerjasama tidak dapat diwujudkan kecuali diawali dengan kemampuan untuk membuka diri dan mengendalikan emosi diri sendiri. Pengendalian diri, tidak saja sangat penting dalam berkomunikasi secara efektif, tetapi juga menjadi persyaratan untuk berhubungan dan bekerjasama dengan orang lain. (Tasmara. 2003 : 231)

Oleh karena itu seseorang yang mampu menangani emosi orang lain, menghargai dan menyayanginya merupakan sebagai bagian dari rasa cintanya kepada Rasulullah saw. Pada dasarnya seseorang yang memiliki kebutuhan berafiliasi, tidak saja mampu berkomunikasi dan bekerja sama, tetapi juga cara mereka berhubungan sangat menjunjung tinggi harmoni, sehingga mereka cenderung menghindari konfrontasi terbuka. Karena itu berbagai konflik yang timbul diupayakan dapat diselesaikan dengan cara “musyawarah mufakat”. Seperti yang di perintahkan Allah dalam asy-syura ayat 38:

وَالَّذِينَ اسْتَجَابُوا لِرَبِّهِمْ وَأَقَامُوا الصَّلَاةَ وَأَمْرُهُمْ شُورَى بَيْنَهُمْ وَمِمَّا رَزَقْنَاهُمْ يُنفِقُونَ ﴿٣٨﴾

*“Dan (bagi) orang-orang yang menerima (mematuhi) seruan Tuhanya dan mendirikan shalat, sedang urusan mereka (diputuskan) dengan musyawarah antara mereka, dan mereka menafkahkan sebagian rezeki yang kami berikan kepada mereka.” (Depag RI 2005: 487)*

Kebutuhan berafiliasi (*need for affiliation*), merupakan kebutuhan nyata pada setiap manusia, terlepas dari status, kedudukan, jabatan, maupun pekerjaan yang dimilikinya. Kebutuhan ini pada umumnya tercermin pada keinginan berada pada situasi yang bersahabat dalam interaksi seorang dengan orang lain. Seseorang akan merasa senang, aman, dan berharga ketika dirinya diterima dan memperoleh tempat di dalam kelompok. Sebaliknya, akan merasa cemas, kurang berharga, atau cemas ketika dirinya tidak diterima atau bahkan disisihkan oleh kelompoknya (Ali & Asrori, 2009 : 159). Pernyataan tersebut sesuai dengan firman Allah dalam surat Yusuf ayat 109 yang berbunyi:

وَمَا أَرْسَلْنَا مِنْ قَبْلِكَ إِلَّا رِجَالًا نُوْحِيْ اِلَيْهِمْ مِنْ اَهْلِ الْقُرَى ۗ اَفَلَمْ يَسِيْرُوْا فِى الْاَرْضِ

فَيَنْظُرُوْا كَيْفَ كَانَتْ عَنَقِبَةُ الَّذِيْنَ مِنْ قَبْلِهِمْ ۗ وَلَدَارُ الْاٰخِرَةِ خَيْرٌ لِّلَّذِيْنَ اتَّقَوْا ۗ اَفَلَا تَعْقِلُوْنَ ﴿١٠٩﴾

*“Kami tidak mengutus sebelum kamu, melainkan orang laki-laki yang Kami berikan wahyu kepadanya diantara penduduk negeri. Maka tidakkah mereka bepergian di muka bumi lalu melihat bagaimana kesudahan orang-orang sebelum mereka (yang mendustakan Rasul) dan Sesungguhnya kampung akhirat adalah lebih baik bagi orang-orang yang bertakwa. Maka tidakkah kamu memikirkannya?”*

Ayat diatas memberi pemahaman bahwa manusia selalu mengadakan interaksi sosial dimuka bumi. Dalam proses interaksi sosial tersebut, manusia dituntut untuk memahami lingkungan sekitarnya, yang mana proses memahami disini termasuk emosi individu berupa rasa simpati, perasaan, mengenali diri dan



orang lain. Selain itu pernyataan tersebut sesuai dengan firman Allah dalam surat Al-Hajj ayat 46 yang berbunyi:

أَفَلَمْ يَسِيرُوا فِي الْأَرْضِ فَتَكُونَهُمْ قُلُوبٌ يَعْقِلُونَ بِهَا أَوْ آذَانٌ يَسْمَعُونَ بِهَا فَإِنَّهَا لَا تَعْمَى

الْأَبْصَارُ وَلَكِنْ تَعْمَى الْقُلُوبُ الَّتِي فِي الصُّدُورِ ﴿٤٦﴾

*“Maka Apakah mereka tidak berjalan di muka bumi, lalu mereka mempunyai hati yang dengan itu mereka dapat memahami atau mempunyai telinga yang dengan itu mereka dapat mendengar? karena Sesungguhnya bukanlah mata itu yang buta, tetapi yang buta, ialah hati yang di dalam dada”.*

Ayat diatas bermakna bahwa dalam kehidupan manusia selalu mengadakan interaksi. Dengan adanya interaksi manusia dituntut untuk membuka hati, fikiran, telinga dan mata semata-mata untuk memahami lingkungan. Hal ini dimaksud agar proses interaksi sosial mereka berjalan dengan baik.

### 2.5.2 Rasa Percaya Diri dalam Kajian Islam

Manusia diciptakan oleh Allah SWT sebagai makhluk yang paling tinggi derajatnya diantara makhluk-makhluk yang lainnya, maka sesungguhnya manusia mempunyai kekuatan untuk mengembangkan diri terutama kearah yang lebih baik atau kejalan Allah. Pernyataan ini terdapat dalam firman Allah Al-qur'an surat Al-Imron ayat 139:

وَلَا تَهِنُوا وَلَا تَحْزِنُوا وَأَنْتُمُ الْأَعْلَوْنَ إِنْ كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ ﴿١٣٩﴾

*“Dan janganlah kamu (merasa) lemah, dan janganlah (pula) bersedih hati, sebab kamu paling tinggi (derajatnya), jika kamu orang beriman.” (Depag RI 2005: 67)*

Dalam penciptaan manusia Allah menciptakan dalam keadaan suci dan bersih (fitrah) dengan membawa potensi diri, sehingga lingkungannya kelak akan membentuknya menjadi baik ataupun buruk (dalam hal ini adalah orang tua). Manusia mempunyai kompleksitas penciptaan yang tidak dimiliki oleh makhluk lainnya, karena manusia membutuhkan waktu yang lama untuk bisa menjalani hidupnya sendiri.

Tidak ada yang membedakan manusia kecuali ketakwaannya kepada Allah. Jadi dapat dikatakan tidak ada manusia yang lebih sempurna dan lebih bagus kecuali derajat ketakwaan kepada Allah.

Lahirnya manusia ke dunia dengan menyandang sebagai pemenang, berjuta-juta calon manusia yang terkandung dalam sperma laki-laki dalam proses pembuahan, hanya satu yang benar-benar menjadi manusia (bayi) dengan menyisihkan jutaan saingan. Dan diturunkannya manusia di bumi ini untuk menjadi pemimpin, yang tercermin dalam firman Allah SWT dalam surat Al-Baqarah ayat 30:

وَإِذْ قَالَ رَبُّكَ لِلْمَلَائِكَةِ إِنِّي جَاعِلٌ فِي الْأَرْضِ خَلِيفَةً ۗ قَالُوا أَتَجْعَلُ فِيهَا مَنْ يُفْسِدُ فِيهَا  
وَيَسْفِكُ الدِّمَاءَ وَنَحْنُ نُسَبِّحُ بِحَمْدِكَ وَنُقَدِّسُ لَكَ ۗ قَالَ إِنِّي أَعْلَمُ مَا لَا تَعْلَمُونَ ﴿٣٠﴾

*“Dan (ingatlah) ketika Tuhan\_mu berfirman kepada para malaikat, “Aku hendak menjadikan khalifah di bumi. “Mereka berkata, “Apakah Engkau hendak menjadikan orang yang merusak dan menumpahkan darah disana, sedangkan kami bertasbih memuji\_Mu dan menyucikan nama\_Mu?” Dia berfirman, “Sungguh, Aku Mengetahui apa yang tidak kamu ketahui.” (Depag RI 2005: 6).*

Dari Firman Allah akan memunculkan persepsi diri pada manusia yang diharapkan dapat memunculkan rasa percaya diri pada setiap individu yang didukung dengan segala kelebihan dan kekurangan yang dimiliki oleh manusia serta keyakinan oleh penciptaan Allah bahwa manusia diciptakan dengan segala kelebihan dan kekurangan, maka diharapkan setiap individu akan dapat tumbuh rasa percaya dirinya. Dengan demikian tidak ada alasan bagi manusia untuk merasa tinggi dari manusia lain.

Manusia diciptakan oleh Allah dalam berbagai bentuk, suku, warna dan beberapa perbedaan lain, agar saling mengenal. Hal ini menggambarkan bahwa manusia adalah makhluk yang hidupnya harus berkelompok, dan tidak mungkin hidup sendiri tanpa bantuan orang lain. Dengan kekurangan yang dimiliki, manusia berhubungan dengan manusia lain agar dapat melengkapi kekurangannya tersebut. Dan dengan kelebihannya, manusia berhubungan dengan manusia lain agar dapat membagi kelebihannya tersebut pada manusia lain.

Proses pengenalan tersebut atau yang biasa kita sebut sebagai proses sosial berperan besar dalam pembentukan percaya diri. Dengan kelebihannya manusia mendapat kekuatan dalam gambaran diri bahwa dia dapat melakukan apa saja dengan kelebihannya tersebut. Dengan kelemahannya manusia dapat mengambil apa yang dipelajari dari lingkungan untuk menutupi kelemahannya tersebut, kemudian pengalaman yang didapat dari lingkungan juga berpengaruh pada terbentuknya percaya diri pada individu.

Di dalam ayat lain Allah juga menegaskan bahwa dalam surat Al-Baqoroh ayat 112 yang berbunyi sebagai berikut :

بَلَىٰ مَنْ أَسْلَمَ وَجْهَهُ لِلَّهِ وَهُوَ مُحْسِنٌ فَلَهُ أَجْرُهُ عِنْدَ رَبِّهِ وَلَا خَوْفٌ عَلَيْهِمْ وَلَا هُمْ يَحْزَنُونَ



*“(Tidak demikian) bahkan barangsiapa yang menyerahkan diri kepada Allah, sedang ia berbuat kebajikan, Maka baginya pahala pada sisi Tuhannya dan tidak ada kekhawatiran terhadap mereka dan tidak (pula) mereka bersedih hati.” (depag RI, 1997: 112)”*

Dari terjemahan ayat di atas dijelaskan bahwa segala sesuatu yang di sekitar kita merupakan cobaan yang datangnya dari Allah Swt. Dengan cobaan tersebut Allah menguji tingkat keimanan dari masing-masing ummatNya, dan iman seseorang dapat dikatakan kuat apabila ia mampu untuk mengatasi dan mengendalikan dirinya dari berbagai cobaan yang Allah berikan dalam hal ini juga termasuk rasa takut, cemas, ragu, khawatir dalam menghadapi segala masalah yang dihadapi oleh manusia.

Untuk menghilangkan rasa takut, cemas, khawatir, ragu maka diperlukan adanya suatu keyakinan. karena rasa takut, cemas, khawatir, ragu dapat mempengaruhi kemampuan berfikir serta penalaran manusia untuk melakukan segala sesuatunya. Dengan iman dan keyakinan yang kuat maka rasa takut, cemas, ragu dan khawatir akan sirna sehingga dapat menghadapi kenyataan dalam mengambil langkah-langkah dengan penuh percaya diri.

## **2.6 Hubungan Antara Rasa Percaya Diri dengan Kebutuhan Berafiliasi**

Menurut Mc Clelland (dalam As`ad, 2004 : 53) mengartikan kebutuhan berafiliasi merupakan kebutuhan akan kehangatan dan sokongan dalam hubungan dengan orang lain. Kebutuhan ini mengarahkan tingkah laku untuk mengadakan hubungan secara akrab dengan orang lain. Sedangkan Murray mengemukakan kebutuhan berafiliasi sebagai rasa ingin mendekati dan menyayangi, kerjasama dengan orang lain, mendapat afeksi orang yang disenangi serta menjadi teman orang lain.

Kebutuhan berafiliasi (*need for affiliation*), merupakan kebutuhan nyata pada setiap manusia, terlepas dari status, kedudukan, jabatan, maupun pekerjaan yang dimilikinya. Kebutuhan ini pada umumnya tercermin pada keinginan berada pada situasi yang bersahabat dalam interaksi seorang dengan orang lain. Seseorang akan merasa senang, aman, dan berharga ketika dirinya diterima dan memperoleh tempat di dalam kelompok. Sebaliknya, akan merasa cemas, kurang berharga, atau cemas ketika dirinya tidak diterima atau bahkan disisihkan oleh kelompoknya (Ali & Asrori, 2009: 159).

Berafiliasi dapat dikatakan sebagai kebutuhan yang berkaitan dengan hubungan sosial, apabila seseorang berhasil dalam pemenuhan kebutuhan berafiliasi berarti bisa dikatakan dia berhasil dalam penyesuaian sosial. Seseorang yang berhasil dalam melakukan penyesuaian sosial akan merasa bahagia, begitu juga sebaliknya kegagalan dalam penyesuaian sosial akan membawa seseorang pada rasa ketidak bahagiaan (As`ad, 2004 : 51).

Seseorang yang memiliki kebutuhan berafiliasi mempunyai kemampuan untuk bekerjasama. Mereka melihat orang lain sebagai bagian dari dirinya sendiri, dalam pengertian bahwa dirinya hanya mungkin berkembang bersama dan karena kualitas orang lain disekitarnya. Sebenarnya kemampuan bekerjasama tidak dapat diwujudkan kecuali diawali dengan kemampuan untuk membuka diri dan mengendalikan emosi diri sendiri. Pengendalian diri, tidak saja sangat penting dalam berkomunikasi secara efektif, tetapi juga menjadi persyaratan untuk berhubungan dan bekerjasama dengan orang lain (Tasmara, 2003 : 230-231).

Mc. Clelland (dalam As`ad, 2004 : 53-54) menegaskan tingkah laku individu yang didorong oleh kebutuhan untuk bersahabat (berafiliasi) yang tinggi akan nampak dalam tindakan berikut: lebih memperhatikan segi hubungan pribadi yang ada dalam pekerjaannya daripada segi tugas-tugas yang ada pada pekerjaan itu, melakukan pekerjaan lebih efektif apabila bekerjasama bersama orang lain dalam suasana yang lebih kooperatif, mencari persetujuan atau kesepakatan dari orang lain, lebih suka dengan orang lain daripada sendirian.

Martinah mengemukakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi kebutuhan berafiliasi sebagai berikut: kebudayaan, situasi yang bersifat psikologik, perasaan dan kesamaan. Dalam lingkup pendidikan, dunia siswa memang sarat akan proses belajar dan memfasilitasi optimalisasi segenap potensi, minat dan bakat dalam proses tumbuh kembangnya. Menghendaki semua kebutuhan berafiliasi terpenuhi secara wajar dan kadar pengembangan diri secara maksimal. Jika kebutuhan berafiliasi terpenuhi secara baik, maka akan tercipta rasa gembira, senang dan siswa mampu menghadapi proses belajar dan

perkembangannya secara baik. Kenyataannya akan menjadi hambatan apabila siswa mengalami konflik kehilangan rasa percaya diri maka kebutuhan berafiliasinya akan sulit terpenuhi. Jadi secara substansi hubungan rasa percaya diri adalah mendorong dan memfasilitasi munculnya sikap berafiliasi secara sempurna dengan orang lain.

Kepercayaan diri merupakan pandangan sikap dan keyakinan remaja dalam menghadapi suatu tugas dan pekerjaan. Tidak adanya rasa percaya diri, seseorang tidak akan dapat mengembangkan potensi-potensi yang dimilikinya dan menjadi manusia yang utuh dalam kehidupan masyarakat. Kepercayaan diri akan memperkuat motivasi mencapai keberhasilan, karena semakin tinggi kepercayaan terhadap diri sendiri, semakin kuat pula semangat untuk menyelesaikan segala pekerjaannya. Kepercayaan diri juga membawa kekuatan dalam menentukan langkah dan merupakan faktor utama dalam mengatasi suatu masalah (Ashriati, 2006: 48).

Semakin individu kehilangan rasa percaya diri, maka akan semakin sulit memutuskan sesuatu yang terbaik dan harus dilakukan. Keragu-raguan itu akan pula menyulitkan untuk mengaktualisasikan siapa diri sebenarnya. Bisa jadi yang seharusnya bisa menjadi lebih baik dari sekarang, tetap pada posisi yang sama dan tidak pernah bergerak maju (Mastuti, 2008: 37).

Menurut Lauster adanya rasa percaya diri yang tinggi memiliki cirri-ciri yaitu percaya pada kemampuannya sendiri, bertindak mandiri dalam mengambil keputusan, memiliki rasa positif terhadap diri sendiri dan berani mengungkapkan pendapat (Ashriati, 2006 : 49).

Sedangkan menurut Hakim (2002 : 5-6) yang melihat ciri-ciri tersebut dari orang-orang yang memiliki rasa percaya diri adalah sebagai berikut: selalu bersikap tenang dalam mengerjakan segala sesuatu, memiliki potensi dan kemampuan yang memadai dan yakin bahwa dirinya yang terbaik, mampu menetralisasi ketegangan yang muncul didalam berbagai situasi, mampu menyesuaikan diri dan berkomunikasi dalam berbagai situasi, memiliki kondisi mental dan fisik yang cukup menunjang penampilannya, memiliki kecerdasan yang cukup, memiliki tingkat pendidikan formal yang cukup, memiliki keahlian atau ketrampilan lain yang menunjang penampilannya, karena pada dasarnya manusia adalah mahluk yang mulia, memiliki kemampuan untuk bersosialisasi, memiliki latar belakang pendidikan keluarga yang baik, memiliki pengalaman hidup yang menempa mentalnya menjadi kuat dan tahan dalam menghadapi berbagai cobaan hidup, selalu bereaksi positif di dalam menghadapi berbagai masalah.

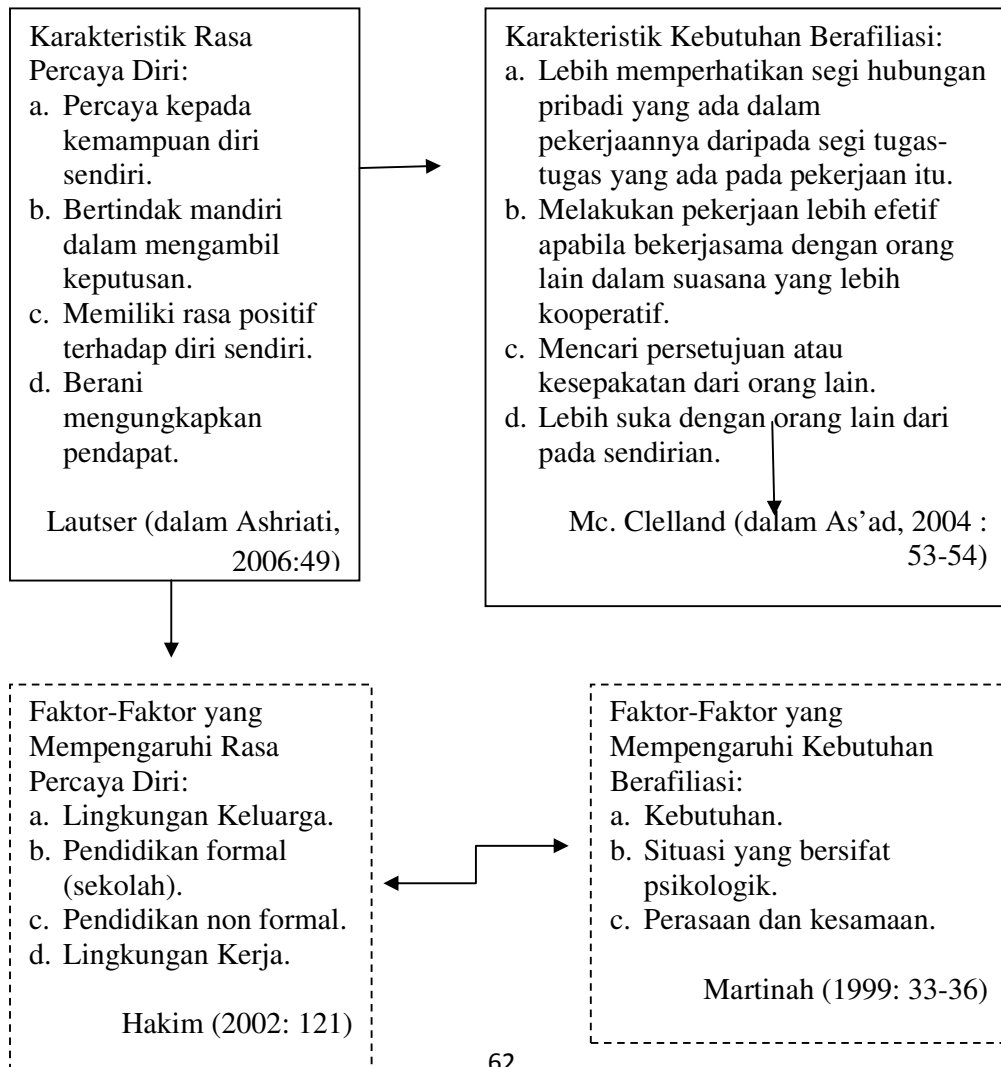
Begitu pula sebaliknya menurut Mastuti (2008: 14-15) bahwa individu dengan rasa kurang percaya diri memiliki beberapa ciri atau karakteristik diantaranya yaitu berusaha menunjukkan sikap konformis, semata-mata demi mendapatkan pengakuan dan penerimaan kelompok, menyimpan rasa takut atau kekhawatiran terhadap penolakan, sulit menerima realita diri (menerima kekurangan) dan memandang rendah kemampuan diri sendiri, namun di lain pihak memasang harapan yang tidak realistik terhadap diri sendiri, pesimis, mudah menilai segala sesuatu dari sisi negative, takut gagal, sehingga menghindari segala resiko dan tidak berani memasang target untuk berhasil, cenderung menolak



pujian yang ditujukan secara tulus (karena *undervalue* diri sendiri), selalu menempatkan atau memosisikan diri sebagai yang terakhir, karena menilai dirinya tidak mampu, mempunyai *external locus of control* (mudah menyerah pada nasib, sangat tergantung pada keadaan dan pengakuan atau penerimaan serta bantuan orang lain).

## 2.7 Kerangka Konseptual

Kerangka konsep adalah kerangka hubungan antara konsep-konsep yang ingin diamati atau diukur melalui penelitian-penelitian yang akan dilakukan.



**Keterangan :**

: Diteliti

: Tidak Diteliti

Gambar 2.1 : Kerangka Konsep Hubungan Rasa Percaya Diri dengan Kebutuhan Berafiliasi Siswa Kelas VIII MTsN Malang 2 Cemorokandang.

## 2.8 Hipotesis

Hipotesis dapat diartikan sebagai suatu jawaban yang bersifat sementara terhadap permasalahan penelitian, sampai terbukti melalui data yang terkumpul (Arikunto, 1998 : 67). Sehingga di dalam penelitian ini hipotesa yang digunakan terdiri dari hipotesa dua arah yaitu Hipotesis alternative ( $H_a$ ) dan Hipotesis Nihil ( $H_o$ ). Hipotesis benar jika Hipotesis alternative ( $H_a$ ) terbukti kebenarannya.

$H_a$  : Adanya hubungan antara rasa percaya diri dengan kebutuhan berafiliasi siswa kelas VIII di MTsN Malang 2 Cemorokandang.

$H_o$  : Tidak adanya hubungan antara rasa percaya diri dengan kebutuhan berafiliasi siswa kelas VIII di MTsN Malang 2 Cemorokandang.

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **3.1 Tipe Penelitian**

Jenis penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kuantitatif yang menekankan analisisnya pada data-data numerikal model deskriptif korelatif. Penelitian kuantitatif model deskriptif korelatif merupakan penelitian dengan tujuan menjelaskan hubungan dan memperkirakan pengujian berdasarkan teori yang ada atau untuk mengungkapkan hubungan antar variabel.

#### **3.2 Identifikasi Variabel**

Identifikasi variabel merupakan langkah penetapan variabel-variabel utama dalam penelitian dan penentuan fungsinya masing-masing (Azwar, 1999 : 61). Penelitian ini termasuk penelitian deskriptif, yaitu penelitian yang bertujuan menggambarkan secara sistematis dan akurat fakta dan karakteristik mengenai populasi atau mengenai bidang tertentu (Azwar, 1999: 7). Sedangkan dilihat dari tujuannya, penelitian ini bersifat korelasional, yaitu penelitian yang bertujuan untuk menemukan ada tidaknya hubungan dan apabila ada, berapa eratnya hubungan serta berarti atau tidak hubungan itu (Arikunto, 1998: 251). Dengan demikian penelitian ini menggunakan rancangan penelitian deskriptif korelasional. Variabel adalah gejala yang bervariasi yang menjadi objek peneliti (Arikunto, 1998: 104). Dalam penelitian ini variabelnya adalah:

- a. Variabel dependen (variabel terikat) adalah variabel yang diduga sebagai akibat atau yang dipengaruhi oleh variable yang mendahuluinya. (Hidayat, 2002 : 48). Variabel dependen pada penelitian ini adalah kebutuhan berafiliasi siswa.
- b. Variabel Independen (variabel bebas) adalah variabel yang diduga sebagai penyebab atau pendahulu dari variable lain (Hidayat, 2002 : 48). Variabel independen pada penelitian ini adalah rasa percaya diri.

### 3.3 Definisi Operasional

Definisi oprasional adalah suatu definisi mengenai variabel yang dirumuskan berdasarkan karakteristik-karakteristik variabel tersebut yang dapat diamati (Azwar, 1999: 74). Berikut adalah definisi operasional dari variabel-variabel utama dalam penelitian ini:

**Tabel: 3.1**  
**Definisi Operasional**

No .	Variabel	Defenisi Operasional	Parameter	Alat Ukur	Hasil dan Kategorisasi
1.	Dependent: Kebutuhan berafiliasi	Kebutuhan untuk menjalin persahabatan dengan orang lain, setia terhadap teman, berpartisipasi dalam kelompok, keinginan untuk mendekati dan	Karakteristik / Ciri-Ciri Kebutuhan Berafiliasi: a. Empati b. Kepercayaan c. Cinta d. Afeksi	Kuesioner	Penilaian: SS: 5 S : 4 R : 3 TS: 2 STS: 1  Diklasifikasikan: Tinggi: $X \geq (\text{Mean} + 1 \text{ SD})$  Sedang: ( $\text{Mean} - 1 \text{ SD}$ )

		menyayangi, kerjasama dengan orang lain serta mendapat afeksi orang yang disenangi.			$\leq X \leq (\text{Mean} + 1 \text{ SD})$  Rendah: $X \leq (\text{Mean} - 1 \text{ SD})$
2.	Independent : Rasa percaya diri	Suatu keyakinan individu terhadap segala aspek kehidupan yang dimiliki dan membuatnya merasa mampu untuk bisa mencapai berbagai tujuan dalam hidupnya.	Karakteristik Rasa Percaya Diri: a. Percaya kemampuan diri sendiri b. Interaksi sosial yang baik (berafiliasi) c. Konsep diri positif d. Mandiri dalam mengambil keputusan e. Berani mengungkapkan pendapat.	Kuesioner	Penilaian: SS: 5 S : 4 R : 3 TS: 2 STS: 1  Diklasifikasikan: Tinggi: $X \geq (\text{Mean} + 1 \text{ SD})$  Sedang: $(\text{Mean} - 1 \text{ SD}) \leq X \leq (\text{Mean} + 1 \text{ SD})$  Rendah: $X \leq (\text{Mean} - 1 \text{ SD})$

### 3.4 Populasi dan Sampel

#### 3.4.1 Populasi

Populasi adalah keseluruhan subjek penelitian, apabila seseorang ingin meneliti suatu elemen yang ada dalam wilayah penelitiannya merupakan penelitian populasi (Arikunto, 1998 : 115). Sedangkan menurut Azwar (1999: 77)

populasi merupakan kelompok subjek yang akan di kenai generalisasi hasil penelitian.

Menurut Singarimbun dan Effendi (1987 : 152) mengungkapkan populasi atau *universe* ialah jumlah keseluruhan dari unit analisa yang ciri-cirinya akan diduga. Dalam penelitian ini yang menjadi populasi adalah semua siswa kelas VIII MTsN Malang 2 Cemoro Kandang berjumlah 123 siswa .

### 3.4.2 Sampel

Sampel adalah sebagian atau wakil populasi yang diteliti (Arikunto, 1998 : 117). Sampel adalah kelompok kecil yang diamati dan merupakan bagian dari populasi sehingga sifat dan karakteristik populasi juga dimiliki oleh sampel. Ferguson (dalam Hidayat, 2002 : 124) mendefinisikan sampel adalah beberapa bagian kecil atau cuplikan yang ditarik dari populasi, Dengan demikian bahwa sampel merupakan objek yang diteliti sebagai bagian dari populasi yang memiliki karakteristik yang sama dengan populasi.

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode *random sampling* dengan cara undian yaitu sebuah sampel yang diambil sedemikian rupa sehingga tiap unit penelitian atau satuan elementer dari populasi mempunyai kesempatan yang sama untuk dipilih sebagai sampel (Singarimbun & Efendi, 1987 : 155-156).

Sehingga menggunakan rumus:

$$n = \frac{N \cdot z^2 \cdot p \cdot q}{d^2 (N - 1) + Z a^2 \cdot p \cdot q}$$

Dimana:

N = besar populasi

$Z\alpha$  = nilai z dengan alpha 0,05 maka nilai z sebesar 1,96

P = estimasi proporsi populasi

Q = 1-p

d = tingkat kesalahan alpha 0,05

$$n = \frac{N \cdot z^2 \cdot p \cdot q}{d^2 (N - 1) + Z\alpha^2 \cdot p \cdot q} = \frac{123 \times 1,96^2 \times 0,1 \times 0,9}{(0,05)^2 (123-1) + 1,96^2 \times 0,1 \times 0,9}$$

= 70 siswa.

**Tabel: 3.2**  
**Rincian Populasi dan Sampel Penelitian**

Kelas	Populasi	Sampel
VIII A	27	16
VIII B	26	16
VIII C	24	14
VIII D	23	12
VIII E	23	12
Total	123	70 siswa

### 3.5 Metode Pengumpulan Data

Data adalah segala fakta dan angka yang dapat dijadikan bahan untuk menyusun suatu informasi (Arikunto, 1998 : 99-100). Sugiyono (2006 : 138) menyatakan, bahwa “macam-macam data itu terbagi dua, yaitu data kuantitatif dan data kualitatif. Data kuantitatif adalah data yang berbentuk angka atau data kualitatif yang diangkakan, sedangkan data kualitatif adalah data yang dinyatakan dalam bentuk kata dan kalimat.”

Dalam penelitian ini data kualitatif yang dipakai dan digunakan berupa jawaban responden tentang jenis kelamin, usia dan kelas, serta informasi dan data yang relevan. Sedangkan data kuantitatif dalam penelitian ini, berupa data nominal dan data ordinal. Data nominal berupa jumlah responden yang merupakan skoring terhadap rasa percaya diri dan kebutuhan berafiliasi, hasil penjumlahan dan pengelompokan berdasarkan kesamaan responden yang meliputi jenis kelamin, usia, kelas dan pilihan jawaban responden pada kuesioner. Data ordinal berupa pengskoran alternatif jawaban di kuesioner yang jarak satu dengan yang lainnya tidak sama.

Data yang diperoleh pada akhirnya akan diolah dengan menggunakan program SPSS, yaitu merupakan paket program aplikasi komputer untuk menganalisis data yang digunakan pada berbagai disiplin ilmu, terutama untuk analisis statistik serta menampilkan angka-angka hasil perhitungan grafiknya, tabel dengan berbagai model, baik variabel tunggal atau hubungan antara satu variabel dengan variabel lain.

Untuk memperoleh data secara terperinci dan baik, maka peneliti menggunakan beberapa metode, yaitu:

#### 3.5.1 Kuesioner

Kuesioner adalah sejumlah pertanyaan tertulis yang digunakan untuk memperoleh informasi dari responden dalam arti laporan tentang pribadinya, atau hal-hal yang ia ketahui. Dari sudut pandangnya kuesioner ini menggunakan kuesioner tertutup dan dalam bentuk *rating-scale* (skala bertingkat). (Arikunto,



1998 : 140-141). Sehubungan dengan penelitian ini, peneliti menyebarkan kuesioner kepada 70 siswa kelas VIII.

Untuk mengukur rasa percaya diri dan kebutuhan berafiliasi peneliti menyusun skala sikap model Likert untuk mengungkap sikap pro dan kontra, positif negatif, setuju dan tidak setuju terhadap suatu objek sosial (Azwar, 1999 : 97). Bentuk kuesioner rasa percaya diri dan kebutuhan berafiliasi dalam penelitian ini adalah pilihan menggunakan bentuk favourabel dengan 5 alternatif jawaban, yaitu:

SS = 5  
S = 4  
R = 3  
TS = 2  
STS = 1

Sedangkan bentuk unfavourabel kuesioner rasa percaya diri dan kebutuhan berafiliasi dalam penelitian ini adalah pilihan dengan menggunakan 5 alternatif jawaban, yaitu:

SS = 1  
S = 2  
R = 3  
TS = 4  
STS = 5

### **3.6 Instrumen Penelitian**

Instrumen penelitian adalah alat atau fasilitas yang digunakan oleh peneliti dalam mengumpulkan data agar pekerjaannya lebih mudah dan hasilnya lebih

baik, dalam arti lebih cermat, lengkap, dan sistematis sehingga lebih mudah diolah. (Arikunto,1998 : 151). Dalam penelitian ini menggunakan skala sikap model Likert untuk pengukuran rasa percaya diri dan kebutuhan berafiliasi, yang mana skala *likert* digunakan untuk mengungkap sikap pro dan kontra, positif negatif, setuju dan tidak setuju terhadap suatu objek sosial (Azwar, 1999 : 97).

Dalam penelitian, fenomena sosial ini telah ditetapkan secara spesifik oleh peneliti yang selanjutnya disebut variabel penelitian. Dengan skala *likert*, maka variabel yang akan diukur dijabarkan menjadi indikator variabel. Kemudian indikator tersebut dijadikan sebagai titik tolak untuk menyusun item-item instrumen yang dapat berupa pertanyaan atau pernyataan.

Adapun bentuk skala dalam penelitian ini berupa pernyataan dengan lima alternatif bentuk jawaban yang harus dipilih oleh responden. Alternatif jawaban yang disediakan yaitu Sangat Setuju (SS), Setuju (S), Ragu-ragu (R), Tidak Setuju (TS), Sangat Tidak Setuju (STS).

Dalam skala ini terdiri atas pernyataan yang bersifat *favourable* dan *unfavourable*. Pernyataan *favourable* adalah pernyataan yang berisi tentang hal-hal yang bersifat positif mengenai objek sikap, yaitu kalimat yang sifatnya mendukung atau memihak pada objek sikap. Adapun pernyataan *unfavourable* merupakan pernyataan yang berisi hal-hal yang sifatnya negatif mengenai objek sikap, yaitu kalimat yang sifatnya tidak memihak atau tidak mendukung pada objek sikap. Pernyataan *unfavourable* berfungsi untuk menguji keakuratan instrumen (Azwar, 1999 : 98-99). Pemberian skor atas jawaban yang dipilih untuk setiap pernyataan *favourable* dan *unfavourable* adalah:

**Tabel 3.3**  
**Skor Skala Likert**

<b>Jawaban</b>	<b>Skor Favourable</b>	<b>Skor Unfavourable</b>
Sangat Setuju (SS)	5	1
Setuju(S)	4	2
Ragu-ragu (R)	3	3
Tidak Setuju (TS)	2	4
Sangat Tidak Setuju (STS)	1	5

### 3.6.1 Skala Rasa Percaya Diri Siswa

Untuk membuat skala percaya diri dengan menggunakan skala *Likert* diperlukan suatu rancangan item agar dalam penyusunan skala tersebut tepat dan sesuai dengan aspek yang ingin di ukur. Secara terperinci rancangan instrumen penelitian ini dapat dijabarkan dalam tabel berikut:

**Tabel 3.4**  
**Blue Print Skala Rasa Percaya Diri Siswa**

<b>Variabel</b>	<b>Sub Indikator</b>	<b>Indikator</b>
Variabel Bebas: Rasa Percaya Diri (X)	Kemampuan Pribadi	- Tidak mudah cemas dalam bertindak; - Tidak mudah tergantung pada orang lain; - Mengenali kemampuan diri sendiri.
	Interaksi Sosial	- Bertoleransi; - Menghargai orang lain; - Penerimaan terhadap orang lain; - Simpati dan empati.
	Konsep Diri	- Pengendalian diri yang baik; - Penilaian terhadap diri sendiri secara obyektif (positif-negatif); - Memiliki harapan yang realistik; - Tidak mudah menyerah

**Tabel 3.5**  
**Tabel Sebaran Item Rasa Percaya Diri Siswa**

Variabel	Sub Indikator	Indikator	Item Favourabel	Item Unfavourabel
Variabel Bebas: Rasa Percaya Diri (X)	Kemampuan Pribadi	- Tidak mudah cemas dalam bertindak; - Tidak mudah tergantung pada orang lain; - Mengenal kemampuan diri sendiri.	1, 3, 5, 7	2, 4, 6, 8
	Interaksi Sosial	- Bertoleransi; - Menghargai orang lain; - Penerimaan terhadap orang lain; - Simpati dan empati.	9, 11, 13, 15	10, 12, 14, 16
	Konsep Diri	- Pengendalian diri yang baik; - Penilaian terhadap diri sendiri secara obyektif (positif-negatif); - Memiliki harapan yang realistik; - Tidak mudah menyerah	17, 19, 21, 23	18, 20, 22, 24

### 3.6.2 Skala Kebutuhan Berafiliasi Siswa

Untuk membuat skala kebutuhan berafiliasi dengan menggunakan skala *Likert* diperlukan suatu rancangan item agar dalam penyusunan skala tersebut tepat dan sesuai dengan aspek yang ingin di ukur. Secara terperinci rancangan instrumen penelitian ini dapat dijabarkan dalam tabel berikut :

**Tabel 3.6**  
**Blue Print Skala Kebutuhan Berafiliasi Siswa**

Variabel	Sub Indikator	Indikator
Variabel Terikat: Kebutuhan Berafiliasi (Y)	Empati	- Kesadaran dan pengertian akan kebutuhan dan penderitaan orang lain
	Kepercayaan	- Mempercayai sesuatu yang dianggap benar pada orang lain
	Cinta	- Sikap kasih sayang terhadap orang lain.
	Afeksi	- Perasaan, emosi, sikap temperamen terhadap orang lain

**Tabel 3.7**  
**Tabel Sebaran Item Kebutuhan Berafiliasi Siswa**

Variabel	Sub Indikator	Indikator	Item Favourabel	Item Unfavourabel
Variabel Terikat: Kebutuhan Berafiliasi (Y)	Empati	- Kesadaran dan pengertian akan kebutuhan dan penderitaan orang lain	1, 3, 5	2, 4, 6
	Kepercayaan	- Mempercayai sesuatu yang dianggap benar pada orang lain	7, 9, 11	8, 10, 12
	Cinta	- Sikap kasih sayang terhadap orang lain.	13, 15, 17	14, 16, 18
	Afeksi	- Perasaan, emosi, sikap temperamen terhadap orang lain	19, 21, 23	20, 22, 24

### 3.7 Validitas dan Realibilitas

#### 3.7.1 Validitas

Validitas berasal dari kata *validity* yang mempunyai sebuah arti sejauhmana ketepatan dan kecermatan suatu alat ukur dalam melakukan fungsi ukurnya. Suatu tes atau instrument pengukur dapat dikatakan mempunyai validitas yang tinggi apabila alat tersebut menjalankan fungsi ukurnya atau memberikan hasil ukur yang sesuai dengan maksud dilakukannya pengukuran tersebut. Tes yang menghasilkan data yang tidak relevan dengan tujuan pengukuran dikatakan sebagai tes yang memiliki validitas rendah (Azwar, 1997 : 5-6). Rumus untuk mengukur tingkat validitas instrumen dalam penelitian ini menggunakan teknik korelasi *product moment* dari Karl Pearson. Rumus penghitungan *r product moment* sebagai berikut (Singarimbun dan Efendi, 1987 : 5-6) :

$$r_{xy} = \frac{N \sum XY - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{\{N \sum X^2 - (\sum X)^2\} \{N \sum Y^2 - (\sum Y)^2\}}}$$

Keterangan :

$r_{xy}$	= Koefisien korelasi <i>product moment</i>
$N$	= Jumlah responden
$\sum X$	= Jumlah skor tiap-tiap item
$\sum Y$	= Jumlah skor total item
$\sum XY$	= Jumlah hasil antara skor tiap item dengan skor total
$\sum X^2$	= Jumlah kuadrat skor item
$\sum Y^2$	= Jumlah kuadrat skor total

Perhitungan validitas alat ukur dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan bantuan komputer seri program SPSS (*Statistical Product and Service Solution*) 16.0 for Windows. Apabila hasil dari korelasi item dengan total

item dalam suatu faktor didapatkan probabilitas ( $p$ ) > 0,3 maka dikatakan signifikan, sehingga butir-butir tersebut shohih. Sebaliknya, jika hasil yang didapatkan probabilitas ( $p$ ) < 0,3 maka dikatakan tidak signifikan, sehingga butir-butir tersebut gugur.

**Tabel 3.8**  
**Hasil Uji Coba Skala Rasa Percaya Diri Siswa**

Variabel	Sub Indikator	Indikator	Item Favourabel	Item Unfavourabel	Total
Variabel Bebas: Rasa Percaya Diri (X)	Kemampuan Pribadi	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tidak mudah cemas dalam bertindak;</li> <li>- Tidak mudah tergantung pada orang lain;</li> <li>- Mengenali kemampuan diri sendiri.</li> </ul>	1, 3, 5, 7	2, 4, 6, 8	8
	Interaksi Sosial	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bertoleransi;</li> <li>- Menghargai orang lain;</li> <li>- Penerimaan terhadap orang lain;</li> <li>- Simpati dan empati.</li> </ul>	9, 11, 13, 15	10, 12, 14, 16	8
	Konsep Diri	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pengendalian diri yang baik;</li> <li>- Penilaian terhadap diri sendiri secara obyektif (positif-negatif);</li> <li>- Memiliki harapan yang realistis;</li> <li>- Tidak mudah menyerah</li> </ul>	17, 19, 21, 23	18, 20, 22, 24	8
<b>Jumlah</b>			<b>12</b>	<b>12</b>	<b>24</b>

Rincian sebaran item yang akan dijadikan angket setelah melakukan uji coba kuesioner adalah sebagai berikut:

**Tabel 3.9**  
**Hasil Skala Rasa Percaya Diri Siswa**

Variabel	Sub Indikator	Indikator	Item Favourabel	Item Unfavourabel	Total
Variabel Bebas: Rasa Percaya Diri (X)	Kemampuan Pribadi	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tidak mudah cemas dalam bertindak;</li> <li>- Tidak mudah tergantung pada orang lain;</li> <li>- Mengenali kemampuan diri sendiri.</li> </ul>	1, 3, 5, 7	2, 4, 6, 8	8
	Interaksi Sosial	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bertoleransi;</li> <li>- Menghargai orang lain;</li> <li>- Penerimaan terhadap orang lain;</li> <li>- Simpati dan empati.</li> </ul>	9, 11, 13, 15	10, 12, 14, 16	8
	Konsep Diri	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pengendalian diri yang baik;</li> <li>- Penilaian terhadap diri sendiri secara obyektif (positif-negatif);</li> <li>- Memiliki harapan yang realistis;</li> <li>- Tidak mudah menyerah</li> </ul>	17, 19, 21, 23	18, 20, 22, 24	8
<b>Jumlah</b>			<b>12</b>	<b>12</b>	<b>24</b>



**Tabel 3.10**  
**Hasil Uji Coba Skala Kebutuhan Berafiliasi Siswa**

<b>Variabel</b>	<b>Sub Indikator</b>	<b>Indikator</b>	<b>Item Favourabel</b>	<b>Item Unfavourabel</b>	<b>Total</b>
Variabel Terikat: Kebutuhan Berafiliasi (Y)	Empati	- Kesadaran dan pengertian akan kebutuhan dan penderitaan orang lain	1, 3, 5	2, 4, 6	6
	Kepercayaan	- Mempercayai sesuatu yang dianggap benar pada orang lain	7, 9, 11	8, 10, 12	6
	Cinta	- Sikap kasih sayang terhadap orang lain.	13, 15, 17	14, 16, 18	6
	Afeksi	- Perasaan, emosi, sikap temperamen terhadap orang lain	19, 21, 23	20, 22, 24	6
<b>Jumlah</b>			<b>12</b>	<b>12</b>	<b>24</b>

Rincian sebaran item yang akan dijadikan angket setelah melakukan uji coba kuesioner adalah sebagai berikut:

**Tabel 3.11**  
**Hasil Skala Kebutuhan Berafiliasi Siswa**

Variabel	Sub Indikator	Indikator	Item Favourabel	Item Unfavourabel	Total
Variabel Terikat: Kebutuhan Berafiliasi (Y)	Empati	- Kesadaran dan pengertian akan kebutuhan dan penderitaan orang lain	1, 3, 5	2, 4, 6	6
	Kepercayaan	- Mempercayai sesuatu yang dianggap benar pada orang lain	7, 9, 11	8, 10, 12	6
	Cinta	- Sikap kasih sayang terhadap orang lain.	13, 15, 17	14, 16, 18	6
	Afeksi	- Perasaan, emosi, sikap temperamen terhadap orang lain	19, 21, 23	20, 22, 24	6
<b>Jumlah</b>			<b>12</b>	<b>12</b>	<b>24</b>

### 3.7.2 Reliabilitas

Reliabilitas merupakan penerjemahan dari kata *reliability* yang mempunyai asal kata *rely* dan *ability*. Pengukuran yang memiliki reliabilitas tinggi disebut sebagai pengukuran yang reliabel (*reliable*). Walaupun reliabilitas mempunyai berbagai nama lain seperti keterpercayaan, keterandalan, kejelasan, kestabilan, konsistensi dan sebagainya, namun ide pokok yang terkandung dalam

konsep reliabilitas adalah sejauhmana hasil suatu pengukuran dapat dipercaya (Azwar, 1997 : 4). Rumus yang digunakan untuk mengukur reliabilitas adalah menggunakan rumus *alpha cronbach*, yaitu :

$$r_{11} = \left[ \frac{k}{(k-1)} \right] \left[ 1 - \frac{\sum \sigma_b^2}{\sigma_1^2} \right]$$

Keterangan

- $r_{11}$  = Reliabilitas instrument
- K = Banyaknya butir pertanyaan
- $\sum_b^2$  = Jumlah varians butir
- $\sigma_1^2$  = Varians total

Untuk menguji reliabilitas alat ukur adalah dengan menggunakan teknik pengukuran *Alpha Chornbach* menggunakan bantuan program komputer SPSS (*statistical product and service solution*) 16.0 for windows. Koefisien reliabilitas mendekati angka 1,00 berarti semakin tinggi reliabilitasnya, sebaliknya koefisien reliabilitas mendekati angka 0 berarti semakin rendah. Berdasarkan perhitungan statistik dengan bantuan SPSS 16.0 for windows, maka ditemukan nilai alpha sebagai berikut:

**Tabel 3.12**  
**Reliabilitas Skala Rasa Percaya Diri**

Skala	Alpha	Item	Keterangan
Rasa Percaya Diri	0,993	24	Reliabel

**Tabel 3.13**  
**Reliabilitas Skala Kebutuhan Berafiliasi**

Skala	Alpha	Item	Keterangan
Kebutuhan Berafiliasi	0,992	24	Reliabel

Dari hasil uji keandalan kuesioner rasa percaya diri diperoleh  $\alpha = 0,993$  sedangkan untuk uji keandalan kuesioner kebutuhan berafiliasi didapatkan  $\alpha = 0,992$ , yang berarti nilai  $\alpha$  hampir mendekati angka 1. Artinya dapat dikatakan angket tersebut handal atau reliabel, sehingga skala rasa percaya diri dan kebutuhan berafiliasi layak untuk dijadikan instrumen pada penelitian yang akan dilakukan.

### 3.8 Metode Analisis Data

Untuk mengetahui hubungan antara rasa percaya diri dengan kebutuhan berafiliasi, digunakan metode *korelasi product moment* yaitu analisa yang digunakan untuk menentukan hubungan antara kedua variabel bebas dan variabel terikat (Arikunto, 1998 : 255-256). Adapun langkah-langkah dalam pembuatan skor hipotetik dalam penelitian ini adalah:

- 1) Menghitung mean hipotetik ( $\mu$ ), dengan rumus:

$$\mu = \frac{1}{2} (imax + imin) \sum k$$

Keterangan :

$\mu$  : Rerata hipotetik

imax : Skor maksimal item

imin : Skor minimal item

$\sum k$  : Jumlah item

- 2) Menghitung deviasi standart hipotetik ( $\sigma$ ), dengan rumus:

$$\sigma = \frac{1}{6} (Xmax - Xmin)$$

Keterangan :

$\sigma$  : deviasi standart hipotetik

Xmax : skor maksimal subyek

Xmin : skor minimal subyek

3) Kategorisasi:

Skor yang di dapat kemudian ditafsirkan dan di klasifikasikan. Adapun rumus pengklasifikasian pada norma tersebut adalah:

**Tabel 3.14**  
**Rumus Pengklasifikasian Kategori**

No	Kategori	Kriteria
1	Tinggi	$X > (\text{Mean} + 1 \text{ SD})$
2	Sedang	$(\text{Mean} - 1 \text{ SD}) < X \leq (\text{Mean} + 1 \text{ SD})$
3	Rendah	$X < (\text{Mean} - 1 \text{ SD})$

4) Analisis Prosentase

Rumus prosentase digunakan untuk menghitung jumlah prosentase subjek yang termasuk dalam kategori tinggi, sedang, dan rendah baik itu kategori rasa percaya diri dan kebutuhan berafiliasi , ialah sebagai berikut :

$$\text{Prosentase} = \frac{F}{N} \times 100$$

Keterangan :

P : Prosentase

F : Frekuensi

N : Jumlah subjek

5) Teknik Analisis Data

Untuk mengetahui korelasi antara dua variabel yaitu rasa percaya diri dan kebutuhan berafiliasi digunakan rumus *korelasi product moment*. Penggunaan rumus ini karena penelitian ini mengandung dua variabel dan fungsinya untuk mencari hubungan diantara keduanya. Adapun rumusnya *Korelasi Product Moment Carl Pearson* sebagai berikut:

$$r_{xy} = \frac{N \sum XY - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{\{N \sum X^2 - (\sum X)^2\} \{N \sum Y^2 - (\sum Y)^2\}}}$$

Keterangan :

$r_{xy}$	= Koefisien korelasi product moment
$N$	= Jumlah responden
$\sum X$	= Jumlah skor tiap-tiap item
$\sum Y$	= Jumlah skor total item
$\sum XY$	= Jumlah hasil antara skor tiap item dengan skor total
$\sum X^2$	= Jumlah kuadrat skor item
$\sum Y^2$	= Jumlah kuadrat skor total

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **4.1 Pelaksanaan Penelitian**

Adapun pelaksanaan penelitian meliputi :

##### **4.1.1 Pengambilan Data**

Proses pengambilan data mengenai rasa percaya diri dan kebutuhan berafiliasi dilakuka dengan cara memasuki masing-masing kelas VIII untuk membagikan kuesioner tentang rasa percaya diri dan kebutuhan berafiliasi setelah mendapat izin dari kepala sekolah dan guru mata pelajaran yang sedang berlangsung.

##### **4.1.2 Waktu**

Penelitian ini dilaksanakan pada tanggal 24 Mei sampai dengan 10 Juni 2010.

##### **4.1.3 Tempat**

Penelitian ini mengambil tempat di MTsN Malang2 Cemoro Kandang.

##### **4.1.4 Subjek Penelitian**

Penelitian ini mengambil subjek siswa kelas VIII MTsN Malang2, dengan sampel 70siswa. Adapun prosedur pengambilan data yaitu dengan cara membagikan kuesioner dikelas secara acak bersama guru mata pelajaran pada waktu itu tanpa membedakan jenis kelamin, daya kemampuan di kelas, usia. Dari masing-masing kelas diambil siswa sebagai berikut:

**Tabel: 4.1**  
**Rincian Subjek Penelitian**

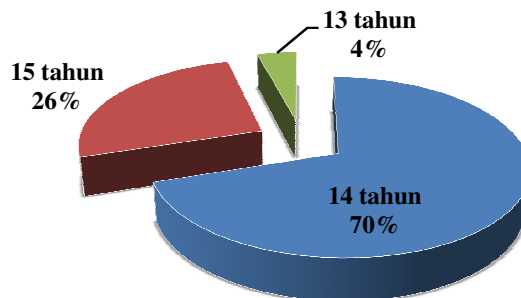
Kelas	Subjek
VIII A	16
VIII B	16
VIII C	14
VIII D	12
VIII E	12
Total	70 siswa

## 4.2 Gambaran Subjek Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian pada 70 responden yang merupakan siswa kelas VII di MTsN Malang 2 Cemorokandang, diperoleh gambaran umum mengenai identitas responden berdasarkan umur, kelas dan jenis kelamin. Berikut ini, disajikan data responden dalam penelitian:

### 4.2.1 Umur

**Gambar 4.1: Karakteristik Responden Berdasarkan Umur**

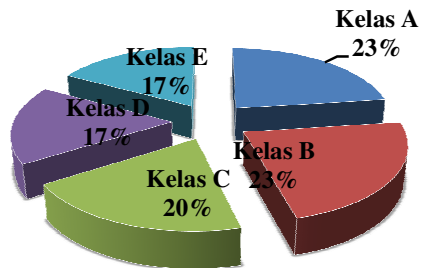


Berdasarkan gambar 4.1 di atas, diketahui bahwa mayoritas responden 49 (70%) berusia 14 tahun, 18 (26%) berusia 15 tahun dan 3 (4%) berusia 13 tahun.



#### 4.2.2 Kelas

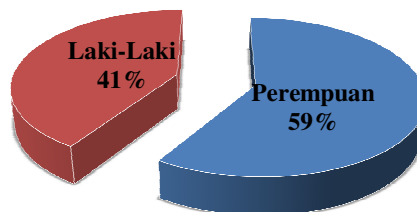
**Gambar 4.2: Karakteristik Responden Berdasarkan Kelas**



Berdasarkan gambar 4.2 di atas, diketahui bahwa mayoritas responden 16 (23%) adalah kelas VIII A, 16 (23%) kelas VIII B, 14 (20%) kelas VIII C, 12 (17%) kelas VIII D dan 12 (17%) kelas VIII E.

#### 4.2.3 Jenis Kelamin

**Gambar 4.3: Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin**



Berdasarkan gambar 4.3 di atas, diketahui bahwa mayoritas responden 41 (59%) adalah perempuan dan selebihnya 29 (41%) adalah laki-laki.

### 4.3 Deskripsi Data

Dari hasil observasi dan penyebaran kuesioner diperoleh data. Data tersebut dideskripsikan menjadi beberapa variabel, meliputi:

#### 4.3.1 Tingkat Rasa Percaya Diri Siswa Kelas VIII di MTsN Malang 2 Cemorokandang

Untuk mengetahui deskripsi tingkat rasa percaya diri siswa, maka perhitungannya didasarkan pada skor hipotetik. Dari hasil skor hipotetik, kemudian dikelompokkan menjadi tiga kategori yaitu kategori tinggi, sedang dan rendah. Hasil selengkapnya dari perhitungan dapat dilihat pada uraian berikut:

- a. Menghitung nilai mean ( $\mu$ ) dan deviasi standart ( $\sigma$ ) pada skala penyesuaian sosial yang diterima, yaitu 24 item.
- b. Menghitung mean hipotetik ( $\mu$ ), dengan rumus:

$$\begin{aligned}\mu &= \frac{1}{2} (i_{\max} + i_{\min}) \sum k \\ &= \frac{1}{2} (5+1) 24 \\ &= \frac{1}{2} (6) \cdot 24 \\ &= 72\end{aligned}$$

- c. Menghitung deviasi standart hipotetik ( $\sigma$ ), dengan rumus:

$$\begin{aligned}\sigma &= \frac{1}{6} (X_{\max} - X_{\min}) \\ &= \frac{1}{6} (109 - 68) \\ &= \frac{1}{6} () \\ &= 6,83\end{aligned}$$

d. Kategorisasi:

**Tabel: 4.2**  
**Rumusan Kategori Rasa Percaya Diri Siswa**

Rumusan	Kategori	Skor Skala
$X > (\text{Mean} + 1 \text{ SD})$	Tinggi	$X \geq 78,83$
$(\text{Mean} - 1 \text{ SD}) < X \leq (\text{Mean} + 1 \text{ SD})$	Sedang	$65,17 \leq X \leq 78,83$
$X < (\text{Mean} - 1 \text{ SD})$	Rendah	$X \leq 65,17$

e. Analisis Prosentase:

**Tabel 4.3**  
**Hasil Prosentase Rasa Percaya Diri Siswa**

Variabel	Kategori	Kriteria	Frekuensi	Prosentase %
Rasa Percaya Diri	Tinggi	$X \geq 78,83$	54	77%
	Sedang	$65,17 < X \leq 78,83$	16	23%
	Rendah	$X \leq 65,17$	0	0%
Jumlah			70	100%

Dari data di atas, dapat diketahui bahwa tingkat rasa percaya diri siswa kelas VIII di MTsN Malang 2 memiliki tingkat rasa percaya diri yang tinggi dengan prosentase 77% sebanyak (54 siswa) dan yang berada pada kategori sedang adalah 23% (16 siswa) sedangkan siswa yang termasuk ke dalam kategori rendah adalah tidak ada atau 0%.

Adapun untuk mendapatkan gambaran yang lebih jelas mengenai hasil di atas, dapat dilihat dalam gambar 4.4:

**Gambar 4.4**



Berdasarkan gambar 4.4 di atas, diketahui bahwa mayoritas siswa kelas VIII MTsN Malang 2, 54 siswa (77%) memiliki rasa percaya diri tinggi, 16 siswa (23%) memiliki rasa percaya diri sedang dan 0 siswa (0%) memiliki rasa percaya diri rendah.

#### **4.3.2 Tingkat Kebutuhan Berafiliasi Siswa Kelas VIII di MTsN Malang 2 Cemorokandang**

Untuk mengetahui deskripsi tingkat kebutuhan berafiliasi siswa, maka perhitungannya didasarkan pada skor hipotetik. Dari hasil skor hipotetik, kemudian dikelompokkan menjadi tiga kategori yaitu kategori tinggi, sedang dan rendah. Hasil selengkapnya dari perhitungan dapat dilihat pada uraian berikut:

- a. Menghitung nilai mean ( $\mu$ ) dan deviasi standart ( $\sigma$ ) pada skala penyesuaian sosial yang diterima, yaitu 24 item.

b. Menghitung mean hipotetik ( $\mu$ ), dengan rumus:

$$\begin{aligned}\mu &= \frac{1}{2} (i_{\max} + i_{\min}) \sum k \\ &= \frac{1}{2} (5+1) 24 \\ &= \frac{1}{2} (6) \cdot 24 \\ &= 72\end{aligned}$$

c. Menghitung deviasi standart hipotetik ( $\sigma$ ), dengan rumus:

$$\begin{aligned}\sigma &= \frac{1}{6} (X_{\max} - X_{\min}) \\ &= \frac{1}{6} (105 - 56) \\ &= \frac{1}{6} (49) \\ &= 8,17\end{aligned}$$

d. Kategorisasi:

**Tabel: 4.4**  
**Rumusan Kategori Kebutuhan Berafiliasi Siswa**

Rumusan	Kategori	Skor Skala
$X > (\text{Mean} + 1 \text{ SD})$	Tinggi	$X \geq 80,17$
$(\text{Mean} - 1 \text{ SD}) < X \leq (\text{Mean} + 1 \text{ SD})$	Sedang	$63,83 \leq X \leq 80,17$
$X < (\text{Mean} - 1 \text{ SD})$	Rendah	$X \leq 65,17$

e. Analisis Prosentase:

**Tabel 4.5**  
**Hasil Prosentase Kebutuhan Berafiliasi Siswa**

Variabel	Kategori	Kriteria	Frekuensi	Prosentase %
Kebutuhan Berafiliasi	Tinggi	$X \geq 80,17$	30	43%
	Sedang	$63,83 < X \leq 80,17$	28	40%
	Rendah	$X \leq 63,83$	12	17%
Jumlah			70	100%

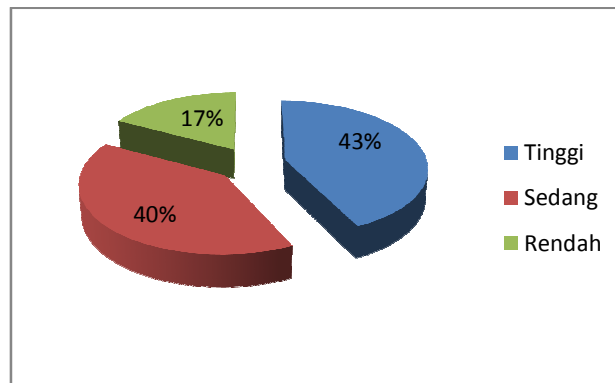
Dari data di atas, dapat diketahui bahwa tingkat kebutuhan berafiliasi siswa kelas VIII di MTsN Malang 2 memiliki kebutuhan berafiliasi yang tinggi dengan prosentase 43% sebanyak (30 siswa), dan yang berada pada kategori

sedang adalah 40% (28 siswa), sedangkan siswa yang termasuk ke dalam kategori rendah adalah 17% (12 siswa).

Adapun untuk mendapatkan gambaran yang lebih jelas mengenai hasil di atas, dapat dilihat dalam gambar 4.5

**Gambar 4.5**

**Tingkat Kebutuhan Berafiliasi Siswa**



Berdasarkan gambar 4.5 di atas, diketahui bahwa mayoritas siswa kelas VIII MTsN Malang 2, 30 siswa (43%) memiliki kebutuhan berafiliasi yang tinggi, 28 siswa (40%) memiliki kebutuhan berafiliasi sedang dan 12 siswa (17%) memiliki kebutuhan berafiliasi rendah.

**4.3.3 Hubungan Antara Rasa Percaya Diri dengan Kebutuhan Berafiliasi Siswa Kelas VIII di MTsN Malang 2 Cemorokandang**

Untuk menguji hubungan atau korelasi antara rasa percaya diri dengan kebutuhan berafiliasi siswa dilakukan dengan *Product Moment Karl Pearson*, atau untuk mengetahui hubungan variabel bebas dengan variabel terikat. Berdasarkan perhitungan dari hasil analisis korelasi dapat diketahui bahwa nilai  $r_{hitung}$  sebesar -

0,985 dan signifikansi r sebesar 0,000. Karena signifikansi r lebih kecil dari 5% ( $0,000 < 0,05$ ), maka secara korelasi linier variabel rasa percaya diri memiliki hubungan dengan variabel kebutuhan berafiliasi siswa kelas VIII MTsN Malang 2 Cemoro Kandang. Namun, karena besar korelasi negatif -0,985, maka semakin tinggi rasa percaya diri siswa semakin rendah kebutuhan berafiliasinya.

#### **4.4 Pembahasan**

##### **4.4.1 Tingkat Rasa Percaya Diri Siswa Kelas VIII di MTsN Malang 2 Cemorokandang**

Berdasarkan hasil analisa pada tabel 4.3 dapat diketahui bahwa sebagian besar siswa kelas VIII di MTsN Malang 2 Cemorokandang memiliki tingkat rasa percaya diri yang tinggi. Ini dapat dilihat dari data yang didapat dari 70 siswa sebagai subyek penelitian bahwa 77% (54 siswa) berada pada kategori tinggi, 23% (16 siswa) berada pada kategori sedang, dan 0% berada pada kategori rendah. Hasil tersebut menunjukkan bahwa mayoritas siswa kelas VIII di MTsN Malang 2 Cemorokandang memiliki rasa percaya diri yang tinggi.

Kepercayaan diri merupakan pandangan sikap dan keyakinan remaja dalam menghadapi suatu tugas dan pekerjaan. Tidak adanya rasa percaya diri, seseorang tidak akan dapat mengembangkan potensi-potensi yang dimilikinya dan menjadi manusia yang utuh dalam kehidupan masyarakat. Kepercayaan diri akan memperkuat motivasi mencapai keberhasilan, karena semakin tinggi kepercayaan terhadap diri sendiri, semakin kuat pula semangat untuk menyelesaikan segala

pekerjaannya. Kepercayaan diri juga membawa kekuatan dalam menentukan langkah dan merupakan faktor utama dalam mengatasi suatu masalah (Ashriati, 2006 : 48).

Menurut Lauster adanya adanya rasa percaya diri yang tinggi ini mengindikasikan bahwa sebagian besar siswa kelas VIII di MTsN Malang 2 Cemorokandang percaya pada kemampuannya sendiri, bertindak mandiri dalam mengambil keputusan, memiliki rasa positif terhadap diri sendiri dan berani mengungkapkan pendapat (Ashriati, 2006 : 49).

Selain itu tingginya rasa percaya diri yang dimiliki oleh siswa kelas VIII di MTsN Malang 2 Cemorokandang menunjukkan bahwa siswa tersebut memiliki karakteristik selalu bersikap tenang dalam mengerjakan segala sesuatu, memiliki potensi dan kemampuan yang memadai dan yakin bahwa dirinya yang terbaik, mampu menetralisasi ketegangan yang muncul di dalam berbagai situasi, mampu menyesuaikan diri dan berkomunikasi dalam berbagai situasi, memiliki kondisi mental dan fisik yang cukup menunjang penampilannya, memiliki kecerdasan yang cukup, memiliki tingkat pendidikan formal yang cukup, memiliki keahlian atau keterampilan lain yang menunjang penampilannya, memiliki kemampuan untuk bersosialisasi, memiliki latar belakang pendidikan keluarga yang baik, memiliki pengalaman hidup yang menempa mentalnya menjadi kuat dan tahan dalam menghadapi berbagai cobaan hidup, selalu bereaksi positif di dalam menghadapi berbagai masalah (Hakim, 2002 : 5-6).



Rasa percaya diri siswa kelas VIII di MTsN Malang 2 Cemorokandang yang mayoritas tinggi ini, bisa dimungkinkan karena dukungan dari orang tua, saudara sekandung, sekolah, teman sebaya dan masyarakat (Paul, 2004 : 28).

Pada tabel 4.3 didapati pula bahwa 16 siswa kelas VIII di MTsN Malang 2 Cemorokandang memiliki rasa percaya diri yang sedang dengan prosentase sebesar 23%. Hal ini mengindikasikan bahwa siswa kelas VIII di MTsN Malang 2 Cemorokandang cukup mampu mempercayai kemampuannya sendiri, bertindak mandiri dalam mengambil keputusan, memiliki rasa positif terhadap diri sendiri dan berani mengungkapkan pendapat (Ashriati, 2006 : 49).

Menurut Hattie (yang dikutip oleh Thalib, dalam Santoso, 2005 : 53) rasa percaya diri dapat membuat seseorang mempunyai pandangan diri yang positif serta kontrol diri yang baik. Rasa percaya diri mampu membuat seseorang mengarahkan keinginan dan hasratnya untuk bertindak sesuai dengan aturan dan akal sehat sekaligus mencegah terjadinya perbuatan yang melampaui batas. Sebaliknya, seseorang yang tidak mempunyai rasa percaya diri dapat membuat dirinya mempunyai pandangan yang negatif sehingga dapat menimbulkan kecenderungan berperilaku antisosial termasuk juga berperilaku dengan menggunakan kekerasan.

Menurut pendapat Sullivant (dalam Rahmat, 2007 : 101) bahwa jika kita diterima oleh orang lain, dihormati dan disegani karena keadaan kita, kita akan cenderung bersikap menghormati dan menerima diri kita, sebaliknya jika orang lain selalu meremehkan, menyalahkan, dan menolak maka cenderung kita tidak akan menyenangkan diri kita.

#### **4.4.2 Tingkat Kebutuhan Berafiliasi Siswa Kelas VIII di MTsN Malang 2 Cemorokandang**

Berdasarkan hasil analisa pada tabel 4.5 dapat diketahui bahwa sebagian besar siswa kelas VIII di MTsN Malang 2 Cemorokandang memiliki tingkat kebutuhan berafiliasi yang tinggi. Ini dapat dilihat dari data yang didapat dari 70 siswa sebagai subyek penelitian bahwa 43% (30 siswa) berada pada kategori tinggi, 40% (28 siswa) berada pada kategori sedang, sedangkan 17% (12 siswa) berada pada kategori rendah. Hasil tersebut menunjukkan bahwa mayoritas siswa kelas VIII di MTsN Malang 2 Cemorokandang memiliki kebutuhan berafiliasi yang tinggi.

Menurut Mc Clelland (dalam As`ad, 1995: 53) mengartikan kebutuhan berafiliasi merupakan kebutuhan akan kehangatan dan sokongan dalam hubungan dengan orang lain. Kebutuhan ini mengarahkan tingkah laku untuk mengadakan hubungan secara akrab dengan orang lain. Sedangkan Murray mengemukakan kebutuhan berafiliasi sebagai rasa ingin mendekati dan menyayangi, kerjasama dengan orang lain, mendapat afeksi orang yang disenangi serta menjadi teman orang lain.

Berafiliasi pada dasarnya kebutuhan untuk menjalin persahabatan dengan orang lain, setia terhadap teman dan berpartisipasi dalam kelompoknya. Berafiliasi juga dapat dikatakan sebagai kebutuhan yang berkaitan dengan hubungan sosial, apabila seseorang berhasil dalam pemenuhan kebutuhan berafiliasi berarti bisa dikatakan dia berhasil dalam penyesuaian sosial. Seseorang yang berhasil dalam melakukan penyesuaian sosial akan merasa bahagia, begitu juga sebaliknya

kegagalan dalam penyesuaian sosial akan membawa seseorang pada rasa ketidakbahagiaan kelompoknya (As`ad, 1999: 51).

Menurut Mc. Clelland adanya kebutuhan berafiliasi yang tinggi ini mengindikasikan bahwa sebagian besar siswa kelas VIII di MTsN Malang 2 Cemorokandang lebih memperhatikan segi hubungan pribadi yang ada dalam pekerjaannya daripada segi tugas-tugas yang ada pada pekerjaannya itu, melakukan pekerjaan lebih efektif apabila bekerja bersama orang lain dalam suasana yang lebih kooperatif, mencari persetujuan atau kesepakatan dari orang lain, lebih suka dengan orang lain daripada sendirian (As`ad, 2004 : 53-54).

Kebutuhan berafiliasi siswa kelas VIII di MTsN Malang 2 Cemorokandang yang mayoritas tinggi ini, bisa dimungkinkan karena adanya pengaruh kebudayaan, situasi yang bersifat psikologik, perasaan dan kesamaan. Kebutuhan berafiliasi sebagai kebutuhan sosial juga tidak luput dari pengaruh kebudayaan, nilai-nilai yang berlaku pada suatu tempat ataupun kebiasaan-kebiasaan (Martinah, 1984 : 33-36).

Dalam masyarakat yang menilai tinggi kebutuhan berafiliasi, akan mengakibatkan perkembangan dan pelestarian kebutuhan tersebut. Festinger mengatakan bahwa jika seseorang tidak yakin akan kemampuannya atau tidak yakin pendapatnya, ia akan merasa tertekan, rasa tertekan ini akan berkurang jika dilakukan perbandingan sosial. Kesempatan untuk meningkatkan diri melalui perbandingan dengan orang akan meningkatkan berafiliasi dan jika orang tersebut dalam perbandingan ini merasa lebih baik, ini akan lebih menguatkan sehingga

menghasilkan berafiliasi yang lebih besar. McGhee dan Teevan mengemukakan bahwa siswa yang mempunyai kebutuhan akan berafiliasi yang tinggi lebih suka menyeragamkan diri daripada yang mempunyai kebutuhan berafiliasi yang rendah. Pengaruh faktor-faktor persamaan dan kesamaan dapat dilihat dalam kehidupan sehari-hari. Sebagai contoh dapat dilihat bahwa orang yang memiliki kesamaan pendidikan, kesamaan status, kesamaan kelompok etnik lebih tertarik satu sama lain dan sering membentuk kelompok-kelompok diharapkan dapat memunculkan rasa percaya diri pada setiap individu yang didukung dengan segala kelebihan dan kekurangan yang dimiliki oleh manusia serta keyakinan oleh penciptaan Allah SWT bahwa manusia diciptakan dengan segala kelebihan dan kekurangan, maka diharapkan setiap individu akan dapat tumbuh rasa percaya dirinya (Martinah, 1984 : 33-36).

Pada tabel 4.5 didapati pula bahwa 28 siswa kelas VIII di MTsN Malang 2 Cemorokandang yang memiliki kebutuhan berafiliasi sedang dengan prosentase sebesar 40%. Sedangkan siswa kelas VIII di MTsN Malang 2 Cemorokandang yang memiliki kebutuhan berafiliasi rendah berjumlah 12 orang dengan prosentase 17%. Hal ini mengidentifikasikan bahwa sebagian kecil siswa kelas VIII di MTsN Malang 2 belum mampu memperhatikan segi hubungan pribadi yang ada dalam pekerjaannya, melakukan pekerjaan belum efektif apabila bekerja bersama orang lain dalam suasana yang lebih kooperatif, belum mencari persetujuan atau kesepakatan dari orang lain, lebih suka menyendiri.

#### **4.4.3 Hubungan Antara Rasa Percaya Diri dengan Kebutuhan Berafiliasi Siswa Kelas VIII di MTsN Malang 2 Cemorokandang**

Menurut Mc Clelland (dalam As`ad, 2004 : 53) mengartikan kebutuhan berafiliasi merupakan kebutuhan akan kehangatan dan sokongan dalam hubungan dengan orang lain. Kebutuhan ini mengarahkan tingkah laku untuk mengadakan hubungan secara akrab dengan orang lain. Sedangkan Murray mengemukakan kebutuhan berafiliasi sebagai rasa ingin mendekati dan menyayangi, kerjasama dengan orang lain, mendapat afeksi orang yang disenangi serta menjadi teman orang lain.

Kebutuhan berafiliasi (*need for affiliation*), merupakan kebutuhan nyata pada setiap manusia, terlepas dari status, kedudukan, jabatan, maupun pekerjaan yang dimilikinya. Kebutuhan ini pada umumnya tercermin pada keinginan berada pada situasi yang bersahabat dalam interaksi seorang dengan orang lain. Seseorang akan merasa senang, aman, dan berharga ketika dirinya diterima dan memperoleh tempat di dalam kelompok. Sebaliknya, akan merasa cemas, kurang berharga, atau cemas ketika dirinya tidak diterima atau bahkan disisihkan oleh kelompoknya (Ali & Asrori, 2009: 159).

Berafiliasi dapat dikatakan sebagai kebutuhan yang berkaitan dengan hubungan sosial, apabila seseorang berhasil dalam pemenuhan kebutuhan berafiliasi berarti bisa dikatakan dia berhasil dalam penyesuaian sosial. Seseorang yang berhasil dalam melakukan penyesuaian sosial akan merasa bahagia, begitu juga sebaliknya kegagalan dalam penyesuaian sosial akan membawa seseorang pada rasa ketidak bahagiaan (As`ad, 2004 : 51).

Seseorang yang memiliki kebutuhan berafiliasi mempunyai kemampuan untuk bekerjasama. Mereka melihat orang lain sebagai bagian dari dirinya sendiri, dalam pengertian bahwa dirinya hanya mungkin berkembang bersama dan karena kualitas orang lain disekitarnya. Sebenarnya kemampuan bekerjasama tidak dapat diwujudkan kecuali diawali dengan kemampuan untuk membuka diri dan mengendalikan emosi diri sendiri. Pengendalian diri, tidak saja sangat penting dalam berkomunikasi secara efektif, tetapi juga menjadi persyaratan untuk berhubungan dan bekerjasama dengan orang lain (Tasmara, 2003 : 230-231).

Mc. Clelland (dalam As`ad, 2004 : 53-54) menegaskan tingkah laku individu yang didorong oleh kebutuhan untuk bersahabat (berafiliasi) yang tinggi akan nampak dalam tindakan berikut: lebih memperhatikan segi hubungan pribadi yang ada dalam pekerjaannya daripada segi tugas-tugas yang ada pada pekerjaan itu, melakukan pekerjaan lebih efektif apabila bekerjasama bersama orang lain dalam suasana yang lebih kooperatif, mencari persetujuan atau kesepakatan dari orang lain, lebih suka dengan orang lain daripada sendirian.

Martinah mengemukakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi kebutuhan berafiliasi sebagai berikut: kebudayaan, situasi yang bersifat psikologik, perasaan dan kesamaan. Dalam lingkup pendidikan, dunia siswa memang sarat akan proses belajar dan memfasilitasi optimalisasi segenap potensi, minat dan bakat dalam proses tumbuh kembangnya. Menghendaki semua kebutuhan berafiliasi terpenuhi secara wajar dan kadar pengembangan diri secara maksimal. Jika kebutuhan berafiliasi terpenuhi secara baik, maka akan tercipta rasa gembira, senang dan siswa mampu menghadapi proses belajar dan

perkembangannya secara baik. Kenyataannya akan menjadi hambatan apabila siswa mengalami konflik kehilangan rasa percaya diri maka kebutuhan berafiliasinya akan sulit terpenuhi.

Kepercayaan diri merupakan pandangan sikap dan keyakinan remaja dalam menghadapi suatu tugas dan pekerjaan. Tidak adanya rasa percaya diri, seseorang tidak akan dapat mengembangkan potensi-potensi yang dimilikinya dan menjadi manusia yang utuh dalam kehidupan masyarakat. Kepercayaan diri akan memperkuat motivasi mencapai keberhasilan, karena semakin tinggi kepercayaan terhadap diri sendiri, semakin kuat pula semangat untuk menyelesaikan segala pekerjaannya. Kepercayaan diri juga membawa kekuatan dalam menentukan langkah dan merupakan faktor utama dalam mengatasi suatu masalah (Ashriati, 2006: 48).

Semakin individu kehilangan rasa percaya diri, maka akan semakin sulit memutuskan sesuatu yang terbaik dan harus dilakukan. Keragu-raguan itu akan pula menyulitkan untuk mengaktualisasikan siapa diri sebenarnya. Bisa jadi yang seharusnya bisa menjadi lebih baik dari sekarang, tetap pada posisi yang sama dan tidak pernah bergerak maju (Mastuti, 2008: 37).

Menurut Lauster adanya rasa percaya diri yang tinggi memiliki cirri-ciri yaitu percaya pada kemampuannya sendiri, bertindak mandiri dalam mengambil keputusan, memiliki rasa positif terhadap diri sendiri dan berani mengungkapkan pendapat (Ashriati, 2006 : 49).

Sedangkan menurut Hakim (2002 : 5-6) yang melihat ciri-ciri tersebut dari orang-orang yang memiliki rasa percaya diri adalah sebagai berikut: selalu

bersikap tenang dalam mengerjakan segala sesuatu, memiliki potensi dan kemampuan yang memadai dan yakin bahwa dirinya yang terbaik, mampu menetralisasi ketegangan yang muncul didalam berbagai situasi, mampu menyesuaikan diri dan berkomunikasi dalam berbagai situasi, memiliki kondisi mental dan fisik yang cukup menunjang penampilannya, memiliki kecerdasan yang cukup, memiliki tingkat pendidikan formal yang cukup, memiliki keahlian atau ketrampilan lain yang menunjang penampilannya, karena pada dasarnya manusia adalah mahluk yang mulia, memiliki kemampuan untuk bersosialisasi, memiliki latar belakang pendidikan keluarga yang baik, memiliki pengalaman hidup yang menempa mentalnya menjadi kuat dan tahan dalam menghadapi berbagai cobaan hidup, selalu bereaksi positif di dalam menghadapi berbagai masalah.

Begitu pula sebaliknya menurut Mastuti (2008: 14-15) bahwa individu dengan rasa kurang percaya diri memiliki beberapa ciri atau karakteristik diantaranya yaitu berusaha menunjukkan sikap konformis, semata-mata demi mendapatkan pengakuan dan penerimaan kelompok, menyimpan rasa takut atau kekhawatiran terhadap penolakan, sulit menerima realita diri (menerima kekurangan) dan memandang rendah kemampuan diri sendiri, namun di lain pihak memasang harapan yang tidak realistik terhadap diri sendiri, pesimis, mudah menilai segala sesuatu dari sisi negative, takut gagal, sehingga menghindari segala resiko dan tidak berani memasang target untuk berhasil, cenderung menolak pujian yang ditujukan secara tulus (karena *undervalue* diri sendiri), selalu menempatkan atau memosisikan diri sebagai yang terakhir, karena menilai



dirinya tidak mampu, mempunyai *external locus of control* (mudah menyerah pada nasib, sangat tergantung pada keadaan dan pengakuan atau penerimaan serta bantuan orang lain).

Berdasarkan hasil perhitungan korelasi *Product Moment Karl Pearson* antara rasa percaya diri dan kebutuhan berafiliasi menghasilkan nilai  $r_{hitung}$  sebesar -0,985 dan signifikansi  $r$  sebesar 0,000. Karena signifikansi  $r$  lebih kecil dari 5% ( $0,000 > 0,05$ ), maka secara korelasi linier variabel rasa percaya diri memiliki hubungan dengan variabel kebutuhan berafiliasi siswa kelas VIII MTsN Malang 2 Cemorokandang. Namun, karena besar korelasi negatif -0,985, maka semakin tinggi rasa percaya diri semakin rendah kebutuhan berafiliasinya.

Hubungan negatif antara rasa percaya diri dengan kebutuhan berafiliasi siswa, mengindikasikan bahwa rasa percaya diri yang tinggi pada siswa kelas VIII di MTsN Malang 2 Cemorokandang akan semakin mengurangi kebutuhan berafiliasinya. Berdasarkan teori Lauster yang berpendapat bahwa seorang yang percaya diri lebih percaya pada kemampuannya sendiri, bertindak mandiri dalam mengambil keputusan tanpa adanya keterlibatan dari orang lain, memiliki rasa positif terhadap diri sendiri, dan berani mengungkapkan pendapatnya. Sedangkan siswa yang memiliki kebutuhan berafiliasi akan tergantung kepada orang lain dan tidak bisa mandiri dalam mengambil persetujuan. Jadi dari teori tersebut dapat diambil kesimpulan bahwa semakin tinggi rasa percaya dirinya maka akan menurunkan kebutuhan berafiliasinya.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Dari hasil penelitian yang dilakukan tentang “Hubungan Rasa Percaya Diri dengan Kebutuhan Berafiliasi Siswa Kelas VIII MTsN Malang 2 Cemoro Kandang” dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

- 5.1.1 Mayoritas prosentase 54 siswa (77%) siswa kelas VIII di MTsN Malang 2 Cemorokandang memiliki rasa percaya diri yang tinggi.
- 5.1.2 Mayoritas 30 siswa (43%) siswa kelas VIII MTsN Malang 2 Cemorokandang, menyatakan memiliki kebutuhan berafiliasi tinggi.
- 5.1.3 Melalui uji korelasi Carl Person, dihasilkan nilai  $r_{hitung}$  sebesar -0,985 dan signifikansi  $r$  sebesar 0,000. Karena signifikansi  $r$  lebih kecil dari 5% ( $0,000 < 0,05$ ), maka secara korelasi linier variabel rasa percaya diri memiliki hubungan dengan variabel kebutuhan berafiliasi siswa kelas VIII MTsN Malang 2 Cemorokandang. Namun, karena besar korelasi negatif -0,985, maka semakin tinggi rasa percaya diri semakin rendah atau mengalami penurunan kebutuhan berafiliasinya.

#### **5.2 Saran-Saran**

##### **5.2.1 Bagi Peneliti**

Hasil penelitian yang menemukan bahwa terdapat hubungan antara rasa percaya diri dengan kebutuhan berafiliasi siswa, meski dalam hubungan

negatif. Perlu dipahami lebih jauh oleh peneliti apa yang sebenarnya menjadikan hubungan negatif dalam penelitian dan perlu untuk disempurnakan oleh peneliti-peneliti selanjutnya.

#### 5.2.2 Bagi Pembaca

Untuk dapat mewujudkan anak dengan kebutuhan berafiliasi yang baik, maka perlu didorong oleh rasa percaya diri yang baik pula dengan tetap memperhatikan prediktor-prediktor yang dominan memberikan dampak langsung maupun tidak langsung. Sehingga setiap orangtua, pendidik, psikolog dan pemerhati dapat memberikan perlakuan yang baik terhadap tumbuh kembang anak.

#### 5.2.3 Bagi Tempat Penelitian

Hubungan negatif antara rasa percaya diri dengan kebutuhan berafiliasi siswa, mengindikasikan bahwa rasa percaya diri pada siswa kelas VIII belum dapat mendorong optimalisasi terhadap kebutuhan-kebutuhan sosialnya. Karena itu, instansi pendidikan terkait atau sekolah perlu mempelajari lebih jauh kenapa hal tersebut bisa terjadi, sekaligus menemukan alternatif cara untuk menyeimbangkannya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Anonymous. (2009). "Pengukuran Ranah Kognitif, Afektif, dan Psikomotor". (Online) <http://hadirukiyah.blogspot.com/2009/08/pengukuran-ranah-kognitif-afektif-dan.html>.
- Anonymous. (2009). "Pengembangan Perangkat Penilaian Afektif". (Online) <http://akhmadsudrajat.wordpress.com/2008/08/15/pengertian-fungsi-dan-mekanisme-penetapan-kriteria-ketuntasan-minimal-kkm/>.
- Ali, Moh. & Asrori, Moh. (2009). *Psikologi Remaja (Perkembangan Peserta Didik)*. Jakarta : Bumi Aksara
- Arikunto, Suharsimi. (1998). *Prosedur Penelitian (Suatu Pendekatan Praktek)*. Jakarta : Rineka Cipta
- As'ad. Moch. (2004). *Psikologi Industri (Psikologi Seri Ilmu Sumberdaya Manusia)*. Yogyakarta : Liberty
- Ashriati, Nur., Alsa. Asmadi., & Suprihatin, Titin. (2006). *Hubungan Antara Dukungan Sosial Orang Tua dengan Kepercayaan Diri Remaja Penyandang Cacat Fisik Pada SLB-D YPAC Semarang. Jurnal Psikologi Proyeksi*
- Azwar, Saifuddin. (2004). *Penyusunan Skala Psikologi*. Yogyakarta : Pustaka Belajar
- \_\_\_\_\_. (1999). *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Belajar
- \_\_\_\_\_. (1997). *Reliabilitas dan Validitas*. Yogyakarta : Pustaka Belajar.
- \_\_\_\_\_. (2005). *Dasar-dasar Psikometri*. Yogyakarta : Pustaka Belajar
- Daradjat, Zakiah. (1995). *Remaja Harapan Dan Tantangan*. Bandung : PT Remaja Rosdakarya
- Fatimah, Enung. (2008). *Psikologi Perkembangan (Perkembangan Peserta Didik)*. Bandung : CV Pustaka Setia
- Gerungan. (2004). *Psikologi Sosial*. Bandung : PT : Refika Aditama

- Hakim, Thurshan. (2002). *Mengatasi Rasa Tidak Percaya Diri*. Jakarta : Puspa Swara
- Hambly, Kenneth. (1994). *Bagaimana Meningkatkan Rasa Percaya Diri*. Jakarta : Arcan
- Hasanah, Siti Nur Laili. (2004). Pengaruh Bimbingan Belajar erhadap Kepercayaan Diri Siswa Dalam Menghadapi SPMB Di Lembaga Pendidikan Primagama Lawang Malang. Skripsi (tidak diterbitkan), Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri Malang
- Hidayat, Syarifudin. (2002). *Metodologi Penelitian*. Mandar Maju
- Kartono, Kartini. (2004). *Kamus Lengkap Psikologi*. Jakarta : PT. Rajawali Grafindo Persada
- Kaye, Harvey. (1997). *Mengambil Keputusan Penuh Percaya Diri*. Alih Bahasa oleh Haris Munandar. Jakarta : Mitra Utama
- Lauster, P. (2006). *Tes Kepribadian*. Alih Bahasa oleh D. H. Gulo. Jakarta : PT Bumi Aksara
- Lindenfield, Gael. (1997). *Mendidik Anak Agar Percaya Diri*. Alih Bahasa oleh Ediati Kamil. Jakarta : Arcan
- Mastuti, Indari. (2008). *50 Kiat Percaya Diri*. Jakarta : Hi-Fest Publishing
- Muslim. (2004). *Korelasi antara Kepercayaan Diri dengan Kretivitas Siswa Kelas 2 SMP Islam Jabung, Malang*. Skripsi (tidak diterbitkan), Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri Malang
- Rahmat, Jalaludin. (2007). *Psikologi Komunikasi*. Bandung : PT. Remaja Rosda Karya
- Santrock, John W. (2002). *Live Span Development (Perkembangan Masa Hidup) Edisi Kelima*. Jakarta : Erlangga
- Santoso, Marko. & Satiadarma, Monty, P. (2005). *Hubungan Antara Rasa Percaya Diri dan Agresivitas pada Atlet Bola Basket*. *Jurnal Phronesis*
- Singarimbun & Efendi. (1987). *Metodologi Penelitian Survai* Yogyakarta : UGM Press
- Sobur, Alex. (2003). *Psikologi Umum*. Bandung : CV. Pustaka Setia
- Sugiyono, (2006). *Statistika Nonparametris*. Bandung : Alfabeta
- Tasmara, Toto. (2003). *Kecerdasan Ruhaniah*. Jakarta : Gema Insani

Ulfa, Maria. (2006). *Hubungan Antara Minat memakai Aksesoris Dengan Kepercayaan Diri Pada Usia Remaja di Desa Segaran Gedangan Malang*. Skripsi (tidak diterbitkan), Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri Malang

LAMPYRAN-LAMPYRAN

# **DATA HASIL UJI COBA SKALA RASA PERCAYA DIRI SISWA**



# **DATA HASIL UJI COBA SKALA KEBUTUHAN BENAFILIASI SISWA**

HASIL UJI COBA SKALA RASA PERCAYA DIRI SISWA

**HASIL UJI COBA VALIDITAS DAN RELIABILITAS RASA  
PERCAYA DIRI SISWA**

**Item-Total Statistics**

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
VAR00001	81.05	445.313	.924	.992
VAR00002	81.30	451.063	.941	.992
VAR00003	80.90	448.305	.927	.992
VAR00004	81.50	449.421	.947	.992
VAR00005	81.40	446.568	.944	.992
VAR00006	81.35	433.082	.968	.992
VAR00007	80.20	461.116	.894	.993
VAR00008	80.50	458.895	.897	.993
VAR00009	79.80	453.958	.828	.993
VAR00010	80.05	452.997	.895	.993
VAR00011	80.45	447.945	.944	.992
VAR00012	80.60	437.200	.968	.992
VAR00013	80.55	443.629	.965	.992
VAR00014	80.55	436.155	.961	.992
VAR00015	80.65	456.555	.911	.993
VAR00016	81.05	452.261	.916	.992
VAR00017	80.70	440.642	.963	.992
VAR00018	81.00	446.842	.926	.992
VAR00019	81.00	435.789	.960	.992
VAR00020	81.30	441.800	.954	.992
VAR00021	80.85	433.292	.963	.992
VAR00022	81.35	434.661	.970	.992
VAR00023	80.50	449.737	.938	.992
VAR00024	80.30	460.958	.888	.993

### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	20	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	20	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.993	24

# HASIL UJI COBA SKALA KEBUTUHAN BERAFILIASI SISWA

**HASIL UJICоба VALIDITAS DAN RELIABILITAS KEBUTUHAN  
BERAFILIASI SISWA**

**Item-Total Statistics**

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
VAR00001	73.25	483.461	.921	.991
VAR00002	73.25	484.092	.942	.991
VAR00003	73.25	498.934	.746	.992
VAR00004	73.05	485.208	.956	.991
VAR00005	73.25	492.303	.932	.991
VAR00006	73.45	497.945	.891	.992
VAR00007	72.35	480.345	.941	.991
VAR00008	72.15	482.976	.943	.991
VAR00009	72.35	488.871	.953	.991
VAR00010	71.80	503.853	.903	.992
VAR00011	71.85	496.345	.931	.991
VAR00012	71.80	503.853	.903	.992
VAR00013	72.85	494.029	.932	.991
VAR00014	72.80	487.537	.964	.991
VAR00015	72.80	490.800	.937	.991
VAR00016	72.80	494.379	.955	.991
VAR00017	73.00	492.316	.950	.991
VAR00018	72.95	493.524	.944	.991
VAR00019	73.65	496.976	.893	.991
VAR00020	73.45	497.734	.897	.991
VAR00021	74.10	496.621	.821	.992
VAR00022	71.70	501.800	.908	.992
VAR00023	71.75	497.145	.923	.991
VAR00024	72.05	486.576	.929	.991

### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	20	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	20	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.992	24

# KUESIONER RASA PERCAYA DIRI DAN KEBUTUHAN BERAFILIASI



**Kepada:**

**Siswa/i: MTsN Malang 2 Cemorokandang**

Di\_

Tempat

**Dengan Hormat,**

Silahkan Adik-adik siswa/i menjawab semua nomor yang ada dan tidak ada satu pun yang terlewatkan, karena tidak ada jawaban yang salah atau benar melainkan semua jawaban adalah layak dan benar.

Adapun frekuensi jawaban yang diberikan dengan memilih salah satu pernyataan dengan memberi tanda silang (√) sesuai dengan keadaan diri Adik/ Siswa/i:

**SS** : Sangat Setuju

**S** : Setuju

**R** : Ragu-Ragu

**TS** : Tidak Setuju

**STS** : Sangat Tidak Setuju

Setiap jawaban yang Adik/ Siswa/i berikan, merupakan bantuan yang sangat bernilai bagi kami. Untuk bantuannya, sebelum dan sesudahnya diucapkan terima kasih. *Jazakumullahu khairan katsira.*

- |  |
|--|
| 1. Nama :..... (boleh dirahasiakan)  |
| 2. Umur :..... Tahun   |
| 3. Kelas :.....  |
| 4. Jenis Kelamin : <input type="checkbox"/> Laki-laki <input type="checkbox"/> Perempuan |

**KUESIONER**  
**RASA PERCAYA DIRI SISWA**

No.	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Saya tidak mudah cemas dalam melakukan apapun.					
2.	Saya mudah gelisah bila hendak melakukan sesuatu.					
3.	Saya tidak mudah tergantung pada teman.					
4.	Saya sangat bergantung pada bantuan atau pertolongan teman.					
5.	Saya sangat tahu letak kelebihan dan kekurangan saya.					
6.	Saya cukup sulit menemukan bakat dan minat yang saya miliki.					
7.	Saya selalu merasa yakin bisa menyelesaikan sesuatu dengan baik.					
8.	Saya sering merasa takut tidak bisa melakukan apapun dengan sempurna.					
9.	Saya suka berbagi dengan teman dalam hal apapun.					
10.	Saya suka melakukan apapun sendirian.					
11.	Saya terus belajar menghargai orang lain siapapun dia.					
12.	Saya sulit berteman dengan orang yang tidak memiliki kemiripan pikiran dengan saya.					

No.	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
13	Saya berusaha membuka diri bila ada teman yang hendak minta tolong.					
14	Saya tipe orang yang tidak suka diganggu.					
15	Saya merasa mudah bersimpati terhadap masalah-masalah teman.					
16	Saya tidak suka mencampuri urusan orang lain.					
17	Saya cukup bisa mengendalikan diri dengan baik bila menghadapi masalah.					
18	Saya mudah stress bila menghadapi masalah-masalah yang sedikit berat.					
19	Saya berusaha jujur terhadap semua nilai positif dan negatif yang saya miliki.					
20	Saya kurang peduli terhadap apapun yang terjadi pada diri saya.					
21	Saya memiliki cita-cita yang mungkin bisa saya raih					
22	Saya terus menaruh impian setinggi-tingginya					
23	Saya adalah tipe orang yang tidak mudah menyerah dalam menghadapi sesuatu.					
24	Saya lebih suka meminta bantuan orang lain dalam menghadapi masalah.					

*TERIMA KASIH*

## KUESIONER

### KEBUTUHAN BERAFILIASI SISWA

No.	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
1.	Saya mudah prihatin bila teman sedang mengalami kesusahan.					
2.	Saya cenderung kurang peduli pada apapun yang dialami orang lain.					
3.	Sebisa mungkin saya akan membantu teman yang meminta pertolongan.					
4.	Saya suka menyarankan teman untuk terlebih dahulu meminta pertolongan kepada orang yang lebih mampu, sebelum ke saya.					
5.	Saya tidak bisa sabar ketika melihat teman disakiti orang lain.					
6.	Saya tidak bisa membantu teman yang mengalami kesulitan.					
7.	Saya menyukai pendapat-pendapat teman yang menurut saya baik.					
8.	Saya cenderung meyakini pendapat saya sendiri.					
9.	Saya mudah termotivasi oleh nasehat atau ajakan teman.					
10.	Saya sulit sekali menerima setiap ajakan teman.					
11.	Saya selalu ikut apa yang menurut teman-teman saya baik.					
12.	Saya lebih suka melakukan apapun sendirian.					

No.	Pernyataan	SS	S	R	TS	STS
13	Saya menyukai persahabatan.					
14	Saya menyukai dunia saya sendiri.					
15	Saya menyukai perasaan saling menyayangi dan memiliki.					
16	Saya menyukai kehidupan yang jauh dari campur tangan orang lain.					
17	Saya menyukai sikap saling memberikan penghargaan.					
18	Saya sangat tidak suka bila disanjung teman.					
19	Saya berusaha menghilangkan rasa marah saya ketika jengkel pada teman.					
20	Saya paling susah menyembunyikan rasa marahku pada orang lain.					
21	Saya cenderung tidak bisa marah terhadap teman.					
22	Terserah saya mau melakukan apapun kepada orang lain.					
23	Sebisa mungkin saya tidak akan menyakiti perasaan teman-teman saya.					
24	Kalau saya disakiti orang lain saya harus membalasnya.					

*TERIMA KASIH*

# DATA HASIL SKALA RASA PERCAYA DIRI SISWA

# DATA HASIL SKALA KEBUTUHAN BERAFILIASI SISWA

# HASIL KORELASI PRODUCT MOMENT KARL PEARSON



## HASIL KORELASI PRODUCT MOMENT KARL PEARSON

### Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
Rasa Percaya Diri Siswa	86.54	8.744	70
Kebutuhan Berafiliasi Siswa	77.10	11.208	70

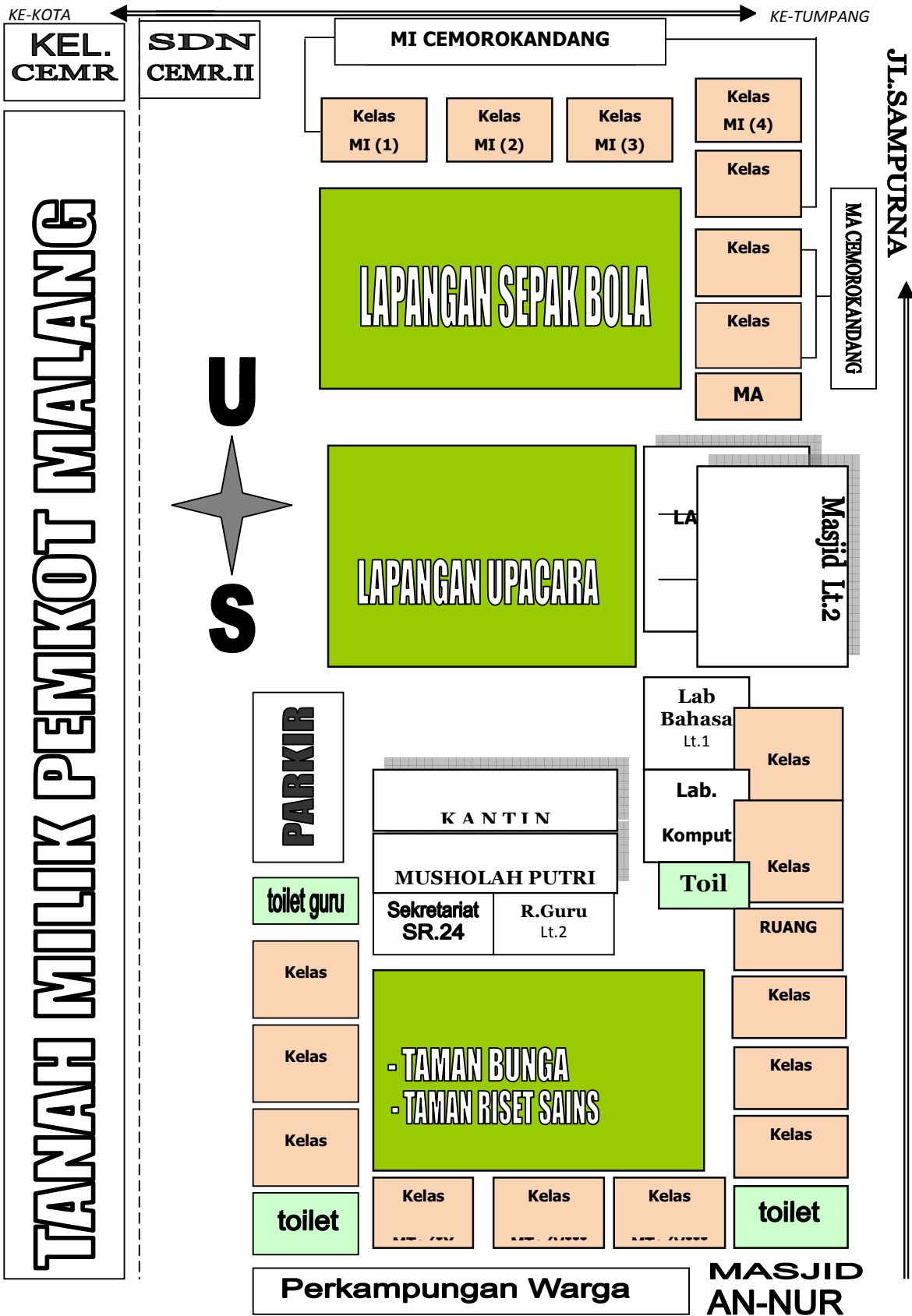
### Correlations

		Rasa Percaya Diri Siswa	Kebutuhan Berafiliasi Siswa
Rasa Percaya Diri Siswa	Pearson Correlation	1	-.985**
	Sig. (2-tailed)		.000
	N	70	70
Kebutuhan Berafiliasi Siswa	Pearson Correlation	-.985**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	70	70

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

# DENAH LOKASI RUANG PENYELENGGARA MTs NEGERI MALANG 2

JL.RAYA CEMOROKANDANG 77 KEC.KEDUNGKANDANG KOTA MALANG



# SURAT IZIN PENELITIAN

## BUKTI KONSULTASI

Nama : Sindi Ayu Lestari LB  
NIM : 06410058  
Jurusan : Psikologi  
Dosen Pembimbing : Ali Ridho, M.Si  
Judul Skripsi : Hubungan Antara Rasa Percaya Diri dengan Kebutuhan Berafiliasi Siswa Kelas VIII di MTsN Malang 2 Cemorokandang

No	Tanggal	Hal Yang Dikonsultasikan	Tanda Tangan
1	20 Februari 2010	Konsultasi Proposal	
2	13 Maret 2010	Revisi	
3	27 Maret 2010	Acc Proposal	
4	3 April 2010	Seminar Proposal Skripsi	
5	24 April 2010	Konsultasi Judul Skripsi	
6	22 Mei 2010	Revisi Bab 1,2,3 dan kuesiner	
7	12 Juni 2010	Konsultasi Bab 4 dan 5	
8	26 Juni 2010	Revisi Bab 4	
9	31 Juli 2010	Konsultasi Keseluruhan Isi Skripsi	
10	9 Agustus 2010	Revisi Keseluruhan Isi Skripsi	
11	23 Agustus 2010	Konsultasi Keseluruhan Isi Skripsi	
12	27 September 2010	Konsultasi Keseluruhan Isi Skripsi	
13	29 September 2010	Revisi keseluruhan Isi Skripsi	
14	30 September 2010	Konsultasi Keseluruhan Isi Skripsi	
15	2 Oktober 2010	Revisi Kseluruhan Isi Skripsi	
16	2 Oktober 2010	Acc Skripsi	

Malang, 18 Oktober 2010

Mengetahui

Dekan Fakultas Psikologi

Dosen Pembimbing

**Dr. H. Mulyadi, M.Pd.I**  
NIP.195507171 98203 1 005

**Ali Ridho, M. Si**  
NIP. 19780429 2006041 001