

## **BAB IV**

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Gambaran singkat Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang**

##### **1. Sejarah Universitas**

Universitas Islam Negeri (UIN) Malang berdiri berdasarkan surat keputusan presiden No. 5 tanggal 21 Juni 2004. Bermula dari gagasan para tokoh Jawa Timur untuk mendirikan lembaga pendidikan tinggi Islam di bawah Departemen Agama, dibentuklah panitia pendirian IAIN cabang Surabaya melalui Surat Keputusan Menteri Agama No. 17 Tahun 1961 yang bertugas untuk mendirikan Fakultas Syariah yang berkedudukan di Surabaya dan Fakultas Tarbiyah yang berkedudukan di Malang. Keduanya merupakan fakultas cabang IAIN Sunan Klijaga Yogyakarta dan diresmikan secara bersamaan oleh Menteri Agama pada 28 Oktober 1961. Pada 1 Oktober 1964 didirikan juga Fakultas Ushuluddin yang berkedudukan di Kediri melalui Surat Keputusan Menteri Agama No. 66/1964.

Dalam perkembangannya, ketiga fakultas cabang tersebut dibangun dan secara struktural berada di bawah naungan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Sunan Ampel yang didirikan berdasarkan Surat Keputusan Menteri Agama No. 20 tahun 1965. Sejak saat itu, Fakultas Tarbiyah Malang merupakan fakultas cabang IAIN Sunan Ampel. Melalui Keputusan Presiden No. 11 tahun 1997, pada pertengahan 1997 Fakultas Tarbiyah Malang IAIN Sunan Ampel beralih status menjadi Sekolah

Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Malang bersamaan dengan perubahan status kelembagaan semua fakultas cabang di lingkungan IAIN se-Indonesia yang berjumlah 33 buah. Dengan demikian, sejak saat itu pula STAIN Malang merupakan lembaga pendidikan tinggi Islam otonom yang lepas dari IAIN Sunan Ampel.

Di dalam rencana strategis pengembangannya sebagaimana tertuang dalam *Rencana Strategis Pengembangan STAIN Malang sepuluh tahun ke depan (1998/ 1999-2008/2009)*, pada paruh kedua waktu preode pengembangannya STAIN Malang mencanangkan mengubah status kelembagaannya menjadi universitas. Melalui upaya yang sungguh-sungguh dan bertanggung jawab usulan menjadi universitas disetujui Presiden melalui Surat Keputusan Presiden RI No. 50, tanggal 21 Juni 2004 dan diresmikan oleh Menko Kesra ad Interim Prof. H.A. Malik Fadjar, M.Sc bersama Menteri Agama Prof. Dr. H. Said Agil Husin Munawwar, M.A. atas nama Presiden pada tanggal 8 Oktober 2004 dengan nama Universitas Islam Negeri (UIN) Malang dengan tugas utamanya adalah menyelenggarakan program pendidikan tinggi bidang ilmu agama Islam dan ilmu umum. Dengan demikian, 21 Juni 2004 merupakan hari jadi Universitas ini.

Sempat bernama Universitas Islam Indonesia-Sudan (UIIS) sebagai implementasi kerjasama antara pemerintah Indonesia dan Sudan dan diresmikan oleh Wakil Presiden RI H. Hamzah Haz pada tanggal 21 Juli 2002 yang juga dihadiri oleh Waki Republik Sudan serta para pejabat

tinggi pemerintah Sudan, secara spesifik akademik, Universitas ini mengembangkan ilmu pengetahuan tidak saja bersumber dari metode-metode ilmiah melalui penalaran logis seperti observasi dan esperimentasi, tetapi juga bersumber dari Al-Qu'an dan Hadist yang selanjutnya di sebut paradidma integrasi. Oleh karena itu, posisi Al-Qur'an Hadist menjadi sangat sentral dalam kerangka integrasi keilmuan tersebut.

Secara kelembagaan, sampai saat ini Universitas ini memiliki 6 (enam) fakultas dan program pascasarjana, yaitu: (1) Fakultas Tarbiyah, Jurusan Pendidikan Agama Islam (PAI), Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial (IPS), dan Jurusan Pendidikan Guru Madrasah Ibtidaiyah (PGMI), (2) Fakultas Syariah, Jurusan Al-Ahwal al-Syakhshiyah, dan Hukum Bisnis Syariah (3) Fakultas Humaiora dan Budaya, Jurusan Bahasa dan Satra Arab, Jurusan Bahasa dan Sastra Inggris, dan Jurusan Pendidikan Bahasa Arab (4) Fakultas Ekonomi, Jurusan Manajemen, Jurusan Akuntansi, dan Jurusan Perbankan Syariah (5) Fakultas Psikologi dan (6) Fakultas Sains dan Teknologi, Jurusan Matematika, Jurusan Biologi, Fisika, Kimia, Teknik Informatika, Teknik Arsitektur dan Jurusan Farmasi, dan Program Pascasarjana mengembangkan 4 (empat) program studi magister, yaitu: (1) Program Magister Manajemen Pendidikan Islam (2) Program Magister Pendidikan Bahasa Arab (3) Program Magister Studi Ilmu Agama Islam, dan (4) Program Magister Pendidikan Guru Madrasah Ibtidaiyah (PGMI).

Sedangkan untuk program doktor, Program Pascasarjana mengembangkan 2 (dua) program yaitu (1) Program Doktor Manajemen Pendidikan Islam (2) Program Doktor Pendidikan Bahasa Arab.

Ciri khusus lain Universitas ini sebagai implikasi dari model pengembangan keilmuannya adalah keharusan seluruh bagi anggota sivitas akademika menguasai bahasa Arab dan bahasa Inggris. Melalui bahasa Arab, diharapkan mereka mampu melakukan kajian Islam melalui sumber aslinya yaitu Al-Qur'an dan Hadis dan melalui bahasa Inggris mereka diharapkan mampu mengkaji ilmu-ilmu umum dan ilmu-ilmu modern, selain sebagai piranti komunikasi global. Karena itu pula, Universitas ini di sebut *bilingual university*. Untuk mencapai maksud tersebut, dikembangkan ma'had atau pesantren kampus di mana seluruh mahasiswa tahun pertama harus tinggal di ma'had. Karena itu pendidikan di Universitas dan Ma'had atau pesantren.

Melalui model pendidikan semacam itu, diharapkan akan lahir lulusan yang berpredikat *ulama yang intelek profesional* atau *intelek yang profesional yang ulama*. Ciri utama sosok lulusan demikian adalah tidak saja menguasai disiplin ilmu masing-masing sesuai pilihannya, tetapi juga menguasai Al-Qur'an dan Hadist sebagai sumber utama ajaran islam.

Terletak di Jalan Gajayana 50, Dinoyo Malang dengan lahan seluas 14 hektar, Universitas ini memodernisasi diri secara fisik sejak September 2005 dengan membangun gedung rektorat, fakultas, kantor administrasi, perkuliahan, perpustakaan, laboratorium, kemahasiswaan,

pelatihan, olah raga, *business center*, poliklinik dan tentu masjid dan ma'had yang sudah lebih dulu ada, dengan pendanaan dari *Islamic Development Bank* (IDB) melalui Surat Persetujuan IDB No. 41/IND/1287 tanggal 17 Agustus 2004.

Dengan performansi fisik yang megah dan modern dan tekad, semangat serta komitmen yang kuat dari seluruh anggota sivitas akademika seraya memohon ridha dan petunjuk Allah swt, Universitas ini bercita-cita menjadi *center of excellence* dan *center of Islamic civilization* sekaligus mengimplementasikan ajaran Islam sebagai rahmat bagi semesta alam (*al Islam rahmat lil al-amin*).

## **2. Visi Universitas**

Visi Universitas adalah menjadi Universitas Islam terkemuka dalam penyelenggaraan pendidikan dan pengajaran, penelitian, dan pengabdian kepada masyarakat untuk menghasilkan lulusan yang memiliki kedalaman spiritual, keluhuran akhlak, keluasan ilmu, dan kematangan professional, dan menjadi pusat pengembangan ilmu pengetahuan, teknologi, dan seni yang bernafaskan Islam serta menjadi penggerak kemajuan masyarakat.

## **3. Misi Universitas**

- a. Mengantarkan mahasiswa memiliki kedalaman spiritual, keluhuran akhlak, keluasan ilmu, dan kematangan professional.

- b. Memberikan pelayanan dan penghargaan kepada penggali ilmu pengetahuan, khususnya ilmu pengetahuan dan teknologi serta seni yang bernafaskan Islam.
- c. Mengembangkan ilmu pengetahuan, teknologi, dan seni melalui pengkajian dan penelitian ilmiah.
- d. Menjunjung tinggi, mengamalkan, dan memberikan keteladan dalam kehidupan atas dasar nilai-nilai Islam dan budaya luhur bangsa Indonesia.

#### **4. Tujuan Pendidikan**

- a. Menyiapkan mahasiswa agar menjadi anggota masyarakat yang memiliki kemampuan akademik dan/atau professional yang dapat menerapkan, mengembangkan, dan/atau menciptakan ilmu pengetahuan dan teknologi serta seni dan budaya yang bernafaskan Islam.
- b. Mengembangkan dan menyebarkan ilmu pengetahuan dan teknologi serta seni dan budaya yang bernafaskan Islam, dan mengupayakan penggunaannya untuk meningkatkan taraf kehidupan masyarakat dan memperkaya kebudayaan nasional.

#### **5. Struktur Keilmuan**

Bangunan struktur keilmuan Universitas didasarkan pada Universitas ajaran Islam. Metafora yang digunakan adalah sebuah pohon yang kokoh, bercabang rindang, berdaun subur, dan berbuah lebat karena di topang oleh akar yang kuat. Akar yang kuat tidak hanya berfungsi

menyangga pokok pohon, tetapi juga menyerap kandungan tanah bagi pertumbuhan dan perkembangan pohon.

Akar pohon menggambarkan landasan keilmuan universitas. Ini mencakup: (1) Bahasa Arab dan Bahasa Inggris, (2) Filsafat, (3) Ilmu-ilmu Alam, (4) Ilmu-ilmu Sosial, dan (5) Pendidikan Pancasila dan Kewarganegaraan. Penguasaan landasan keilmuan ini menjadi modal dasar bagi mahasiswa untuk memahami keseluruhan aspek keilmuan Islam, yang digambarkan sebagai pokok pohon yang menjadi jati-diri mahasiswa universitas ini, yaitu: (1) Al-Qur'an dan As-Sunnah, (2) Sirah Nabawiyah, (3) Pemikiran Islam, dan (4) Wawasan Kemasyarakatan Islam.

Dahan dan ranting mewakili bidang-bidang keilmuan universitas ini yang senantiasa tumbuh dan berkembang, yaitu: (1) Tarbiyah, (2) Syariah, (3) Humaniora dan Budaya, (4) Psikologi, (5) Ekonomi, dan (6) Sains dan Teknologi. Bunga dan buah menggambarkan keluaran dan mamfaat upaya pendidikan universitas ini, yaitu: keberimanan, keshalihan dan keberilmuan.

Seperti keniscayaan bagi setiap pohon untuk memiliki akar dan pokok pohon yang kuat, maka merupakan kewajiban bagi setiap individu mahasiswa untuk menguasai landasan dan bidang keilmuan. Digambarkan sebagai dahan dan ranting, maka penguasaan bidang studi baik akademik maupun professional, merupakan pilihan mandiri dan masing-masing mahasiswa.

## **B. Gambaran Singkat Fakultas Psikologi UIN Maliki Malang**

### **1. Profil Fakultas Psikologi UIN Maliki Malang**

Fakultas psikologi merupakan lembaga pendidikan tinggi yang berada di bawah naungan Departemen Agama dan secara fungsional akademik di bawah pembinaan Departemen Pendidikan Nasional dan Departemen Agama. Tujuannya untuk mencetak sarjana psikologi muslim yang mempunyai basis keilmuan psikologi yang integratif antara lain psikologi konvensional dan ilmu psikologi yang bersumber dari al-Qur'an dan al-Hadist.

Program studi psikologi pertama kali dibuka pada tahun 1997 sesuai dengan Surat Keputusan (SK) Dirjen Bimbaga Islam No.E/107/1997. Kemudian menjadi jurusan psikologi pada tahun 1999 berdasarkan SK Dirjen Binbaga Islam No.E/212/1999, dan diperkuat SK Direktorat Jendral Pendidikan Tinggi Pendidikan Nasional (Dirjen Dikti Diknas) No. 2846/D/T/2001 yang terbit pada tanggal 25 Juli 2001. Akhirnya pada tanggal 21 Juni 2004 terbit SK Presiden RI No. 50/2004 tentang perubahan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Sunan Kalijaga Yogyakarta dan Seklah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Malang menjadi Universitas Islam Negeri (UIN) dan telah terakreditasi oleh Badan Akreditasi Nasional (BAN) PerguruanTinggi No. 003/BAN-PT/Ak-X/S1/II/2007 dengan predikat baik.

Fakultas Psikologi berdiri berdasarkan Keputusan Direktur Jenderal Kelembagaan Agama Islam Nomor: DJ. II/54/2005 tentang

penyelenggaraan Program Studi Strata (S-1) pada Universitas Islam Negeri Malang.

Melalui Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang di peroleh beberapa ketentuan sebagai berikut:

- a. Pendidikan di Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang, dilaksanakan oleh tenaga pendidik yang professional dan kompeten dalam bidangnya dan mampu membekali peserta didik dengan pengetahuan akademik yang memadai sehingga mampu mengaplikasikan keilmuannya dalam kehidupan sehari-hari.
- b. Kurikulum dalam pendidikan psikologi disusun atau dirancang oleh tenaga profesional sehingga peserta didik dibekali dan dilatih keterampilan baik di dunia kerja, workshop, pelatihan maupun kegiatan-kegiatan psikologi lainnya.

## **2. Visi Fakultas Psikologi UIN Maliki Malang**

Visi Fakultas Psikologi adalah menjadi fakultas terkemuka dalam penyelenggaraan pendidikan dan pengajaran, penelitian, dan pengabdian kepada masyarakat untuk menghasilkan lulusan di bidang psikologi yang memiliki kedalaman spiritual, keluhuran akhlak, keluasan ilmu, dan kematangan professional, dan menjadi pusat pengembangan ilmu pengetahuan, teknologi, dan seni yang bernafaskan islam serta menjadi penggerak kemajuan masyarakat.

### **3. Misi Fakultas Psikologi UIN Maliki Malang**

- a. Menciptakan sivitas akademika yang memiliki kedalaman spiritual dan keluhuran akhlak.
- b. Memberikan pelayanan yang profesional terhadap pengkaji ilmu pengetahuan psikologi.
- c. Mengembangkan ilmu psikologi yang bercirikan Islam melalui pengkajian dan penelitian ilmiah.
- d. mengantarkan mahasiswa psikologi yang menjunjung tinggi etika moral.

### **4. Tujuan Fakultas Psikologi UIN Maliki Malang**

Fakultas Psikologi menetapkan tujuan pendidikannya untuk:

- a. Menghasilkan sarjana psikologi yang memiliki wawasan dan sikap yang agamis.
- b. Menghasilkan sarjana psikologi yang professional dalam menjalankan tugas.
- c. Menghasilkan sarjana psikologi yang mampu merespons perkembangan dan kebutuhan masyarakat serta dapat melakukan inovasi-inovasi baru dalam bidang psikologi yang berlandaskan nilai-nilai Islam.
- d. Menghasilkan sarjana psikologi yang mampu memberikan tauladan dalam kehidupan atas dasar nilai-nilai Islam yang luhur bangsa.

### **5. Program Kegiatan**

Program kegiatan fakultas Psikologi antara lain sebagai berikut:

- a. Meningkatkan mutu pendidikan dan pengajaran ilmu-ilmu psikologi dan keislaman.
- b. Meningkatkan kualitas dan kuantitas penelitian dalam rangka mengembangkan ilmu psikologi yang bercirikan keislaman.
- c. Meningkatkan pengabdian pada masyarakat.
- d. Meningkatkan pembinaan pada mahasiswa.
- e. Meningkatkan kerjasama pihak lain dalam bidang akademik, penelitian dan pengabdian masyarakat.
- f. Meningkatkan mutu SDM di lingkungan fakultas Psikologi UIN Maliki Malang, meliputi: meningkatkan kemampuan dosen melalui jalur studi lanjut, baik profesi (Psikolog) maupun S3, mengikuti pelatihan, penataran, seminar dan lokakarya.
- g. Meningkatkan kinerja dan kesejahteraan pegawai.
- h. Meningkatkan mutu dan pembinaan civitas akademika.

## **6. Masa Study dan Kurikulum**

Mahasiswa fakultas Psikologi diharuskan menempuh 160 SKS dengan masa studi yang normal 8 semester dan yang paling lambat 14 semester. Kurikulum fakultas Psikologi UIN Maliki Malang memiliki empat konsentrasi minat, yaitu: Minat Pendidikan, Minat Industri, Minat Klinis, dan Minat Sosial. Fakultas Psikologi UIN Maliki Malang merupakan integrasi antara ilmu psikologi kontemporer dan keilmuan Islam, yang tersusun atas dasar perkembangan keilmuan mutakhir dan kebutuhan masyarakat.

## 7. Sarana Pendukung

Fakultas Psikologi mempunyai sarana pendukung diantaranya adalah sebagai berikut:

- a. Laboratorium Psikologi
- b. Laboratorium Psikometri dan Komputer
- c. Unit Konseling
- d. Lembaga Psikologi Terapan (LPT)
- e. Pusat Penelitian dan Pengembangan Psikologi dan Keislaman
- f. Perpustakaan.

### C. Uji Validitas dan Reliabilitas

#### 1. Uji Validitas

##### a. Skala tipe kepribadian *big five*

Menurut Cronbach (1970), aitem yang mempunyai koefisien validitas berkisar antara 0,30 sampai dengan 0,50 telah dapat memberikan kontribusi yang baik (dalam Azwar, 2008). Namun, apabila jumlah aitem yang valid ternyata tidak mencukupi jumlah yang diinginkan, maka dapat menurunkan sedikit kriteria dari 0,30 menjadi 0,25. Standart yang digunakan peneliti dalam penelitian ini adalah 0,30. Dalam penelitian ini, uji validitas menggunakan bantuan *SPSS 17 for windows*.

Hasil perhitungan dari uji validitas skala tipe kepribadian *big five* di dapatkan hasil bahwa terdapat 13 aitem yang gugur dari 50 aitem yang ada, sehingga banyaknya aitem yang valid sebesar 37 aitem. Maka didapatkan hasil sebagai berikut:

**Tabel 11**  
**Aitem Valid dan Gugur Tipe Kepribadian *Big Five***

No	Aspek	Aitem		Jumlah
		Valid	Gugur	
1.	<i>Extraversion (E)</i>	2,5,6,8,12,14,16,19	3, 10	10
2.	<i>Agreeableness (A)</i>	17, 18, 20, 23, 24, 25, 36	15, 32	10
3.	<i>Neuroticism (N)</i>	21, 28, 34, 37, 39	13, 26, 29, 31, 44	10
4.	<i>Openness to Experience (O)</i>	27, 33, 35, 43, 46, 49, 50	22, 38	10
5.	<i>Conscientiousnes(C)</i>	1, 4, 7,9, 11, 40, 42, 48	45, 47	10
Total		37	13	50

Berdasarkan ringkasan table di atas, dapat diketahui bahwa skala kepribadian *the big five* terdiri dari 50 aitem, yang mana di dalamnya mencakup aspek *Extraversion* sebanyak 10 aitem, dengan 8 aitem valid dan 2 aitem gugur. Aspek *Agreeableness* sebanyak 10 aitem, dengan 8 aitem valid dan 2 aitem gugur. Aspek *Neuroticism* sebanyak 10 aitem, dengan 5 aitem valid dan 5 aitem gugur. Aspek *Openness to experience* sebanyak 10 aitem, dengan 8 aitem valid dan 2 aitem gugur. Aspek *Conscientiousnes* sebanyak 10 aitem, dengan 8 aitem valid dan 2 aitem gugur.

Dalam mengambil data penelitian, peneliti membuang 13 aitem yang gugur dan memakai 40 aitem yang valid. Peneliti sengaja memakai aitem yang valid tanpa mengganti aitem yang gugur karena aitem-aitem yang valid tersebut dirasa sudah mewakili masing-masing indikator yang diukur.

### b. Skala kepercayaan diri berbicara di depan umum

Hasil perhitungan uji validitas Skala kepercayaan diri berbicara di depan umum pada mahasiswa semester IV Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang didapatkan hasil sebagai berikut:

**Tabel12**  
**Aitem Valid Dan Gugur Skala Kepercayaan Diri Berbicara Di Depan Umum**

Aspek	Indikator	Nomor item			jml h
		F	UF	Gu gu r	
Percaya pada kemampuan diri	Selalu bersikap optimis	-	6	1	2
	Yakin dalam mengungkapkan pendapat	5	14	-	2
	Tidak bergantung pada orang lain	-	17	12	2
	Berani untuk menunjukkan keahlian yang dimiliki	-	27	15	2
Bertindak mandiri dalam mengambil keputusan	Selalu mengambil keputusan sendiri tanpa adanya keterlibatan orang lain	-	-	3	2
	Yakin terhadap keputusan yang telah diambil.	22	16	-	2
	Dalam mengambil keputusan tidak perlu berfikir waktu lama	-	28	13	2
	kemampuan yang dimiliki akan dijadikan sebagai acuan	26	10	-	2
Memiliki rasa positif terhadap diri sendiri	Adanya penilaian yang baik dari dalam diri sendiri.	32	2	-	2
	Mempunyai cita-cita.	-	4		2
	Semua tindakan yang dilakukan akan berhasil.	18	9	-	2
	Setiap pekerjaan bisa dilakukan secara baik	24	21	-	2
Berani mengungkapkan pendapat dengan orang lain	mampu dalam mengutarakan sesuatu pada semua orang.	-	19	7	2
	Berani mengungkapkan ide-ide yang dimiliki baik secara lisan maupun tulisan	20	25	-	2
	Berani berkomentar apabila berbeda pendapat	11	30	-	2
	Selalu siap untuk menyampaikan pendapatnya pada orang lain	29	8	-	2
Total		9	15	6	30

Berdasarkan ringkasan table di atas, dapat diketahui bahwa skala kepercayaan diri berbicara di depan umum terdiri dari 30 aitem, yang mana terdapat 24 yang valid dan 6 aitem yang gugur.

## 2. Uji Reliabilitas

### a. Skala Tipe Kepribadian *Big Five*

Besar koefisien reliabilitas berkisar mulai dari 0,0 sampai dengan 1,00 akan tetapi pada kenyataannya koefisien sebesar 1,0 dan sekecil 0,0 tidak pernah dijumpai. Semakin tinggi mendekati angka 1,0 berarti suatu tes semakin valid hasil ukurannya (Azwar, 2008). Penggunaan reliabilitas ini dilakukan dengan penggunaan computer SPSS 16 *for windows*.

Hasil perhitungan dari uji reliabilitas skala tipe kepribadian *big five* didapatkan hasil sebai berikut:

**Table 13**  
**Reliabilitas Skala Tipe Kepribadian *Big Five***

No	Aspek	Alpha	Kategori
1.	<i>Extraversion</i>	0,732	Reliabel
2.	<i>Agreeableness</i>	0,744	Reliabel
3.	<i>Neuroticism</i>	0,655	Reliabel
4.	<i>Openness to Experience</i>	0,711	Reliabel
5.	<i>Conscientiousnes</i>	0,787	Reliabel

## b. Skala Kepercayaan Diri Berbicara Di Depan Umum

Hasil perhitungan dari uji reliabilitas skala kepercayaan diri berbicara di depan umum didapatkan hasil sebagai berikut:

**Table 14**  
**Reliabilitas Skala Kepercayaan Diri Berbicara di Depan Umum**

Variabel	Alpha	Kategori
kepercayaan diri berbicara di depan umum	0,930	Reliabel

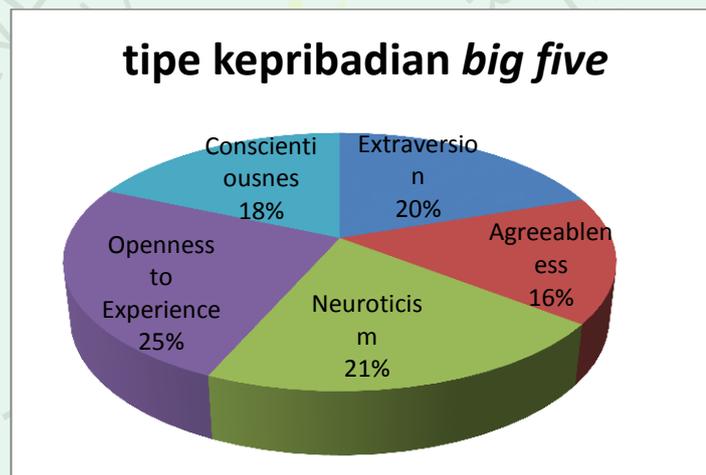
## D. Analisa Hasil Penelitian

### 1. Analisis Data Tipe Kepribadian Mahasiswa Semester IV Fakultas Psikologi

Analisis Data Tipe Kepribadian Mahasiswa Semester IV Fakultas Psikologi UIN Maliki Malang yang keseluruhan berjumlah 76 mahasiswa menggunakan teknik *z-score*, dimana melihat nilai *z-score* yang dimiliki mahasiswa pada masing-masing tipe kepribadian. Nilai *z-score* yang tertinggi pada salah satu tipe kepribadian, maka subyek cenderung pada kepribadian tersebut. Standart yang digunakan untuk menentukan tingginya nilai *z-score* adalah 0,50. Apabila nilai *z-score* subyek pada setiap tipe kepribadian  $\leq 0,50$  maka subyek tersebut tidak tergolong pada lima tipe kepribadian tersebut.

Perhitungan *z-score* dengan menggunakan bantuan *SPSS 17.0 for windows*, diketahui bahwa mahasiswa yang mempunyai kecenderungan tipe kepribadian *Extraversion* sebanyak 15 orang dengan prosentase 20%, mahasiswa yang mempunyai kecenderungan tipe kepribadian

*Agreeableness* sebanyak 12 orang dengan prosentase 16%, mahasiswa yang mempunyai kecenderungan tipe kepribadian *Neuroticism* sebanyak 16 orang dengan prosentase 21%, mahasiswa yang mempunyai kecenderungan tipe kepribadian *Openness to Experience* sebanyak 19 orang dengan prosentase 25%, mahasiswa yang mempunyai kecenderungan tipe kepribadian *Conscientiousness* sebanyak 14 orang dengan prosentase 18%. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada digram berikut:



Adapun hasil dari perhitungan dalam pengkatagorian tingkat tipe kepribadian *big five* pada mahasiswa semester IV Fakultas Psikologi berdasarkan hasil skor hipotetik yang diperoleh dari mean dan standar deviasi hasilnya sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{a. Rendah} &= (\text{Meanhipotetik} + 1 \text{ SDhipotetik}) \leq X \\
 &= (25 - 1 (5)) \leq X \\
 &= 20 \leq X
 \end{aligned}$$

b. Sedang =  $(M_{hipotetik} + 1 SD_{hipotetik}) < X \leq (M_{hipotetik} + 1 SD_{hipotetik})$

$$= (25 - 1 (5)) < X \leq (25 + 1 (5))$$

$$= 20 < X \leq 30$$

c. Tinggi =  $X > (M_{hipotetik} + 1 SD_{hipotetik})$

$$= X > (25 + 1 (5))$$

$$= X > 30$$

Untuk lebih jelasnya maka dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

**Tabel 15**  
**Hasil prosentase Variabel Tipe Kepribadian *Extraversion***

Variabel	Kategori	Kreteria	Frekuensi	(%)
<i>Extraversion</i>	Rendah	$X < 20$	-	-
	Sedang	20-30	32	42,1
	Tinggi	$X > 30$	44	57,9
Total			76	100%

Data diatas dapat diketahui bahwa tingkat Tipe Kepribadian *Extraversion* mahasiswa semester IV fakultas psikologi UIN Maliki Malang memiliki tingkat *Extraversion* dengan kategori rendah sebesar 0% atau nihil, sedangkan dalam katagori sedang sebesar 42,1% yaitu 32 mahasiswa, adapun mahasiswa dengan kategori tinggi sebesar 57,9% yaitu 44 mahasiswa dengan total responden 76 mahasiswa.

Adapun untuk mendapat gambaran yang lebih jelas mengenai hasil di atas, dapat dilihat dalam diagram 2 berikut:



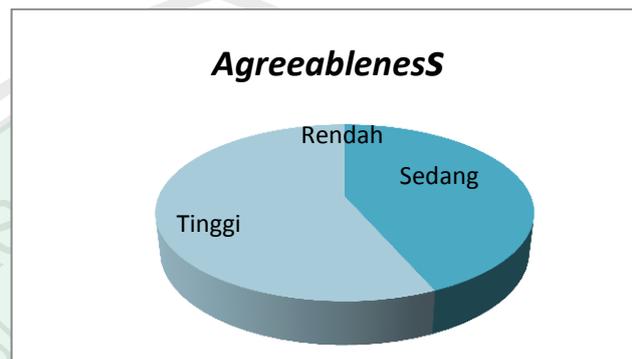
**Tabel 16**

**Hasil prosentase Variabel Tipe Kepribadian *Agreeableness***

Variabel	Kategori	Kreteria	Frekuensi	(%)
<i>Agreeableness</i>	Rendah	$X < 20$	-	-
	Sedang	20-30	48	63,2
	Tinggi	$X > 30$	28	36,8
Total			76	100%

Data diatas dapat diketahui bahwa tingkat Tipe Kepribadian *Agreeableness* mahasiswa semester IV fakultas psikologi UIN Maliki Malang memiliki tingkat *Agreeableness* dengan kategori rendah sebesar 0% atau nihil, sedangkan dalam katagori sedang sebesar 63,2% yaitu 48 mahasiswa, adapun mahasiswa dengan kategori tinggi sebesar 36,8% yaitu 28 mahasiswa dengan total responden 76 mahasiswa.

Adapun untuk mendapat gambaran yang lebih jelas mengenai hasil di atas, dapat dilihat dalam diagram 3 berikut:



**Tabel 17**

**Hasil prosentase Variabel Tipe Kepribadian *Neuroticism***

Variabel	Kategori	Kreteria	Frekuensi	(%)
<i>Neuroticism</i>	Rendah	$X < 20$	7	9,2
	Sedang	20-30	67	88,2
	Tinggi	$X > 30$	2	2,6
Total			76	100%

Data diatas dapat diketahui bahwa tingkat Tipe Kepribadian *Neuroticism* mahasiswa semester IV fakultas psikologi UIN Maliki Malang memiliki tingkat *Neuroticism* dengan kategori rendah sebesar 9,2% atau yaitu 7 mahasiswa, sedangkan dalam katagori sedang sebesar 88,2% yaitu 67 mahasiswa, adapun mahasiswa dengan kategori tinggi sebesar 2,6% yaitu 2 mahasiswa dengan total responden 76 mahasiswa.

Adapun untuk mendapat gambaran yang lebih jelas mengenai hasil di atas, dapat dilihat dalam diagram 4 berikut:



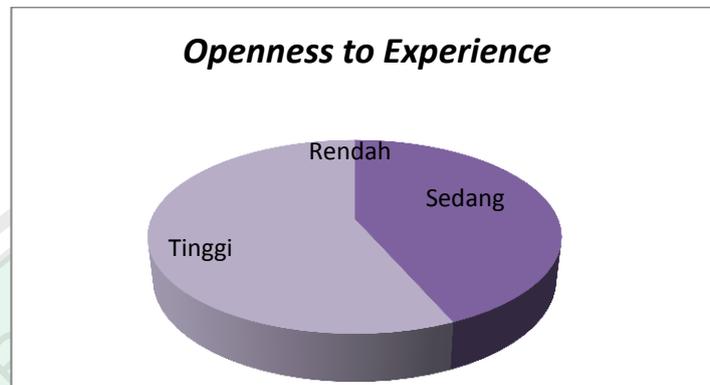
**Tabel 18**

**Hasil prosentase Variabel Tipe Kepribadian *Openness to Experience***

Variabel	Kategori	Kreteria	Frekuensi	(%)
<i>Openness to Experience</i>	Rendah	$X < 20$	-	-
	Sedang	20-30	40	52,6
	Tinggi	$X > 30$	36	47,4
Total			76	100%

Data diatas dapat diketahui bahwa tingkat Tipe Kepribadian *Openness to Experience* mahasiswa semester IV fakultas psikologi UIN Maliki Malang memiliki tingkat *Openness to Experience* dengan kategori rendah sebesar 0% atau nihil, sedangkan dalam katagori sedang sebesar 52,6% yaitu 40 mahasiswa, adapun mahasiswa dengan kategori tinggi sebesar 47,4% yaitu 36 mahasiswa dengan total responden 76 mahasiswa.

Adapun untuk mendapat gambaran yang lebih jelas mengenai hasil di atas, dapat dilihat dalam diagram 5 berikut:



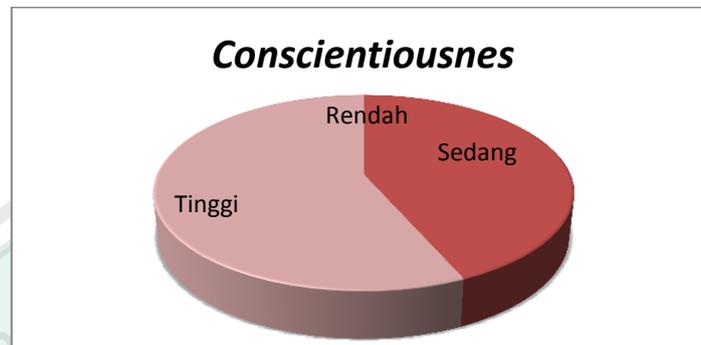
**Tabel 19**

**Hasil prosentase Variabel Tipe Kepribadian *Conscientiousnes***

Variabel	Kategori	Kreteria	Frekuensi	(%)
<i>Conscientiousnes</i>	Rendah	$X < 20$	-	-
	Sedang	20-30	33	43,4
	Tinggi	$X > 30$	43	56,6
Total			76	100%

Data diatas dapat diketahui bahwa tingkat Tipe Kepribadian *Conscientiousnes* mahasiswa semester IV fakultas psikologi UIN Maliki Malang memiliki tingkat *Conscientiousnes* dengan kategori rendah sebesar 0% atau nihil, sedangkan dalam katagori sedang sebesar 43,4% yaitu 33 mahasiswa, adapun mahasiswa dengan kategori tinggi sebesar 56,6% yaitu 43 mahasiswa dengan total responden 76 mahasiswa.

Adapun untuk mendapat gambaran yang lebih jelas mengenai hasil di atas, dapat dilihat dalam diagram 6 berikut:



## 2. Analisis Data Tingkat Kepercayaan Diri Berbicara Di Depan Umum

Untuk mengetahui deskripsi tingkat kepercayaan diri berbicara di depan umum, 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:

**Table 20**  
**Norma kategorisasi**

Kategori	Rumus
Rendah	$X < [M_{\text{hipotetik}} - 1 (SD_{\text{hipotetik}})]$
Sedang	$[M - 1 (SD_{\text{hipotetik}})] \leq X < [M_{\text{hipotetik}} + 1 (SD_{\text{hipotetik}})]$
Tinggi	$X > (M_{\text{hipotetik}} + 1 SD_{\text{hipotetik}})$

Adapaun hasil dari perhitungan dalam pengkatagorian tingkat kepercayaan diri berbicara di depan umum pada mahasiswa semester

IV Fakultas Psikologi berdasarkan hasil skor hipotetik yang diperoleh dari mean dan standar deviasi hasilnya sebagai berikut:

$$a. \text{ Rendah} = (\text{Meanhipotetik} + 1 \text{ SDhipotetik}) \leq X$$

$$= (75 - 1 (5)) \leq X$$

$$= 70 \leq X$$

$$b. \text{ Sedang} = (\text{Mhipotetik} + 1 \text{ SDhipotetik}) < X \leq (\text{Mhipotetik} + 1 \text{ SDhipotetik})$$

$$= (75 - 1 (5)) < X \leq (75 + 1 (5))$$

$$= 70 < X \leq 80$$

$$c. \text{ Tinggi} = X > (\text{Mhipotetik} + 1 \text{ SDhipotetik})$$

$$= X > (75 + 1 (5))$$

$$= X > 80$$

Untuk lebih jelasnya maka dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

**Tabel 21**  
**Hasil prosentase Variabel kepercayaan diri berbicara di depan umum**

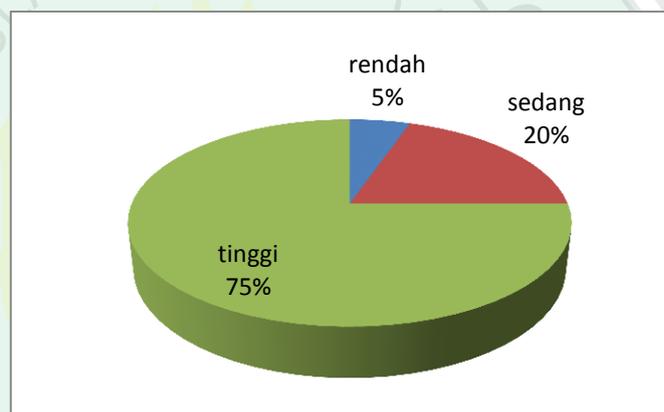
Variabel	Kategori	Kreteria	Frekuensi	(%)
kepercayaan diri berbicara di depan umum	Rendah	$X < 70$	4	5,3
	Sedang	70-80	15	19,7
	Tinggi	$X > 80$	57	75,0
Total			76	100%

Data diatas dapat diketahui bahwa tingkat kepercayaan diri berbicara di depan umum mahasiswa semester IV fakultas psikologi UIN Maliki Malang memiliki kepercayaan diri berbicara di depan

umumdengan kategori rendah sebesar 5,5% yaitu 4 mahasiswa, sedang 19,7% yaitu 15 mahasiswa, sedangkan mahasiswa dengan kategori tinggi sebesar 75,0% yaitu 57 mahasiswa dengan total responden 76 mahasiswa.

Adapun untuk mendapat gambaran yang lebih jelas mengenai hasil di atas, dapat dilihat dalam diagram 7 berikut:

**Prosentase Tingkat Kepercayaan Diri Berbicara Di Depan Umum Mahasiswa semester IV Fakultas Psikologi**



#### E. Pengujian Hipotesis

Untuk mengetahui hubungan antara tipe kepribadian *big five* yaitu *Extraversion* (X1), *agreeableness* (X2), *neuroticism* (X3), *openness to experiences* (X4), *conscientiousness* (X5) terhadap tingkat kepercayaan diri berbicara di depan umum mahasiswa semester IV Fakultas Psikologi UIN Maliki Malang, peneliti menggunakan analisis regresi linear sederhana.

Hasil analisis regresi linear sederhana yang diperoleh melalui bantuan program *SPSS 17.0 for windows*, menghasilkan lima persamaan yaitu:

$$Y = a + b X_1 \dots\dots\dots (1)$$

$$Y = a + b X_2 \dots\dots\dots (2)$$

$$Y = a + b X_3 \dots\dots\dots (3)$$

$$Y = a + b X_4 \dots\dots\dots (4)$$

$$Y = a + b X_5 \dots\dots\dots (5)$$

Dari hasil pengolahan data dengan bantuan program *SPSS 17.0 for windows* tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:

**Hipotesis** : Ada hubungan antara tipe kepribadian *big five* yaitu *Extraversion, agreeableness, neuroticism, openness to experiences* dan *conscientiousness* terhadap tingkat kepercayaan diri berbicara di depan umum mahasiswa semester IV Fakultas Psikologi UIN Maliki Malang.

#### 1. *Extraversion*

Penilaian hipotesis didasarkan pada analogi:

- a.  $H_0$  : terdapat hubungan antara tipe kepribadian *Extraversion* terhadap kepercayaan diri berbicara di depan umum mahasiswa semester IV Fakultas Psikologi UIN Maliki Malang.
- b.  $H_a$  : tidak terdapat hubungan antara tipe kepribadian *Extraversion* terhadap kepercayaan diri berbicara di depan umum mahasiswa semester IV Fakultas Psikologi UIN Maliki Malang.

Dasar pengambilan tersebut berdasarkan pada nilai probabilitas, yaitu sebagai berikut:

- 1) Jika nilai  $p < 0.05$  maka  $H_0$  diterima,  $H_a$  ditolak
- 2) Jika nilai  $p > 0.05$  maka  $H_a$  diterima,  $H_0$  ditolak

Untuk mengetahui pengaruh tipe kepribadian *Extraversion* terhadap kepercayaan diri berbicara di depan umum mahasiswa semester IV Fakultas Psikologi UIN Maliki Malang, peneliti dalam hal ini menggunakan metode analisa regresi linier sederhana (*simple linear regression*), dengan bantuan *SPSS 17.0 for windows*. Dari hasil perhitungan dengan menggunakan analisis regresi ini, ditemukan hasil sebagai berikut:

**Tabel 22**  
**Perincian hasil korelasi *Extraversion* dan terhadap kepercayaan diri berbicara di depan umum**

<b><math>r_{xy}</math></b>	<b>Sig</b>	<b>Keterangan</b>	<b>Kesimpulan</b>
-0,212	0,033	Sig < 0.05	Signifikan

Hasil korelasi antara tipe kepribadian *Extraversion* dan terhadap kepercayaan diri berbicara di depan umum menunjukkan angka sebesar -0,212 Dengan  $p = 0,033$ . Hal ini berarti bahwa hubungan antara keduanya adalah positif yang signifikan karena  $p < 0.05$  dapat dijelaskan dengan ( $r_{xy} = -0,212$ ; sig  $0,033 < 0.05$ ). Maka kesimpulan yang dapat diambil adalah  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak yang berarti kontribusi variabel bebas *Extraversion* signifikan terhadap variabel terikat kepercayaan diri berbicara di depan umum.

## 2. *Agreeableness*

Penilaian hipotesis didasarkan pada analogi:

a.  $H_0$  : terdapat hubungan antara tipe kepribadian *Agreeableness* terhadap kepercayaan diri berbicara di depan umum mahasiswa semester IV Fakultas Psikologi UIN Maliki Malang.

b.  $H_a$  : tidak terdapat hubungan antara tipe kepribadian *Agreeableness* terhadap kepercayaan diri berbicara di depan umum mahasiswa semester IV Fakultas Psikologi UIN Maliki Malang.

Dasar pengambilan tersebut berdasarkan pada nilai probabilitas, yaitu sebagai berikut:

- 1) Jika nilai  $p < 0.05$  maka  $H_0$  diterima,  $H_a$  ditolak
- 2) Jika nilai  $p > 0.05$  maka  $H_a$  diterima,  $H_0$  ditolak

Untuk mengetahui pengaruh tipe kepribadian *Agreeableness* terhadap kepercayaan diri berbicara di depan umum mahasiswa semester IV Fakultas Psikologi UIN Maliki Malang, peneliti dalam hal ini menggunakan metode analisa regresi linier sederhana (*simple linear regression*), dengan bantuan *SPSS 17.0 for windows*. Dari hasil perhitungan dengan menggunakan analisis regresi ini, ditemukan hasil sebagai berikut:

**Tabel 23**  
**Perincian hasil korelasi *Agreeableness* dan terhadap kepercayaan diri berbicara di depan umum**

$r_{xy}$	Sig	Keterangan	Kesimpulan
0,176	0,065	Sig > 0.05	Tidak Signifikan

Hasil korelasi antara tipe kepribadian *Agreeableness* terhadap kepercayaan diri berbicara di depan umum menunjukkan angka sebesar 0,176 Dengan  $p = 0,065$ . Hal ini berarti bahwa hubungan antara keduanya adalah negatif yang berarti tidak signifikan karena  $p > 0.05$  dapat dijelaskan dengan ( $r_{xy}=0,176$ ; sig  $0,065 > 0.05$ ). Maka kesimpulan yang dapat diambil adalah  $H_a$  diterima dan  $H_o$  ditolak yang berarti kontribusi variabel bebas *Agreeableness* tidak signifikan terhadap variabel terikat kepercayaan diri berbicara di depan umum.

### 3. *Neuroticism*

Penilaian hipotesis didasarkan pada analogi:

- a.  $H_o$  : terdapat hubungan antara tipe kepribadian *Neuroticism* terhadap kepercayaan diri berbicara di depan umum mahasiswa semester IV Fakultas Psikologi UIN Maliki Malang.
- b.  $H_a$  : tidak terdapat hubungan antara tipe kepribadian *Neuroticism* terhadap kepercayaan diri berbicara di depan umum mahasiswa semester IV Fakultas Psikologi UIN Maliki Malang.

Dasar pengambilan tersebut berdasarkan pada nilai probabilitas, yaitu sebagai berikut:

- 1) Jika nilai  $p < 0.05$  maka  $H_o$  diterima,  $H_a$  ditolak
- 2) Jika nilai  $p > 0.05$  maka  $H_a$  diterima,  $H_o$  ditolak

Untuk mengetahui pengaruh tipe kepribadian *Neuroticism* terhadap kepercayaan diri berbicara di depan umum mahasiswa semester IV Fakultas Psikologi UIN Maliki Malang, peneliti dalam hal ini

menggunakan metode analisa regresi linier sederhana (*simple linear regression*), dengan bantuan *SPSS 17.0 for windows*. Dari hasil perhitungan dengan menggunakan analisis regresi ini, ditemukan hasil sebagai berikut:

**Tabel 24**  
**Perincian hasil korelasi *Neuroticism* dan terhadap kepercayaan diri berbicara di depan umum**

<b><math>r_{xy}</math></b>	<b>Sig</b>	<b>Keterangan</b>	<b>Kesimpulan</b>
-0,059	0,305	Sig > 0.05	Tidak Signifikan

Hasil korelasi antara tipe kepribadian *Neuroticism* dan terhadap kepercayaan diri berbicara di depan umum menunjukkan angka sebesar -0,059 dengan  $p = 0,305$ . Hal ini berarti bahwa hubungan antara keduanya adalah negatif yang berarti tidak signifikan karena  $p > 0.05$  dapat dijelaskan dengan ( $r_{xy} = -0,059$ ; sig  $0,305 > 0.05$ ). Maka kesimpulan yang dapat diambil adalah  $H_a$  diterima dan  $H_o$  ditolak yang berarti kontribusi variabel bebas *Neuroticism* tidak signifikan terhadap variabel terikat kepercayaan diri berbicara di depan umum.

#### **4. *Openness to Experience***

Penilaian hipotesis didasarkan pada analogi:

- a.  $H_o$  : terdapat hubungan antara tipe kepribadian *Openness to Experience* terhadap kepercayaan diri berbicara di depan umum mahasiswa semester IV Fakultas Psikologi UIN Maliki Malang.

b.  $H_a$  : tidak terdapat hubungan antara tipe kepribadian *Openness to Experience* terhadap kepercayaan diri berbicara di depan umum mahasiswa semester IV Fakultas Psikologi UIN Maliki Malang.

Dasar pengambilan tersebut berdasarkan pada nilai probabilitas, yaitu sebagai berikut:

- 1) Jika nilai  $p < 0.05$  maka  $H_0$  diterima,  $H_a$  ditolak
- 2) Jika nilai  $p > 0.05$  maka  $H_a$  diterima,  $H_0$  ditolak

Untuk mengetahui pengaruh tipe kepribadian *Openness to Experience* terhadap kepercayaan diri berbicara di depan umum mahasiswa semester IV Fakultas Psikologi UIN Maliki Malang, peneliti dalam hal ini menggunakan metode analisa regresi linier sederhana (*simple linear regression*), dengan bantuan *SPSS 17.0 for windows*. Dari hasil perhitungan dengan menggunakan analisis regresi ini, ditemukan hasil sebagai berikut:

**Tabel 25**  
**Perincian hasil korelasi *Openness to Experience* dan terhadap kepercayaan diri berbicara di depan umum**

$r_{xy}$	Sig	Keterangan	Kesimpulan
-0,094	0,210	Sig > 0.05	Tidak Signifikan

Hasil korelasi antara tipe *Openness to Experience* dan terhadap kepercayaan diri berbicara di depan umum menunjukkan angka sebesar -0,094 dengan  $p = 0,210$ . Hal ini berarti bahwa hubungan antara keduanya adalah negatif yang berarti tidak signifikan karena  $p > 0.05$  dapat

dijelaskan dengan ( $r_{xy} = -0,094$ ;  $\text{sig } 0,210 > 0,05$ ). Maka kesimpulan yang dapat diambil adalah  $H_a$  diterima dan  $H_o$  ditolak yang berarti kontribusi variabel bebas *Openness to Experience* tidak signifikan terhadap variabel terikat kepercayaan diri berbicara di depan umum.

### 5. *Conscientiousnes*

Penilaian hipotesis didasarkan pada analogi:

- a.  $H_o$  : terdapat hubungan antara tipe kepribadian *Conscientiousnes* terhadap kepercayaan diri berbicara di depan umum mahasiswa semester IV Fakultas Psikologi UIN Maliki Malang.
- b.  $H_a$  : tidak terdapat hubungan antara tipe kepribadian *Conscientiousnes* terhadap kepercayaan diri berbicara di depan umum mahasiswa semester IV Fakultas Psikologi UIN Maliki Malang.

Dasar pengambilan tersebut berdasarkan pada nilai probabilitas, yaitu sebagai berikut:

- 1) Jika nilai  $p < 0,05$  maka  $H_o$  diterima,  $H_a$  ditolak
- 2) Jika nilai  $p > 0,05$  maka  $H_a$  diterima,  $H_o$  ditolak

Untuk mengetahui pengaruh tipe kepribadian *Conscientiousnes* terhadap kepercayaan diri berbicara di depan umum mahasiswa semester IV Fakultas Psikologi UIN Maliki Malang, peneliti dalam hal ini menggunakan metode analisa regresi linier sederhana (*simple linear regression*), dengan bantuan *SPSS 17.0 for windows*. Dari hasil

perhitungan dengan menggunakan analisis regresi ini, ditemukan hasil sebagai berikut:

**Tabel 26**  
**Perincian hasil korelasi *Conscientiousnes* terhadap kepercayaan diri berbicara di depan umum**

$r_{xy}$	Sig	Keterangan	Kesimpulan
-0,196	0,045	Sig > 0.05	Signifikan

Hasil korelasi antara tipe *Conscientiousnes* dan terhadap kepercayaan diri berbicara di depan umum menunjukkan angka sebesar -0,196 dengan  $p = 0,045$ . Hal ini berarti bahwa hubungan antara keduanya adalah negatif yang berarti tidak signifikan karena  $p > 0.05$  dapat dijelaskan dengan ( $r_{xy} = -0,196$ ; sig  $0,045 > 0.05$ ). Maka kesimpulan yang dapat diambil adalah  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak yang berarti kontribusi variabel bebas *Conscientiousness* signifikan terhadap variabel terikat kepercayaan diri berbicara di depan umum.

**Tabel 27**  
**Koefisien Persamaan Garis Regresi**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	Sig.
	B	Std. Error	Beta	
1(Constant)	118,567	18,858		
<i>Extraversion</i>	-0,683	0,314	-0,246	0,033
<i>Agreeableness</i>	0,652	0,312	0,235	0,040
<i>Neuroticism</i>	-0,198	0,337	-0,065	0,560
<i>Openness to Experience</i>	-0,166	0,332	-0,057	0,618
<i>Conscientiousnes</i>	-0,633	0,302	-0,232	0,042

Berdasarkan tabel di atas, dapat dilihat nilai konstanta dari variabel bebas yaitu *Extraversion*, *Agreeableness*, *Neuroticism*, *Openness to Experience* dan *Conscientiousness*, yang dapat memprediksi variasi pada variabel terikat yaitu kepercayaan diri berbicara di depan umum melalui persamaan regresi. Hasil persamaan regresi adalah sebagai berikut:

- (1) Persamaan regresi pada hubungan antara *Extraversion* dengan kepercayaan diri berbicara di depan umum adalah  $Y = 118,567 + (-0,683X)$ , yang berarti bahwa setiap pengurangan satu nilai *Extraversion* akan mengurangi nilai kepercayaan diri berbicara di depan umum sebesar -0,683. Dari hasil di atas, menunjukkan bahwa *Extraversion* mempunyai pengaruh terhadap kepercayaan diri berbicara di depan umum.
- (2) Persamaan regresi pada hubungan antara *Agreeableness* dengan kepercayaan diri berbicara di depan umum adalah  $Y = 118,567 + (0,652X)$ , yang berarti bahwa setiap penambahan satu nilai *Agreeableness* akan menambah nilai kepercayaan diri berbicara di depan umum sebesar 0,652. Dari hasil di atas, menunjukkan bahwa *Agreeableness* mempunyai pengaruh terhadap kepercayaan diri berbicara di depan umum.
- (3) Persamaan regresi pada hubungan antara *Neuroticism* dengan kepercayaan diri berbicara di depan umum adalah  $Y = 118,567 + (-0,198X)$ , yang berarti bahwa setiap pengurangan satu nilai *Neuroticism* akan mengurangi nilai kepercayaan diri berbicara di depan

umum sebesar  $-0,198$ . Dari hasil di atas, menunjukkan bahwa *Neuroticism* tidak mempunyai pengaruh terhadap kepercayaan diri berbicara di depan umum.

(4) Persamaan regresi pada hubungan antara *Openness to Experience* dengan kepercayaan diri berbicara di depan umum adalah  $Y = 118,567 + (-0,166X)$ , yang berarti bahwa setiap pengurangan satu nilai *Openness to Experience* akan mengurangi nilai kepercayaan diri berbicara di depan umum sebesar  $-0,166$ . Dari hasil di atas, menunjukkan bahwa *Openness to Experience* tidak mempunyai pengaruh terhadap kepercayaan diri berbicara di depan umum.

(5) Persamaan regresi pada hubungan antara *Conscientiousness* dengan kepercayaan diri berbicara di depan umum adalah  $Y = 118,567 + (-0,633X)$ , yang berarti bahwa setiap pengurangan satu nilai *Conscientiousness* akan mengurangi nilai kepercayaan diri berbicara di depan umum sebesar  $-0,633$ . Dari hasil di atas, menunjukkan bahwa *Conscientiousness* mempunyai pengaruh terhadap kepercayaan diri berbicara di depan umum.

## F. Pembahasan

### 1. Kepribadian Mahasiswa Semester IV Fakultas Psikologi

Pada gambar 1 dapat dilihat bahwa dari jumlah keseluruhan mahasiswa semester IV yaitu sebanyak 76, diketahui bahwa mahasiswa yang mempunyai kecenderungan tipe kepribadian *Extraversion* sebanyak 15 orang dengan prosentase 20%, mahasiswa

yang mempunyai kecenderungan tipe kepribadian *Agreeableness* sebanyak 12 orang dengan prosentase 16%, mahasiswa yang mempunyai kecenderungan tipe kepribadian *Neuroticism* sebanyak 16 orang dengan prosentase 21%, mahasiswa yang mempunyai kecenderungan tipe kepribadian *Openness to Experience* sebanyak 19 orang dengan prosentase 25%, mahasiswa yang mempunyai kecenderungan tipe kepribadian *Conscientiousnes* sebanyak 14 orang dengan prosentase 18%.

Berdasarkan data tersebut diketahui bahwa dari kelima tipe kepribadian dalam *big five* terdapat tipe kepribadian yang lebih dominan dibanding tipe-tipe yang lainnya yaitu tipe kepribadian *Openness to Experience* sebanyak 19 orang dengan prosentase 25%. Sedangkan tipe kepribadian yang paling kecil adalah tipe kepribadian *Agreeableness* sebanyak 12 orang dengan prosentase 16%.

Data kategorisasi pada variabel tipe kepribadian *big five* di atas menunjukkan adanya variasi. Pada dimensi *extraversion* tidak ada subyek yang memiliki kategorisasi rendah. Sementara subyek yang memiliki skor *extraversion* pada kategorisasi sedang sebanyak 32 mahasiswa atau 42,1% dan subyek yang memiliki skor *extraversion* tinggi sebanyak 44 mahasiswa atau 57,9% dari total keseluruhan subyek.

Kategorisasi untuk dimensi *agreeableness* menunjukkan bahwa tidak ada subyek yang memiliki kategorisasi rendah. Sementara subyek berada pada tingkat *agreeableness* sedang sebanyak 48 mahasiswa atau 63,2% sedangkan subyek yang memiliki tingkat *agreeableness* tinggi sebanyak 28 mahasiswa atau 36,8% dari total keseluruhan subyek.

Data deskripsi kategorisasi untuk dimensi *neuroticism* menunjukkan bahwa frekuensi subyek yang memiliki tingkat *neuroticism* rendah adalah 7 mahasiswa atau 9,2%, sementara subyek yang memiliki *neuroticism* sedang adalah 67 mahasiswa atau 88,2%, sedangkan subyek yang memiliki *neuroticism* tinggi adalah 2 mahasiswa atau 2,6% dari total keseluruhan subyek.

Pada dimensi frekuensi subyek yang memiliki tingkat *Openness to Experience* menunjukkan bahwa tidak ada subyek yang memiliki kategorisasi rendah. Sementara subyek berada pada tingkat *Openness to Experience* sedang sebanyak 40 mahasiswa atau 52,6%, sedangkan subyek berada pada tingkat *Openness to Experience* tinggi sebanyak 36 mahasiswa atau 47,4% dari total keseluruhan subyek.

Data kategorisasi untuk dimensi *conscientiousness* menunjukkan bahwa tidak ada subyek yang memiliki kategorisasi rendah. Sementara subyek yang memiliki tingkat *conscientiousness* sedang sebanyak 33 mahasiswa atau 43,4%, sedangkan subyek yang memiliki

*conscientiousness* kategori tinggi sebanyak 43 mahasiswa atau 56,6% dari total keseluruhan subyek.

Pada mahasiswa semester IV Fakultas Psikologi UIN Maliki Malang sebagian besar cenderung berkepribadian *Openness to Experience* karena dipengaruhi oleh faktor sosial dan kebudayaan atau dalam pendidikan. Pada faktor social, mahasiswa dituntut aktif untuk dapat menyesuaikan diri dengan lingkungan dan situasi yang baru, karena lingkungan kampus berbeda dengan lingkungan di rumah. Oleh karena itu mahasiswa merasa belum mampu secara langsung dalam menjalin hubungan atau menyesuaikan dirinya dengan lingkungan sekitar sehingga dibekali pengalaman dan ketertarikan yang dimiliki mahasiswa juga mampu mengembangkan minat yang miliknya tersebut dijadikan sebagai acuan untuk menggali potensi-potensi yang dimilikinya dengan berbagai fasilitas yang tersedia sehingga sebagian dari mereka cenderung mempunyai pemikiran atau ide kreatif, imajinatif dan bersifat menyenangkan.

Sedangkan pada faktor pendidikan, mahasiswa mempunyai tugas utama untuk menuntut ilmu dan setiap hari mendapatkan ilmu baru dari dosen, oleh karena itu dibutuhkan pemikiran yang terbuka dan keingintahuan yang tinggi agar dapat dengan mudah menyerap pelajaran tersebut. Selain itu mahasiswa dituntut untuk berfikir kreatif dan imajinatif agar dapat mengembangkan keilmuannya lebih dalam, dan memiliki rasa

ingin tahu terhadap suatu hal lebih tinggi sehingga lebih mudah untuk mendapatkan solusi terhadap masalah yang dihadapi.

kepribadian adalah suatu ciri individu yang dapat membedakan anantara individu yang satu dengan individu yang lainnya. Dalam tipe kepribadian *big five* yang digunakan untuk menggolongkan ke dalam tipe kepribadian adalah *trait* yang merupakan suatu sifat dasar dari manusia yang cenderung konsisten dan menetap selama kehidupan. Berdasarkan hal tersebut peneliti dapat menggolongkan mahasiswa semester IV Fakultas Psikologi ke dalam tipe kepribadian masing-masing sehingga menjadi suatu ciri yang dapat membedakan antara mahasiswa yang satu dengan mahasiswa yang lainnya.

## **2. Tingkat Kepercayaan Diri Berbicara Di Depan Umum**

Berdasarkan tabel 17 dapat diketahui bahwa, frekuensi dan prosentase dari jumlah total dari keseluruhan 76 mahasiswa semester IV fakultas psikologi UIN Maliki Malang memiliki kepercayaan diri berbicara di depan umum dengan kategori rendah sebesar 5,5% yaitu 4 mahasiswa, sedang 19,7% yaitu 15 mahasiswa, sedangkan mahasiswa dengan kategori tinggi sebesar 75,0% yaitu 57 mahasiswa.

Sebagian besar dari mahasiswa semester IV fakultas psikologi mempunyai tingkat kepercayaan diri berbicara di depan umum rendah sekitar 5,5% Hal ini menunjukkan bahwa 5,5% mahasiswa tersebut dengan belum sepenuhnya memaksimalkan atau merealisasikan potensi-

potensi yang ada dalam dirinya. Sehingga tingkat kepercayaan diri berbicara di depan umum yang diperoleh belum maksimal.

Tingkat kepercayaan diri seseorang tersebut dapat dipengaruhi oleh dua faktor yaitu faktor internal dan eksternal. pertama faktor internal yang meliputi konsep diri, harga diri, kondisi fisik dan pengalaman hidup. Kedua faktor eksternal meliputi pendidikan, pekerjaan dan lingkungan. Menurut Rakhmat (2007) seseorang yang kurang percaya diri akan cenderung sedapat mungkin menghindari komunikasi. Mereka takut orang lain akan mengejeknya atau menyalahkannya. Dalam diskusi, mereka akan lebih banyak diam.

Tingkat kepercayaan diri berbicara di depan umum sedang sekitar 19,7%. Hal ini menunjukkan bahwa 19,7% mahasiswa tersebut dengan belum sepenuhnya memaksimalkan atau merealisasikan potensi-potensi yang ada dalam dirinya. Sehingga tingkat kepercayaan diri berbicara di depan umum yang diperoleh tergolong rendah.

Dan tingkat kepercayaan diri berbicara di depan umum paling tinggi sekitar 75,0%. Hal ini menunjukkan bahwa 75,0% mahasiswa tersebut dengan belum sepenuhnya memaksimalkan atau merealisasikan potensi-potensi yang ada dalam dirinya. Sehingga tingkat kepercayaan diri berbicara di depan umum yang diperoleh tergolong tinggi. Berikut penelitian yang dilakukan Loise Katz (2000) memaparkan bahwa mahasiswa yang memiliki kemampuan berbicara di depan umum maka dia

tidak akan menghindari untuk menyampaikan pendapatnya dalam proses belajar dan tidak menghindari kegiatan sosial.

### 3. Hubungan Tipe Kepribadian Big Five Dengan Kepercayaan Diri Berbicara Di Depan Umum

#### a. Hubungan tipe kepribadian *extraversion* dengan kepercayaan diri berbicara di depan umum

Berdasarkan table 22 dapat diketahui bahwa Hasil korelasi antara tipe kepribadian *Extraversion* dan terhadap kepercayaan diri berbicara di depan umum menunjukkan angka sebesar  $-0,212$  dengan  $p = 0,033$ . Sehingga korelasi antara keduanya merupakan positif yang signifikan. Dalam persamaan regresi pada pengaruh antara *Extraversion* dengan kepercayaan diri berbicara di depan umum adalah  $Y = 118,567 + (-0,683X)$ , yang berarti bahwa setiap pengurangan satu nilai *Extraversion* akan mengurangi nilai kepercayaan diri berbicara di depan umum sebesar  $-0,683$ . jika nilai *Extraversion* meningkat, maka nilai dari tingkat kepercayaan diri ikut meningkat, dan begitu sebaliknya. Oleh karena itu dari hasil ini menunjukkan bahwa *Extraversion* mempunyai pengaruh terhadap kepercayaan diri berbicara di depan umum.

Salah satu yang mempengaruhi tipe kepribadian ini karena di pengaruhi oleh faktor lingkungan yang memiliki pengaruh besar yang membuat seseorang sama dengan orang lain karena berbagai pengalaman yang dialaminya (Pervin & John, 2001). Dalam dimensi ini mencakup tingkat kenyamanan seseorang pada hubungan-hubungan. Kaum ekstravert

cenderung bersifat ramah, tegas, dan dapat bergaul. Kaum introvert cenderung suka menyendiri, penakut, dan pendiam. Robbins (dalam Austien & Ony, 2004). orang yang tinggi pada dimensi ini cenderung penuh semangat, antusias, dominan, ramah, dan komunitatif. Orang yang sebaliknya cenderung pemalu, tidak percaya diri, submitif, dan pendiam.

Korelasi antara kepribadian *extraversion* dan penggunaan email setelah dilakukan koreksi terhadap kesalahan sampling ( $r=0.33$ ). Korelasi ini semakin tinggi setelah dilakukan koreksi terhadap kesalahan pengukuran ( $\rho= 0.38$ ) (dalam Ramdhani: 2013).

**b. Hubungan tipe kepribadian *agreeableness* dengan kepercayaan diri berbicara di depan umum**

Berdasarkan table 23 dapat diketahui bahwa Hasil korelasi antara tipe kepribadian *Agreeableness* terhadap kepercayaan diri berbicara di depan umum menunjukkan angka sebesar 0,176 dengan  $p = 0,065$ . Sehingga korelasi antara keduanya merupakan tidak signifikan. Dalam persamaan regresi pada pengaruh antara *Agreeableness* dengan kepercayaan diri berbicara di depan umum adalah  $Y = 118,567 + (0,652X)$ , yang berarti bahwa setiap penambahan satu nilai *Agreeableness* akan menambah nilai kepercayaan diri berbicara di depan umum sebesar 0,652. jika nilai *Agreeableness* meningkat, maka nilai dari tingkat kepercayaan diri ikut meningkat, dan begitu sebaliknya. Oleh karena itu dari hasil ini menunjukkan bahwa *Agreeableness* mempunyai pengaruh terhadap kepercayaan diri berbicara di depan umum.

Faktor lain yang mempengaruhi kepribadian seseorang yaitu faktor kelas sosial membantu menentukan status individu, peran yang mereka mainkan, tugas yang diembannya dan hak istimewa yang dimiliki. Faktor ini mempengaruhi bagaimana individu melihat dirinya dan bagaimana mereka mempersepsi anggota dari kelas sosial lain (Pervin & John, 2001). Dalam dimensi ini merujuk kepada kecenderungan seseorang untuk tunduk kepada orang lain. Orang yang sangat mampu bersepakat jauh lebih menghargai harmoni daripada ucapan atau cara mereka. Mereka tergolong orang yang kooperatif dan percaya pada orang lain. Orang-orang yang meraih nilai rendah pada sifat yang cenderung setuju ini bersikap dingin, cenderung tidak setuju pada orang lain, dan antagonis.

Seseorang harus memahami kepribadiannya sebelum menciptakan sebuah komunikasi. Memang sangat sulit untuk berkepribadian seperti yang kita inginkan, dalam hal ini ingin menjadi orang yang selalu siap tampil berbicara di depan banyak orang. Akan tetapi, hal tersebut bukanlah sesuatu yang tidak mungkin. Hal ini seiring dengan pendapat Andrew McCarty, Ph. D dalam bukunya yang berjudul *Berpikir Positif* (2007), bahwa berpikir positif dan memberikan penghargaan yang tinggi terhadap diri sendiri merupakan hal yang sangat penting dan mendasar untuk memperbaiki kepribadian.

**c. Hubungan tipe kepribadian *Neuroticism* dengan kepercayaan diri berbicara di depan umum**

Berdasarkan table 24 dapat diketahui bahwa tipe kepribadian *Neuroticism* terhadap kepercayaan diri berbicara di depan umum menunjukkan angka sebesar -0,059 dengan  $p = 0,305$ . Sehingga korelasi antara keduanya merupakan tidak signifikan. Dalam persamaan regresi pada pengaruh antara *Neuroticism* dengan kepercayaan diri berbicara di depan umum adalah  $Y = 118,567 + (-0,198X)$ , yang berarti bahwa setiap pengurangan satu nilai *Neuroticism* akan mengurangi nilai kepercayaan diri berbicara di depan umum sebesar -0,198. Jika nilai *Neuroticism* meningkat, maka nilai dari tingkat kepercayaan diri ikut meningkat, dan begitu sebaliknya. Oleh karena itu dari hasil ini menunjukkan bahwa *Neuroticism* tidak mempunyai pengaruh terhadap kepercayaan diri berbicara di depan umum.

Faktor keluarga memiliki pengaruh pada kepribadian seseorang (Collins et al., 2000; Halverson & Wampler, 1997; Maccoby, 2000 dalam Pervin & John, 2001). Orang tua yang hangat dan penyayang atau yang kasar dan menolak, akan mempengaruhi perkembangan kepribadian pada anak kedepannya. Sedangkan dalam tipe kepribadian *Neuroticism* menggambarkan seseorang yang memiliki masalah dengan emosi yang negatif seperti rasa khawatir dan rasa tidak aman. Secara emosional mereka labil. Orang yang tinggi dalam dimensi *neuroticism* cenderung gugup,

sensitif, tegang, dan mudah cemas. Orang rendah dalam dimensi ini cenderung tenang dan santai.

Hubungan antara kepribadian *neuroticism* dan penggunaan email terbukti signifikan dengan koreksi setelah dilakukan koreksi terhadap kesalahan sampling ( $r=0.13$ ), maupun koreksi terhadap kesalahan pengukuran ( $p=0,14$ ) (dalam Ramdhani: 2013).

**d. Hubungan tipe kepribadian *Openness to Experience* dengan kepercayaan diri berbicara di depan umum**

Berdasarkan table 25 dapat diketahui bahwa antara tipe *Openness to Experience* dan terhadap kepercayaan diri berbicara di depan umum menunjukkan angka sebesar  $-0,094$  dengan  $p = 0,210$ . Hal ini berarti bahwa hubungan antara keduanya adalah negatif yang berarti tidak signifikan. Dalam Persamaan regresi pada hubungan antara *Openness to Experience* dengan kepercayaan diri berbicara di depan umum adalah  $Y = 118,567 + (-0,166X)$ , yang berarti bahwa setiap pengurangan satu nilai *Openness to Experience* akan mengurangi nilai kepercayaan diri berbicara di depan umum sebesar  $-0,166$ . jika nilai *Openness to Experience* meningkat, maka nilai dari tingkat kepercayaan diri ikut meningkat, dan begitu sebaliknya. Oleh karena itu dari hasil ini menunjukkan bahwa *Openness to Experience* tidak mempunyai pengaruh terhadap kepercayaan diri berbicara di depan umum.

Menurut Pervin & John (2001) factor yang mempengaruhi kepribadian seseorang juga terdapat faktor situasi yang ada dalam diri

seseorang itu sendiri, Kepribadian seseorang walaupun pada umumnya mantap dan konsisten, berubah dalam situasi yang berbeda. Tuntutan yang berbeda dari situasi yang berlainan memunculkan aspek-aspek yang berlainan dari kepribadian seseorang (Robbins, 1998). *Openness* mengacu pada bagaimana seseorang bersedia melakukan penyesuaian pada suatu ide atau situasi yang baru. *Openness* mempunyai ciri mudah bertoleransi, kapasitas untuk menyerap informasi, menjadi sangat fokus dan mampu untuk waspada pada berbagai perasaan, pemikiran dan impulsivitas. orang yang tinggi dalam dimensi *openness* umumnya terlihat imajinatif, menyenangkan, kreatif, dan artistik. Orang yang rendah dalam dimensi ini umumnya dangkal, membosankan atau sederhana.

Demikian pula halnya hubungan antara kepribadian *openness to experienced* dengan penggunaan email, dengan korelasi setelah dilakukankoreksi terhadap kesalahan sampling ( $r=0.30$ ), dan korelasi setelah dilakukan koreksi kesalahan pengukuran ( $\rho= 0,33$ ) (dalam Ramdhani: 2013).

**e. Hubungan tipe kepribadian *Conscientiousnes* dengan kepercayaan diri berbicara di depan umum**

Berdasarkan table 26 dapat diketahui bahwa antara tipe *Conscientiousnes* dan terhadap kepercayaan diri berbicara di depan umum menunjukkan angka sebesar -0,196 dengan  $p = 0,045$ . Hal ini berarti bahwa hubungan antara keduanya adalah negatif yang berarti signifikan. Dalam Persamaan regresi pada hubungan antara *Conscientiousnes* dengan

kepercayaan diri berbicara di depan umum adalah  $Y = 118,567 + (-0,633X)$ , yang berarti bahwa setiap pengurangan satu nilai *Conscientiousness* akan mengurangi nilai kepercayaan diri berbicara di depan umum sebesar -0,633. Jika nilai *Conscientiousness* meningkat, maka nilai dari tingkat kepercayaan diri ikut meningkat, dan begitu sebaliknya. Oleh karena itu dari hasil ini menunjukkan bahwa *Conscientiousness* tidak mempunyai pengaruh terhadap kepercayaan diri berbicara di depan umum.

Diantara faktor mempunyai pengaruh signifikan terhadap kepribadian adalah pengalaman individu sebagai hasil dari budaya tertentu. Masing-masing budaya mempunyai aturan dan pola sangsi sendiri dari perilaku yang dipelajari dan kepercayaan. Hal ini berarti masing-masing anggota dari suatu budaya akan mempunyai karakteristik kepribadian tertentu yang umum (Pervin & John, 2001).

Maksudnya, dimensi *Conscientiousness* adalah sebuah ukuran keterpercayaan (keadilan). Seorang yang sangat berhati-hati adalah bertanggung jawab, teratur, dapat diandalkan dan gigih. Menilai kemampuan individu di dalam organisasi, baik mengenai ketekunan dan motivasi dalam mencapai tujuan sebagai perilaku langsungnya. Sebagai lawannya menilai apakah individu tersebut tergantung, malas dan tidak rapi. Jadi seseorang yang memiliki tingkat *conscientiousness* yang rendah maka ia lebih menunjukkan sikap ceroboh, tidak terarah serta mudah teralih perhatiannya (Costa & McCrae 1985; 1990; 1992 dalam Pervin & John, 2001).