

Eksplorasi Karakteristik Item Skala Psikologis yang Rentan terhadap Tipuan Respon

Wahyu Widhiarso
Retno Suhapti

ABSTRACT

This study investigates item characteristics in psychological scale that susceptible to faking response. We examine the difference scores of Self Description form between two conditions. In the first condition we instruct subject to complete the form honestly (honest condition). On the other hand, in the second condition we instruct subject complete the form to make they look as good as possible (faking condition). Result suggest that in the item attributes that susceptible to faking, the score on the faking condition was higher than honest condition because subject were enable to improve their scores. We found that item attributes that verifiable, continuous, actual, controllable, second-third sources, and future oriented were persistent to faking response. However item attributes that non-verifiable, dichotomous, perceptual, first hand source and recent oriented, were vulnerable to faking response.

Key Term: *Item Attributes, Faking Responses*

Penelitian ini bertujuan untuk mempelajari karakteristik item dalam skala psikologi yang rentan terhadap tipuan jawaban. Peneliti mengidentifikasi perbedaan skor Skala Deskripsi pada dua kondisi. Pada kondisi pertama, peneliti menginstruksikan subjek untuk mengisi skala yang diberikan sesuai dengan kondisi sebenarnya (kelompok jujur). Sebaliknya, pada kondisi kedua, peneliti menginstruksikan subjek mengisi skala dengan memperbolehkan memberikan jawaban yang menipu tujuan untuk memberikan impresi positif mengenai diri mereka (kelompok menipu). Hasil penelitian menunjukkan bahwa pada item yang rentan terhadap tipuan respon, skor skala pada kelompok menipu lebih tinggi secara signifikan dibanding dengan kelompok jujur. Dari analisis lanjut didapatkan bahwa item yang memuat atribut terverifikasi, kontinum, aktual, terkontrol, bersumber dari pihak lain dan berorientasi masa depan cenderung tahan terhadap tipuan. Sebaliknya, item yang tidak terverifikasi, dikotomi, perseptual, sumber diri sendiri dan berorientasi pada masa kini cenderung rentan terhadap tipuan respon.

Kata Kunci : Atribut Item, Tipuan Respon

Fenomena subjek memberikan respon yang menipu pada skala psikologis merupakan menjadi permasalahan yang masih hangat dikaji (Furhan, 1990). Motivasi responden yang memberikan jawaban yang menipu beragam, ada yang sengaja untuk memberikan impresi yang positif, menjaga privasi pribadi atau penolakan terhadap proses pengukuran yang dilakukan. Tipuan respon tersebut dilakukan dengan memberikan jawaban yang distortif dari kenyataan sesungguhnya. Respon yang menipu memberikan dampak yang besar dalam kesimpulan yang diambil oleh seorang peneliti (Asch et al., 1997). Beberapa peneliti menemukan bahwa adanya tipuan respon dapat mengganggu validitas instrumen pengukuran yang dipakai (Nederhof, 1985).

Sejak lama peneliti dalam bidang psikologi sudah meneliti masalah tipuan atau distorsi respon yang diberikan oleh responden dalam pengukuran psikologi. Konsep yang dipakai untuk menjelaskan distorsi jawaban ini beragam, ada yang memberi nama tipuan (*faking*), respon terpola (*response set*), atau penyesuaian respon dengan harapan sosial (*social desirability*) yang menunjukkan tendensi responden untuk memberikan jawaban yang menipu. Fenomena lain yang terkait dengan jawaban yang distortif adalah jawaban yang menyetujui pernyataan secara monoton (*acquiescence*). Respon monoton adalah yang memberikan respon yang sama pada semua item yang ditanyakan.

Kajian mengenai distorsi respon banyak dilakukan oleh peneliti akan tetapi sebagian besar terfokus pada dampak respon yang distortif terhadap validitas atau tinjauan instrumen pengukuran secara properti psikometris yang dikaitkan dengan kecenderungan jawaban. Peneliti biasanya mencoba mengkaitkan satu konstruk psikologis dengan kecenderungan memberikan respon menipu yang diukur melalui Skala Kepatutan Sosial (*Social Desirability Scale*) yang dikembangkan oleh beberapa peneliti, misalnya *Social Desirability Scale* (Edward, 1957), *Marlowe-Crowne Social Desirability Scale* (Marlowe dan Crowne, 1960) dan *Jackson Social Desirability Scale* (Jackson, 1984). Contoh dari penelitian yang mengkorelasikan konstruk psikologi dengan Skala Kepatutan Sosial antara lain penelitian Ray dan Lovejoy (2003) yang menggunakan Skala Peran Jenis, penelitian Thurber dan Bonyng (2004) melalui *Barron revised Ego-Strength*, Holden and Jackson (1981) melalui *Personality Research Form (PRF) Scale*, Braun dan Patricia (1969) dengan menggunakan *Edwards Personal Preference Schedule (EPPS)* serta penelitian Silverthorn dan Gekoski (1995) dengan mengkorelasikan Skala Kepatutan Sosial dengan *Student Adaptation On College, Hale Fibel Generalized Expectation for Succes*, dan Skala *Psychological Separation Inventory*.

Penelitian yang dilakukan telah menemukan banyak faktor yang mempengaruhi responden untuk memberikan tipuan respon, antara lain Couper, Singer dan Tourangeau (2001) yang menemukan bahwa kehadiran peneliti secara langsung menghambat responden untuk memberikan informasi yang benar. Faktor jenis konstruk psikologis yang diukur juga mendukung responden untuk memberikan respon yang menipu. Chen et. al (1997) menemukan bahwa SD lebih dominan pada pelaporan afek positif (PA) dibanding dengan afek negatif (NA). Faktor lain yang ditemukan oleh peneliti antara lain, motivasi responden (Barrick dan Mount, 1996), kondisi pengukuran (Jackson dan Wroblewski, 2001), karakteristik individu (Holden et.al, 1991).

Penelitian mengenai peranan karakteristik item dalam mendukung responden memberikan respon yang menipu masih sedikit dieksplorasi oleh peneliti (Becker dan Colquitt, 1992). Penelitian yang membahas tipuan respon pada tataran penulisan item pernah dilakukan oleh peneliti akan tetapi belum mengeksplorasi karakteristik item yang rentan terhadap tipuan respon. Penelitian yang dilakukan Bradburn dan Sudman menemukan bahwa pernyataan dalam item yang secara tidak langsung mengancam responden rentan terhadap tipuan respon (Johanson, Gips, & Rich, 1993). Contohnya, pernyataan “*Apakah anda pernah melakukan...*” dinilai lebih mengancam dibanding “*Pernakah anda mengalami...*”. Penelitian ini sangat berguna sekali dalam upaya meminimalisir tipuan respon karena salah satu hal yang mendukung subjek kesulitan untuk memberikan respon yang menipu adalah format pertanyaan yang tertulis. Pernyataan yang ditulis dengan memenuhi kualifikasi tertentu diyakini akan mengurangi munculnya respon yang distortif.

Karakteristik Item dalam Skala Psikologis

Mael (1991) dan Graham et.al (2002) membagi item berdasarkan atributnya yang menunjukkan karakteristik item yang tertulis pada biodata. Konsep tersebut oleh penulis diaplikasikan pada pembagian karakteristik pernyataan dalam skala psikologis. Terdapat tujuh jenis atribut yang diperkenalkan oleh mereka, antara lain antara lain atribut verifikasi (dapat diverifikasi-kurang dapat diverifikasi), atribut kontinuitas (kontinu-diskontinu), atribut lokus (aktual-perseptual), atribut kendali (dapat dikendalikan-kurang dapat dikendalikan), atribut sumber (sendiri-orang lain), atribut objektivitas (objektif-subjektif), atribut waktu (sekarang-masa depan).

Atribut Verifikasi. Atribut ini menjelaskan dapat tidaknya jawaban responden diuji kebenarannya berdasarkan kriteria lain. Aitem tertulis “Berapa kali anda terlambat kerja pada minggu ini?” lebih mudah diuji kebenarannya, melalui verifikasi pada sumber informasi lain, dibanding dengan aitem “Berapa jam anda menyempatkan berolahraga setiap harinya?”

Atribut Kontinuitas. Atribut ini dibagi menjadi dua sifat, yaitu bersifat kontinu dan bersifat diskontinu. Aitem tertulis “Saya melakukan aktivitas sesuai jadwal” yang menyediakan alternatif respon dari “tidak pernah” hingga “sering”, memiliki kontinuitas sedangkan aitem tertulis “Pegawai yang baik memiliki.. a) kemandirian, b) tanggung jawab, dan c) keuletan bekerja” bersifat diskontinu. Aitem yang bersifat kontinu menyediakan alternatif respon yang berada pada kontinum kontrak yang sama. Sebaliknya, jika alternatif respon tidak berada pada kontinum yang sama (nominal), maka atribut aitem tersebut bersifat diskontinu. Ditinjau dari sisi kerentanan aitem terhadap tipuan, Graham dkk. (2002) menemukan bahwa atribut kontinum lebih rentan terhadap gangguan SD. Ketika ditanya “Apakah anda orang yang baik atukah buruk” maka responden pelaku SD cenderung menjawab baik. Pelaku akan kesulitan untuk menipu ketika mereka ditanya “Apakah ada orang yang mandiri atukah orang yang cerdas?”.

Atribut Lokus. Atribut ini dibagi menjadi dua, yaitu bersifat internal dan bersifat eksternal. Aitem tertulis “Kapan terakhir kali anda merokok?” bersifat eksternal, sedangkan aitem tertulis “Merokok dapat meredakan ketegangan” adalah bersifat internal. Sifat lokus ini menunjukkan perilaku aktual sedangkan atribut internal menunjukkan sikap, perasaan, opini atau penilaian pribadi responden.

Atribut Kendali. Atribut ini menjelaskan kekuatan potensi individu untuk mengendalikan situasi yang digambarkan dalam aitem. Aitem tertulis “*Saya memelototi orang yang mengejek saya*” memuat situasi yang dapat dikendalikan oleh responden dibanding dengan aitem tertulis “*Pimpinan membuat peraturan yang sesuai aspirasi karyawan*” menjelaskan bahwa individu sulit untuk mengendalikan situasi tersebut. Aitem yang memuat situasi yang mudah dikendalikan mudah pula untuk dibiarkan oleh responden.

Tabel 1. Contoh Karakteristik Item berdasarkan atribut ukurnya

No.	Karakteristik Item	Polarisasi dan Contoh Item	
1.	Atribut Verifikasi	Dapat diverifikasi ” <i>Saya disukai teman-teman di tempat kerja</i> ”	Kurang dapat diverifikasi ” <i>Saya menyukai pekerjaan yang menantang</i> ”
2.	Atribut Kontinuitas	Kontinu ” <i>Akhir-akhir ini saya sering datang terlambat tiba di tempat kerja</i> ”	Diskontinu ” <i>Lebih baik datang terlambat berangkat kerja daripada tidak produktif dalam bekerja</i> ”
3.	Atribut Lokus	Aktual ” <i>Kapan terakhir kali anda merokok?</i> ”	Perseptual ” <i>Merokok dapat meredakan ketegangan</i> ”
4.	Atribut Kendali	Dapat dikendalikan ” <i>Saya memelototi orang yang mengejek saya</i> ”	Kurang dapat dikendalikan ” <i>Pimpinan membuat kebijakan yang sesuai dengan aspirasi karyawan</i> ”
5.	Atribut Sumber	<i>Perceived</i> ” <i>Saya menceritakan pengalaman kepada orang lain</i> ”	<i>Received</i> ” <i>Dimata teman, saya adalah orang yang sangat terbuka</i> ”
6.	Atribut Objektivitas	Objektif ” <i>Jenjang kepangkatan saya meningkat</i> ”	Subjektif ” <i>Saya puas dengan kehidupan saya saat ini</i> ”
7.	Atribut Waktu	Sekarang ” <i>Saya mendukung kebijakan yang dibuat oleh pimpinan saya</i> ”	Lampau/Masa Depan ” <i>Apabila pimpinan mengeluarkan kebijakan, saya pasti akan mendukung kebijakan tersebut</i> ”

Atribut Sumber. Atribut ini menjelaskan siapa yang menjadi sumber penilaian dalam sebuah aitem. Aitem tertulis “*Saya merasa yakin dengan keputusan yang saya ambil*” berbeda sumber penilai dengan aitem tertulis “*teman saya melihat saya sebagai orang yang ragu-ragu*”. Sumber penilaian aitem pertama adalah orang pertama, sedangkan sumber penilai aitem kedua adalah orang kedua.

Atribut objektivitas. Aitem dengan atribut objektif adalah aitem yang menjelaskan perilaku aktual sedangkan atribut subjektif menjelaskan penilaian yang dapat saja bias oleh perasaan dan interpretasi. Melalui paparan di atas dapat disimpulkan bahwa item memiliki karakteristik tertentu yang satu karakteristik satu dengan lainnya memiliki kerentanan yang berbeda-beda terhadap respon yang menipu.

Hipotesis

Dari kajian teoritik yang dipaparkan di atas, peneliti mengajukan beberapa hipotesis yang dipaparkan dibawah ini. Hipotesis penelitian ini dibagi menjadi enam sub-hipotesis yang menjelaskan perbandingan kerentanan terhadap tipuan respon berdasarkan atribut item. Hipotesis tersebut antara lain sebagai berikut:

- Hipotesis 1: Berdasarkan atribut verifikasi, item yang tidak dapat diverifikasikan lebih rentan terhadap tipuan respon dibanding dengan item yang dapat diverifikasikan.
- Hipotesis 2: Berdasarkan atribut kontinuitas, item yang bersifat kontinum lebih rentan terhadap tipuan respon dibanding dengan item yang bersifat dikotomi.
- Hipotesis 3 : Berdasarkan atribut lokus, item yang memuat atribut perseptual lebih rentan terhadap tipuan respon dibanding dengan item memuat atribut aktual.
- Hipotesis 4 : Berdasarkan atribut kendali, item yang memuat atribut dapat dikendalikan lebih rentan terhadap tipuan respon dibanding dengan item memuat atribut yang tidak dikendalikan.
- Hipotesis 5 : Berdasarkan atribut sumber, item yang memuat atribut sumber penerimaan secara perseptual lebih rentan terhadap tipuan respon dibanding dengan item memuat atribut atribut sumber penerimaan secara aktual.
- Hipotesis 6 : Berdasarkan atribut waktu, item yang memuat atribut waktu sekarang lebih rentan terhadap tipuan respon dibanding dengan item memuat atribut waktu lampau.

METODE

Prosedur

Peneliti memberikan skala psikologis kepada responden pada dua kondisi yang berbeda. Pada kondisi satu, responden diinstruksikan untuk mengisi skala dengan jujur sesuai dengan kondisi senyatanya sedangkan pada kondisi kedua, responden diinstruksikan untuk mengisi skala dengan jawaban sebaik-baiknya dengan memberikan impresi positif seperti halnya ketika mengikuti seleksi untuk mendapatkan pekerjaan. Peneliti membagi dua kelompok berdasarkan urutan penentuan situasi. Kelompok pertama dikenakan kondisi satu kemudian dilanjutkan dengan kondisi dua. Sebaliknya pada kelompok kedua dikenakan kondisi dua kemudian dilanjutkan dengan kondisi satu.

Responden

Responden penelitian ini adalah mahasiswa Fakultas Psikologi UGM. Pemilihan subjek berdasarkan teknik sampling non-random dengan cara memilih subjek yang memenuhi kualifikasi yang ditentukan oleh peneliti (*purposive sampling*). Jumlah subjek yang berpartisipasi dalam penelitian adalah 112 orang mahasiswa yang berlatar belakang dari suku, jenis kelamin, angkatan dan usia yang berbeda. Dari 112 subjek tersebut, 102 orang mengikuti pengisian skala psikologis dan 10 orang mengikuti wawancara awal

peneliti untuk menggali informasi mengenai penyusunan skala psikologis yang dikembangkan penulis.

Instrumen Pengukuran

Social Desirability Scale. *Social Desirability Scale* adalah alat ukur yang disusun oleh Crowne dan Marlowe (1960) yang mengungkap kecenderungan responden untuk menyesuaikan dirinya dengan harapan sosial. Pertanyaan yang dimuat alat ukur ini terdiri dari 20 item dengan 2 kategori respon yaitu “ya” dan “tidak”. Peneliti mengadaptasi skala ini dalam Bahasa Indonesia dengan cara melakukan translasi sebanyak dua kali, yaitu dari Bahasa Inggris ke Bahasa Indonesia dan sebaliknya untuk menjaga validitas isi instrumen. Beberapa pertanyaan dimodifikasi sesuai dengan budaya Indonesia untuk meningkatkan validitas kultural instrumen tersebut. Contoh pertanyaan yang diajukan antara lain “Saya pernah berpura-pura sakit untuk menghindari sebuah kegiatan” (item 6) dan “Saya tidak pernah benar-benar membenci seseorang” (item 2). Reliabilitas pengukuran diestimasi dengan menggunakan Koefisien Alpha, menghasilkan nilai sebesar 0,8201. Estimasi menggunakan teknik reliabilitas komposit dilakukan karena data yang didapatkan dari instrumen bersifat multidimensi. Secara spesifik reliabilitas dari masing-masing dimensi *Marlowe-Crowne Social Desirability Scale* adalah faktor 1 ($\alpha=0,843$); faktor 2 ($\alpha=0,608$) dan faktor 3 ($\alpha=0,501$) dengan korelasi item total bergerak dari 0,2140 hingga 0,665.

Skala Deskripsi Diri. Skala Deskripsi Diri merupakan alat ukur yang disusun oleh peneliti untuk mengeksplorasi penilaian mengenai diri. Hal-hal yang ditanyakan berkaitan dengan pendapat mengenai karakteristik, kelebihan dan kekurangan diri, apa yang dirasakan serta atribut-atribut yang berkaitan dengan kepribadian. Semakin tinggi skor menunjukkan bahwa responden memiliki penilaian diri secara positif dan sebaliknya semakin rendah skor yang didapat maka menunjukkan penilaian diri yang negatif. Skala ini disusun berdasarkan pembagian atribut item menurut Mael (1991) yang menyebutkan jenis-jenis atribut item. Atribut-atribut yang dijelaskan oleh Mael (1991) kemudian diterjemahkan menjadi enam aspek dalam alat ukur yang dibuat. Dari unsur materi pernyataan, materi pernyataan yang disusun dalam skala ini menjelaskan penilaian mengenai diri.

Pada aspek atribut verifikasi, contoh pernyataan yang dipakai dalam alat ukur adalah “Prestasi akademik saya biasa-biasa saja” untuk kategori dapat diverifikasi dan “Saya berusaha mengejar prestasi yang lebih baik” untuk kategori tidak dapat diverifikasi. Atribut kontinuitas ditunjukkan dengan contoh item “Saya terkadang membawa perubahan positif di lingkungan saya” untuk kategori kontinu dan “Saya lebih mendukung kemapanan dibanding dengan perubahan” untuk kategori diskontinu. Atribut lokus ditunjukkan dengan contoh item “Saya dapat mengatasi ketegangan ketika tampil di depan umum” untuk kategori aktual dan item “Saya merasa percaya diri dapat menyampaikan gagasan di depan umum” untuk item perseptual. Atribut kendali ditunjukkan dengan contoh item, “Saya tidak menunjukkan kesedihan di hadapan teman-teman” untuk kategori dapat dikendalikan dan item “Saya hidup di lingkungan yang penuh kompetisi” untuk item dengan kategori tidak dapat dikendalikan. Atribut sumber ditunjukkan dengan contoh item “Saya termasuk orang pendiam” untuk kategori sumber diri sendiri dan item “Di mata teman, saya adalah orang yang pendiam” untuk kategori sumber dari orang lain. Atribut waktu dicontohkan dengan item “Kehidupan saya saat ini

lebih baik dibanding dengan tahun-tahun kemarin” untuk kategori orientasi waktu saat ini dan item “Saya yakin kehidupan saya di masa yang akan datang lebih baik dibanding sekarang” untuk kategori orientasi waktu masa depan. Skala Penilaian Diri ini terdiri dari 24 item pernyataan dengan 5 alternatif respon.

Properti psikometris yang diuji pada Skala Penilaian Diri ini adalah reliabilitas yang diuji dengan menggunakan teknik konsistensi internal melalui formula reliabilitas skor komposit dan pengujian validitas dengan menggunakan validitas isi. Berdasarkan analisis faktor eksploratori didapatkan keterangan bahwa Skala Penilaian Diri bersifat multidimensional yang terdiri dari 3 faktor sehingga reliabilitas skala ini perlu dianalisis secara terpisah. Koefisien reliabilitas tiap faktor hasil pengukuran yang dihasilkan antara lain untuk faktor-1 ($\alpha = 0,749$), faktor-2 ($\alpha = 0,797$) dan faktor-3 ($\alpha = 0,595$). Berdasarkan hasil uji reliabilitas didapatkan 2 item yang memiliki indeks daya beda rendah yang terlihat dari korelasi item total dibawah 0,2 antara lain: item 15 ($r_{it} = 0,087$) dan item 24 ($r_{it} = 0,112$). Meskipun didapatkan item yang memiliki indeks daya beda yang rendah, seleksi item tidak dilakukan oleh karena akan mengganggu proporsi dan materi pengukuran.

HASIL

Hasil analisis yang dilakukan menunjukkan bahwa bahwa instruksi yang diberikan kepada responden untuk memberikan jawaban yang menipu cukup berhasil yang terlihat dari peningkatan rerata dari $\bar{x} = 82,93$ menjadi $\bar{x} = 97,25$. Selain itu pada kondisi normal deviasi standar skor terlihat lebih kecil dibanding dengan deviasi standar pada kondisi menipu ($s = 8,032$ dan $s = 12,837$). Beberapa item mengalami peningkatan dari kondisi pertama menuju ke kondisi yang kedua, seperti skor pada item atribut verifikasi pernyataan pada jenis dapat diverifikasi yang meningkat lebih kurang 2 poin (dari $\bar{x} = 7,25$ menjadi $\bar{x} = 9,05$). Di sisi lain pada atribut yang sama di jenis non-verifikasi memiliki skor yang relatif setara antar kondisi yaitu dari $\bar{x} = 6,47$ menjadi $\bar{x} = 6,53$.

Tabel 2. Statistik Deskriptif Skor Hasil Pengukuran

Variabel Penelitian	Rerata	Deviasi
<i>Social Desirability Scale</i>	11.3725	2.32047
Persepsi Diri (kondisi normal)	82.9216	8.03173
Persepsi Diri (kondisi menipu)	97.2451	12.83670

Tabel 3. Statistik Deskriptif Skor Hasil Pengukuran

Atribut Item	Kategori	Kondisi Jujur		Kondisi Menipu	
		Rerata	Dev.Std	Rerata	Dev.Std
Atribut Verifikasi	Dapat	64,706	1,446	65,294	1,513
	Tidak	72,451	1,293	90,490	1,464
Atribut Kontinuitas	Kontinu	79,314	0,847	87,647	1,605
	Diskontinu	65,882	1,352	62,353	1,970
Atribut Lokus	Aktual	56,078	1,463	75,784	1,787

	Perseptual	45,000	1,060	48,039	2,202
Atribut Kendali	Dapat	63,137	1,434	61,275	1,207
	Tidak Dapat	51,176	1,119	45,490	1,614
Atribut Sumber	Diri Sendiri	66,373	1,022	64,216	0,894
	Orang Lain	74,216	1,308	86,961	1,710
Atribut Konteks Waktu	Sekarang	80,196	0,911	89,804	1,711
	Masa Depan	45,980	1,322	44,706	1,827

Sebelum pengujian hipotesis dilakukan, peneliti mengkorelasikan antara kecenderungan responden untuk memberikan tipuan respon yang terlihat dari Skala Kepatuhan Sosial dengan Skala Penilaian Diri pada dua kondisi yang berbeda. Hasil korelasi menunjukkan tidak adanya hubungan antara SDS dan Skala Penilaian Diri pada dua kondisi ($r = -0,036$; $p > 0,05$ dan $r = 0,018$; $p > 0,05$). Hasil ini menunjukkan bahwa karakteristik responden tidak mempengaruhi skor perolehan pada Skala Penilaian diri pada kondisi berbeda. Hubungan antar kondisi terbukti memiliki korelasi yang signifikan ($r = 0,231$; $p < 0,01$) menunjukkan bahwa sebagian besar responden mengalami kenaikan skor pada Skala Penilaian Diri dari kondisi pertama dan kedua.

Tabel 4. Matriks Korelasi Hubungan antar Variabel

No	Variabel	1	2	3
1	<i>Social Desirability Scale (SDS)</i>	1,00		
2	Skala Persepsi Diri (normal)	-0,036	1,00	
3	Skala Persepsi Diri (menipu)	0,018	0,231**	1,00

Keterangan : *) $p < 0,05$ **) $p < 0,01$

Tabel 5. Hasil Uji Perbandingan Antar Atribut Item Berdasarkan Kondisi yang Berbeda (Kondisi Normal dan Menipu)

Atribut Item	Kategori	t	Sig.	Kategori	t	Sig.
Atribut Verifikasi	Dapat	-0.33	0.74	Tidak dapat	-10.43	0.00**
Atribut Kontinuitas	Kontinu	-4.47	0.00**	Diskontinu	1.56	0.12
Atribut Lokus	Perseptual	-9.66	0.00**	Aktual	-1.34	0.18
Atribut Kendali	Dapat	0.96	0.34	Tidak dapat	2.82	0.01*
Atribut Sumber	Sendiri	1.65	0.10	Orang lain	-6.78	0.00**
Atribut Waktu	Sekarang	-5.23	0.00*	Masa depan	0.86	0.39

Uji Hipotesis yang dilakukan dengan menggunakan uji-t sampel berpasangan menghasilkan perbandingan tiap kategori di dalam atribut, antara lain:

1. *Atribut Verifikasi*. Pada kategori item dapat diverifikasi tidak terdapat perbedaan skor yang signifikan antara kondisi jujur dan kondisi menipu ($t = -0,33$; $p > 0,05$) sedangkan pada atribut dapat diverifikasi ditemukan perbedaan skor yang signifikan pada taraf 5% antara kondisi jujur dan kondisi menipu ($t = -10,43$; $p < 0,05$). Dengan demikian hipotesis 1 **terbukti**.

2. *Atribut Kontinuitas*. Pada kategori item yang bersifat kontinum terdapat perbedaan skor yang signifikan antara kondisi jujur dan kondisi menipu ($t = -4,47$; $p < 0,05$) sedangkan pada kategori item yang bersifat dikotomi ditemukan perbedaan skor yang tidak signifikan antara kondisi jujur dan kondisi menipu ($t = 1,56$; $p > 0,05$). Hasil ini menunjukkan bahwa item dengan atribut yang bersifat kontinum lebih rentan untuk ditipu sedangkan item dengan atribut dikotomi lebih tahan terhadap tipuan. Dengan demikian hipotesis 2 dalam penelitian ini **terbukti**.
3. *Atribut Lokus*. Pada kategori item yang menggunakan pernyataan perseptual terdapat perbedaan skor yang signifikan antara kondisi jujur dan kondisi menipu ($t = -9,66$; $p < 0,05$) sedangkan item menggunakan pernyataan aktual tidak ditemukan perbedaan skor yang signifikan antara kondisi jujur dan kondisi menipu ($t = -1,34$; $p > 0,05$). Hasil ini menunjukkan bahwa item menggunakan pernyataan perseptual rentan sedangkan item menggunakan pernyataan aktual lebih tahan terhadap tipuan respon. Dengan demikian hipotesis 3 dalam penelitian ini **terbukti**.
4. *Atribut Kendali*. Pada kategori item yang menggunakan pernyataan yang dapat dikendalikan tidak ditemukan perbedaan skor yang signifikan antara kondisi jujur dan kondisi menipu ($t = 0,96$; $p > 0,05$) sedangkan item yang menggunakan pernyataan yang sulit dikendalikan ditemukan perbedaan skor yang signifikan ($t = 2,82$; $p < 0,05$). Dengan demikian hasil ini menunjukkan bahwa item memuat pernyataan yang dapat dikendalikan lebih tahan terhadap tipuan respon dibanding dengan item yang kurang dapat dikendalikan sehingga hipotesis 4 dalam penelitian ini **terbukti**.
5. *Atribut Sumber*. Pada kategori item yang sumber pernyataan berdasar diri sendiri, tidak ditemukan perbedaan skor yang signifikan antara kondisi jujur dan kondisi menipu ($t = 1,65$; $p > 0,05$). Hal ini berbeda dengan item yang menggunakan sumber pernyataan dari orang lain yang ditemukan perbedaan skor yang signifikan ($t = -6,78$; $p < 0,05$). Dengan demikian hasil ini menunjukkan bahwa item yang memuat pernyataan yang bersumber dari orang lain lebih tahan terhadap tipuan respon dibanding dengan item penilaiannya bersumber dari diri responden. Dengan demikian hipotesis 5 dalam penelitian ini **tidak terbukti**.
6. *Atribut Waktu*. Pada kategori item mengacu waktu sekarang ditemukan perbedaan skor yang signifikan antara kondisi jujur dan kondisi menipu ($t = -5,23$; $p < 0,05$). Di sisi lain temuan yang berbeda didapatkan pada item mengacu waktu masa depan yang tidak ditemukan adanya perbedaan skor yang signifikan ($t = 0,86$; $p > 0,05$). Dengan demikian hasil ini menunjukkan bahwa item berdasarkan acuan waktu sekarang lebih rentan terhadap tipuan respon dibanding dengan item berdasarkan acuan waktu masa depan. Dengan demikian hipotesis 6 dalam penelitian ini **tidak terbukti**.

Tabel 6. Perbandingan Kerentanan terhadap Tipuan Jawaban Antar Atribut Item

Atribut Item	Kategori	Keterangan
Atribut Verifikasi	Dapat Diverifikasi	Tahan
	Tidak dapat Diverifikasi	Rentan
Atribut Kontinuitas	Kontinu	Rentan
	Diskontinu	Tahan
Atribut Lokus	Perseptual	Rentan
	Aktual	Tahan

Atribut Kendali	Dapat Dikendalikan	Tahan
	Tidak dapat Dikendalikan	Rentan
Atribut Sumber	Sendiri	Tahan
	Orang lain	Rentan
Atribut Waktu	Mengacu Waktu Sekarang	Rentan
	Mengacu Waktu Masa depan	Tahan

Kesimpulan hasil yang didapatkan dari hasil uji hipotesis yang dilakukan dapat dilihat pada Tabel 6 yang menunjukkan perbandingan ketahanan serta kerentanan tiap kategori dalam atribut item terhadap tipuan respon.

DISKUSI

Temuan pertama penelitian ini adalah bahwa item dengan atribut yang dapat diverifikasi tahan terhadap tipuan jawaban, sedangkan item dengan atribut yang kurang dapat diverifikasi lebih rentan untuk ditipu. Item dapat diverifikasi artinya item tersebut mengarahkan responden untuk memberikan respon yang dapat diuji kebenarannya melalui sumber yang independen, misalnya “*Saya sering terlambat datang ke tempat kerja*”. Sumber verifikasi yang dapat dipakai adalah rekan sebaya, atasan, atau orang lain yang berinteraksi. Hal ini memberikan kesempatan yang sempit kepada responden untuk memberikan tipuan jawaban. Berbeda dengan respon yang dapat diverifikasi, respon yang sulit untuk diverifikasi seperti pernyataan, “*Saya menjalani kehidupan yang membosankan*” memungkinkan responden untuk memberikan respon yang menipu. Hasil ini sesuai dengan temuan penelitian Becker & Colquitt (1992) yang menemukan bahwa item yang dapat diverifikasi seperti lebih sulit untuk ditipu dibanding dengan item yang sulit untuk diverifikasi. Temuan penelitian ini mendukung pernyataan Schaffer et.al (1990) yang mengatakan bahwa item yang baik adalah item yang objektif, jelas dan dapat diverifikasi. Dalam kacamata penelitian, temuan penelitian ini sama dengan apa yang ditemukan oleh Cascio (1975) yang menemukan bahwa item terverifikasi dapat mengurangi respon yang kurang akurat serta penelitian Atwater (1980) yang menemukan bahwa item dapat diverifikasi akan meminimalisir respon yang distortif.

Temuan kedua penelitian ini adalah berdasarkan kontinuitas pernyataan, item dengan atribut yang bersifat kontinum lebih rentan untuk ditipu sedangkan item dengan atribut dikotomi lebih tahan terhadap tipuan. Item yang bersifat kontinum adalah item yang menggambarkan adanya polarisasi situasi. Item yang memiliki atribut diskrit memuat dua pilihan yang bertentangan antara keluar dari pekerjaan atau tetap bekerja. Hasil penelitian ini mendukung apa yang ditemukan oleh Barge (1987) yang menjelaskan bahwa item yang bersifat diskrit lebih menjamin dalam menjelaskan performansi individu dibanding dengan item yang kontinum. Kontinuitas pernyataan, misalnya “kadang-kadang”, “beberapa kali”, “rata-rata” dalam hal ini lebih bersifat tidak pasti dibanding dengan pernyataan yang diskrit sehingga responden mudah untuk memberikan respon yang menipu. Tidak semua pernyataan yang bersifat diskrit tahan terhadap tipuan respon. Sebuah item yang bersifat dikotomi akan berhasil membatasi respon yang menipu jika dua buah alternatif yang dimuat adalah setara dalam hal bobot kualitas. Dikotomi

pernyataan antara “praktis-teoritis” lebih tepat dipakai dalam pernyataan dibanding dengan “menyegerakan-menunda”.

Temuan ketiga penelitian ini adalah berdasarkan lokusnya, pernyataan item menggunakan pernyataan perseptual lebih rentan untuk ditipu sedangkan item menggunakan pernyataan aktual lebih tahan terhadap tipuan respon. Perbedaan lokus yang bersifat perseptual-aktual, telah lama dikenal dalam konsep psikologi yang dikenal dengan terminologi *perceived* dan *received*. *Perceived* adalah sesuatu yang dirasakan dan *received* adalah sesuatu yang diterima secara aktual. Pernyataan yang bersifat perseptual lebih rentan dibanding aktual karena adanya unsur subjektivitas penilaian. Sesuatu yang dipersepsi atau dirasakan adalah bersifat personal, unik, interpretatif, subjektif dan tidak dapat disalahkan sehingga dalam penelitian ini item dengan atribut perseptual lebih rentan terhadap tipuan jawaban. Di sisi lain, item yang bersifat perseptual tidak dapat diklarifikasi sehingga rentan terhadap tipuan respon (Mael, 1991).

Temuan keempat penelitian ini berkaitan dengan perbandingan atribut item berdasarkan muatan kendali perilaku. Hasil analisis menunjukkan bahwa item memuat pernyataan yang dapat dikendalikan lebih tahan terhadap tipuan respon dibanding dengan item yang kurang dapat dikendalikan. Item yang memuat pernyataan perilaku yang dapat dikendalikan misalnya, “*Saya membuang wajah ketika bertemu orang yang merendahkan saya*” memuat perilaku yang dapat dikendalikan, karena membuang wajah adalah perilaku sadar yang diputuskan sendiri oleh pelakunya. Item yang memuat perilaku yang tidak terkendali adalah item yang menjelaskan pernyataan adanya ketidakmampuan responden untuk memilih alternatif perilaku. Misalnya, “*Saya menghadapi tugas-tugas yang memberatkan*” atau “*Saya memiliki teman-teman yang selalu membantu jika diminta*” adalah pernyataan yang memuat perilaku yang tidak bisa dikendalikan. Keberadaan tugas-tugas dan teman-teman bersumber pada unsur eksternal sehingga individu yang bersangkutan lebih bersifat pasif.

Kerentanan item yang memuat perilaku yang dapat dikendalikan disebabkan oleh adanya peluang responden untuk memilih perilaku, sehingga responden mengarahkan pada perilaku yang memberikan impresi positif dan dinilai baik oleh masyarakat. Kecenderungan untuk memberikan impresi positif ini kemudian menyebabkan responden memberikan respon yang menipu. Di sisi lain, item dengan atribut perilaku yang tidak dapat dikendalikan tidak memberikan kesempatan responden untuk memilih perilaku yang positif sehingga respon yang diberikan cenderung sesuai dengan kondisi yang dialami. Tidak semua item yang memuat item yang tidak dapat dikendalikan layak untuk diimplikasikan dalam skala psikologis. Gandy et.al (1989) mengatakan bahwa informasi mengenai demografi, latar belakang, perilaku orang tua atau status kurang tepat untuk diterjemahkan dalam item skala psikologis dengan pertimbangan etika.

Temuan penelitian kelima membuktikan bahwa item yang memuat pernyataan yang bersumber dari orang lain lebih tahan terhadap tipuan respon dibanding dengan item yang penilaiannya bersumber dari diri responden. Temuan ini tidak mendukung hipotesis dalam penelitian ini yang melihat bahwa atribut sumber pada kategori sumber dari orang lain justru orang lain lebih rentan terhadap tipuan jawaban dibanding dengan diri sendiri. Sumber penilaian dari orang lain seperti item “*Menurut teman, saya adalah orang yang bisa diandalkan*” dalam penelitian ini relatif lebih rentan terhadap tipuan respon dibanding item yang bersumber dari diri sendiri seperti, “*Saya termasuk orang yang bisa*

diandalkan". Hal ini terjadi karena penilaian dari orang lain memiliki kemungkinan untuk diklarifikasi sedangkan penilaian dari diri sendiri tidak dapat diklarifikasi dan cenderung merupakan penilaian yang unik dan bebas antar individu. Penjelasan lain yang dapat dikemukakan adalah dari sudut budaya, individu yang hidup di budaya timur lebih mendudukan penilaian dari orang lain lebih tinggi dibanding diri sendiri. Penilaian orang lain lebih cenderung mempengaruhi perkembangan kepribadian seseorang dibanding dengan penilaian dari diri sendiri.

Temuan keenam dalam penelitian ini menunjukkan bahwa item berdasarkan acuan waktu sekarang lebih rentan terhadap tipuan respon dibanding dengan item berdasarkan acuan waktu masa depan. Sama dengan temuan kelima, temuan penelitian ini tidak mendukung pernyataan yang dihipotesiskan yang lebih mengasumsikan atribut pada kategori orientasi masa depan lebih rentan terhadap apa yang terjadi saat ini. Item dengan atribut yang mengacu pada masa depan seperti, "*Lima tahun lagi saya akan mencapai karir yang saya cita-citakan*" memuat sesuatu yang bersifat hipotetik, prediktif dan subjektif dibanding item yang mengacu pada kondisi sekarang seperti, "*Saya merasa yakin dengan apa yang telah saya lakukan*" yang lebih cenderung objektif dan pasti. Namun hasil penelitian ini berkebalikan dengan apa yang diasumsikan di atas.

Temuan ini dapat dijelaskan melalui kondisi awal penelitian. Item yang mengacu pada masa depan pada kondisi normal sudah memiliki rerata yang cukup tinggi karena setiap responden mendapatkan skor item yang maksimal sehingga kenaikan yang terjadi pada kondisi menipu tidak dapat maksimal. Hal ini sama seperti pada penelitian eksperimen yang terjadi "*ceiling effect*" yaitu kondisi subjek sebelum dikenakan eksperimen sudah memiliki rerata performansi yang tinggi sehingga peningkatan yang terjadi menjadi terbatas. Dengan kata lain, selisih skor responden yang didapatkan antara kondisi awal (kondisi normal) dan kondisi akhir (kondisi menipu) menjadi terbatas besarnya karena skor awal responden sudah tinggi.

Temuan-temuan lain dalam penelitian ini yang tidak terkait dengan hipotesis yang diajukan dalam penelitian ada beberapa hal. Pertama, pembagian item berdasarkan domain pengukurannya tidak dapat dipakai untuk membandingkan ketahanan dan kerentanan respon yang menipu. Hal ini terjadi karena ketiga domain pengukuran, baik domain kognitif, afektif dan psikomotorik sama-sama rentan untuk terhadap tipuan respon. Domain psikomotorik yang diasumsikan memiliki ketahanan terhadap tipuan karena bersifat aktual dan operasional mengacu perilaku tertentu ternyata memiliki kerentanan yang sama dengan domain kognitif dan domain afektif. Kedua, hasil wawancara dengan responden pada penelitian pendahuluan yang mengkaji item yang tertulis menemukan bahwa dalam pandangan responden terdapat beberapa item yang bersifat abstrak dan konkrit. Temuan ini kemudian diaplikasikan pada penelitian untuk dibandingkan. Item yang bersifat abstrak seperti, "*Tidak ada yang perlu saya cemaskan dalam menjalani kehidupan ini*" memiliki muatan sesuatu yang relatif abstrak, konseptual dan memiliki banyak tafsiran karena yang diacu adalah sesuatu hal yang memiliki banyak alternatif. Objek kecemasan dapat mengacu pada banyak hal sehingga item seperti ini bersifat multi-interpretatif.

Hasil penelitian ini membuktikan bahwa item yang memuat pernyataan yang kurang operasional rentan terhadap tipuan respon akan tetapi juga sekaligus menemukan bahwa item yang bersifat operasional juga memiliki kerentanan yang sama. Hal ini dapat

terjadi jika muatan item berkaitan dengan nilai-nilai di masyarakat. Konsep keterkaitan item dengan nilai-nilai di masyarakat ini mengacu pada pernyataan Mael (1991) mengenai item yang terkait dengan pekerjaan (*job relevant*) dan yang tidak terkait dengan pekerjaan (*job irrelevant*). Jika dilihat dari apa yang orientasi diukur, item yang terkait dengan nilai-nilai di masyarakat setara dengan item terkait dengan pekerjaan sedangkan item yang tidak terkait dengan nilai-nilai di masyarakat setara dengan item yang tidak terkait dengan pekerjaan seperti yang dinyatakan oleh Mael (1991).

Social Desirability Scale (SDS) yang mengukur kecenderungan responden untuk memberikan jawaban yang menipu tidak berkorelasi dengan Skala Persepsi Diri pada kondisi normal dan menipu. Hal ini menunjukkan bahwa skala yang disusun secara aktual memiliki ketahanan terhadap respon yang menipu. Beberapa penelitian menemukan adanya korelasi yang signifikan sebuah skala psikologis dengan *Social Desirability Scale (SDS)* menunjukkan bahwa responden yang memiliki skor *SDS Social Desirability Scale (SDS)* memiliki rerata yang tinggi pada skala psikologis yang diberikan. Dalam penelitian ini temuan yang terjadi sebaliknya, baik subjek yang mendapatkan skor *Social Desirability Scale (SDS)* tinggi maupun rendah mendapatkan skor Skala Penilaian Diri yang relatif setara. Tidak adanya korelasi antara *Social Desirability Scale (SDS)* dan Skala Penilaian diri menjelaskan bahwa penelitian ini tidak terpengaruh oleh karakteristik individu dalam merespon pernyataan pada skala psikologis yang disusun oleh peneliti.

Penelitian ini memiliki beberapa kelemahan baik secara konseptual maupun secara metodologis. Kelemahan penelitian secara metodologi terletak pada pemilihan responden, tidak dilibatkannya latar belakang demografis dalam penelitian, kondisi yang diciptakan secara simulasi dan penggunaan skala yang sudah tervalidasi sebagai pembanding. Penelitian ini tidak melibatkan variabel demografis dalam analisis menjadi keterbatasan tersendiri bagi penelitian yang bersifat eksploratif. Bagi peneliti yang hendak melakukan dengan tema yang sama diharapkan melibatkan variabel demografis dalam mengkaji karakteristik respon individu terhadap item yang tertulis dalam skala psikologis. Beberapa penelitian yang dilakukan di barat telah menemukan adanya perbedaan kecenderungan memberikan respon yang menipu ditinjau dari sisi variabel demografis. Temuan-temuan penelitian tersebut perlu diverifikasi melalui penelitian yang diadakan sesuai dengan Budaya Indonesia. Kelemahan lain dalam penelitian ini adalah kondisi pengukuran dilakukan secara simulasi yang memungkinkan memiliki kelemahan dalam hal validitas internal penelitian. Untuk peneliti yang akan mengkaji masalah yang serupa diharapkan dapat mengambil kondisi yang nyata untuk mengeksplorasi kecenderungan responden memberikan respon yang menipu, misalnya seleksi asisten praktikum mahasiswa, seleksi pegawai atau penilaian kinerja merupakan salah satu alternatif yang dapat dilakukan selain meminta responden untuk sengaja memberikan respon yang menipu sesuai dengan apa yang dilakukan dalam penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Asch, D. A., Jedrzejewski, M. K. & Christakis, N. A. (1997). Response rates to mail surveys published in medical journals. *Journal of Clinical Epidemiology*, 50, 1129-1136.

- Barrick, M. R., & Mount, M. K. (1996). Effects of impression management and self-deception on the predictive validity of personality constructs. *Journal of Applied Psychology*, 81, 261-272.
- Gandy JA, Outerbridge AN, Sharf JC, Dye DA. (1989). *Development and initial validation of the Individual Achievement Record*. Washington, DC: U.S. Office of Personnel Management.
- Becker, T. E., & Colquitt, A. L. (1992). Potential versus actual faking of a biodata form: An analysis along several dimensions of item type. *Personnel Psychology*, 45, 389-406.
- Bonyng, & Charles R. Honts (2004). Barron's Revised Ego-Strength Scale as a Measure of Test Taking Style: Relationships with the Validity Scales of the MMPI-2. *Counseling and Clinical Psychology Journal*, 1, 119-124.
- Braun, J.R., Asta, P. (2006). Changes in personality research form scores (PRF, form a) produced by faking instructions. *Journal of Clinical Psychology*, 25, 4, 429 – 430.
- Braun, P; Patricia, L. (1969). *Changes In Personality Research Form Scores (PRF, Form A) Produced By Faking Instructions*. Inpress
- Brown, R. D & Harvey, J. (2003). *Detecting Personality Test Faking with Appropriateness Measurement: Fact or Fantasy?* Paper presented at the 2003 Annual Conference of the Society for Industrial and Organizational Psychology, Orlando.
- Buss, A. H. & Perry, M. (1992). The aggression questionnaire. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 452–459.
- Cascio W.F. (1975). Accuracy Of Verifiable Biographical Information Blank Responses. *Journal of Applied Psychology*, 60, 576-580.
- Chen, P.Y., Dai, T., Spector, P. E., & Jex S. M. (1997). Relation Between Negative Affectivity and Positive Affectivity: Effect of Judged Desirability of Scales Items and Respondents' Social Desirability. *Journal of Psychological Assessment*, 69, 1, 183-198.
- Cobb, M.D (tanpa tahun) The Consequences of Social Desirability Effects: Assessing the Role of Respondenism in Symbolic Racism. Manuscript document. Department of Political Science and Public Administration North Carolina State University.
- Couper, M. Singer, R. & Tourangeau, R. (2001). *Social Desirability Effects on Self-reports of Behavior: Understanding the Effects of Audio-CASI*. Survey Research Center, University of Michigan
- Crowne, D. P., & Marlowe, D. (1960). A new scale of social desirability independent of Psychopathology. *Journal of Consulting Psychology*, 24, 349 – 354.
- Cuellar, R. (2005). The Validation Of The Anger Implicit Association Test. *Dissertation*. Texas A&M University.
- Edwards, A. L. (1957). *The Social Desirability Variable In Personality Assessment And Research*. New York: Dryden.
- Elliot, M. A., Armitage, C. J. and Baughan, C. J. (2007) Using the theory of planned behaviour to predict observed driving behaviour. *British Journal of Social Psychology* 46, 69-90.

- Fraboni, M., & Cooper, D. (1989). Further validation of the three short forms of the Marlowe-Crowne Scale of Social Desirability. *Psychological Reports*, 65, 595 – 600.
- Fray, J.J. & Lovejoy, F.H. (2003). Age-relating Social Desirability Responding among Australian Women. *Journal of Social Psychology* 143, 5, 669-671
- Fry, C & Dwyer, R. (2001). For love or money? An exploratory study of why injecting drug users participate in research. *Addiction*, 96, 1319–1325
- Furnham, A. (1986). Response bias, social desirability and dissimulation. *Personality and Individual Differences*, 7, 385-400.
- Gordon, R.A (1987) Social Desirability Bias: A Demonstration and Technique for Its Reduction. *Teaching of Psychology*. 14, 1
- Holden, R. R., & Jackson, D. N. (1981). Subtlety, faking, and information effects in personality assessment. *Journal of Clinical Psychology*, 37, 379-386.
- Holden, R.R. (1998). Detecting Fakers on Personnel Test : Response Latencies versus a Standard Validity Scale. *Journal of Social Behavior and Personality*,13, 2, 387-398.
- Huang, C., Liao, H., & Chang S.H. (2001). Social Desirability and the Clinical Self Report Inventory: Methodological Reconsideration. *Journal of Clinical Psychology*, 54, 4, 517-528.
- Jackson, D. N & Wroblewski, V.R. (2000). The Impact of Faking on Employment Tests: Does Forced Choice Offer a Solution? *Human Performance*, 13, 4, 371–388.
- Jackson, D. N. (1984) . *Personality Research Form Manual* (3rd ed.) . Port Huron: Research Psychologists Press.
- Joinson, A. (1999). Social Desirability, Anonymity, And Internet-Based Questionnaires. *Behavior Research Methods, Instruments, & Computers*, 31, 3, 433-438.
- Johanson, G.A, Gips, C.J., Rich, C.E. (1993). Desirability Response Set "If You Can'T Say Something Nice" A Variation on the Social. *Evaluation Review*, 17, 1, 116-122
- Klesges, L. A., Baranowski, T., Beech, B., Cullen, K., Murray, D.M., Rochon, J., & Pratt, C. (2004). Social desirability bias in self-reported dietary, physical activity and weight concerns measures in 8- to 10-year-old African-American girls: results from the Girls health Enrichment Multisite Studies (GEMS). *Preventive Medicine*, 38, 578–587
- Leak, G. K. & Fish, S. (1989). Religious Orientation, Impression Management, and Self-Deception: Toward a Clarification of the link between Religiosity and Social Desirability. *Journal for Scientific Study of Religion*, 28, 3, 355-359
- Lunneborg , P.W., Lunneborg, C.E. The relationship of social desirability to other test-taking attitudes in children. *Journal of Clinical Psychology*, 20, 4, 473 – 477.
- Mael, F. A. (1991). A Conceptual Rational For The Domain And Attributes Of Biodata Items. *Personnel Psychology*, 44, 763–792.
- Mckeganey. (2001). To Pay Or Not To Pay: Respondents' Motivation For Participating In Research. *Addiction*, 96, 1237–1238

- Mills, J.F., Iozz, W., Kroner, D.G. (2003). Predictive Validity Despite Social Desirability: Evidence For The Robustness Of Self-Report Among Offenders. *Criminal Behaviour and Mental Health*, 13, 140–150.
- Nederhof, A. J. (1985). Methods Of Coping With Social Desirability Bias: A review. *European Journal of Social Psychology*, 15, 263–280.
- Paulhus, D. L. (1984) Two-Component Models Of Socially Desirable Responding. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 598–609.
- Ray, J. J. (1988). Lie Scales And The Elderly. *Personality and Individual Differences*, 9, 417- 418.
- Ray, J. J., & Lovejoy, F.H. (2003). Age-Related Social Desirability Responding Among Australian Women. *Journal of Social Psychology*, 143, 669-671.
- Sieber, J. E. & Sorensen, J. L. (1992) Conducting social and behavioral AIDS research in drug treatment clinics, IRB. *A review of Human Subjects Research*, 14, 1–5.
- Silverthorn, N. A., & Gekoski, W. L. (1995). Social Desirability Effects On The Measures Of Adjustment To University, Independence From Parents And Self-Efficacy. *Journal of Clinical Psychology*, 51, 244-251.
- Shaffer, G.S., Saunders, V., Owens W.A. (1990). Additional evidence for the accuracy of biographical data: Long-term retest and observer Ratings. *Personnel Psychology*, 39, 791-809.
- Atwater, D.C. (1980). *Faking of an empirically keyed biodata questionnaire*. Paper presented at the annual meeting of the Western Psychological Association, Honolulu Hawaii.
- Barge, B.N. (1987). Characteristics of biodata items and their relationship to validity. *Paper presented at the 95th annual meeting of the American Psychological Association*. New York.