

Eksplorasi Karakteristik Item Skala Psikologis yang Rentan terhadap Tipuan Respon

DIBIYAI OLEH HIBAH BERSAING FAKULTAS PSIKOLOGI UGM
TAHUN ANGGARAN 2007

LAPORAN PENELITIAN



Peneliti :

Wahyu Widhiarso
Retno Suhapti

FAKULTAS PSIKOLOGI
UNIVERSITAS GADJAH MADA
2007

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT atas segalanya. Segenap proses ini, dinamika ini, hikmah, bimbingan, tuntunan serta nikmat-Nya. Segenap yang diberikan-Nya, baik yang sudah dipahami, maupun yang belum dipahami, yang semoga terus menggerakkan penulis untuk mencari dan berproses.

Penulis merasa tertantang ketika menemui sebagian orang memiliki keraguan terhadap kapabilitas skala psikologis untuk mengukur karakteristik individu. Salah satu alasan yang menggelitik mereka adalah responden dapat memberikan respon yang menipu karena pernyataan di dalam skala psikologis mudah untuk ditebak. Dengan semangat untuk mengembangkan bidang yang digeluti oleh penulis maka penelitian ini dilakukan. Semoga penelitian ini dapat menjawab keraguan mereka mengenai kapabilitas skala psikologis.

Peneliti mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang mendukung pelaksanaan penelitian ini. Semoga Allah SWT membalas kebaikan mereka sebagai amal yang baik.

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN.....	1
KATA PENGANTAR	2
DAFTAR ISI.....	3
DAFTAR TABEL.....	4
BAB I PENGANTAR.....	6
A. LATAR BELAKANG PERMASALAHAN	6
B. TUJUAN PENELITIAN.....	10
C. MANFAAT PENELITIAN.....	10
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	11
A. TIPUAN RESPON TERHADAP SKALA PSIKOLOGIS.....	11
B. FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI TIPUAN RESPON ...	13
C. KARAKTERISTIK ITEM SKALA PSIKOLOGIS	19
D. HIPOTESIS.....	22
BAB III METODE PENELITIAN	23
A. VARIABEL PENELITIAN	23
B. OPERASIONALISASI VARIABEL PENELITIAN	23
C. RESPONDEN PENELITIAN.....	24
D. TEKNIK PENGAMBILAN DATA.....	24
E. TEKNIK ANALISIS DATA	29
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	31
A. PELAKSANAAN PENELITIAN.....	31
B. DESKRIPSI DATA	33
C. ANALISIS DATA	34
D. PEMBAHASAN	42
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	53
A. KESIMPULAN.....	53
B. SARAN	54
DAFTAR PUSTAKA	56
LAMPIRAN.....	Error! Bookmark not defined.

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	Contoh Karakteristik Item berdasarkan atribut ukurnya.....	21
Tabel 3.1	Atribut Item Skala Psikologis Yang Dipakai Dalam Penelitian ...	24
Tabel 3.2	Kisi-kisi pernyataan dalam Skala Penilaian Diri	27
Tabel 3.3	Hasil Analisis Faktor Eksploratori Skala Penilaian Diri.....	28
Tabel 3.4.	Contoh Tabel Perbandingan Frekuensi Tipuan respon antar Karakteristik Item dan Jenis Skala.....	30
Tabel 4.1.	Statistik Deskriptif Skor Hasil Pengukuran	33
Tabel 4.2.	Statistik Deskriptif Skor Item Hasil Pengukuran.....	33
Tabel 4.3.	Matriks Korelasi Hubungan antara Kecenderungan dalam Memberikan Tipuan jawaban dengan Skor pada Skala Persepsi Diri	36
Tabel 4.4.	Hasil Uji Perbandingan Antar Atribut Item Berdasarkan Kondisi Yang Berbeda (Kondisi Normal Dan Menipu).....	37
Tabel 4.5 .	Perbandingan Kerentanan terhadap Tipuan Jawaban Antar Atribut dan Kategori item Skala Psikologis	39
Tabel 4.6 .	Perbandingan Kerentanan terhadap Tipuan Jawaban Antar Orientasi Domain Psikologis	40
Tabel 4.7 .	Perbandingan Kerentanan terhadap Tipuan Jawaban Antar Atribut Item	41

Eksplorasi Karakteristik Item Skala Psikologis yang Rentan terhadap Tipuan Respon

Wahyu Widhiarso
Retno Suhapti

ABSTRACT

This study was investigated item that vulnerable to faking response on psychological scale through comparing response on two condition: first, complete the form honestly and second, to make themselves look as good as possible so subjects were able to substantially improve their scores under faking instructions. Six item attributes was comparing through these conditons. sets. If its found that different item score between two condition was significant, we conclude that item was vulnerable to faking response. Subjects were 102 student. Social Desirability Scale and Self Perception were used as intrument measure. Results indicated item attributes that verifiable, continuity, actual, controllable, second-third sources, and future oriented were persistent to faking response. However item attributes that non-verifiable, dichotomy, perceptual, first hand source and recent oriented, were vulnerable to faking response.

Key Term : Item Attributes, Faking Rensponse

BAB I PENGANTAR

A. LATAR BELAKANG PERMASALAHAN

Banyak ditemui peneliti dalam bidang psikologi dan pendidikan menggunakan skala psikologis sebagai instrumen pengambilan data. Dalam bidang psikologi industri dan organisasi, penggunaan skala psikologis masih menjadi primadona bagi penyeleksi untuk dipakai sebagai bahan seleksi dalam mendapatkan calon yang sesuai dengan kriteria yang mereka tetapkan. Robertson and Makin (1986) menemukan bahwa 35,8 persen organisasi di Inggris Raya menekankan materi seleksi pada tes kepribadian. Hal ini lebih banyak dibanding dengan jumlah organisasi yang menekankan pada tes kognitif yang hanya berjumlah 29,1 persen. Beberapa peneliti melaporkan bahwa responden dapat dengan sengaja meningkatkan skor pada beberapa instrumen psikologi seperti *Gordon Personal Preference Profile* (Braun, 1965), *the Edwards Personal Preference Schedule* (Borislów, 1958), and *the Strong Vocational Interest Blank* (Abrahams et al., 1968).

Dalam sebuah penelitian, skala psikologis tersebut dibagikan kepada responden penelitian untuk ditanggapi sesuai dengan pernyataan yang diberikan. Terkadang tanggapan yang diberikan oleh responden tidak sesuai dengan kondisi yang menggambarkan responden sebenarnya. Dengan kata lain responden memberikan respon yang menipu yang bertujuan untuk menyembunyikan identitasnya demi keamanan atau privasinya. Fenomena pemberian respon yang menipu ini banyak terjadi dalam pengukuran melalui skala psikologis (Furhan,

1990). Motivasi responden yang memberikan jawaban yang menipu sangat beragam, ada yang berusaha untuk memberikan impresi yang positif, menjaga privasi dan penolakan terhadap kegiatan 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 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.

Penelitian mengenai distorsi jawaban 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 lain mencoba mengkaitkan satu konstruk psikologis dengan kecenderungan memberikan respon yang menipu yang diukur melalui *Social Desirability Scale* (SDS). Penelitian ini antara lain, Ray dan Lovejoy (2003) yang menghubungkan antara peran jenis dan (SDS). Di

sisi lain, berdasarkan pembagian kelompok usia ditemukan adanya hubungan antara kelompok usia dengan respon harapan sosial. Penelitian Thurber dan Bonyng (2004) menemukan hubungan antara *Barron revised Ego-Strength* dengan SDS. Holden and Jackson (1981) mengkaji hubungan skala *Personality Research Form* (PRF) dengan SDS. Braun dan Patricia (1969) mengkorelasikan antara Edwards Personal Preference Schedule (EPPS) dengan SDS. Penelitian yang dilakukan oleh Silverthorn dan Gekoski (1995) menemukan hubungan antara skala *Student Adaptation On College, Hale Fibel Generalized Expectation for Succes*, serta Skala *Psychological Separation Inventory*.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa frekuensi responden yang memberikan jawaban yang menipu dalam penelitian cukup besar (Furhan, 1990). Penelitian lain menunjukkan bahwa adanya respon yang menipu tersebut akan melemahkan validitas alat ukur yang digunakan, penelitian untuk menjawab sadar tidaknya responden dengan perilaku menipu yang dilakukan (Archer et.al 1987; Furnham, 1986; Meredith, 1968). Furnham and Craig (1987) melakukan uji perbedaan potensi subjek memberikan tipuan respon berdasarkan jenis variabel yang diukur. Dari tujuh variabel yang diukur didapatkan kesimpulan bahwa terdapat empat variabel yang disimpulkan mudah untuk di tipu karena terdapat perbedaan antara skor pada respon yang jujur dan respon yang menipu.

Respon yang distortif sulit untuk diminimalisir dalam pengambilan data jika peneliti tidak melakukan antisipasi dengan melakukan beberapa cara. Antisipasi tersebut dapat dilakukan dengan penyusunan pernyataan yang baik, menjalankan administrasi pengambilan data yang tepat dan suasana pemberian tes yang kondusif. Dari ketiga contoh tersebut, penelitian yang pernah dilakukan oleh

peneliti lebih banyak berkaitan dengan aspek suasana penelitian. Beberapa peneliti memberikan suasana yang berbeda pada saat pengambilan data, misalnya dibedakan antara suasana seleksi untuk mendapatkan pekerjaan dan suasana yang normal. Suasana tes dijadikan sebagai salah satu pemicu untuk meningkatkan munculnya respon yang distortif kemudian hasil yang ada dibandingkan dengan respon wajar.

Penelitian mengenai peranan item terhadap tipuan respon telah dilakukan oleh Buss dan Perry (1992) dengan menggunakan item yang diskoring secara terbalik (*reverse coded items*). Temuan penelitian menunjukkan bahwa adanya pembalikan cukup efektif dalam mengurangi respon terpola akan tetapi menyebabkan waktu yang dibutuhkan oleh responden untuk menyelesaikan dalam merespon pernyataan menjadi bertambah karena responden terkadang berhenti untuk membaca pernyataan dengan seksama. Ditemukan juga dalam penelitian tersebut bahwa respon sederhana “ya” dan “tidak” di satu sisi lebih baik dibanding dengan respon kontinum, akan tetapi pada sisi yang lain kurang memberikan informasi yang lebih mendetail.

Sampai saat ini penelitian masih berkisar pada pembahasan mengenai perbandingan adanya suasana dan jenis respon. Penelitian mengenai karakteristik instrumen masih sedikit dilakukan oleh peneliti (Becker dan Colquitt, 1992). Penelitian yang membahas peluang munculnya respon yang disrtortif pada tataran penulisan item belum pernah dilakukan. 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.

B. TUJUAN PENELITIAN

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi karakteristik item skala psikologis yang tahan dan rentan terhadap tipuan respon yang diberikan oleh subjek penelitian. Karakteristik item tersebut diimplementasikan pada atribut-atribut item yang masing-masing memiliki kategori. Secara spesifik, atribut item dengan kategori yang mana saja yang memiliki ketahanan dan kerentanan terhadap tipuan respon.

C. MANFAAT PENELITIAN

Pemahaman mengenai karakteristik item pada skala psikologis yang kuat dan yang rentan terhadap respon yang menipu sangat diperlukan oleh para peneliti yang sedang menyusun alat ukur psikologis. Dengan memahami item yang kuat terhadap tipuan respon maka peneliti dapat mengurangi kapasitas *error* pengukuran dalam penelitiannya.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

A. TIPUAN RESPON TERHADAP SKALA PSIKOLOGIS

Skala Psikologis seringkali dipakai oleh peneliti sebagai instrumen pengukuran baik sikap, pendapat maupun perilaku responden untuk mendapatkan data penelitian. Tantangan yang dihadapi adalah bagaimana mendapatkan data penelitian yang benar-benar akurat dalam menjelaskan kondisi empirik responden karena banyak ditemui subjek yang memberikan respon yang tidak sesuai dengan kondisi mereka sebenarnya. Salah satu faktor yang mendukung subjek untuk memberikan tipuan respon adalah karakteristik item pada skala psikologis.

Istilah yang sering dipakai untuk menggambarkan fenomena ini dalam penelitian adalah *social desirability*, *faking*, *intentional distortion* dan *impression management*. Term *social desirability* dirasa lebih sesuai dengan penelitian ini, karena pada dasarnya motivasi responden memberikan respon yang distortif adalah bentuk penyesuaian diri terhadap penilaian masyarakat dan di sisi lain sebagian besar publikasi hasil penelitian menggunakan term *social desirability*. *Social Desirability* (SD) merupakan keinginan untuk mendapatkan persetujuan dan penerimaan sosial yang dapat dicapai dengan cara melakukan sesuatu yang diterima oleh komunitas. Secara definitif SD dirumuskan sebagai upaya responden menyamakan responnya dengan karakteristik masyarakat (*enhance some social characteristics*) dan menghindari respon yang tidak diharapkan oleh masyarakat (*minimize the presence of some socially undesirable characteristics*).

Secara singkat dapat dikatakan bahwa SD adalah upaya untuk menampilkan sesuatu yang baik dan menyembunyikan yang buruk (Sjostrom dan Holst, 2002).

Paulhus (1984) membedakan SD menjadi dua jenis, yaitu manajemen impresi (*impression management*) yang bertujuan meningkatkan daya tarik orang lain dan penipuan diri (*self-deception*) yang merupakan bentuk pertahanan diri responden ketika menghadapi situasi yang membahayakan. Manajemen impresi dan penipuan diri merupakan pembedaan jenis SD berdasarkan proses kesadaran yang dilakukan (Leak dan Fish, 1989). Jenis pertama, manajemen impresi didukung oleh proses kesadaran (*consciousness*) sedangkan jenis kedua, penipuan diri didukung oleh proses ketidaksadaran (*unconsciousness*). Jenis pertama didukung oleh peneliti yang melihat bahwa SD adalah perilaku spontan dan sengaja. Misalnya hasil penelitian Bornstein dkk., (1994) yang menemukan bahwa tipuan respon dilakukan dengan sengaja, apalagi jika responden mereka berada dalam proses seleksi dan kuesioner yang diberikan memiliki validitas tampak yang bagus. Jenis kedua diperkuat oleh temuan Crowne & Marlowe (1964) yang melihat SD adalah perilaku yang disengaja dan memiliki tujuan (*purposeful behavior*) dan yang berproses di dalam SD adalah ketidaksadaran responden menampilkan impresi positif untuk menghindari kritik dan mendapatkan penerimaan positif.

SD adalah bukan satu-satunya bagian dari studi mengenai bias respon dalam pengukuran psikologi. Beberapa studi mengenai bias respons memang terlihat memiliki kemiripan dengan studi mengenai SD. Supaya tidak terancukan antara SD dengan studi lainnya, penulis memaparkan selintas mengenai peta kajian mengenai bias respon. Kajian mengenai bias respon dapat dipetakan

menjadi dua jenis yaitu, studi yang membahas gaya respon (*response style*) dan pola respon (*response sets*). Gaya respon adalah respon yang tidak berkaitan dengan apa yang ditanyakan, tetapi justru merepresentasikan hal lain, misalnya tipikal perilaku atau karakteristik responden. Individu pada budaya tertentu memiliki gaya respon yang berbeda dengan budaya lainnya. Gaya respon bersifat konsisten pada semua aitem. Kajian mengenai tendensi respon yang memusat pada respon ekstrim dan respon moderat. Studi ini membahas tendensi subjek dalam merespon aitem secara sadar maupun tak sadar untuk mendapatkan citra positif dari masyarakat.

B. FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI TIPUAN RESPON

Skala psikologis adalah suatu metode pertanyaan langsung adalah pengungkapan langsung (*direct assessment*) secara tertulis yang dapat dilakukan dengan menggunakan item tunggal maupun dengan menggunakan item ganda. Prosedur pengungkapan langsung dengan item ganda sangat sederhana. Responden diminta untuk merespon langsung suatu pernyataan sikap tertulis dengan memberi tanda setuju atau tidak setuju. Penyajian dan pemberian respondennya yang dilakukan secara tertulis memungkinkan individu untuk menyatakan sikap secara lebih jujur. Pengukuran sikap yang digunakan dalam penelitian kadang dengan menggunakan pengungkapan langsung yaitu dengan menggunakan skala psikologis yang diberikan. Beberapa peneliti melaporkan hasil penelitian mereka mengenai faktor yang mempengaruhi responden memberikan respon yang bias pada alat ukur yang dikenakan kepada mereka. Faktor-faktor yang diidentifikasi akan dijelaskan pada sub bab ini.

Kehadiran Sosial (Social Presence). Kehadiran peneliti secara langsung adalah halangan bagi responden untuk memberikan informasi yang benar (Couper, 2001). Proses ini dinamakan dengan kehadiran sosial (*social presence*). Kehadiran peneliti mengganggu privasi dan kenyamanan responden. Dua hal dalam wawancara yang dapat dikaitkan dengan SD adalah kehadiran pewawancara (*mere presence*) dan karakteristik spesifik si pewawancara (*specific characteristics*). Kehadiran pewawancara melalui tatap muka secara langsung lebih mendorong adanya SD dibanding dengan cara yang tidak langsung, melalui angket atau wawancara oleh komputer. Karakteristik pewawancara juga dapat membedakan potensi munculnya SD. Pewawancara wanita akan mendorong responden menyetujui konsep feminis dibanding pewawancara pria. Dapat disimpulkan bahwa pengambilan data melalui teknik *self-administered* lebih mampu mereduksi SD dibanding teknik lainnya.

Berkaitan dengan faktor kehadiran sosial, hasil penelitian menunjukkan temuan yang kontradiktif dalam hal administrasi secara manual dan komputer. Penelitian Tourangeau et. al (1997) menemukan bahwa *self-administered paper-pencil based* dapat menggali data yang sensitif dibanding dengan komputer, namun hasil penelitian Turner et.al. (1998) menemukan bahwa komputerisasi lebih dapat menggali informasi yang sensitif. Dalam hal ini frekuensi *intercourse* antara pria dan wanita. Melalui format *paper-pencil based* 1,5% responden melaporkan pengalaman mereka, sedangkan melalui komputer didapatkan frekuensi yang lebih besar yaitu 5.5%.

Konstrak Pengukuran. Berkaitan dengan emosi, Chen et. al (1997) menemukan bahwa SD lebih dominan pada pelaporan afek positif (PA) dibanding

dengan afek negatif (NA). Pelaporan mengenai senang dan bahagia banyak mengandung bias dibanding dengan pelaporan emosi sedih atau marah. Hal ini dikarenakan aitem yang menjelaskan PA lebih umum terjadi di masyarakat dibanding dengan NA. Dapat disimpulkan bahwa SD tidak hanya berorientasi pada apa yang dianggap baik oleh masyarakat, melainkan apa yang umum terjadi di masyarakat. Norma adalah aturan yang mengkondisikan anggota masyarakat dalam berinteraksi sosial berdasarkan nilai kultural. Terkadang norma sifatnya kompleks dan abstrak sehingga sulit untuk diidentifikasi. Kondisi inilah yang mendukung beberapa responden untuk memilih apa yang umum di masyarakat dibanding apa yang dianggap baik oleh masyarakat. Presser (2001) mencatat bahwa respon responden yang tidak akurat terhadap pernyataan yang sifatnya registrasi dan voting biasanya akan diikuti oleh respon yang pada pernyataan lainnya, sedangkan respon responden yang tidak akurat pada instrumen skala sikap atau *self report* maka belum tentu respon responden pada pernyataan lainnya tidak akurat.

Motivasi Responden. Barrick and Mount (1996) menemukan bahwa faktor motivasi responden untuk melakukan SD menentukan perolehan skor. Kesimpulan tersebut diperoleh dari penelitian yang membandingkan antara responden yang memiliki motivasi yang besar untuk melakukan SD, yaitu berupa tes masuk pekerjaan (*job applicant*) dan responden yang kurang memiliki motivasi yang besar untuk melakukan SD (*job incumbents*). Responden yang memiliki motivasi untuk diterima dalam pekerjaan cenderung melakukan SD dibanding responden yang netral. Temuan ini dilengkapi oleh penjelasan (Mahar, et.al dalam Jackson dan Wroblewski, 2001) yang menemukan bahwa dalam

kondisi seleksi personil, SD lebih dominan muncul dibanding dengan kondisi yang lain karena pada saat seleksi responden berusaha untuk memberikan impresi yang positif. Hasil bertentangan dilaporkan oleh Harvey (2003) yang menemukan bahwa terdapat beberapa penelitian yang menunjukkan tidak ada perbedaan kecenderungan untuk melakukan SD (dalam bentuk *faking*) antara responden yang memiliki motivasi melakukan *faking good* dan responden yang tidak memiliki motivasi. Skor yang dihasilkan oleh kedua subjek tersebut adalah relatif sama.

Tinjauan terhadap motivasi responden untuk melakukan SD banyak dilaporkan dalam penelitian. Sebuah penelitian klasik yang menarik dilakukan oleh Doll (1971). Responden penelitian diminta mengisi kuesioner yang difasilitasi untuk memberikan respon tipuan positif (*fake good*). Tiga kondisi dikenakan pada responden, antara lain: 1) Responden diberitahu bahwa mereka akan diwawancarai untuk menjelaskan responnya di kuesioner, 2) Responden diberi tahu bahwa ada beberapa aitem yang dapat mendeteksi respon yang menipu (*lie scale*), 3) responden diminta untuk menampilkan dirinya sebaik mungkin melalui respon tipuan positif. Hasilnya, respon tipuan positif banyak muncul pada kondisi ketiga yang diikuti oleh kondisi pertama dan kondisi kedua. Informasi mengenai adanya aitem yang mendeteksi tipuan ternyata lebih efektif meminimalisir munculnya tipuan dibanding dengan ‘ancaman’ bahwa respon responden akan diverifikasi. Hasil penelitian serupa juga dihasilkan oleh Cascio (1975) yang menemukan bahwa distorsi respon dapat diminimalisir dengan adanya verifikasi. Holden et al. (1991) membuktikan bahwa skema memainkan peran yang fundamental dalam menentukan respon individu terhadap

Dimensi-dimensi motivasi yang ditemukan oleh Fry dan Dwyer (2001) sangat menarik untuk dikaji karena dimensi dapat memiliki kemungkinan untuk dijadikan dasar kajian terhadap subjek secara umum, yaitu subjek yang bukan pengguna (*user*). Dimensi-dimensi tersebut antara lain:

1. *Economic Gain*. Dimensi ini berkaitan dengan masalah keuangan.
2. *Citizenship*. Dimensi ini berkaitan dengan kebijakan sosial, pengambilan keputusan dan arahan masyarakat. Para user melihat bahwa penyalahgunaan obat-obatan adalah permasalahan sosial yang memerlukan beberapa kejelasan informasi mengenai penyelesaiannya. Beberapa motivasi yang menunjukkan dimensi ini antara lain: untuk menjelaskan kepada masyarakat mengenai cara mengatasi masalah penyalahgunaan obat, keinginan terhadap perubahan, keyakinan terhadap keuntungan yang diberikan oleh hasil penelitian dalam memecahkan masalah NAPZA, motivasi untuk memberikan informasi yang benar mengenai dinamika NAPZA.
3. *Altruism*. Altruisme memiliki prinsip bahwa kesejahteraan orang lain (*welfare of others*). Motivasi yang termuat pada dimensi ini adalah untuk membantu, untuk mendukung individu yang lebih muda agar tidak terlibat dalam penyalahgunaan obat, membantu memberikan informasi, membantu pribadi peneliti, memberikan kontribusi kepada komunitas.
4. *Drug user activism*. Dimensi ini berkaitan dengan keterlibatan dalam penelitian sebagai kesempatan untuk mengetahui cara menghilangkan mitos mengenai penyalahguna obat terlarang, menjelaskan perspektif para user kepada masyarakat mengenai pola pikir dan pengalaman mereka

dalam mengkonsumsi obat, peningkatan layanan kepada para user, keinginan untuk berbagi dan kebutuhan serta pernyataan mengenai legitimasi para user.

5. *Seeking Information*. Dimensi ini menjelaskan keinginan para user untuk mengetahui dan memahami mengenai dunia milieu NAPZA serta memuat keinginan para user untuk terbebas dari ketergantungan.

Teknik Penulisan Item. Studi yang dilakukan oleh Graham dkk. (2002) ini memberikan informasi mengenai atribut aitem mana yang dapat dimanfaatkan responden untuk melakukan SD. Aitem yang rentan terhadap gangguan SD adalah aitem yang sifatnya non kontinum, aitem yang memprediksi perilaku akan datang dan aitem yang mengandung unsur potensi responden untuk mengendalikan situasi. Brown dan Harvey (2003) menemukan bahwa analisis melalui *Item Response Theory* dapat mengidentifikasi potensi aitem-aitem pengukuran yang berpotensi menimbulkan SD secara psikometris. Berdasarkan pola respon yang terbentuk pada penelitian sebelumnya maka peneliti selanjutnya akan dapat memodifikasi aitem yang teridentifikasi.

Dari paparan di muka dapat ditarik kesimpulan bahwa karakteristik item dalam skala psikologis merupakan salah satu faktor yang mendukung responden untuk memberikan respon yang menipu. Karakteristik item yang rentan terhadap tipuan respon tersebut secara teknis dan mendetail merupakan orientasi pada penelitian ini. Penelitian yang menelaah skala psikologis dalam konteks item yang tertulis dalam kaitannya dengan tipuan respon (*faking*) masih sedikit dieksplorasi oleh peneliti. Penelitian yang sudah pernah dilakukan antara lain terkait dengan studi mengenai seberapa jauh pengaruh tipuan respon dan *social desirability*

terhadap validitas alat ukur. Holden (1998) menemukan bahwa terdapat interaksi antara kepribadian responden dengan muatan item tes.

Karakteristik Respon. Karakteristik respon adalah jenis format respon yang disediakan oleh skala psikologis kepada subjek. Misalnya, respon frekuensi, dari “sangat sering” sampai “tidak pernah”, atau respon persetujuan, dari “sangat setuju” sampai “sangat tidak setuju”. Karakteristik respon ini didapatkan melalui kajian pustaka penyusunan tes psikologi. Karakteristik respon juga memuat pembagian berdasarkan jumlah alternatif respon yang disediakan oleh skala psikologis.

Karakteristik Skala. Karakteristik skala adalah pembagian skala psikologis berdasarkan domain ukurnya. Misalnya, karakteristik orientasi yaitu antara konstruk yang terpersepsi (*perceived construct*) dan konstruk yang diterima (*received construct*), karakteristik berdasarkan domain psikologis, kognitif, afektif dan perilaku.

C. KARAKTERISTIK ITEM SKALA PSIKOLOGIS

Graham dkk. (2002) menjelaskan beberapa karakteristik aitem yang dinamakan dengan atribut aitem (*item attributes*). Atribut item ini menunjukkan karakteristik penulisan item dalam skala psikologis. Rangkuman mengenai karakteristik item beserta contoh item yang mewakili dapat dilihat pada tabel 1.

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 konstrak 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 ataukah buruk” maka responden pelaku SD cenderung merespon dengan baik. Pelaku akan kesulitan untuk menipu ketika mereka ditanya “Apakah ada orang yang mandiri ataukah 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 dibiaskan oleh responden.

Tabel 2.1 Contoh Karakteristik Item berdasarkan atribut ukurnya

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

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.

D. 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 (*perceived*) dikendalikan lebih rentan terhadap tipuan respon dibanding dengan item memuat atribut sumber penerimaan secara aktual (*received*).
- Hipotesis 7 : Berdasarkan atribut waktu, item yang memuat atribut waktu sekarang lebih rentan terhadap tipuan respon dibanding dengan item memuat atribut waktu lampau.

BAB III METODE PENELITIAN

A. VARIABEL PENELITIAN

Variabel penelitian ini terdiri dari 3 buah variabel yang dikategorikan dalam variabel tergantung dan variabel bebas dengan pembagian sebagai berikut:

1. Variabel Tergantung : Tipuan Respon
2. Variabel Bebas : Atribut Pernyataan Item

B. OPERASIONALISASI VARIABEL PENELITIAN

Tipuan Respon. Tipuan respon adalah tanggapan yang diberikan oleh responden terhadap skala psikologis yang dikenakan kepadanya yang tidak sesuai dengan kondisi responden sebenarnya. Tipuan respon dapat muncul setelah dikondisikan oleh peneliti melalui instruksi yang diberikan kepada responden untuk memberikan respon sebaik-baiknya agar mendapatkan skor setinggi-tingginya pada skala psikologis yang diberikan. Skala psikologis yang dimaksud dalam penelitian ini berbentuk likert dengan 5 alternatif respon yang disusun oleh peneliti sendiri dengan mengacu pada pembagian atribut item.

Atribut Aitem. Karakteristik item adalah atribut item yang tertulis skala psikologis yang menjelaskan orientasi, kontinuitas, kendali, sumber dan jenis item sesuai dengan pembagian dari Mael (1991). Karakteristik aitem dibedakan sesuai dengan kriteria yang disusun oleh peneliti berdasarkan kajian pada alat ukur psikologis yang terstandarisir. Atribut item dalam penelitian ini terdiri dari 6 kategori atribut yang masing-masing terdiri dari dua jenis, 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).

Tabel 3.1 Atribut Item Skala Psikologis Yang Dipakai Dalam Penelitian

No.	Karakteristik Item		Kategori
1.	Atribut Verifikasi	Dapat diverifikasi	Kurang dapat diverifikasi
2.	Atribut Kontinuitas	Kontinu	Diskontinu
3.	Atribut Lokus	Aktual	Perseptual
4.	Atribut Kendali	Dapat dikendalikan	Kurang dapat dikendalikan
5.	Atribut Sumber	<i>Perceived</i>	<i>Received</i>
6.	Atribut Waktu	Sekarang	Lampau/Masa Depan

C. RESPONDEN PENELITIAN

Subjek penelitian ini adalah mahasiswa Fakultas Psikologi UGM. Pemilihan subjek berdasarkan teknik pengambilan 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 penelitian tahap pertama yaitu pengisian skala psikologis dan 10 orang mengikuti tahap kedua penelitian berupa wawancara.

D. TEKNIK PENGAMBILAN DATA

1. Skala Psikologis

Dalam penelitian ini skala psikologis tidak mengukur konstruk psikologis yang spesifik. Skala psikologis dipakai untuk menstimulasi munculnya respon subjek

terhadap item yang tertulis. Item-item dalam skala tersebut disusun oleh peneliti berdasarkan atribut-atribut item yang dimodifikasi dari susunan item oleh Graham (2002) dan atribut item yang disusun oleh peneliti berdasarkan kajian pustaka.

Skala yang dipakai dalam penelitian ini antara lain :

a. *Social Desirability Scale* (Crowne dan Marlowe, 1960).

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 yang harus ditanggapi oleh responden. Instrumen ini menggunakan 2 kategori jawaban 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 yang dihasilkan adalah 0,8201 yang dihitung berdasarkan teknik estimasi reliabilitas skor komposit. 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 0,843; 0,608 dan 0,501 dengan korelasi item total bergerak dari 0,2140 hingga 0,665. Hasil

properti psikometrik ini hampir sama dengan reliabilitas SDS dalam Bahasa Inggris yang dilaporkan oleh Fraboni & Cooper (1989) yaitu 0,78. Hasil lain, mengenai properti psikometris dilaporkan oleh Cuellar (2005) yang menghasilkan nilai reliabilitas yang relatif sedang, antara 0,62; 0,75 ; 0,49, dan 0,62 pada empat sampel yang berbeda. Validitas dari instrumen ini dalam Bahasa Inggris dilaporkan oleh Crowne & Marlowe (1960) bergerak dari 0,80 hingga 0,90.

b. *Skala Penilaian Diri.*

Skala Penilaian 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 yang didapatkan 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 –atribut item menurut Mael (1991) yang menyebutkan jenis-jenis atribut item. Atribut-atribut yang dijelaskan oleh Mael (1991) kemudian diterjemahkan menjadi aspek-aspek dalam alat ukur yang dibuat. Dari unsur materi pernyataan, materi pernyataan yang disusun dalam skala ini menjelaskan penilaian diri mengenai kemampuan dan pengalaman diri. Aspek-aspek beserta nomor item-itemnya dapat dilihat pada tabel 3.2.

Tabel 3.2 Kisi-kisi pernyataan dalam Skala Penilaian Diri

No	Karakteristik Item	Kategori	Nomor Item
1.	Atribut Verifikasi	Dapat diverifikasi	1, 3
		Kurang dapat diverifikasi	2, 4
2.	Atribut Kontinuitas	Kontinu	5, 7
		Diskontinu	6, 8
3.	Atribut Lokus	Aktual	9, 11
		Perseptual	10, 12
4.	Atribut Kendali	Dapat dikendalikan	13, 15
		Kurang dapat dikendalikan	14, 16
5.	Atribut Sumber	Diri Sendiri	17, 19
		Orang Lain	18, 20
6.	Atribut Waktu	Sekarang	21, 23
		Lampau/Masa Depan	22, 24
Jumlah			20

Skala Penilaian Diri terdiri dari 24 item pernyataan dengan 5 alternatif respon, antara lain “*sangat setuju*”, “*setuju*”, “*netral*”, “*tidak setuju*”, dan “*sangat tidak setuju*” yang terbagi menjadi pernyataan *favorable* yaitu item-item yang menjelaskan penilaian diri yang positif dan pernyataan *unfavorable* yang menjelaskan penilaian diri yang negatif.

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.

Tabel 3.3 Hasil Analisis Faktor Eksploratori Skala Penilaian Diri

	Faktor		
	1	2	3
Item 4	0,680		
Item 7	0,536		
Item 8	0,617		
Item 9	0,446		
Item 12	0,444		
Item 13	0,423		
Item 15	0,206		
Item 18	0,579		
Item 19	0,808		
Item 21	0,782		
Item 20	0,648		
Item 24	0,129		
Item 1		0,781	
Item 2		0,829	
Item 16		0,683	
Item 17		0,696	
Item 22		0,547	
Item 3			0,630
Item 5			0,500
Item 6			0,563
Item 10			0,412
Item 11			0,551
Item 14			0,465
Item 23			0,320

Koefisien reliabilitas tiap faktor hasil pengukuran yang dihasilkan antara lain untuk faktor-1 ($\alpha = 0,749$), faktor-2 ($\alpha = 0,797$) dan faktor-3 ($\alpha = 0,595$). Pengujian validitas isi dilakukan dengan memastikan bahwa pernyataan yang tertulis sesuai dengan domain yang hendak di ukur. Setelah melalui uji kualitas penulisan item, semua item yang tertulis cukup valid dalam mengukur domain yang hendak di ukur yaitu Penilaian Diri.

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. Di sisi lain, prosedur seleksi item tidak dilakukan karena skala Penilaian Diri nantinya akan digunakan untuk mengeksplorasi jenis-jenis respon dan tidak dipakai untuk mengukur konstruk psikologis.

2. *Wawancara.*

Wawancara merupakan pengambilan pelengkap dari pengambilan data utama. Wawancara dilakukan dengan tujuan untuk menggali pengalaman subjek pada saat dikenai alat ukur, kesenjangan antara respon yang diberikan subjek pada alat ukur dan kondisi nyata subjek dan persepsi subjek terhadap jenis-jenis tata tulis item. Tujuan utama wawancara diarahkan untuk mendapatkan informasi mengenai respon subjek yang sebenarnya yang tidak dapat dijangkau oleh alat ukur sehingga kejujuran subjek dapat diketahui melalui wawancara yang dilakukan. Pada penelitian ini wawancara hanya dilakukan pada sebagian subjek penelitian.

E. TEKNIK ANALISIS DATA

Data kuantitatif yang didapatkan pada penelitian ini dianalisis dengan menggunakan uji-t sampel berpasangan yang diidentifikasi pada analisis tersebut antara lain, karakteristik item, karakteristik alternatif respon dan karakteristik konstruk yang diukur. Analisis faktor dipakai untuk mengidentifikasi kesamaan ketahanan atau kerentanan item yang disusun. Program lunak komputer yang dipakai adalah SPSS versi 13. Format data yang hendak diuji dapat dilihat pada tabel 2.

Tabel 3.4. Contoh Tabel Perbandingan Frekuensi Tipuan respon antar Karakteristik Item dan Jenis Skala

Atribut Item	Kondisi	
	Biasa	Menipu
Atribut Verifikasi		
Atribut Kontinuitas		
Atribut Lokus		
Atribut Kendali		
Atribut Sumber		
Atribut Objektivitas		
Atribut Waktu		

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

A. PELAKSANAAN PENELITIAN

Penelitian ini terbagi menjadi tiga bagian yaitu persiapan, pelaksanaan penelitian dan penulisan laporan akhir penelitian. Tahap persiapan dilakukan melalui beberapa aktivitas antara lain penyusunan alat ukur yang diawali dengan telaah item dan evaluasi properti psikometris hasil pengukuran. Telaah karakteristik item bertujuan untuk mengidentifikasi jenis-jenis item skala psikologis yang ada. Kegiatan ini bertujuan untuk menemukan kriteria yang dapat dipakai untuk membagi item berdasarkan atributnya yang akan dipakai untuk membedakan kekuatan masing-masing item terhadap penipuan respon. Kriteria karakteristik item yang sudah diidentifikasi oleh peneliti melalui kajian pendahuluan mendapatkan tujuh karakteristik yang nantinya akan dipakai dalam penelitian.

Pada tahap pelaksanaan penelitian, peneliti mengeksplorasi tipuan respon dengan cara meminta responden dengan sengaja menampilkan jawaban yang baik yang nantinya akan dibandingkan dengan jawaban pada situasi lain yang direspon secara sungguh-sungguh (Schrader dan Osburn, 1977). Pada penelitian teknik ini dipakai untuk mendapatkan respon yang distortif dan yang tidak. Secara operasional pada tahap ini, subjek penelitian diminta mengisi skala psikologis yang berisi karakteristik yang memungkinkan untuk memberikan respon tipuan positif (*fake good*). Tiga kondisi dikenakan pada kelompok subjek, antara lain: 1) Subjek diberitahu bahwa mereka akan diwawancara untuk menjelaskan responnya

di kuesioner 2) Subjek diminta untuk menampilkan dirinya sebaik mungkin melalui respon tipuan positif.

Penelitian dilakukan di Fakultas Psikologi pada tanggal 3 hingga 15 Desember 2007 dengan melibatkan mahasiswa sebagai responden penelitian. Responden didapatkan baik dengan jalan melalui aktivitas setelah perkuliahan peneliti meminta mahasiswa untuk mengisi alat ukur yang dipersiapkan maupun dengan jalan membagikan kepada mahasiswa di luar jam perkuliahan.

Selain melakukan pengambilan data melalui alat ukur, peneliti juga melibatkan responden dalam diskusi kelompok terarah. Mahasiswa yang terlibat dalam diskusi terarah sebanyak 15 orang yang terbagi menjadi dua kali pelaksanaan. Pelaksanaan pertama pada tanggal 26 Desember 2007 dan pelaksanaan kedua pada tanggal 19 Januari 2007. Diskusi terarah dilakukan untuk mengeksplorasi pengalaman responden dan data-data pelengkap yang tidak terjangkau oleh alat ukur yang dibagikan. Hasil diskusi terarah ini kemudian menghasilkan beberapa masukan pada peneliti untuk mengevaluasi penelitian yang dilakukan.

Penelitian yang digunakan menggunakan sarana dan prasarana yang disediakan oleh Fakultas Psikologi UGM berupa: Laboratorium psikologi yang digunakan untuk menganalisis hasil yang didapatkan selama penelitian berlangsung. Laboratorium psikologi berfungsi sebagai posko jalannya penelitian. Peralatan utama yang digunakan adalah hasil-hasil penelitian yang telah dilakukan oleh beberapa peneliti dalam bidang pendidikan serta informasi yang terkait yang telah tersedia di laboratorium. Perangkat keras yang dipakai adalah tape recorder, kamera dan video, *notebook*.

B. DESKRIPSI DATA

Deskripsi data akan dipaparkan pada sub bab ini yang menjelaskan nilai rerata, deviasi standar, skor minimal dan maksimal yang didapatkan dari skala psikologis yang diberikan.

Tabel 4.1. Statistik Deskriptif Skor Hasil Pengukuran

	N	Minimum	Maximum	Rerata	Deviasi
<i>Social Desirability Scale</i>	102	6.00	16.00	11.3725	2.32047
Persepsi Diri (normal)	102	62.00	109.00	82.9216	8.03173
Persepsi Diri (menipu)	102	47.00	116.00	97.2451	12.83670

Tabel 4.2. Statistik Deskriptif Skor Item Hasil Pengukuran

Atribut Item	Kategori	Kondisi	Rerata	Deviasi
Atribut Verifikasi Pernyataan	Dapat	Jujur	6,4706	1,44678
	Tidak Dapat	Jujur	7,2451	1,29306
	Dapat	Menipu	6,5294	1,51367
	Tidak Dapat	Menipu	9,0490	1,46495
Atribut Kontinuitas Pernyataan	Kontinu	Jujur	7,9314	0,84736
	Diskontinu	Jujur	6,5882	1,35232
	Kontinu	Menipu	8,7647	1,60554
	Diskontinu	Menipu	6,2353	1,97096
Atribut Lokus Pernyataan	Aktual	Jujur	5,6078	1,46346
	Perseptual	Jujur	4,5000	1,06008
	Aktual	Menipu	7,5784	1,78795
	Perseptual	Menipu	4,8039	2,20278
Atribut Kendali Pernyataan	Dapat	Jujur	6,3137	1,43493
	Tidak Dapat	Jujur	5,1176	1,11953
	Dapat	Menipu	6,1275	1,20783
	Tidak Dapat	Menipu	4,5490	1,61446
Atribut Sumber Pernyataan	Diri Sendiri	Jujur	6,6373	1,02241
	Orang Lain	Jujur	7,4216	1,30828
	Diri Sendiri	Menipu	6,4216	0,89483
	Orang Lain	Menipu	8,6961	1,71071
Atribut Konteks Waktu Pernyataan	Sekarang	Jujur	8,0196	0,91175
	Masa Depan	Jujur	4,5980	1,32201
	Sekarang	Menipu	8,9804	1,71181
	Masa Depan	Menipu	4,4706	1,82776

Tabel 4.1 menunjukkan deskripsi statistik masing-masing variabel yang dilibatkan dalam analisis ini, yaitu *Social Desirability Scale*, Skala Persepsi Diri (pada kondisi normal) dan Skala Persepsi Diri (pada kondisi menipu). Terlihat 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 $\bar{x}=97.25$. Peningkatan skor tersebut karena subjek diperintahkan untuk memberikan respon sebaik mungkin untuk mendapatkan skor yang tinggi. Tabel xx juga menunjukkan perbandingan deviasi standar Skala Persepsi diri pada kondisi normal dan kondisi menipu. Pada kondisi normal deviasi standar skor terlihat lebih kecil dibanding dengan deviasi standar pada kondisi menipu ($s=8.032$ dan $s=12.837$).

Tabel 4.2 menunjukkan perbandingan skor pada tataran item. 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 $\bar{x}=7,2451$ menjadi $\bar{x}=9,0490$). Di sisi lain pada atribut yang sama di jenis tidak dapat diverifikasi terdapat skor yang relatif setara yaitu dari $\bar{x}=6,4706$ menjadi $\bar{x}=6,5294$.

C. ANALISIS DATA

1. Uji Prasyarat Analisis

Uji prasyarat analisis dilakukan bertujuan untuk menentukan teknik analisis statistika yang dipakai antara teknik analisis parametrik dan non parametrik. Jika data yang dimiliki memenuhi prasyarat yang ditentukan maka uji parametrik sedangkan jika data tidak memenuhi persyaratan, maka peneliti akan menggunakan teknik analisis statistika non parametrik.

Uji prasyarat yang dipilih adalah uji distribusi normal, uji linieritas hubungan serta uji homogenitas varian. Uji distribusi normal bertujuan untuk mengidentifikasi sebaran data dalam mengikuti kurva normal sebagai bentuk representasi dari karakteristik populasi yang mengikuti kurva normal. Uji linieritas dilakukan bertujuan untuk melihat karakteristik hubungan antar variabel mengikuti pola linier ataukah tidak. Uji homogenitas varian yang dilakukan dengan bertujuan melihat apakah dua varian jenis data yang dibandingkan memiliki kesetaraan ataukah tidak, tidak dilakukan karena uji perbandingan yang dilakukan adalah perbandingan pada sampel berpasangan (*paired*) sehingga uji homogenitas tidak dilakukan.

Hasil uji distribusi normalitas dengan menggunakan Kolmogorov-Smirnov (KS-Z) didapatkan bahwa data dari keempat variabel yang dianalisis terdistribusi secara normal. Social Desirability Scale (KS-Z=1,274; $p>0,05$), Skala Penilaian Diri kondisi I (KS-Z=1,116; $p>0,05$), Skala Penilaian Diri kondisi II (KS-Z=1,090; $p>0,05$).

Hasil uji linieritas hubungan antara *Social Desirability Scale* dan Skala Penilaian Diri kondisi I didapatkan hubungan tidak linier (*F-deviation from linearity*= 1,585; $p<0,05$) sedangkan hubungan antara *Social Desirability Scale* Skala Persepsi Diri kondisi II dibuktikan adanya hubungan yang linier (*F-deviation from linearity* = 1,163; $p>0,05$).

2. Pengujian Hipotesis

Sebelum pengujian hipotesis dilakukan, peneliti mengkorelasikan antara kecenderungan responden untuk memberikan tipuan respon yang terlihat dari *Social Desirability Scale (SDS)* dengan Skala Persepsi Diri pada dua kondisi yang

berbeda. Pengujian secara statistik juga dilakukan pada ini yang lebih berorientasi karakteristik individu dalam merespon pernyataan yang disajikan dalam skala psikologis. Dari uji statistika dengan menggunakan Korelasi Spearman didapatkan tidak adanya hubungan antara SDS dan Skala Persepsi Diri pada dua kondisi.

Tabel 4.3. Matriks Korelasi Hubungan antara Kecenderungan dalam Memberikan Tipuan jawaban dengan Skor pada Skala Persepsi Diri

No		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 : *) $p < 0,05$ **) $p < 0,01$

Dari tabel XX terlihat bahwa korelasi antara SDS dengan Skala Persepsi Diri pada kondisi normal tidak signifikan ($r = -0,036$; $p > 0,05$) dan korelasi antara SDS dengan Skala Persepsi Diri pada kondisi menipu juga tidak signifikan ($r = 0,018$; $p > 0,05$). Tabel XX menunjukkan adanya korelasi yang signifikan antara Skala Persepsi Diri pada kondisi normal dan kondisi menipu ($r = 0,231$; $p < 0,01$). Hasil ini menunjukkan bahwa meningkatnya skor pada Skala Persepsi Diri pada kondisi normal akan diikuti dengan meningkatnya skor Skala Persepsi Diri pada kondisi menipu.

Hasil analisis ini memberikan implikasi pada beberapa hal yang berkaitan dengan pengujian hipotesis yang akan dilakukan, antara lain : a) Uji Analisis Kovarian untuk membandingkan item-item pada Skala Persepsi Diri antar dua kondisi dengan menggunakan *Social Desirability Scale (SDS)* sebagai kovariat tidak dapat dilakukan karena syarat untuk menjadi kovariat adalah adanya hubungan antara kovariat dengan variabel yang diuji, b) Skala Persepsi Diri pada

kondisi normal tidak terpengaruh oleh karakteristik responden dari sisi kecenderungan dalam memberikan jawaban yang menipu.

Tabel 4.4. 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

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

Berdasarkan hasil analisis melalui uji-t sampel berpasangan didapatkan informasi mengenai perbandingan skor tiap atribut item antar kondisi yang berbeda. Hasil uji perbedaan tersebut menunjukkan beberapa temuan antara lain sebagai berikut:

1. *Atribut Verifikasi*. Hasil uji-t menunjukkan bahwa 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 hasil ini menunjukkan bahwa item dengan atribut yang dapat diverifikasi sulit untuk ditipu sedangkan item dengan atribut yang kurang dapat diverifikasi lebih rentan untuk ditipu. Hipotesis 1 dalam penelitian ini **diterima**.
2. *Atribut Kontinuitas*. Hasil uji-t menunjukkan bahwa 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 **diterima**.

3. *Atribut Lokus*. Hasil uji-t menunjukkan bahwa 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 untuk ditipu sedangkan item menggunakan pernyataan aktual lebih tahan terhadap tipuan respon. Dengan demikian hipotesis 3 dalam penelitian ini **diterima**.
4. *Atribut Kendali*. Hasil uji-t menunjukkan bahwa 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. Dengan demikian hipotesis 4 dalam penelitian ini **diterima**.
5. *Atribut Sumber*. Hasil uji-t menunjukkan bahwa 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 **ditolak**.

6. *Atribut Waktu*. Hasil uji-t menunjukkan bahwa pada kategori item yang berdasarkan acuan 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 ada pada berdasarkan acuan 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 **ditolak**.

Tabel 4.5 . Perbandingan Kerentanan terhadap Tipuan Jawaban Antar Atribut dan Kategori item Skala Psikologis

Atribut Item	Kategori	Keterangan	Kategori	Keterangan
Atribut Verifikasi	Dapat	Tahan	Tidak dapat	Rentan
Atribut Kontinuitas	Kontinu	Rentan	Diskontinu	Tahan
Atribut Lokus	Perseptual	Rentan	Aktual	Tahan
Atribut Kendali	Dapat	Tahan	Tidak dapat	Rentan
Atribut Sumber	Sendiri	Tahan	Orang lain	Rentan
Atribut Waktu	Sekarang	Rentan	Masa depan	Tahan

Tabel di atas menunjukkan perbandingan antara antar kategori atribut item untuk meninjau kerentanan dan ketahanan tiap kategori terhadap tipuan respon. Terlihat pada atribut verifikasi bahwa berdasarkan atribut verifikasi, item yang

dapat diverifikasi lebih tahan terhadap tipuan respon dibanding dengan item yang tidak dapat diverifikasi. Hasil ini seperti hipotesis penelitian yang juga terjadi pada atribut kontinuitas, atribut lokus dan atribut kendali. Hasil yang berbeda dengan hipotesis penelitian terjadi pada atribut sumber dan atribut waktu. Misalnya, hipotesis penelitian ini menjelaskan bahwa pada atribut item sumber, item yang melibatkan penilaian berdasar sendiri akan lebih rentan dibanding dengan penilaian berdasar orang lain ternyata berkebalikan dengan temuan penelitian ini. Temuan penelitian menunjukkan bahwa penilaian berdasar orang lain justru lebih rentan terhadap tipuan respon dibanding dengan penilaian berdasar diri sendiri.

Pengujian statistika selain diarahkan pada perbandingan antar atribut item juga diarahkan pada domain dan konteks item. Sama seperti pada uji atribut item, uji yang dilakukan kali ini adalah uji-t sampel berpasangan.

Tabel 4.6 . Perbandingan Kerentanan terhadap Tipuan Jawaban Antar Orientasi Domain Psikologis

Atribut Item	Kondisi	Rerata	Deviasi	t	Sig (p)
Domain Kognitif	Normal	62,25	6,10	-8.20	p<0,01
	Menipu	70,87	9,82		
Domain Afektif	Normal	7,17	1,95	-7.61	p<0,01
	Menipu	8,90	1,75		
Domain Psikomotorik	Normal	13,51	2,31	-11.25	p<0,01
	Menipu	17,47	2,89		

Hasil analisis menunjukkan bahwa baik dalam domain kognitif, afektif dan psikomotorik ditemukan adanya perbedaan yang signifikan antara kondisi normal dan menipu, antara lain domain kognitif ($t = -7,609$; $p < 0,01$), domain afektif ($t = -4,47$; $p < 0,01$) dan domain psikomotorik ($t = -9,66$; $p < 0,05$). Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pembagian penulisan item berdasarkan tiga domain rentan terhadap tipuan respon.

Tabel 4.7 . Perbandingan Kerentanan terhadap Tipuan Respon Antar Atribut Item

Atribut Item	Kondisi	Rerata	Deviasi	t	Sig (p)
Konteks Abstrak	Normal	37,53	3.13	-4.74	p<0,01
	Menipu	39,45	3.72		
Konteks Operasional	Normal	38,91	3.38	-14.27	p<0,01
	Menipu	57,79	12.87		

Perbandingan berdasarkan konteks item yang tertulis juga dilakukan oleh peneliti. Perbandingan berdasarkan konteks ini didapatkan dari hasil diskusi terarah dengan responden yang menghasilkan temuan penelitian mengenai konteks item. Responden melihat ada beberapa item yang memiliki konteks kalimat yang jelas yang mengarah pada sesuatu hal yang konkrit dan di sisi lain ada item yang abstrak karena responden memiliki beberapa tafsiran yang berbeda mengenai apa yang dinyatakan dalam item. Berdasarkan hasil analisis melalui uji-t ditemukan bahwa pembagian item tersebut tidak berpengaruh pada kekuatan ataupun kerentanan terhadap tipuan respon. Hal ini dibuktikan dengan adanya perbedaan yang signifikan antara kondisi wajar dan menipu pada kedua jenis.

Pada jenis konteks abstrak ditemukan adanya peningkatan rerata dari kondisi normal menuju kondisi menipu ($\bar{x}=37,53$ dan $\bar{x}=39,45$) yang juga terjadi pada konteks konkrit ($\bar{x}=38,91$ dan $\bar{x}=57,79$). Terlihat melalui perbandingan rerata bahwa peningkatan rerata paling tinggi terjadi pada kondisi konkrit. Temuan ini berbeda dengan asumsi awal penelitian bahwa item yang abstrak lebih rentan terhadap tipuan respon dibanding dengan item yang konkrit. Meskipun terjadi peningkatan besarnya rerata antar kondisi, namun melalui uji perbandingan kondisi melalui uji t sampel berpasangan ditemukan ada perbedaan yang signifikan pada kedua jenis di kondisi yang berbeda ($t= -4.74$, $p<0,01$) dan ($t= -14.27$, $p<0,01$).

D. PEMBAHASAN

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi karakteristik item skala psikologis yang kuat dan rentan terhadap tipuan respon yang diberikan oleh subjek penelitian. Dalam hal ini karakteristik item tersebut adalah atribut item yang terbagi menjadi 6 jenis. Atribut item dalam penelitian ini terdiri dari 6 kategori atribut yang masing-masing terdiri dari dua jenis, 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). Beberapa hasil

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 yang dapat diverifikasi artinya item yang 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, "*Saya menjadi pengurus organisasi*

siswa di ketika di SMA” lebih sulit untuk ditipu dibanding dengan item “*Saya menikmati pembicaraan dengan orang lain*” 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 kancah 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. Pendapat yang berbeda dikemukakan oleh Hough et.al (1990) yang mengatakan bahwa penyusunan item tidak perlu memperhatikan dapat diverifikasi ataukah tidak karena ia menemukan dalam penelitiannya bahwa responden akan memberikan respon yang jujur ketika dalam memberikan instruksi, responden diingatkan bahwa respon mereka akan diverifikasi.

Terlepas dari pendapat Hough (1990) tersebut, item yang diverifikasi akan membatasi responden untuk memberikan respon yang menipu. Terlihat dari penelitian ini bahwa persentase responden yang mendapatkan skor item yang maksimal adalah 52,94 persen yang artinya item yang dapat diverifikasi lebih tahan dibanding dengan item yang tidak dapat diverifikasi, yang memiliki persentase responden mendapatkan skor maksimal lebih banyak yaitu sebesar 71,07 persen.

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, misalnya

“*Saya terkadang memprotes kebijakan yang dibuat pimpinan*”. Kata terkadang menunjukkan bahwa item tersebut memuat atribut item yang kontinum ditinjau dari sisi keseringan. Item yang memiliki atribut diskrit adalah item yang memuat pilihan dua hal yang dikotomi, misalnya “*Lebih baik keluar dari pekerjaan daripada bekerja dengan tidak nyaman*”. Item tersebut 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. Contoh-contoh yang dikemukakan di atas adalah sesuatu yang bersifat takdir, cenderung stereotipe dan meniadakan potensi aktif individu sehingga diharapkan kepada penyusun skala psikologis untuk berhati-hati menuliskannya.

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.

Para peneliti yang mengkaji penyusunan skala psikologis menyarankan untuk menggunakan item yang berorientasi pada masa lalu atau sekarang dengan asumsi bahwa perilaku pada masa lalu akan memprediksi masa depan. Penggunaan kalimat yang berorientasi pada masa depan perlu dihindari karena memiliki banyak kemungkinan yang bersifat hipotetik dan banyak dipengaruhi oleh faktor-faktor eksternal yang menyebabkan responden mudah untuk memberikan respon yang menipu.

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.

Dari penelitian ini, responden yang berpartisipasi dalam wawancara melihat bahwa item dalam Skala Penilaian Diri seperti, “*Saya berusaha membuat perubahan di lingkungan saya*” memuat penafsiran yang beragam beberapa orang menilai perubahan yang dimaksud adalah perubahan yang baik, sedangkan responden lainnya adalah perubahan yang mengacu pada kebutuhan individu yang belum tentu baik. Item lain seperti, “*Saya menyukai hasil pekerjaan saya meski dengan kualitas seadanya*” juga dinilai responden memuat sesuatu yang belum operasional karena adanya tafsiran yang berbeda. Responden satu melihat bahwa item tersebut *favorable* karena item di atas menunjukkan bahwa individu telah dapat menyelesaikan pekerjaan dan permasalahan kualitas tidak diperhitungkan karena menyelesaikan pekerjaan merupakan prestasi tersendiri. Sebaliknya responden yang lain melihat bahwa item tersebut adalah item yang *unfavorable* karena menunjukkan rendahnya hasrat berprestasi karena menyukai kualitas hasil yang seadanya.

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).

Ketiga, *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. Secara konseptual, pembagian item berdasarkan atribut-atributnya merupakan pembagian dalam penyusunan biodata dalam sebuah proses seleksi pegawai. Dalam penelitian ini pembagian atribut-atribut tersebut diterjemahkan oleh peneliti dalam penyusunan item pada skala psikologis. Hal ini

mungkin akan mengundang diskusi yang mendalam mengenai pembagian item pada skala psikologis berdasarkan atributnya.

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. Responden pada penelitian ini adalah mahasiswa Fakultas Psikologi yang sudah memiliki pemahaman mengenai skala psikologis. Pemilihan ini dapat mengakibatkan adanya bias respon karena dimungkinkan responden memahami apa yang diukur oleh skala psikologis yang diberikan. Pemilihan mahasiswa Fakultas Psikologi dapat membawa keuntungan tersendiri dengan memahami skala psikologis yang diberikan maka potensi untuk memberikan tipuan respon akan lebih besar, yang merupakan tujuan peneliti untuk mendapatkannya. Di sisi lain, pemilihan mahasiswa Fakultas Psikologi sebagai responden akan mengurangi validitas prediktif hasil pengukuran yang diberikan.

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 timur.

Kelemahan lain dalam penelitian ini adalah kondisi pengukuran dilakukan secara simulasi yang memungkinkan memiliki kelemahan. Untuk peneliti yang akan mengkaji masalah yang serupa diharapkan dapat mengambil kondisi yang nyata untuk mengeksplorasi kecenderungan responden memberikan respon yang menipu. Kondisi seleksi secara nyata, 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.

Kelemahan terakhir dalam penelitian ini adalah penggunaan skala psikologis yang tidak mengukur konstruk psikologis yang jelas. Dalam penelitian ini, peneliti menyusun sendiri alat ukur yang akan dibandingkan skornya berdasarkan dua kondisi yang berbeda. Alat ukur yang dipakai tersebut disusun berdasarkan atribut item yang tidak berkaitan dengan domain konstruk psikologis yang hendak ukur. Peneliti yang hendak melakukan penelitian serupa dapat menggunakan skala psikologis yang tervalidasi, memiliki domain ukur yang jelas dan mewakili semua atribut item.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. KESIMPULAN

Penelitian ini menghasilkan beberapa temuan penelitian yang menjawab tujuan dalam penelitian ini yaitu untuk mengeksplorasi karakteristik item dalam skala psikologis yang rentan terhadap tipuan respon. Karakteristik item tersebut kemudian diterjemahkan menjadi atribut-atribut item yang memiliki dua kategori. Atribut item dan kategori yang dimuat 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).

Dari uji statistik yang dilakukan untuk membandingkan ketahanan dan kerentanan tiap kategori atribut item skala psikologis dihasilkan beberapa temuan, antara lain :

1. Berdasarkan atribut verifikasi, item yang dapat diverifikasi sulit tahan terhadap tipuan respon sedangkan item kurang dapat diverifikasi lebih rentan terhadap tipuan respon
2. Berdasarkan atribut kontinuitas pernyataan, item dengan yang bersifat kontinum lebih rentan untuk ditipu sedangkan item yang bersifat dikotomi lebih tahan terhadap tipuan.
3. Berdasarkan lokus penilaian, item menggunakan pernyataan yang bersifat perseptual rentan terhadap tipuan respon sedangkan item menggunakan pernyataan aktual lebih tahan terhadap tipuan respon.

4. Berdasarkan atribut kendali, item yang memuat pernyataan yang dapat dikendalikan lebih tahan terhadap tipuan respon sedangkan item yang memuat pernyataan kurang dapat dikendalikan rentan terhadap tipuan respon.
5. Berdasarkan sumber penilaian, item yang memuat pernyataan yang bersumber dari orang lain lebih tahan terhadap tipuan respon dibanding dengan item penilaiannya bersumber dari diri responden.
6. Berdasarkan orientasi waktu, item yang berdasarkan acuan waktu sekarang lebih rentan terhadap tipuan respon dibanding dengan item berdasarkan acuan waktu masa depan.
7. Berdasarkan domain pengukuran psikologis, item yang berorientasi pada domain kognitif, afektif dan psikomotorik sama-sama rentan terhadap tipuan respon.
8. Berdasarkan operasionalisasi pernyataan dalam item, baik item yang bersifat operasional maupun konseptual keduanya sama-sama rentan terhadap tipuan respon.

B. SARAN

Penelitian ini memiliki beberapa kelemahan baik secara konseptual maupun secara metodologis. Beberapa saran yang dapat diberikan untuk meningkatkan kualitas penelitian yang mengeksplorasi karakteristik item yang rentan terhadap tipuan respon, ada beberapa hal yang disarankan antara lain :

1. Peneliti agar menggunakan karakteristik subjek yang memiliki latar belakang yang kurang terkait dengan mahasiswa atau profesi psikologi untuk meningkatkan validitas internal penelitian.

2. 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.
3. Penelitian diharapkan menggunakan kondisi secara nyata, 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.
4. Alat ukur yang dipakai untuk membandingkan tipuan respon diharapkan disusun berdasarkan atribut item yang berkaitan dengan konstruk psikologis yang jelas. Peneliti yang hendak melakukan penelitian serupa dapat menggunakan skala psikologis yang tervalidasi, memiliki domain ukur yang jelas dan mewakili semua atribut item.

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*. Volume 1, Issue 3. September 2004.
- Braun, J.R., Asta, P. (2006). Changes in personality research form scores (PRF, form a) produced by faking instructions. *Journal of Clinical Psychology*. Volume 25, Issue 4 , Pages 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 WF. (1975). Accuracy of verifiable biographical information blank responses. *Journal of Applied Psychology*, 60,1(tl-n6).
- 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 Assesment* vol 69 (1) 183-198

- Cobb, M.D (tanpa tahun) The Consequences of Social Desirability Effects: Assessing the Role of Respondentialism in Symbolic Racism. Manuscript document. Department of Political Science and Public Administration North Carolina State University.
- Couper, M. Singer, R. & Tourangeau, R. 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*. Vol. 14, NO. 1, February 1987
- 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*. Vol. 13. No. 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* Vol 54 (4), 517-528

- Jackson, D. N and 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, MI: Research Psychologists Press.
- Joinson, A. 1999. Social desirability, anonymity, and Internet-based questionnaires. *Behavior Research Methods, Instruments, & Computers*. 31 (3), 433-438
- 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 S78–S87
- 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* vol 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*. Volume 20, Issue 4 , Pages 473 – 477.
- Mael, F. A. (1991). A conceptual rationale 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., Iloja, 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 2003
- 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.
- Ray, J.J; Lovejoy, F.H. (2003) Age-related social desirability responding among Australian women *The Journal of Social Psychology*; Oct; 143, 5.

- 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.
- Silverthorn, N.A., Gekoski, W.L. (2006). Social desirability effects on measures of adjustment to university, independence from parents, and self-efficacy. *Journal of Clinical Psychology*. Volume 51, Issue 2 , Pages 244 – 251.
- Shaffer GS, Saunders V, Owens WA. (1990). Additional evidence for the accuracy of biographical data: Long-term retest and observer Ratings. *Personnel Psychology*, 39, 791-809.
- Atwater DC. (1980, May). *Faking of an empirically keyed biodata questionnaire*. Paper presented at the annual meeting of the Western Psychological Association, Honolulu Hawaii.
- Barge BN. (1987, August). *Characteristics of biodata items and their relationship to validity*. Paper presented at the 95th annual meeting of the American Psychological Association, New York, NY.