

HUBUNGAN KONFORMITAS DENGAN PENGAMBILAN KEPUTUSAN PEMBELIAN SERAGAM MAJELIS TAKLIM

Winona Delnovela Jonnaidi, Yanladila Yeltas Putra
Universitas Negeri Padang
e-mail: Winonadelnovelaj@gmail.com

***Abstract:** Conformity relationship with decision making purchase of Taklim Assembly uniform. This research aims to know the relationship between Conformities and decision-making in using the purchase of uniform of the city's Taklim assembly Payakumbuh. The method of data collection used is quantitative. The sampling technique used is incidental sampling where sample determination is based on coincidence. The population taken in the study of the council's Taklim City Payaccumbuh and samples taken on this study of the tribunal members of 40 respondents. Data collection using two scale psychology, namely decision scale in Purchase (18 valid Aitem, $\alpha = 0.876$) and conformity scale (20 aitem valid, $\alpha = 0.861$). Data analysis using product moment analysis. The results showed a correlation coefficient of 0.166 ($p > 0.05$) which meant that there was a significant negative connection between the conformities and the decision making in the purchase of a ruling-taklim assembly.*

***Keywords:** Conformities, decision making, taklim assembly*

Abstrak: Hubungan konformitas dengan pengambilan keputusan pembelian seragam majelis taklim. Penelitian ini bertujuan mengetahui hubungan antara konformitas dengan pengambilan keputusan dalam menggunakan pembelian seragam majelis taklim kota payakumbuh. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah kuantitatif. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah sampling insidental dimana penentuan sampel berdasarkan kebetulan. Populasi yang diambil dalam penelitian ini majelis taklim kota payakumbuh dan sampel yang diambil pada penelitian ini anggota majelis taklim sebesar 40 responden. Pengumpulan data menggunakan dua Skala Psikologi, yaitu Skala Pengambilan Keputusan dalam pembelian (18 aitem valid, $\alpha = 0,876$) dan Skala Konformitas (20 aitem valid, $\alpha = 0,861$). Analisis data menggunakan analisis product moment. Hasil penelitian menunjukkan koefisien korelasi sebesar 0,166 ($p > 0,05$) yang berarti bahwa terdapat hubungan negatif yang signifikan antara konformitas dengan pengambilan keputusan dalam pembelian seragam majelis taklim.

Kata kunci: Konformitas, pengambilan keputusan, majelis taklim

PENDAHULUAN

Sekarang ini, kelompok majelis taklim sedang banyaknya terbentuk, contohnya kelompok majelis taklim masjid di sebuah perumahan, di kantor, dan di sekolah. Fenomena ini terjadi dikota-kota besar dan didesa-desa. Hal ini tentu menjadi sesuatu yang sangat menyenangkan, sekaligus membanggakan karena itu bisa dijadikan sebagai salah satu indikasi akan kesadaran muslimah di Indonesia, tentang pentingnya ilmu agama. Majelis taklim tidak hanya untuk *update* tentang ilmu agama, silaturahmi ke tetangga ataupun ibu-ibu lainnya saja, tetapi mereka juga *update* tentang pembelian baju atau seragam yang mereka gunakan. Peneliti menemukan beberapa motivasi lain yang kerap membangkitkan semangat para ibu untuk menghadiri pengajian. Kecenderungan ini peneliti dapatkan dari hasil pengamatan dan juga hasil perbincangan dengan ibu-ibu majelis taklim. Selain bersilaturahmi, majelis taklim juga menjadi wadah untuk meng-*update* gaya berbusana yang sedang *trend*. Jadi, tidak heran jika saat kita melihat ibu-ibu majelis taklim membeli dan memakai seragam yang sama.

Pembelian seragam menjadi salah satu hal penting dalam terselenggaranya pengajian. Hal ini disebabkan seragam menjadi sebuah ciri khas majelis taklim. Pembelian pada awalnya didasari

bagaimana seseorang mengenali kebutuhannya. Kebutuhan tersebut dapat dipicu oleh rangsangan-rangsangan internal pada saat adanya kebutuhan normal seperti, rasa haus, rasa lapar dan sebagainya. Seseorang dapat mempelajari cara untuk memenuhi dan mengatasi kebutuhannya dengan cara mencari jalan keluar untuk memenuhi kebutuhan tersebut berdasarkan pengalaman-pengalaman yang sudah terjadi. Kebutuhan-kebutuhan pada seseorang juga bisa dipicu oleh rangsangan eksternal seperti contohnya yaitu pada iklan.

Pengambilan keputusan merupakan suatu proses mempertimbangkan macam-macam pilihan alternatif yang ada hubungannya dengan tujuan pada individu maupun atau kelompok dan hal ini berkaitan dengan upaya untuk menyelesaikan masalah yang dihadapi seseorang atau organisasi (Muhamad, Nurkolis & Widodo, 2017). Keputusan yang dinilai baik dan bisa dijalankan apabila pengambil keputusan seorang individu sepenuhnya mengerti mengetahui latar belakang, sasaran dan tujuan, alternatif yang menyebabkan tindakan itu terjadi, serta bagaimana akibat-akibat yang akan terjadi, muncul nya sesuatu diluar dugaan, dari nantinya akan timbul keputusan, namun keputusan yang dibuat dan dianggap baik belum tentu bisa dijadikan keputusan yang efektif.

Menurut Muhandi, Nurkolis, dan Widodo (2017) faktor-faktor yang sangat mempengaruhi bagaimana pengambilan keputusan adalah dilihat dari jenis kelamin, pada pria dalam mengambil keputusan lebih tegas dan cepat dalam menentukan sedangkan wanita lebih ragu-ragu dan memikirkan efek jangka panjangnya; kedua adalah peran pengambilan keputusan, apa saja peran bagi orang dalam pengambilan keputusan itu sangat perlu diperhatikan, hal yang termasuk didalamnya yaitu bagaimana kemampuan seseorang dalam mengumpulkan informasi, kemampuan seseorang dalam menganalisis dan bagaimana cara menginterpretasikan apabila nanti terjadinya suatu masalah; ketiga adanya keterbatasan akan kemampuan, kita perlu menyadari bahwa kita memiliki kemampuan yang terbatas dalam pengambilan keputusan yang nantinya akan berdampak pada hasil keputusan itu sendiri.

Myers (dalam Andriani & Ni'matuzaroh, 2013) menjelaskan bahwa konformitas merupakan merubah perilaku yang ada atau kepercayaan yang dikarenakan tekanan dari kelompok yang bersifat nyata maupun tidak. Myers juga menjelaskan bahwa didalam sebuah konformitas terdapat dua bentuk konformitas, antara lain pertama menurut (*compliance*) yaitu konformitas yang dilakukan karena adanya tekanan-tekanan

sosial meskipun tekanan tersebut tidak secara langsung dan sebenarnya ada yang tidak menyetujui konformitas dilakukan secara terbuka sehingga terlihat oleh umum, namun hatinya tidak setuju; kedua penerimaan (*acceptance*) yaitu suatu tindakan mengikuti atau konform yang dilakukan seseorang dengan senang hati atau sesuai kepercayaan dirinya karena dia percaya terhadap tekanan atau norma sosial dalam kelompok atau masyarakat yang ada. Konformitas ini juga disertai perilaku dan kepercayaan yang sesuai dengan tatanan sosial yang sudah ada dengan mengubah sikap dan tingkah laku mereka agar sesuai dengan norma sosial dan kelompok mereka.

Menurut Baron dan Byrne (2005) Konformitas ini berarti individu mengikuti tekanan kelompok meskipun secara tidak langsung adanya permintaan ingin mengikuti apa yang dilakukan oleh kelompok yang dijadikan panutan. Kelompok yang dijadikan panutan merupakan suatu kelompok yang nantinya akan mempengaruhi sikap, norma, pendapat dan perilaku dari seseorang. Menurut Sumarwan (2004) kelompok acuan akan memberikan standar dan nilai yang akan mempengaruhi perilaku seseorang dalam keputusan pembelian dan konsumsi. Kelompok acuan memiliki beberapa pengaruh, salah satunya pengaruh normatif, pengaruh normatif inilah yang dapat membentuk seseorang menjadi konformitas.

Konformitas adalah suatu jenis pengaruh sosial dimana individu mengubah sikap dan tingkah laku mereka agar sesuai dengan norma sosial yang ada (Baron & Byrne, 2005). Saat seseorang menampilkan perilaku tertentu karena orang lain menampilkan perilaku tersebut maka hal tersebut dinamakan konformitas (Sears, Freedman & Peplau, 1985). Menurut Zebua dan Nurdjayudi (2001) menjelaskan bahwa konformitas merupakan tuntutan yang tidak tertulis dari kelompok bagi anggotanya kelompoknya namun memiliki pengaruh yang sangat kuat dan dapat menyebabkan munculnya perilaku-perilaku tertentu pada anggota kelompok tersebut. Konformitas cenderung dilakukan perempuan bahkan lebih besar bagi perempuan melakukan konformitas dibanding dengan laki-laki (Kristina, Elvinawaty, & Mailani, 2013).

METODE

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif. Menurut Sugiyono (2013) metode kuantitatif adalah sebagai metode ilmiah mengumpulkan data-data yang terdiri atas angka-angka. Kemudian data tersebut dianalisis menggunakan statistik.

Populasi yang diambil dalam penelitian ini adalah seluruh *ibu-ibu majelis taklim* di Kota Payakumbuh. Sampel yang ditentukan dalam penelitian ini adalah 40

orang *ibu-ibu majelis taklim* di Kota Payakumbuh. Pada penelitian ini menggunakan analisis data yaitu uji korelasi. Jenis uji korelasi yang digunakan dalam penelitian ini yaitu Korelasi *Product Moment*, korelasi *product moment* yaitu mencari hubungan antara dua variabel, menghubungkan satu variabel independen dengan satu variabel dependen yang sama-sama berjenis interval atau rasio (Sugiyono, 2013).

Dalam penelitian ini alat ukur yang digunakan adalah skala *Likert*. Skala terdiri atas item-item *favourable* dan *unfavourable*. Peneliti menggunakan angket konformitas Meida Devi Wardhani berdasarkan teori yang telah dikemukakan oleh Baron dan Byrne (2005) dengan 30 item uji coba dan 20 item pada penelitian. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan kepada 40 orang responden didapatkan hasil dengan skor reliabilitas 0,861.

Skala pengambilan keputusan pembelian ini merupakan skala yang dibuat sendiri oleh penelitian berdasarkan turunan dari aspek menjadi indikator dan nantinya indikator akan diturunkan menjadi item-item. Pada skala pengambilan keputusan diambil berdasarkan teori Engel. Skala ini terdiri dari 20 item dan didapatkan skor reliabilitas 0,876. Alternatif pilihan jawaban yang digunakan dalam skala ini dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 1. Daftar Skor Jawaban Item Skala Konformitas dan Pengambilan Keputusan

Alternatif Jawaban	Skor	
	<i>Favourable</i>	<i>Unfavourable</i>
Sangat tidak setuju	4	1
Tidak Setuju	3	2
Setuju	2	3
Sangat Setuju	1	4

Berdasarkan penelitian ini menggunakan analisis data yaitu uji korelasi. Jenis uji korelasi yang digunakan dalam penelitian ini yaitu Korelasi *Product Moment*, korelasi *product moment* yaitu mencari hubungan antara dua variabel, menghubungkan satu variabel independen dengan satu variabel dependen yang sama-sama berjenis interval atau rasio (Sugiyono, 2013).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Analisis data pengambilan keputusan didapatkan rata-rata empirik pengambilan keputusan lebih kecil daripada rata-rata hipotetiknya ($\mu_e = 31,32 < \mu_h = 45$). Artinya responden dalam pengambilan keputusan lebih banyak yang pasif daripada yang aktif. Sedangkan pada skor SD, secara empirik lebih kecil daripada hipotetik ($7,930 < 9$). Artinya jawaban setiap responden memiliki variasi yang rendah atau perilaku pengambilan keputusan responden cenderung sama. Pada analisis data konformitas didapatkan bahwa rerata

empirik lebih besar daripada rata-rata hipotetiknya ($\mu_e = 62,78 > \mu_h = 50$). Artinya responden dalam konformitas lebih aktif daripada pasif, ini lebih tinggi dan bersifat positif daripada skor populasi pada umumnya. Sedangkan pada skor SD, secara empirik lebih kecil daripada hipotetik. Artinya jawaban setiap responden memiliki variasi yang rendah atau perilaku konformitas responden cenderung sama.

Berdasarkan uji normalitas terhadap variabel pengambilan keputusan dalam pembelian seragam, maka diperoleh nilai Kolmogorov-Smirnov sebesar dengan signifikansi 0,678 dan $p > 0,05$ ($p = 0,747$). Sementara hasil uji normalitas terhadap variabel konformitas diperoleh nilai 0,643 dan $p > 0,05$ ($p = 0,802$). Sehingga dapat disimpulkan bahwa sebaran data pada kedua variabel terdistribusi normal. Uji linearitas hubungan antara variabel konformitas dengan pengambilan keputusan dalam pembelian seragam $1,095 > 0,05$ yang mana antara kedua variabel yaitu variabel bebas dan variabel terikat memiliki hubungan yang linier. Hasil pada analisis korelasi *product*

moment akan menunjukkan besarnya sumbangan koefisien korelasi antara konformitas dengan pengambilan keputusan pembelian sebesar 0,166 dengan signifikansi 0,305. Koefisien korelasi dengan nilai positif menunjukkan bahwa arah hubungan antara konformitas dengan pengambilan keputusan adalah negatif. Hal ini dapat diartikan bahwa individu yang terkategori memiliki konformitas maka individu tersebut tidak memiliki pengambilan keputusan pembelian. Tingkat signifikansi korelasi $P = 0,305$ ($p > 0,05$), menunjukkan bahwa tidak terdapat hubungan yang signifikan antara konformitas dengan pengambilan keputusan, sehingga dapat disimpulkan bahwa H_0 diterima. Pada r hitung lebih kecil daripada r tabel yaitu $0,166 < 0,312$. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui ada atau tidaknya hubungan antara konformitas dengan pengambilan keputusan dalam pembelian seragam majelis taklim Kota Payakumbuh. Hasil yang diperoleh dari teknik *product moment* dengan bantuan program analisis statistik SPSS versi 16.0, menunjukkan tidak terdapat hubungan yang signifikan antara konformitas dengan pengambilan keputusan dalam pembelian seragam majelis taklim Kota Payakumbuh.

Pembahasan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui ada atau tidaknya hubungan

konformitas dengan pengambilan keputusan pembelian seragam majelis taklim. Berdasarkan kategorisasi menunjukkan bahwa sebagian besar responden termasuk dalam kategorisasi *midrange* pada pengambilan keputusan pembelian, artinya bahwa sebagian besar responden berada pada tingkat pengambilan keputusan *midrange* sedangkan selebihnya tergolong *limited* dan *extended*. Pada pengambilan keputusan *extended* disebut juga pengambilan keputusan diperluas dimana seseorang terbuka pada informasi dari sumber-sumber terpercaya untuk membuat pilihan yang tepat contohnya kualitas produk, pada pengambilan keputusan *midrange* berada pada pengambilan keputusan diperluas dan terbatas dan pada pengambilan keputusan *limited* disebut pengambilan keputusan terbatas contohnya membeli barang dengan harga termurah, merek yang terkenal atau mencoba berganti-ganti merek (Engel, Balckwell, & Miniad 1995).

Berdasarkan hasil analisis data yang ditemukan bahwa tidak terdapat hubungan yang signifikan antara konformitas dengan pengambilan keputusan pada pembelian baju seragam ibu majelis taklim. Semakin tinggi konformitas pada seseorang maka pengambilan keputusan pembelian mengarah ke *limited* (terbatas). Menurut Engel, Balckwell, dan Miniad (1995) kategori *limited* merupakan kesulitan untuk

mengevaluasi pilihan-pilihan yang tersedia yang memunculkan keadaan yang disebut dengan “waktu pikir” atau sering disebut dengan pengambilan keputusan yang terbatas.

Dalam Penelitian ini *social desirability* (kepatutan sosial) berada pada kategori rendah. Dimana kepatutan sosial merupakan bagaimana respon seseorang yang didasari oleh keinginan untuk mendapatkan persetujuan dan penerimaan sosial yang dapat dicapai dengan cara melakukan sesuatu yang dapat diterima oleh masyarakat (Furnham, 1986). Kepatutan sosial mempengaruhi kesalahan interpretasi terhadap respon. Kepatutan sosial juga dapat diartikan sebagai perilaku yang memiliki tujuan tertentu dan memiliki konformitas yang tinggi terhadap stereotip yang berlaku pada komunitas (Furnham, 1986).

Hal ini berarti salah satu faktor pengambilan keputusan pembelian seragam tidak dipengaruhi oleh konformitas. Menurut Engel, Balckwell, dan Miniad, (1995) pengambilan keputusan pada seseorang dipengaruhi oleh faktor yang bersifat individual (*Internal*) maupun faktor yang berasal dari lingkungan (*Eksternal*). Beberapa faktor yang berasal dari individual adalah sumber daya konsumen, motivasi dan keterlibatan, pemgetahuan, sikap dan kepribadian, gaya hidup serta demografi. Dengan demikian seseorang

dalam memilih suatu barang berdasarkan atas apa yang paling dibutuhkan dan apa yang paling sesuai dengan dirinya.

Pengambilan keputusan merupakan suatu proses mempertimbangkan macam-macam pilihan alternatif yang ada hubungannya dengan tujuan pada individu maupun atau kelompok dan hali ini berkaitan dengan upaya untuk menyelesaikan masalah yang dihadapi seseorang atau organisasi (Muhamdi, Nurkolis & Widodo, 2017). Keputusan yang dinilai baik dan bisa dijalankan apabila pengambil keputusan seorang individu sepenuhnya mengerti mengetahui latar belakang, sasaran dan tujuan, alternatif yang menyebabkan tindakan itu terjadi, serta bagaimana akibat-akibat yang akan terjadi, muncul nya sesuatu diluar dugaan, dari nantinya akan timbul keputusan, namun keputusan yang dibuat dan dianggap baik belum tentu bisa dijadikan keputusan yang efektif.

Menurut Muhamdi, Nurkolis, dan Widodo (2017) faktor-faktor lain yang juga mempengaruhi bagaimana pengambilan keputusan adalah dilihat dari jenis kelamin, pada pria dalam mengambil keputusan lebih tegas dan cepat dalam menentukan sedangkan wanita lebih ragu-ragu dan memikirkan efek jangka panjangnya; kedua adalah peran pengambilan keputusan, apa saja peran bagi orang dalam pengambilan keputusan itu sangat perlu diperhatikan, hal

yang termasuk didalamnya yaitu bagaimana kemampuan seseorang dalam mengumpulkan informasi, kemampuan seseorang dalam menganalisis dan bagaimana cara menginterpretasikan apabila nanti terjadinya suatu masalah; ketiga adanya keterbatasan akan kemampuan, kita perlu menyadari bahwa kita memiliki kemampuan yang terbatas dalam pengambilan keputusan yang nantinya akan berdampak pada hasil keputusan itu sendiri.

Menurut Sumarwan (2003) pengambilan keputusan yang diambil oleh seseorang dapat disebut sebagai suatu pemecahan masalah. Dalam proses pengambilan keputusan seseorang memiliki sasaran atau perilaku yang ingin dicapai atau yang akan dipuaskan. Selanjutnya membuat keputusan perilaku apa yang ingin dilakukan untuk mencapai sasaran tersebut, dengan hal ini dapat memecahkan masalah yang sedang dihadapi.

Dalam penelitian pengambilan keputusan pembelian baju seragam ini didapatkan hasil bahwa tahap-tahapan mereka dalam menentukan keputusan pembuatan baju seragam adalah dengan melakukan *votting*. Setelah itu diadakan musyawarah untuk minta masukan, pendapat, dan penilaian mereka. Ada sebagian ibu-ibu majelis taklim hanya ikut-ikutan dalam menentukan pilihannya. Alasan ibu-ibu tersebut ikut-ikutan adalah

rasa takut akan penolakan dalam kelompok, mereka menganggap jika mereka dalam kelompok mereka memiliki pendapat tersendiri apalagi berbeda maka mereka dianggap bukan termasuk dari anggota kelompok tersebut. Berdasarkan penjelasan diatas perilaku ibu-ibu tersebut dinamakan dengan konformitas.

Menurut Baron dan Byrne (2005), konformitas banyak dipengaruhi oleh nilai-nilai budaya tempat dimana seseorang mengalami proses bersosialisasi baik secara individu maupun kelompok. Kelompok mampu memberikan pengaruh yang kuat kepada para anggota melalui norma sosial. Oleh karena itu didapatkan bahwa kecilnya kontribusi variabel konformitas dengan pengambilan keputusan, karena faktor budayalah yang lebih mendominasi seseorang untuk berperilaku konformitas.

Menurut Wade dan Travis (2007) konformitas merupakan kesamaan atau kesetaran perilaku individu dengan perilaku pada kelompoknya yang dianggap panutannya atau perilaku individu dengan adanya harapan orang lain tentang perilakunya. Konformitas pada individu tidak hanya sekedar berperilaku atau bertindak sesuai dengan apa yang dilakukan orang lain atau kelompok lakukan, tetapi hal itu dipengaruhi oleh bagaimana kelompok bertindak. Konformitas itu sendiri merupakan suatu tindakan atau bagaimana pola berpikir yang berbeda dari

biasanya yang dilakukan individu itu sendiri. Oleh karena itu konformitas merupakan perubahan perilaku, kepercayaan, atau pola berpikir yang selaras dengan orang lain.

Konformitas terjadi karena seseorang tersebut menyesuaikan perilakunya dengan norma kelompok panutannya atau norma-norma yang ada. Konformitas memang dipengaruhi oleh keinginan yang kuat untuk menjaga harmonisasi dan memperoleh berbagai dukungan emosi serta adanya rasa kedekatan antara individu tersebut (Zebua & Nurdjayadi, 2001). Menurut Baron dan Byrne (2005) mengatakan bahwa konformitas yang dilakukan individu berarti mengikuti tekanan kelompok meskipun tidak secara langsung adanya permintaan agar mengikuti apa yang akan dan sedang dilakukan oleh kelompok yang bersangkutan.

Konformitas akan mengakibatkan suatu perubahan sikap ataupun perilaku individu yang dilakukan agar sesuai dengan norma-norma sosial yang ada. Baron juga menjelaskan seseorang mentaati dan mematuhi permintaan orang lain karena adanya unsur *power*. Kecendrungan konformitas pada seseorang dipengaruhi oleh suatu kelompok. Berdasarkan korelasi yang tidak signifikan antara konformitas dengan pengambilan keputusan, dapat diungkapkan bahwa sikap konformitas pada pembelian lebih tinggi daripada

pengambilan keputusan yang diambil. Semakin konformitas seseorang pada kelompoknya maka pengambilan keputusan akan semakin rendah.

Menurut Baron dan Byrne (2005) tingginya konformitas pada penelitian ini dipengaruhi oleh faktor-faktor yaitu pertama kohesivitas, merupakan tingkat ketertarikan seseorang pada kelompoknya. Ketika seorang individu memiliki ketertarikan yang besar pada kelompoknya maka ia memiliki kohesivitas yang tinggi. Semakin tinggi rasa suka seseorang pada kelompoknya maka akan menimbulkan tekanan yang kuat untuk melakukan konformitas.

Kedua pada ukuran kelompok, semakin banyak anggota dalam suatu kelompok maka akan semakin kuat seseorang melakukan konformitas; ketiga norma deskriptif dan injungtif, dimana pada norma deskriptif adalah norma yang hanya mendeskripsikan apa yang sebagian besar orang lakukan pada situasi tertentu sedangkan norma sosial injungtif adalah norma injungtif menetapkan apa yang akan dilakukan dan tingkah laku apa yang diterima atau tidak diterima pada situasi tertentu.

Berdasarkan skor kategorisasi konformitas dapat disimpulkan bahwa perilaku konformitas responden cenderung tinggi dan skor kategorisasi konformitas pada setiap aspek juga cenderung tinggi.

Pada pengambilan keputusan skor kategorisasi cenderung sedang dan skor kategori pengambilan keputusan peraspek juga cenderung sedang. Hal ini artinya konformitas pada responden lebih tinggi dibandingkan perilaku dalam pengambilan keputusan.

Tingkat konformitas yang tinggi pada penelitian ini menunjukkan bahwa seseorang tidak dapat memberikan keputusan karena takut ditolak oleh kelompoknya. Konformitas yang semakin tinggi menunjukkan bahwa seseorang tidak dapat menentukan keputusannya sendiri dan mudah terpengaruh oleh teman-teman dalam kelompoknya. Seseorang dengan konformitas yang tinggi cenderung bergantung pada aturan dan norma pada kelompoknya.

Berdasarkan data yang didapatkan, responden yang melakukan konformitas dalam penelitian ini memiliki alasan-alasan yang mendasarinya yaitu pertama rasa takut akan penolakan, mereka menganggap apabila memiliki pandangan dan pendapat yang berbeda maka akan dianggap bukan anggota kelompok; kedua mereka berada pada posisi yang dilematis karena ketidakmampuannya mengambil keputusan yang dirasa benar maka mereka ikut serta pada pendapat yang banyak dalam kelompok tersebut; ketiga yaitu konsekuensi mereka menjadi kelompok. Mereka melakukan konformitas pada saat

keputusan yang mereka ambil dirasa tidak kompeten maka pada saat itu juga mereka melakukan konformitas. Tekanan untuk melakukan konformitas berasal dari kenyataan bahwa di beberapa konteks terdapat aturan-aturan baik yang eksplisit maupun tidak terucap. Aturan-aturan ini mengindikasikan bagaimana individu seharusnya dan sebaiknya bertingkah laku.

Menurut Sears, Freedman dan Peplau (1985), ada hal-hal yang mempengaruhi adanya konformitas yaitu pertama kurangnya informasi; kedua percaya pada kelompok dimana semakin besar kepercayaan seseorang pada kelompok maka kemungkinan untuk menyesuaikan diri lebih besar; ketiga kurang percaya diri dimana kurangnya keyakinan pada kemampuan dalam mengambil keputusan, semakin lemah percaya diri seseorang maka semakin tinggi konformitasnya; keempat ukuran kelompok dimana meningkatnya ukuran mayoritas yang sependapat dengan suatu keputusan yang akan dibuat. Konformitas penting dilakukan agar individu mendapatkan penerimaan dari kelompok atau lingkungan tertentu. Jika individu memiliki pandangan dan perilaku yang berbeda maka dirinya akan dianggap bukan termasuk dari anggota kelompok dan lingkungan tersebut. Sebenarnya di kehidupan sehari-hari terdapat nilai-nilai kebersamaan dan kesamaan tingkah laku dari individu yang berada dalam kelompok

dan akhirnya individu akan mengambil keputusan sesuai dengan pilihan mereka sendiri.

Berdasarkan penelitian ini, seseorang dalam mengambil keputusan karna takut penolakan dari kelompok yang dianggap panutannya. Berdasarkan nilai korelasi yang negatif antara konformitas dengan pengambilan keputusan dapat diungkapkan bahwa pengambilan keputusan pada individu lebih tepatnya pada anggota majelis taklim tidak dipengaruhi oleh konformitas. Semakin tinggi konformitas pada seseorang maka pengambilan keputusan pembelian mengarah ke *limited* (terbatas).

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Berdasarkan hasil analisis data yang ditemukan bahwa tidak terdapat hubungan yang signifikan antara konformitas dengan pengambilan keputusan pada pembelian baju seragam ibu majelis taklim. Pada penelitian ini *social desirability* (kepatutan sosial) berada pada kategori rendah. Hasil pada analisis korelasi *product moment* akan menunjukkan besarnya sumbangan koefisien korelasi antara konformitas dengan pengambilan keputusan pembelian sebesar 0,166 dengan signifikansi 0,305. Koefisien korelasi dengan nilai positif menunjukkan bahwa arah hubungan antara konformitas dengan pengambilan keputusan

adalah negatif. Hal ini dapat diartikan bahwa semakin tinggi konformitas maka semakin rendah pengambilan keputusan dalam pembelian.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang didapatkan oleh peneliti setelah melakukan penelitian, berikut ini akan disampaikan beberapa saran yang dapat menjadi bahan pertimbangan bagi pihak yang terkait.

1. Hasil penelitian ini dapat menjadi acuan ibu-ibu majelis taklim lainnya untuk memperoleh pengambilan keputusan yang tinggi dengan cara mempertimbangkan pengaruh-pengaruh yang ada agar berdampak pada pengambilan keputusan individu.
2. Bagi peneliti lain, untuk dapat mengidentifikasi lebih detail fenomena yang menyebabkan perilaku pengambilan keputusan. Sehingga didapatkan hasil yang lebih akurat mengenai faktor-faktor apa saja yang dapat memberikan kontribusi terhadap pengambilan keputusan.
3. Bagi peneliti lain yang akan melakukan penelitian dengan tema yang sama sebaiknya menambah atau meninjau kembali faktor-faktor yang mempengaruhi konformitas dan pengambilan keputusan. Apakah nanti

ada pengaruh pada aspek internal dan eksternal.

DAFTAR PUSTAKA

- Andriani, M., & Ni'matuzahroh. (2013). Konsep diri dengan konformitas pada komunitas hijabers. *Jurnal Ilmiah Psikologi Terapan*, 01(01), 110–126. doi: 10.13140/RG.2.2.35969.15206
- Baron, R.A., & Byrne, D. (2005). *Psikologi sosial jilid 2 edisi kesepuluh*. Jakarta: Erlangga.
- Furnham, A. (1986). *Respon bias, social desirability and dissimulation. Personality and Individual Differences*.
- Kristina, M., Elvinawaty, R., & Mailani, L. (2013). *Gender differences in the tendency to conform among*. 8(1), 12–18.
- Muhdi, M., Kastawi, N. S., & Widodo, S. (2017). Teknik pengambilan keputusan dalam menentukan model manajemen pendidikan menengah. *Jurnal Manajemen Pendidikan*, 4(2), 135. doi: 10.24246/j.jk.2017.v4.i2.p135-145
- Sears, David, O., Freedman, Jonathan, L., & Peplau, L. A. (1985). *Psikologi sosial*. Jakarta: Erlangga.
- Sugiyono. (2013). *Metode penelitian kuantitatif kualitatif R & D*. Bandung: Alfabeta.
- Sumarwan, U. (2004). *Perilaku konsumen teori dan penerapannya dalam pemasaran*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Wade, C., & Tavris, C. (2007). *Psikologi edisi kesembilan jilid 2*. Jakarta: Erlangga.
- Zebua, Albertina, S., & Nurdjayadi, Rosyiana, D. (2001). No Title. *Jurnal Phronesis*.