

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Istilah *bandwagon effect* merujuk pada fenomena politik Amerika di abad-19. Dalam kontestasi politik Amerika pada zaman tersebut seolah-olah digambarkan seperti gerobak dalam parade yang membawa band sehingga menarik kerumunan besar yang mengikuti di belakang gerobak tersebut (Schmitt-beck, 2015). *Bandwagon effect* ialah fenomena psikologis pada saat seseorang melakukan sesuatu dikarenakan orang lain melakukannya tanpa mempertimbangkan keyakinan diri sendiri (Bloom, 2017).

Bandwagon effect merupakan suatu fenomena di mana seorang individu akan bertingkah seturut dengan perilaku orang di sekitarnya. *Bandwagon effect* tidak hanya mencakup perilaku, namun juga dapat mencakup kepercayaan (Leibenstein & Quarterly, 2008). Kepercayaan ini misalnya pada keyakinan akan suatu hal baik jangka pendek maupun jangka panjang. Kepercayaan akan mengarahkan seseorang untuk menentukan rencana atau prinsip hidupnya. Selanjutnya, (Nasrul, 2017) menjelaskan bahwa *bandwagon effect* juga dapat mempengaruhi kognitif. Fenomena mengikuti atau meniru dapat menimbulkan bias kognitif di mana seorang individu percaya peristiwa, ide, dan tren semata-mata karena sebagian besar orang mempercayainya.

Bandwagon effect juga dapat mempengaruhi pengambilan keputusan seorang individu (Chaiken, 1980). Umumnya orang akan merasa takut apabila memiliki keputusan yang berbeda dari sebagian banyak orang dalam kelompoknya, takut dianggap tidak memiliki solidaritas. Akibatnya, pengambilan keputusan seorang individu juga akan bergantung pada keputusan sebagian besar kelompok masyarakat atau orang disekitarnya. Evelina & Pebrianti (2018) menjelaskan bahwa *bandwagon effect* juga dapat

mempengaruhi gaya hidup dan perilaku seseorang. Secara lebih luas, *bandwagon effect* tidak hanya berkaitan dengan kelompok atau lingkungan di mana seseorang tinggal, namun juga berkaitan dengan *trend* dalam cakupan wilayah yang lebih luas. Efek *bandwagon* ini dapat juga disebut sebagai tren yang bersifat dinamis karena sewaktu-waktu dapat berubah atau hilang akibat pengaruh teknologi dan perubahan gaya pikir.

Pengambilan keputusan individu dalam hal menentukan jenis bisnis yang akan dijalani pada era tahun 90-an, terdapat beberapa bisnis yang dianggap sangat menguntungkan dan berpotensi sehingga banyak orang yang 'ikut-ikutan' membuka bisnis tersebut, misalnya yaitu bisnis wartel (warung telepon), bisnis fax atau faksimile, rental VCD (*View Compact Disc*), hingga bisnis perangko (Mahardika, 2019). Pada saat ini, jenis bisnis yang banyak dipilih oleh pengusaha yaitu warung kopi, kursus online, barber shop, affiliate marketing, pengembangan aplikasi, dan sebagainya (Winda, 2021). Adanya perubahan tren bisnis tersebut diakibatkan karena adanya pengaruh teknologi dan perkembangan zaman.

Kelly (2022) *Bandwagon effect* yaitu sebuah kondisi masyarakat yang memiliki kecenderungan untuk mengikuti suatu tren yang sedang terjadi hanya karena semua orang melakukan itu. Jika mereka tidak mengikuti tren, mereka takut akan dianggap kuno (Rachmanianie et al., 2018). Tren dimulai dari gaya hidup, berbelanja online, cara berbicara, tren hiburan. Sudah menjadi hal umum bagi manusia untuk mengikuti tren, meskipun terkadang dilakukan secara tidak sengaja. Adanya lonjakan pengunjung hingga 30% dikarenakan adanya tren didalam pusat perbelanjaan (Andre, 2022). Gaya hidup merupakan fenomena khusus yang akan dibahas karena gaya hidup merupakan salah satu hal yang dapat ditiru dalam fenomena umum efek *bandwagon*. Gaya hidup atau *lifestyle* adalah gambaran tingkah laku, pola dan cara hidup yang dilakukan sehari-hari oleh segolongan manusia dalam masyarakat (Riadi, 2018).

Salah satu gaya hidup yang masih populer dari dulu hingga sekarang adalah berkumpul yang identik dengan kegiatan di mana beberapa orang yang saling kenal akan bertemu dalam satu tempat untuk berbincang, bersenang-senang, atau melakukan kegiatan lain bersama-sama. Gaya hidup ini dilakukan oleh berbagai kalangan individu, dari remaja hingga dewasa, di waktu senggang untuk menghilangkan stres dari aktivitas sehari-hari (Yopy, 2015). Gaya hidup berkumpul sudah mendarah daging disebagian besar kelompok remaja, di mana seorang remaja biasanya berkumpul di kafe atau pusat perbelanjaan bersama teman-teman sekelompoknya dalam perjalanan pulang dari sekolah atau keluar dari sekolah. Kegiatan berkumpul tersebut dilakukan sebagai bentuk pelarian dari banyaknya tugas, pelepas stres dan penat, serta untuk mengekspos bahwa kelompok tersebut tidak ketinggalan zaman dengan menunjukkan eksistensinya di tempat yang kekinian (Winda, 2021).

Gaya hidup berkumpul kerap dijadikan sebagai salah satu alasan remaja untuk bolos sekolah selain alasan lainnya seperti jenuh, masalah pribadi, dan ketidak-sukaan pada mata pelajaran atau guru sekolah. Hal tersebut terbukti dari studi pendahuluan penulis ketika berbincang kepada salah satu murid Sekolah Menengah Atas di Jakarta Timur dan menanyakan alasannya bolos sekolah, jawaban yang diterima penulis yaitu “tidak tahu, seru saja bisa bolos sama teman-teman, sudah biasa bolos buat ngopi dan ngerokok di tongkrongan” yang berarti gaya hidup berkumpul sudah di salah gunakan sebagai alasan bolos sekolah. Dari studi pendahuluan (Andarwati, 2021) diketahui pula bahwa sebagian remaja bolos karena dipengaruhi kelompok sepermainannya atau yang kerap kali disebut ‘geng’.

Timbulnya perilaku konformitas dalam diri remaja tersebut disebabkan karena rasa takut akan dikucilkan dari pertemanan apabila tidak bolos dan ikut berkumpul bersama temannya. Hasil penelitian (Kumalasari, 2018) Konformitas pada remaja memiliki kategori yang cukup menuju tinggi didasarkan adanya indikator berupa ketergantungan terhadap informasi, percaya akan kebenaran kelompok,

mematuhi norma atau aturan kelompok, keinginan yang disukai kelompok dan mengikuti kebiasaan kelompok. Salah satu kasus terbaru yang berkaitan dengan dampak gaya hidup berkumpul yaitu fenomena anak remaja berkumpul di Terowongan Kendal, Dukuh Atas, pada saat jam belajar pada awal tahun ajaran 2022/2023. Akibat dari hal tersebut, banyak remaja yang bolos tersebut terpaksa dipulangkan untuk menimbulkan efek jera (Siregar, 2022). Maradewa (2020) mencatat historis data mengenai tren kasus kenakalan remaja (mencakup tawuran pelajar, bullying, hamil di luar nikah, narkoba, dan lain-lain) sejak tahun 2011 hingga tahun 2020 yang mencapai total 5.246 kasus dengan kasus paling tinggi yaitu pada tahun 2020 sebanyak 1.451 kasus. Andre (2022) adanya kasus kenakalan remaja yang tergolong dalam tawuran dikarenakan ikut-ikutan terhadap teman-temannya.

Remaja yang melakukan konformitas dikarenakan pergaulan yang tidak ada batasnya, didalam kelompok remaja adanya keinginan untuk diakui dalam kelompok membuat remaja ikut-ikutan pada temannya dan dampak yang ada yaitu perilaku brutal kenakalan remaja (Pradana, 2023). Gaya hidup berkumpul di coffee shop dikarenakan ikut-ikutan dengan teman sebaya menjadi sebuah kebiasaan pada remaja yang dapat menimbulkan boros kecenderungan para remaja yang mengarah ke konsumerisme, ramainya kafe dan resto deangan adanya tren membuat remaja semakin sering untuk berkumpul (Sari, 2015). Konformitas pada remaja K-Pop berdampak positif dengan adanya persamaan untuk mencari informasi yang sama dan adanya dampak negatif pada penggemar K-Pop yaitu adanya kehilangan kendali untuk mengontrol diri yang dapat berakibat agresivitas karena persamaan idolanya (Renita & Vianti, 2022).

Kelompok remaja merupakan kelompok yang memiliki solidaritas paling tinggi antar anggota kelompoknya dibandingkan dengan kelompok dewasa yang sebagian besar sudah memiliki kesibukan masing-masing. Remaja belum memiliki kematangan emosi yang membuat ia mudah labil dan mudah hilang kendali, mudah dipengaruhi oleh lingkungan terdekatnya. Remaja mudah melirik

dan melihat rekan sebayanya sebagai saluran untuk memenuhi keinginan pribadinya dan membawa dampak negatif ke dalam kehidupannya (Muzzamil, 2022). Kegiatan berkumpul bersama teman seringkali menghabiskan waktu yang lebih banyak daripada waktu bersama keluarga, sehingga remaja yang sering berkumpul terdapat dampak negatif, namun juga dinilai suka membuang-buang waktu dan tidak memprioritaskan keluarga (Malihah et al., 2014). Selain itu, orang yang sering berkumpul bersama temannya juga lebih sulit diawasi oleh orang tuanya dan rentan terdampak kenakalan remaja.

Permana (2021) menyatakan bahwa *Bandwagon effect* adalah fenomena psikologi yang membuat seseorang mengikuti tren, gaya, sikap, maupun perilaku orang lain. Dampak yang ditimbulkan tergantung tren atau pengaruh di sekitar, ada beberapa faktor yang bisa membuat seseorang berperilaku *Bandwagon Effect*, yaitu pertama pemikiran kelompok terdapat pada saat banyaknya orang-orang untuk melakukan suatu trend dan ketika ada orang yang tidak mengikuti maka akan timbul pikiran ketinggalan zaman membuat seseorang mengalami tekanan untuk menyesuaikan diri. Misalnya trend membuat prank yang sedang booming dalam media youtube membuat orang lain untuk ikut-ikutan demi popularitas. Kedua keinginan diterima disatu kelompok adanya perasaan ingin diterima atau diakui dalam kelompok, contohnya ada seseorang dalam kelompok yang memakai pakaian branded hal ini dapat membuat orang-orang yang didalam kelompok juga membeli pakaian branded agar bisa masuk dan diterima didalam kelompok. Ketiga ketakutan akan dikucilkan seseorang tidak mengikuti suatu trend maka akan ada tindakan mengucilkan, kemudian orang tersebut akan mengikuti tren yang tengah ada. Dengan begitu, orang tersebut dapat lebih diterima secara sosial.

Pada penelitian yang dilakukan oleh (Yudistira, 2014) bahwa *bandwagon effect* memberikan pengaruh pada keputusan pembelian sepeda di masa pandemi Covid-19 artinya ialah bahwa keputusan pembelian sepeda pada masa pandemi Covid-19 didasari atas dasar efek ikut-ikutan dengan data yang menunjukkan

bahwa 36% responden 14 membeli sepeda dengan harga lebih tinggi dibandingkan dengan pendapatan mereka. Salah satu perilaku yang erat kaitannya dengan fenomena *bandwagon effect* adalah perilaku konformitas. Dalam penelitian (Rachman, 2018) konformitas dalam *bandwagon effect* yaitu seseorang yang berperilaku dapat menyesuaikan dengan kelompok tempat dia berada. Terdapat hal negatif, adanya pembelian karena ingin membeli secara emosional karena ingin ikut-ikutan dari komentar atau iklan didalam shopee barang yang dibeli bukan untuk kebutuhan. Dalam *bandwagon effect* disebut dengan faktor konformitas karena adanya rekomendasi dari orang lain yang disebut dengan pengaruh sosial.

Meilinda et al., (2013) adanya keinginan untuk merubah sikap atau perilaku seseorang agar dapat selalu ada dan diterima didalam kelompoknya sesuai dengan norma kelompok atau norma sosial sebagai akibat adanya tekanan dari kelompok akan menimbulkan konformitas. Adriansyah & Rahmi (2012) pada banyak remaja, bagaimana mereka dipandang oleh teman sebaya merupakan aspek terpenting dalam kehidupan mereka. Beberapa remaja akan melakukan apapun, agar dapat dimasukkan sebagai anggota. Untuk mereka, dikucilkan berarti stress, frustrasi, dan kesedihan. Hal tersebut menimbulkan munculnya konformitas dalam kelompok teman sebaya tersebut. Remaja yang mudah dipengaruhi oleh teman sebaya, akan mengikuti apa yang dilakukan oleh teman-temannya agar dianggap sama (Indrayana & Hendrati, 2013).

Nurani (2018) Siswa yang melakukan konformitas terhadap kelompok teman sebaya ditandai dengan dua aspek, yaitu aspek kerelaan dan perubahan. siswa rela mengikuti apapun yang menjadi tuntutan dari kelompok teman sebaya dan melakukan perubahan, baik perubahan penampilan, sikap, maupun perilaku. Hasil penelitian (Rahmayuni, 2021) adanya perilaku konformitas dikarenakan adanya persamaan persepsi untuk mengikuti tindakan orang lain dan banyaknya orang-orang yang melakukan pelanggaran disekitarnya. Seorang individu akan menunjukkan solidaritas dengan kelompoknya dengan mengikuti tindakan dan

keputusan kebanyakan orang dalam kelompoknya. Triningtyas & Margawati (2019) adanya konformitas dengan perilaku membeli secara online shopping disebabkan lingkungan pergaulan yang mendukung adanya suasana kompetitif yang lebih memberikan pengaruh kepada remaja. Didukungnya dengan hasil penelitian (Cahyaningsih & Dewi, 2019) adanya konformitas pada remaja dalam gaya berpakaian agar sama pada teman kelompoknya, seseorang melakukan konformitas karena merasa takut dianggap berbeda dengan kelompoknya dan merasa jika dirinya sama dengan kelompok maka akan terhindar dari celaan sosial. Hal ini mengakibatkan konformitas yang tinggi pada kelompok.

Pada penelitian sebelumnya, telah diteliti pengaruh antara konformitas dan kontrol diri dalam berbagai fenomena khusus seperti kepatuhan pada protokol kesehatan menjaga jarak (Hendrawan & Rahayu, 2021) perilaku konsumtif terhadap produk kosmetik pada mahasiswi (Indah Haryani & Jhon Herwanto, 2014), perilaku konsumtif remaja penggemar animasi Jepang (Sokalia Anjani & Puri Astiti, 2020), perilaku merokok pada remaja putri (Jade & Rifayanti, 2022a), dan kenakalan remaja (Hidayah, 2020). Dari sebagian besar penelitian tersebut, kesimpulan menyatakan bahwa konformitas dan kontrol diri saling berhubungan secara simultan dan juga mempengaruhi variabel tergantung pada masing-masing penelitian, kecuali penelitian (Sokalia Anjani & Puri Astiti, 2020) yang menemukan bahwa kontrol diri dan konformitas tidak memiliki hubungan dan hanya konformitas saja yang berpengaruh pada variabel tergantungnya yaitu perilaku konsumtif remaja penggemar animasi Jepang di Denpasar.

Rianti & Rahardjo (2013) ketidakmampuan seseorang dalam mengontrol dirinya untuk memilih hal yang benar dalam suatu peristiwa dengan adanya pengaruh dari teman untuk melakukan perilaku ikut-ikutan tanpa memikirkan dampak dari suatu tindakan. Dalam penelitian yang dilakukan oleh (Dikria, 2016) terdapat kontrol diri yang rendah dengan bergantung pada temannya, melakukan tindakan yang sama dan menyesuaikan dirinya secara berlebihan agar mendapatkan pengakuan sosial serta diterima dalam kelompoknya.

Marsela & Supriatna (2019) faktor yang mempengaruhi kontrol diri, kontrol diri sangatlah berperan penting bagi kehidupan remaja. Kontrol diri yang terdapat pada dalam diri tidaklah sama, hal tersebut dipengaruhi faktor-faktor yang mempengaruhi dalam pembentukannya. Kontrol diri sebagai mediator psikologis dan berbagai perilaku. Kemampuan untuk menjauhkan dari perilaku yang mendesak dan memuaskan keinginan adaptif, orang yang memiliki kontrol diri yang baik maka individu tersebut dapat mengarahkan perilakunya, sebaliknya jika individu yang memiliki kontrol diri yang rendah akan berdampak pada ketidakmampuan mematuhi perilaku dan tindakan, sehingga individu tidak lagi menolak godaan dan implus.

Dalam penelitian (Daratista & Chandra, 2020) bahwa semakin tinggi kontrol diri, maka akan semakin tinggi juga konformitas remaja yang dimiliki. Nurani (2018) Pengaruh negatif dari teman sebaya dapat dihindari apabila siswa memiliki kontrol diri yang baik. Siswa yang memiliki kontrol diri yang baik akan lebih mampu mengarahkan dirinya sendiri ke arah perilaku yang lebih positif sehingga tidak mudah terpengaruh oleh tekanan dari kelompok teman sebaya yang kurang baik.

Diakhir dari paparan diatas peneliti menyimpulkan bahwa *bandwagon effect* dapat menimbulkan konformitas dan pentingnya bagi seluruh individu terutama remaja untuk memiliki kemampuan pengendalian diri agar bisa membedakan baik buruknya kegiatan atau perilaku yang ingin ditiru dari kelompoknya, serta menghindari pergaulan yang bebas dan perilaku konsumtif. Penelitian ini memiliki urgensi untuk meneliti pengaruh kontrol diri terhadap konformitas pada fenomena *bandwagon effect* pada kelompok remaja untuk mencegah kenakalan remaja akibat perilaku meniru yang salah sehingga remaja berpotensi masuk dalam pergaulan yang bebas, di antaranya yaitu tawuran, bullying, hamil di luar nikah, dan konsumsi narkoba dan obat-obatan terlarang.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan fenomena yang ditemukan terdapat kaitan bandwagon effect yang menimbulkan konformitas karena pengaruh sosial (Rachman, 2018). ditemukan adanya trend pada gaya hidup berkumpul dan pengaruh sosial dikarenakan takut dikucilkan dari pertemanan yang mengakibatkan remaja bolos yang terlansir dari Kompas.com (Siregar, 2022), ikut-ikutan pada teman yang dapat menimbulkan kenakalan remaja yang terlansir dari Kompas.com (Andre, 2022), dan ditemukannya lonjakan pengunjung 30% dimall dikarenakan adanya trend menjelang hari raya yang terlansir dari Kompas.com (Andre, 2022).

Dari hasil penelitian (Hendrawan & Rahayu, 2021) fenomena khususnya kepatuhan pada protokol kesehatan menjaga jarak, (Indah Haryani & Jhon Herwanto, 2014) perilaku konsumtif terhadap produk kosmetik pada mahasiswa, (Jade & Rifayanti, 2022) perilaku merokok pada remaja putri, (Hidayah, 2020) dan kenakalan remaja. terdapat hubungan antara kontrol diri dan konformitas. Sedangkan pada penelitian (Sokalia Anjani & Puri Astiti, 2020) menunjukkan tidak adanya hubungan kontrol diri dan konformitas, hanya konformitas saja yang berpengaruh terhadap perilaku konsumtif pada remaja. Pada penelitian tersebut adanya ketidak relevan terhadap variabel yang digunakan, subjek yang dituju kurang memenuhi kriteria penelitian.

Pada jurnal maupun artikel penelitian sebelumnya, belum ada yang menjelaskan keterkaitan antara variabel psikologis kontrol diri dan konformitas pada fenomena bandwagon effect dalam gaya hidup kelompok remaja yang suka berkumpul / *hang out*. Dengan dilakukannya penelitian ini, diharapkan penulis dapat memberikan kontribusi terhadap ilmu pengetahuan psikologis manusia untuk menanggapi perilaku konformitas fenomena bandwagon effect yang mengarah atau dapat memberikan dampak negatif bagi remaja, misalnya seperti 'ikut-ikutan' pergaulan bebas, perilaku konsumtif, kenakalan remaja, dan lain sebagainya.

Oleh karena itu, adapun rumusan masalah pada penelitian ini adalah “Apakah terdapat hubungan antara kontrol diri dan konformitas pada remaja dengan *bandwagon effect* di Kota Bekasi?”

1.3 Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis hubungan antara kontrol diri dengan konformitas pada remaja dengan fenomena *bandwagon effect*.

1.4 Manfaat Penelitian

Pada penelitian terdapat dua manfaat penelitian yaitu manfaat teoritis dan manfaat praktis.

1.4.1 Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat untuk mengembangkan kajian teoritis sekaligus bahan referensi dalam bidang psikologi sosial khususnya mengenai perilaku konformitas dan kontrol diri.

1.4.2 Manfaat Praktis

Sebagai bahan sumber referensi untuk penelitian mengenai konformitas dan kontrol diri pada remaja dengan *bandwagon effect*, sekaligus dalam mencegah perilaku konformitas dalam menghadapi fenomena *bandwagon effect* disetiap aturan norma sosial maupun kehidupan sebagai remaja.