

Perbedaan Perilaku Berbohong Ditinjau dari Tipe Kepribadian

Differences in Lying Behavior Reviewed by Personality Types

Sherlina Agustin Br Barus⁽¹⁾ & Istiana^(2*)

Program Studi Psikologi, Fakultas Psikologi, Univeritas Medan Area, Indonesia

Disubmit: 01 Juli 2025; Direview: 21 Juli 2025; Diaccept: 03 Agustus 2025; Dipublish: 05 Agustus 2025

*Corresponding author: istiana@staff.uma.ac.id

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perbedaan perilaku berbohong menurut tipe kepribadian pada mahasiswa Jurusan Psikologi Universitas Medan Area. Subjek penelitian ini ialah mahasiswa fakultas psikologi Universitas Medan Area pada tahun akademik 2024/2025 dengan sampel sebanyak 133 orang. Metode dalam penelitian ini yaitu penelitian kuantitatif dan menggunakan alat ukur berupa dua skala yaitu skala perilaku berbohong dan skala tipe kepribadian menggunakan *Big Five Inventory* (BFI), mengukur lima ciri kepribadian: *Openness*, *Extraversion*, *Conscientiousness*, *Agreeableness* dan *Neuroticism*, penilaian skala ini berdasarkan format skala likert. Hasil penelitian mengungkapkan bahwa perilaku berbohong berbeda-beda tergantung pada tipe kepribadian, dimana tingkat signifikansinya ialah 0,000, yaitu $p < 0,050$. Hasil klasifikasi menunjukkan bahwa kepribadian *Ekstraversion* menunjukkan tingkat perilaku berbohong yang lebih tinggi dibandingkan dengan kepribadian *Openness*, *Conscientiousness*, *Agreeableness* dan *Neuroticism* dengan nilai empirik 61,42 kategori tinggi, dan *Neuroticism* memiliki sumbangan varians yang lebih rendah yaitu dengan nilai empirik 36,41 kategori sedang. Jadi dapat disimpulkan bahwa perilaku berbohong memiliki perbedaan dengan tipe kepribadian.

Kata Kunci: Perilaku Berbohong; Tipe Kepribadian; Mahasiswa.

Abstract

This study aims to determine the differences in lying behavior according to personality type in students of the Psychology Department of Medan Area University. The subjects of this study were students of the Faculty of Psychology, Medan Area University in the academic year 2024/2025 with a sample of 133 people. The method in this study is quantitative research and uses measuring instruments in the form of two scales, namely the lying behavior scale and the personality type scale using the Big Five Inventory (BFI), measuring five personality traits: Openness, Extraversion, Conscientiousness, Agreeableness and Neuroticism, the assessment of this scale is based on the Likert scale format. The results of the study revealed that lying behavior varies depending on personality type, where the significance level is 0.000, namely $p < 0.050$. The classification results show that the Extraversion personality shows a higher level of lying behavior compared to the Openness, Conscientiousness, Agreeableness and Neuroticism personalities with an empirical value of 61.42 in the high category, and Neuroticism has a lower variance contribution, namely with an empirical value of 36.41 in the medium category. So it can be concluded that lying behavior differs according to personality type.

Keywords: Lying Behavior; Personality Type; Students.

DOI: <https://doi.org/10.51849/j-p3k.v6i3.797>

Rekomendasi mensitasi :

Barus, S. A. & Istiana (2025), Perbedaan Perilaku Berbohong Ditinjau mulai Tipe Kepribadian. *Jurnal Penelitian Pendidikan, Psikologi dan Kesehatan (J-P3K)*, 6 (3): 1064-1073.

PENDAHULUAN

Secara umum, mahasiswa ialah individu yang terdaftar di salah satu perguruan tinggi dan menempuh pendidikan di sana. Para ahli memberikan beberapa definisi yang lebih rinci. Siswoyo (dalam Oktaviani et al., 2020) menjelaskan mahasiswa sebagai individu yang belajar di lembaga pendidikan tinggi negeri atau swasta, atau di lembaga lain yang setingkat dengan universitas. Menurut Knopfemacher (dalam Hadijaya, 2019) Mahasiswa ialah seseorang yang menempuh pendidikan dengan harapan menjadi seorang intelektual, kemudian menjadi sarjana dan melanjutkan pendidikan ke jenjang yang lebih tinggi. Secara keseluruhan, mahasiswa berada dalam proses pembelajaran di universitas, dengan potensi guna mengembangkan diri secara intelektual, profesional dan sosial, dan ialah individu yang memainkan peran strategis dalam masyarakat.

Kejujuran ialah nilai dasar dalam kehidupan bermasyarakat, terutama seorang mahasiswa yang dikenal sebagai orang terpelajar pada kenyataannya perilaku suka berbohong masih banyak dilakukan. Perilaku ini bersifat kompleks dan dipengaruhi oleh berbagai faktor, salah satunya yaitu kepribadian individu. Wijaa (dalam Saeful, 2021), menyatakan, "Kejujuran ialah kemampuan guna mengakui, berbicara, dan memberikan informasi yang sesuai dengan kenyataan dan kebenaran. Kejujuran pada saat ini telah menjadi sesuatu yang langka. Kejujuran ialah sikap yang tidak dapat dicapai dengan mudah kecuali dengan hati yang benar-benar murni.

Berbohong ialah tindakan menipu atau memanipulasi orang lain secara

sengaja sehingga mereka secara tidak sadar berperilaku dengan cara yang sama (Naja & Kholifah, 2020). Orang berbohong karena berbagai alasan, seperti menghindari masalah, takut menyakiti perasaan orang lain, guna memamerkan kemampuannya kepada orang lain, takut memperburuk hubungan, dan lain sebagainya. Kebohongan digunakan guna melindungi diri sendiri. Menurut Ronson (2013), ketika dihadapkan pada bukti yang bertentangan dengan apa yang diinginkannya, mereka akan secara aktif mengabaikan atau menolaknya, yang sangat menghambat kemampuan orang tersebut untuk menemukan kebenaran. Oleh karena itu, mereka hanya akan memilih dan membagikan informasi yang mereka inginkan, meskipun informasi tersebut salah. Hal ini juga dijelaskan oleh Olcott dan Getzkow (dalam Gunawan & Ratmono, 2018), bahwa seseorang akan mendukung dan terus membagikan informasi yang konsisten dengan ide yang diyakininya, meskipun itu salah.

Sebagaimana yang dikemukakan oleh Mahon (dalam Latifah, 2017), berbohong ialah salah satu bentuk ketidakjujuran, kecurangan dalam bentuk bertanya, perilaku yang tidak dapat dipercaya, dan biasanya melibatkan niat guna melindungi perasaan individu tertentu, menghindari hukuman atau akibat mulai suatu tindakan. Faktor-faktor yang memengaruhi tindakan berbohong antara lain ialah kurangnya rasa percaya diri, penghindaran tanggung jawab, dan gengsi guna menjaga harga diri agar tidak dihina atau diremehkan oleh orang lain. Sebagian orang berbohong karena takut dimarahi atau dikritik. Sebagaimana yang dijelaskan oleh Buller dan Burgoon (dalam Morissan 2013),

orang memilih berbohong untuk menyembunyikan fakta, untuk menyelamatkan muka dari pernyataan palsu di hadapan orang lain yang memiliki pendapat berbeda, dan untuk memperkuat pendapat mereka sendiri. Oleh karena itu, menyembunyikan fakta hanya karena tidak setuju dengan pernyataan mereka ialah kebohongan. Hal ini juga dijelaskan oleh Ekman (dalam Sipayung, 2023), orang cenderung berbohong guna menyembunyikan bukti dari hal-hal yang mereka rahasiakan atau melindungi hal-hal yang tidak ingin mereka ungkapkan.

Menurut Hall (dalam Hamka, 2017) berbohong juga dapat dipengaruhi oleh faktor penyakit berbohong, di mana orang yang demikian menuntut perhatian dengan selalu melebih-lebihkan perkataannya agar orang tertarik mendengarkannya dan merasa kagum. Stanley juga mengatakan bahwa sifat sombong dan angkuh menyebabkan perkataannya menjadi dilebih-lebihkan sehingga orang tertarik kepadanya. Lebih lanjut Stanley menjelaskan bahwa berbohong juga terjadi karena sifat egois, karena si pendusta hanya mementingkan dirinya sendiri, sampai-sampai melupakan kontribusinya bagi masyarakat. Segala kebiasaan buruk dan akhlak yang busuk menyebabkan kebohongan lebih mudah berkembang, untuk menyembunyikan dosa, atau karena takut akan akibat yang akan menimpanya.

Pada masa remaja pada umumnya masyarakat melihat sisi negatif remaja pada aspek tersebut, karena masa remaja ialah masa yang penuh badai dan penuh tekanan, masa yang penuh dengan emosi, dan terkadang terjadi luapan emosi akibat adanya pertentangan nilai menurut Hall

(dalam Sipayung, 2023). Masalah yang umum terjadi di kalangan remaja ialah berbohong agar mendapatkan kepuasan pribadi. Kebohongan ini biasanya berupa kebohongan lisan atau pernyataan yang tidak sesuai dengan situasi, seperti mengatakan ingin belajar berkelompok tetapi sebenarnya sedang bermain. Menurut Marliyani (2016) Berbohong ialah salah satu perilaku yang paling umum di kalangan remaja. Remaja sering berbohong tentang masalah sosial, seperti siapa teman-temannya dan apa yang mereka lakukan dengan teman-temannya. Menurut Eling (2019), konflik sering muncul antara remaja dan orang tua mereka selama masa remaja. Sementara konflik antara orang tua muncul selama masa remaja, salah satu konflik yang paling umum di kalangan remaja ialah berbohong guna memuaskan keinginan mereka.

Berdasarkan fenomena yang ditemukan pada mahasiswa fakultas psikologi tahun ajaran 2024-2025 mahasiswa banyak melakukan kebohongan dari tidak mengerjakan tugas tepat waktu, mencari banyak alasan saat mengerjakan tugas kelompok agar menghindari membuat tugas, tidak memberi kabar kepada teman saat telah membuat janji dan lain hal yang memicu konflik diantara teman sepergaulan.

Perilaku berbohong bervariasi mulai orang ke orang dan dipengaruhi oleh banyak faktor, salah satunya ialah tipe kepribadian. Teori *Big Five* ialah teori kepribadian yang digunakan guna memahami setiap kepribadian karena teori ini menggambarkan lima dimensi dasar yang membentuk kepribadian. Kelima dimensi tersebut ialah ekstroversi, keramahan, kesadaran, neurotisme, dan

keterbukaan terhadap pengalaman, yang dikemukakan oleh McCrae dan Costa. Masing-masing dari kelima dimensi kepribadian tersebut memiliki aspek positif dan negatif (Feist & Feist dalam Sipayung 2023).

Kata kepribadian berasal dari kata bahasa Inggris "*Personality*," yang berasal dari bahasa Yunani kuno "*Persona*," yang berarti topeng. Topeng yang dimaksud ialah topeng umum yang digunakan oleh aktor Romawi yang menggambarkan perilaku, karakter, atau kepribadian seseorang, konsep ini ialah awal mulai konsep kepribadian (Ja'far, 2015). Allport mendefinisikan kepribadian sebagai organisasi dinamis internal manusia yang membentuk keseluruhan, tidak dapat dibagi dan menentukan adaptasinya yang unik terhadap lingkungan. Feist dan Feist (dalam Manurung, 2022) mendefinisikan kepribadian sebagai pola yang cenderung bertahan, yaitu karakteristik, watak, dan sifat yang menjadi ukuran perilaku tertentu. Ada beberapa ciri kepribadian, yang paling terkenal ialah teori kepribadian *Big Five*, sebuah teori yang pertama kali diajukan oleh Goldberg pada tahun 1981 dan kemudian dikembangkan oleh Kartell menggunakan model struktur kepribadian multidimensi Allport dan Odbert.

Kepribadian ialah suatu hal yang sangat penting untuk diketahui oleh seorang mahasiswa, karena kepribadian ialah cerminan dari apa dan bagaimana seorang mahasiswa berperilaku, secara umum dalam kehidupan sehari-hari dan secara khusus ketika memasuki dunia kerja. Dari perilaku tersebut akan muncul suatu pola tindakan yang mana kepribadian tersebut mempengaruhi

pikiran, perasaan, termasuk perilaku (Pervin & John, 2010). Artinya suatu tantangan dalam pekerjaan sebaiknya dilakukan dengan jujur oleh seorang mahasiswa yang memiliki kepribadian ideal agar pelaksanaan tujuan pekerjaan dapat tercapai dan terukur dengan menggunakan indikator kinerja yang telah ditetapkan.

Telah banyak penelitian dan teori yang dikemukakan oleh para ahli, salah satunya ialah teori sifat kepribadian yang paling umum digunakan di tempat kerja, yaitu teori sifat kepribadian *Big Five* atau model kepribadian *Big Five* yang dikemukakan oleh psikolog ternama Lewis Goldberg. Model kepribadian *Big Five* terdiri atas lima dimensi utama, yaitu *Openness*, *Conscientiousness*, *Extraversion*, *Agreeableness* dan *Neuroticism*. Singkatnya, dan agar lebih mudah diingat, dapat menggunakan huruf pertama mulai setiap dimensi agar membentuk kata "OCEAN". Model OCEAN dikembangkan dari analisis faktor kata sifat kepribadian dan dari analisis faktor berbagai tes dan skala kepribadian. Pendekatan Lima Besar terhadap kepribadian terutama berbasis penelitian daripada berbasis teori. Dengan kata lain, menurut Friedman dan Schustack (dalam Simanullang 2021), teori dihasilkan dari data, yaitu pendekatan induktif terhadap kepribadian.

Istilah *Big Five* tidak hanya merujuk pada lima tipe kepribadian individu, tetapi lebih merujuk pada pengelompokan sifat-sifat ke dalam lima kelompok besar (selanjutnya disebut sebagai dimensi kepribadian), sebagaimana disampaikan oleh Ramdhani (2012). Terkait dengan sikap kepribadian, para peneliti umumnya lebih menyadari dan menerima istilah

Model Kepribadian Lima Faktor. Menurut Pervin et al. (2010), istilah *Big Five* terletak pada penemuan bahwa setiap faktor mengandung sifat-sifat spesifik lebih lanjut. Oleh karena itu, kita dapat menyimpulkan bahwa kepribadian *Big Five* atau Model Lima Faktor selalu memakai pendekatan yang konsisten dalam menilai kepribadian individu dengan menganalisis lima faktor yang meliputi ekstroversi, keramahan, keterbukaan terhadap pengalaman, neurotisme, dan kehati-hatian.

Penelitian oleh McCrae dan Terraccino (2005) menemukan bahwa Kepribadian *Big Five* ialah (keterbukaan, kehati-hatian, ekstroversi, keramahan, dan neurotisme) bersifat universal dan dapat digunakan untuk menggambarkan kepribadian seorang pemimpin secara akurat. Pendekatan berbasis sifat menunjukkan bahwa jika seseorang tidak memiliki sifat kepribadian yang tepat, mereka tidak dapat menjadi pemimpin (Ensari et al., 2020).

Goldberg menyarankan bahwa setiap model terstruktur mengenai perbedaan individu cenderung mencakup tingkat "lima dimensi" yang sama, dengan kata "besar" mengacu pada temuan bahwa setiap dimensi mencakup banyak ciri kepribadian tertentu. Dengan kata lain, berbagai sumber menyatakan bahwa banyak karakteristik yang membentuk kepribadian kita dapat dikategorikan ke dalam lima dimensi sifat kepribadian dasar (Feist & Feist, 2009). Pervin dan Cervone (2019) menyatakan bahwa kepribadian Lima Besar ialah pendekatan faktor, dan kelima kategori faktor tersebut diklasifikasikan menjadi faktor afektif, aktif, dan sosialisasi. Lebih lanjut, McCrae

& Costa menyatakan bahwa Model *Big Five* merupakan kesepakatan antara pendekatan teoritis yang mengacu pada lima elemen dasar kepribadian manusia *Neuroticism*, *Openness*, *Extraversion*, *Conscientiousness* dan *Agreeableness*. Dari uraian yang diberikan, dapat disimpulkan bahwa *Big Five* ialah suatu pendekatan dalam mengamati kepribadian manusia melalui ciri-ciri yang tersusun dalam lima dimensi kepribadian yaitu *Neuroticism*, *Openness*, *Extraversion*, *Conscientiousness* dan *Agreeableness*.

Orang-orang berbeda satu sama lain dalam banyak hal, termasuk kepribadian mereka. Tipe kepribadian *Extraversion*, *Agreeableness*, *Conscientiousness*, *Neuroticism*, dan *Openness*, yang biasa disebut kepribadian lima besar atau *Big Five Personality*. Ekstroversi ialah sifat yang mudah bergaul, banyak bicara, supel, dan tegas, (Daft dalam Layli, 2025). Keramahan mencerminkan kepercayaan, kebaikan, kelembutan, kasih sayang, toleransi, tidak mementingkan diri sendiri, kemurahan hati, dan fleksibilitas, (Daft dalam Layli, 2025). Neurotisme ialah sifat yang membuat seseorang merasa cemas, tidak aman, minder, tertekan, dan murung (Daft dalam Layli, 2025). Keterbukaan mengacu pada apakah seseorang itu imajinatif, kreatif, tidak konvensional, ingin tahu, tidak konvensional, mandiri, dan menyenangkan secara estetika Daft (dalam Layli, 2025). Kehati-hatian menggambarkan seberapa dapat dipercaya, hati-hati, dan terkendalinya diri seseorang Daft (dalam Layli, 2025). Berdasarkan penjelasan ini, penelitian dilakukan guna menentukan perbedaan perilaku berbohong ditinjau melalui Tipe Kepribadian *Big Five* (keterbukaan, kehati-

hatian, ekstroversi, keramahan, dan neurotisme).

Berdasarkan fenomena yang terjadi pada mahasiswa fakultas psikologi universitas medan area seperti yang dijelaskan diatas, ternyata masih ada mahasiswa yang berperilaku berbohong, oleh karena itu penelitian ini bermaksud guna mengetahui perbedaan perilaku berbohong berdasarkan tipe kepribadian dengan teori *big five* pada mahasiswa.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini ialah penelitian kuantitatif, yaitu metodologi penelitian yang memiliki tingkat variasi yang lebih kompleks karena meneliti jumlah sampel yang lebih banyak. Akan tetapi, penelitian kuantitatif melakukan penelitian secara lebih sistematis mulai awal hingga akhir (Sahir, 2021). Prosedur yang digunakan dalam penelitian ini ialah model uji beda. Penelitian uji beda atau pengujian komparatif bertujuan untuk melihat ada tidaknya perbedaan antar variabel yang diteliti (Sugiyono, 2016).

Penelitian ini menggunakan alat ukur berupa skala yaitu Skala Perilaku Berbohong dan Skala Tipe Kepribadian. Tes *Big Five* dilakukan dengan menggunakan *Big Five Inventory* (BFI) guna mengukur lima sifat kepribadian yaitu *openness*, *conscientiousness*, *extraversion*, *agreeableness*, dan *neuroticism*. Responden diminta menjawab butir-butir pertanyaan berdasarkan derajat persetujuan terhadap dirinya sendiri dengan menggunakan skala likert 1 sampai 5. Alat tes psikologi berupa kuesioner digunakan guna menerapkan model teori kepribadian faktor *Big Five*. Menurut Ellandi (2019), kuesioner ialah

sekumpulan pertanyaan yang ditulis di atas kertas dan dibagikan kepada subjek.

Populasi dalam penelitian ini ialah seluruh mahasiswa aktif Fakultas Psikologi Universitas Medan Area tahun ajaran 2024/2025, dan jumlah sampel sebanyak 133 orang yang ditentukan dengan menggunakan purposive sampling yaitu teknik pengambilan sampel berdasarkan tujuan, pertimbangan atau kriteria tertentu menurut Arikunto (dalam Agusdina, 2022).

Terdapat dua definisi operasional dalam penelitian ini, yang pertama yaitu perilaku berbohong yang memiliki makna sebagai tindakan seseorang menyatakan sesuatu yang tidak sesuai dengan fakta atau menyembunyikan kebenaran agar orang lain tidak mengetahui fakta yang sebenarnya. Orang yang berbohong memilih untuk membuat orang lain percaya pada informasi yang telah disampaikan meski informasi tersebut dimanipulasi. Tingkat kebohongan individu berkorelasi dengan perilaku berbohong yaitu apabila semakin tinggi perilaku berbohong maka akan semakin tinggi tingkat kebohongan yang ada pada diri seseorang. Sebaliknya apabila semakin rendah skor perilaku berbohong maka akan semakin rendah tingkat kebohongan pada diri seseorang (Hamidah, 2023). Definisi operasional yang kedua Tipe Kepribadian *Big Five Personality* ialah pendekatan teoritis yang tidak mengkategorikan individu ke dalam kepribadian tertentu, tetapi merujuk pada lima faktor dasar yang membentuk kepribadian manusia. *The Big Five Personality* juga dikenal sebagai Model Lima Faktor. Adapun tipe-tipe kepribadian *the Big Five personality* ialah *Neuroticism*,

kebalikan dari *Emotional stability*, yang mencakup emosi negatif seperti kece-masan, kesedihan, mudah tersinggung, dan ketegangan. *Openness to New Experience* menggambarkan keluasan, kedalaman, dan kompleksitas pengalaman mental dan hidup. *Extraversion* dan *Agreeableness* merangkum sifat-sifat interpersonal, yaitu, bagaimana Anda berinteraksi dengan orang lain. Terakhir, *Conscientiousness* menggambarkan perilaku yang berorientasi pada tujuan dan kemampuan guna mengendalikan dorongan yang diperlukan untuk kehidupan sosial.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam penelitian ini, sebelum melakukan pengujian distribusi data, peneliti melakukan beberapa langkah, seperti melakukan verifikasi reliabilitas dan validitas distribusi data menggunakan program *SPSS versi 21 for Windows*. Pertama, memulai dengan tahap validitas dan reliabilitas. Kemudian, melakukan pengujian Asumsi menggunakan uji normalitas dan uji homogenitas, serta menggunakan uji t dan menentukan nilai mean hipotetik dan mean empirik.

Tabel 3 Hasil Perhitungan Mean Hipotetik dan Mean Empirik

Variabel	SD	Nilai rata-rata		Keterangan
		Hipotetik	Empirik	
Perilaku Berbohong	11,26	60	50,61	Tinggi
Tipe Kepribadian	11,13	39	41,22	Sedang
<i>Openness</i>	6,96	39	43,29	Sedang
<i>Extraversion</i>	7,146	39	61,42	Tinggi
<i>Conscientiousness</i>	7,090	39	44,22	Sedang
<i>Agreeableness</i>	6,153	39	42,74	Sedang
<i>Neuroticism</i>	7,09	39	36,41	Sedang

Berdasarkan tabel di atas, hasil uji statistik penelitian menunjukkan bahwa pada variabel perilaku berbohong, analisis deskriptif empiris menunjukkan bahwa SD sejumlah 11,26 dengan nilai empirik sejumlah 50,61 berada pada kategori

Tabel 1 Hasil Perhitungan Uji Normalitas Sebaran

Variabel	K-S	P	Keterangan
Perilaku Berbohong	0,802	0,541	Normal

Berdasarkan tabel di atas, kita dapat melihat bahwa distribusi datanya normal dan memenuhi kaidah atau kriteria $p < 0,05$. Karena 0,541 lebih besar mulai 0,05, maka dapat dipastikan bahwa perilaku berbohong mengikuti distribusi normal. Distribusinya mengikuti prinsip kurva normal, dan jika $p < 0,05$ maka distribusinya normal, dan sebaliknya, jika $p < 0,050$ maka distribusinya abnormal.

Tabel 2 Hasil Perhitungan Uji Homogenitas

Variabel	F	P	Keterangan
Perilaku Berbohong	0,043	0,837	Normal

Berdasarkan uji homogenitas, apabila kriteria perbedaan nyata atau *p-difference* lebih dari 0,050 maka dinyatakan homogen dan apabila kriteria perbedaan nyata atau *p-difference* kurang dari 0,050 maka dinyatakan tidak homogen. Berdasarkan tabel di atas, nilai *p-difference* ialah $0,837 > 0,050$, maka data di atas dinyatakan homogen karena telah memenuhi kaidah dan standar yang berlaku.

tinggi. Pada variabel tipe kepribadian, SD sejumlah 11,26 dengan nilai empirik sejumlah 41,22 berada pada kategori sedang. Terdapat lima tipe pada variabel tipe kepribadian, yaitu *openness* dengan nilai empirik sejumlah 43,29 berada pada

kategori sedang, *extraversion* dengan nilai empirik sejumlah 61,42 berada pada kategori tinggi, *conscientiousness* dengan nilai empirik sejumlah 44,22 berada pada kategori sedang, *agreeableness* dengan nilai empirik sejumlah 42,74 berada pada kategori sedang, dan *neuroticism* dengan nilai empirik sejumlah 36,41 berada pada kategori sedang.

Hasil pengkategorisasian penelitian diatas menunjukkan bahwa kepribadian *Extraversion* lebih tinggi tingkat perilaku berbohong di bandingkan dengan kepribadian *Openness*, *Conscientiousness*, *Agreeableness* dan *Neuroticism* dengan nilai empirik 61,42 kategori tinggi, dan *Neuroticism* memiliki sumbangan varians yang lebih rendah yaitu dengan nilai empirik 36,41 kategori sedang.

Guna memahami keadaan sebenarnya dari perilaku berbohong, kita perlu membandingkan rata-rata empiris dan rata-rata hipotetis sambil memperhitungkan besarnya SD untuk masing-masing. Standar deviasi untuk perilaku berbohong ialah 11,26, dan untuk tipe kepribadian ialah 11,13.

Tabel 4 Hasil Perhitungan Analisis Varians 1 Jalur

Variabel	JK	DB	T	Sig
Tipe Kepribadian	82,1	86,4	1,02	0,000

Berdasarkan hasil perhitungan analisis searah dapat diketahui bahwa terdapat perbedaan perilaku berbohong yang disebabkan oleh tipe kepribadian. Hasil ini dibuktikan dengan nilai signifikansi atau koefisien sejumlah $0,000 < 0,05$, maka hipotesis yang menyatakan bahwa perbedaan perilaku berbohong yang diteliti disebabkan oleh tipe kepribadian dinyatakan diterima.

Perilaku berbohong bukanlah akibat langsung dan dipengaruhi oleh berbagai

faktor tertentu. Beberapa penyebab berbohong berkaitan dengan cara kita berkomunikasi, terutama kemampuan kita berkomunikasi secara verbal, dan sejauh mana kita mampu fokus pada diri sendiri saat menanggapi sesuatu. Menurut Ellis dan Beatty (dalam Naja, 2020), aspek-aspek komunikasi ini memegang peranan penting dalam membentuk perilaku berbohong.

Penelitian relevan yang dilakukan Permatasari (2020) menunjukkan lima sifat kepribadian utama, dua sifat kepribadian, yaitu *Openness* dan *Agreeableness*, memiliki hubungan positif dengan perilaku sosial. Sifat kepribadian *Neuroticism* memiliki koefisien regresi sejumlah 0,629 ($p = 0,145$) dan tidak memiliki hubungan positif dengan perilaku sosial.

Penelitian terkait menurut Oktaviani (2020) hasil pengujian hipotesis minor menunjukkan bahwa kedua hipotesis minor diterima yaitu tipe kepribadian regulasi emosi dan keramahan berpengaruh signifikan terhadap perilaku bullying santri di pondok pesantren di Sumatera Barat. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumber informasi guna memahami fenomena *bullying* di pondok pesantren. Kedepannya diharapkan penelitian selanjutnya dilakukan untuk fokus pada aspek-aspek lain yang tidak mempengaruhi penelitian ini.

Dalam penelitian oleh Budysan (2019) dengan hasil uji hubungan menggunakan metode korelasi non-parametrik menunjukkan bahwa hanya neurotisme pada kelompok *Big Five* yang berkorelasi dengan kecanduan internet ($r = 0,121$, $p = 0,034$, $p < 0,05$). Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa tidak ada ciri kepribadian pada kelompok *Big Five* yang

berkorelasi dengan kecanduan internet selain neurotisme.

Berdasarkan hasil deskriptif data mean hipotetis dan empiris, terdapat perbedaan perilaku berbohong berdasarkan tipe kepribadian pada 133 mahasiswa psikologi tahun ajaran 2024/2025 yang memiliki tipe kepribadian *ekstraversion* tinggi dan *Neuroticism* rendah.

Pengujian asumsi terdiri atas dua pengujian yaitu pengujian normalitas dan pengujian homogenitas. Pengujian ini bertujuan guna memastikan bahwa data yang digunakan dalam analisis statistik memenuhi asumsi tertentu yang diperlukan agar dapat memastikan validitas dan reliabilitas hasil analisis. Pengujian normalitas memastikan bahwa data terdistribusi secara normal, sedangkan pengujian homogenitas memastikan bahwa varians antara kelompok data identik.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis data dan penjelasan di atas, terdapat perbedaan perilaku berbohong ditinjau dari tipe kepribadian dengan tingkat signifikansi 0,000, yaitu $p < 0,050$. Oleh karena itu, dapat dikatakan bahwa hipotesis perilaku berbohong berbeda antar tipe kepribadian dapat diterima. Nilai rata-rata yang dihipotesiskan dari variabel perilaku berbohong ialah $\{(20 \times 5) + (20 \times 1)\} = 60$ untuk total 20 item dengan 5 opsi.

Diketahui nilai mean empirik perilaku berbohong pada aspek kepribadian *Extraversion* sejumlah 61,42, pada aspek kepribadian *Openness* nilai mean empirik sejumlah 43,29, pada aspek kepribadian *Conscientiousness* nilai mean

empirik sejumlah 44,22, pada aspek kepribadian *Agreeableness* nilai mean empirik sejumlah 42,74, pada aspek kepribadian *Neuroticism* nilai empirik sejumlah 36,41.

Hasil pengkategorisasian menunjukkan bahwa tingkat perilaku berbohong pada kepribadian *Extraversion* lebih tinggi dibandingkan dengan kepribadian *Openness*, *Conscientiousness*, *Agreeableness* dan *Neuroticism* dengan nilai empirik 61,42 kategori tinggi, dan *Neuroticism* memiliki sumbangan varian yang lebih rendah yaitu dengan nilai empirik 36,41 kategori sedang.

DAFTAR PUSTAKA

- Budysan, T., & Sidjaja, FF (2019). Hubungan antara tipe kepribadian *Big Five* dengan adiksi internet pada pelajar di Surabaya. *EMPIRIK: Jurnal Psikologi Indonesia*, 7 (1), 31-42.
- Eling, M. N. O. (2019). Hubungan Antara Kepribadian Dengan Perilaku Berbohong Pada Remaja di SMP Negeri 13 Kota Bekasi (*Doctoral dissertation*, Universitas Bhayangkara Jakarta Raya).
- Ellandi, R., Setiawan, E. B., & Nugraha, F. N. (2019). Prediksi kepribadian *Big Five* dengan *Term-Frequency Inverse Document Frequency* Menggunakan Metode *k-Nearest Neighbor* pada Twitter. *eProceedings of Engineering*, 6(2).
- Ensari, N., Lopez, P. D., & Theil, D. (2020). *Personality and leadership. The Wiley Encyclopedia of Personality and Individual Differences Clinical, Applied and Cross-Cultural Research*.
- Feist, J. & Feist, G. J., 2009. *Theories of Personality 7th Edition*. USA. The McGraw-Hill Companies. Inc.
- Gunawan, B. & Ratmono. (2018). *Kebohongan di Dunia Maya*. Jakarta: Gramedia.
- Hadijaya, Y., & Nasution, I. (2019). Implementation of the Balanced Score Card to Achieve Strategic Goals in the State Islamic Religious Colleges. *Jurnal Pendidikan Islam*, 7(2), 281-301.
- Hamidah, A. (2023). Hubungan pola asuh otoriter dan *self-monitoring* dengan perilaku berbohong pada mahasiswa. <http://digilib.uinsby.ac.id>

- Hamka. (2017). *Bohong Di Dunia*. Jakarta: Gema Insani.
- Ja'far, S. (2015). Struktur Kepribadian Manusia Perspektif Psikologi Filsafat. *Psymphatic: Jurnal Ilmiah Psikologi*, 2(2).
- Latifa, R. (2017). Gambaran *Dishonesty* Pada Mahasiswa Muslim. *Istiqro*, 15(01), 27-40.
- Layli, L. (2025). The Relationship Between Students' Interpersonal Communication to Other People and Bullying Behavior in High School. *Jurnal Penelitian Pendidikan, Psikologi Dan Kesehatan (J-P3K)*, 6(1), 119-125.
- Manurung, L. N. (2022). Perbedaan Perilaku Asertif Ditinjau dari *Big Five Personality* pada Mahasiswa Fakultas Psikologi Universitas Medan Area (*Doctoral dissertation*, Universitas Medan Area).
- Marliyani, R. (2016). *Psikologi Perkembangan Anak Dan Remaja*. Bandung: CV Pustaka Stia.
- McCrae, R. R., & Terracciano, A. (2005). Personality profiles of cultures: aggregate personality traits. *Journal of personality and social psychology*, 89(3), 407.
- Morissan, M. (2013). *Buku Teori Komunikasi Individu*.
- Naja, F., & Kholifah, N. (2020). Bias Konfirmasi terhadap Perilaku Berbohong. *Jurnal Psikologi: Jurnal Ilmiah Fakultas Psikologi Universitas Yudharta Pasuruan*, 7(1), 21-40.
- Oktaviani, M. R., & AP, S. (2020). Analisis Pemanfaatan Koleksi Perpustakaan Oleh Mahasiswa Stia-Nusa Dalam Menyelesaikan Skripsi. *Jurnal Administrasi Nusantara Maha*, 2(10), 111-116.
- Oktaviani, P. (2020) Pengaruh kecerdasan emosi dan kepribadian *Big Five* terhadap perilaku bullying santri Pondok Pesantren Sumatera Barat (*Bachelor's thesis*, Fakultas Psikologi UIN Syarif Hidayatullah Jakarta).
- Permatasari, S. (2020). Hubungan Antara Kepribadian *Big Five* Dengan Perilaku Prosocial Pada Mahasiswa (*Doctoral dissertation*, UIN Raden Intan Lampung).
- Pervin, L. A., Cervone, D., Jhon, O. P., 2019. *Personality Theory and Research*. United States of America: John Willey & Sons. Inc.
- Pervin, L.A., Cervone, D., & John, O.P. (2010). *Psikologi Kepribadian Teori dan Penelitian*. (Edisi Kesembilan). Jakarta: Kencana.
- Ramdhani, N. (2012). Adaptasi bahasa dan budaya Big Five inventory. *Jurnal Psikologi*, 39 (2).
- Ronson, J. (2013). *Confirmation Bias: After I learned about Confirmation Bias, I started seeing it everywhere*, (Online), <https://www.academia.edu/people/sear>ch?utf8=%E2%9C%93&q=confirmati on+bias (diakses 2 Juli 2025).
- Saeful, A. (2021). Implementasi Nilai Kejujuran Dalam Pendidikan. *Tarbawi: Jurnal pemikiran dan Pendidikan Islam*, 4(2), 124-142.
<https://doi.org/10.51476/tarbawi.v4i2.260>
- Sahir, S. H. (2021). *Metodologi penelitian*. Penerbit KBM Indonesia.
- Simanullang, T. (2021). Pengaruh tipe kepribadian *the Big Five model personality* terhadap kinerja aparatur sipil negara (Kajian studi literatur manajemen keuangan). *Jurnal manajemen pendidikan dan ilmu sosial*, 2(2), 747-753.
- Sipayung, A. (2023). Studi Identifikasi Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Berbohong Pada Remaja Di Sekolah Smp Negeri 1 Namorambe (*Doctoral dissertation*, Universitas Medan Area).
- Sugiyono, (2016). *Metode Penelitian Kuantitati. Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta. cv.