

PENGARUH SELF ESTEEM TERHADAP PERILAKU MANIPULATIF PADA KALANGAN DEWASA AWAL DI KELURAHAN BUHA

Vellani E. Lutemadi

Program Studi Psikologi Universitas Negeri Manado
Email : belindaamelia16@gmail.com

Mersty E. Rindengan

Program Studi Pendidikan Sekolah Dasar Universitas Negeri Manado
Email : merstyrindengan@unima.ac.id

Melkian Naharia

Program Studi Psikologi Universitas Negeri Manado
Email : melkiannaharia@unima.ac.id

Abstrak: Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh harga diri terhadap kecenderungan melakukan tindakan manipulasi pada individu dewasa awal yang tinggal di Kelurahan Buha. Pendekatan yang digunakan adalah kuantitatif dengan metode survei. Responden berjumlah 90 orang yang dipilih menggunakan teknik acak sederhana. Instrumen penelitian berupa kuesioner harga diri dan perilaku manipulatif yang telah melalui uji validitas serta reliabilitas. Hasil uji korelasi memperlihatkan adanya hubungan yang signifikan antara harga diri dan perilaku manipulatif ($r = 0,701$; $p < 0,05$). Analisis regresi linear sederhana menunjukkan nilai R^2 sebesar 0,492, yang berarti bahwa 49,2% variasi perilaku manipulatif dapat dijelaskan oleh tingkat harga diri, sementara sisanya dipengaruhi faktor sosial maupun psikologis lainnya. Temuan ini menandakan bahwa individu dengan harga diri tinggi memiliki kecenderungan manipulatif yang lebih besar, meskipun terdapat faktor lain yang turut memengaruhinya.

Kata Kunci: *Self-esteem, Perilaku Manipulatif, Dewasa Awal.*

Abstract: *This study aims to analyze the influence of self-esteem on manipulative behavior among early adults living in Kelurahan Buha. A quantitative approach with a survey method was applied. A total of 90 respondents were selected through simple random sampling. The research instruments were questionnaires on self-esteem and manipulative behavior, both of which had been tested for validity and reliability. The correlation test results indicated a significant relationship between self-esteem and manipulative behavior ($r = 0.701$; $p < 0.05$). Simple linear regression analysis showed an R^2 value of 0.492, meaning that 49.2% of the variation in manipulative behavior could be explained by self-esteem, while the remainder was influenced by other social and psychological factors. These findings indicate that individuals with high self-esteem tend to have greater manipulative tendencies, although other factors also play a role.*

Keywords: *Self-esteem, Manipulative Behavior, Early Adulthood.*

PENDAHULUAN

Tindakan manipulatif merupakan bagian dari interaksi sosial yang kompleks dan sering muncul pada fase dewasa awal. Manipulasi dipahami sebagai strategi interpersonal yang bertujuan memengaruhi atau mengendalikan orang lain secara tidak langsung, sering kali dengan menyembunyikan maksud sebenarnya. Perilaku ini tidak hanya merugikan pihak yang menjadi sasaran, tetapi juga berdampak negatif terhadap kesehatan psikologis serta kualitas relasi sosial pelaku.

Dewasa awal merupakan tahap perkembangan yang ditandai oleh pencarian jati diri, perluasan jejaring sosial, dan pemenuhan berbagai peran hidup. Pada fase ini, individu menghadapi tantangan seperti membangun hubungan romantis, mengembangkan karier, dan mencapai kemandirian emosional maupun finansial (Arnett, 2000). Tekanan sosial dan kebutuhan akan pengakuan dapat memicu munculnya perilaku manipulatif sebagai strategi adaptif untuk mencapai tujuan tertentu atau mempertahankan citra diri.

Harga diri atau *self-esteem* merupakan salah satu faktor psikologis yang diyakini memengaruhi kecenderungan seseorang untuk berperilaku manipulatif. Harga diri mencerminkan sejauh mana individu menilai dirinya sebagai pribadi yang berharga, mampu, dan kompeten. Orth (2012) mendefinisikan *self-esteem* sebagai sikap positif atau negatif terhadap diri, sedangkan Zeigler-Hill (2011) menegaskan bahwa konsep ini mencakup penilaian diri yang tercermin melalui rasa mampu, penting, dan bernilai. Harga diri yang sehat berperan sebagai fondasi dalam pengaturan emosi serta perilaku adaptif dalam interaksi sosial.

Namun demikian, hubungan antara harga diri dan perilaku manipulatif tidak bersifat linear. Individu dengan harga diri rendah dapat menggunakan manipulasi sebagai mekanisme perlindungan diri ketika citra dirinya dirasakan terancam (Grapsas et al., 2020). Sebaliknya, individu dengan harga diri tinggi tetapi rapuh (fragile high *self-esteem*) juga dapat menempuh strategi manipulatif untuk mempertahankan gambaran diri yang positif (Bushman et al., 2009). Dengan kata lain, tidak hanya tingkat harga diri, tetapi juga kualitas dan kestabilannya turut menentukan kecenderungan seseorang untuk melakukan perilaku manipulatif.

Aspek budaya turut berperan dalam membentuk wujud dan persepsi terhadap perilaku manipulatif. Dalam budaya kolektivistik seperti Indonesia, nilai menjaga keharmonisan dan “muka” sering mendorong penggunaan taktik manipulatif sebagai strategi mempertahankan hubungan sosial (Triandis & Gelfand, 2012). Di Kelurahan Buha, norma komunitas dan ekspektasi sosial menjadi faktor penting yang memengaruhi munculnya perilaku tersebut. Hasil observasi awal menunjukkan bahwa praktik seperti memberi janji yang sulit ditepati, berpura-pura tidak tahu (*playing dumb*), serta berpura-pura menjadi korban (*playing victim*) cukup sering dilakukan oleh pemuda setempat.

Selain faktor individu dan budaya, perkembangan teknologi dan penggunaan media sosial turut memperumit fenomena ini. Media sosial berfungsi sebagai sarana untuk membentuk dan mengelola citra diri secara strategis demi memperoleh validasi sosial (Fox & Rooney, 2015). Tekanan dari lingkungan digital serta tingginya tuntutan sosial, khususnya

pada wilayah dengan dinamika seperti Kelurahan Buha, dapat memperkuat kecenderungan manipulatif dalam interaksi sehari-hari.

Studi terkini dalam psikologi sosial menunjukkan bahwa strategi manipulatif tidak lagi terbatas pada interaksi tatap muka, tetapi juga meluas ke komunikasi digital. Teknik seperti *selective self-presentation*, *fake positivity*, dan *gaslighting* semakin sering digunakan di media sosial maupun percakapan daring. Fenomena ini mengindikasikan bahwa manipulasi telah menjadi bagian dari identitas sosial digital yang terus berkembang.

Sejalan dengan itu, perkembangan konsep harga diri sebagai variabel multidimensi menuntut kajian yang lebih komprehensif. Aspek-aspek seperti harga diri dalam relasi sosial, prestasi akademik, dan daya tarik fisik berpotensi memengaruhi perilaku interpersonal secara berbeda. Oleh karena itu, penelitian ini berupaya menelaah bagaimana harga diri secara umum berhubungan dan berpengaruh terhadap berbagai bentuk perilaku manipulatif dalam konteks budaya lokal yang khas.

Dalam kerangka psikologi positif di Indonesia, penelitian mengenai harga diri dan perilaku manipulatif semakin relevan mengingat perubahan sosial yang cepat serta meningkatnya tekanan psikososial pada generasi muda. Harga diri tidak hanya berfungsi sebagai indikator kesehatan mental, tetapi juga sebagai faktor pelindung terhadap penyimpangan perilaku sosial. Karena itu, membangun harga diri yang sehat sejak dulu merupakan langkah strategis untuk mengurangi praktik manipulasi interpersonal.

Selain faktor psikologis, kondisi sosial ekonomi, tingkat pendidikan, dan lingkungan pergaulan turut berkontribusi terhadap munculnya

perilaku manipulatif. Pemuda yang mengalami tekanan keluarga atau ketidakstabilan ekonomi, misalnya, dapat menggunakan manipulasi sebagai strategi bertahan hidup. Lazarus dan Folkman (2020) menyatakan bahwa stres yang tidak diimbangi dengan mekanisme coping adaptif dapat memicu perilaku tidak sehat, termasuk manipulasi, terutama dalam lingkungan yang kompetitif.

Berdasarkan teori perkembangan moral Kohlberg, perilaku manipulatif pada dewasa awal sering dipengaruhi oleh nilai-nilai pragmatis dalam tahap moralitas konvensional, ketika individu cenderung mengikuti harapan sosial atau mempertahankan hubungan. Namun, pada tingkat moralitas yang lebih tinggi, manipulasi dipandang bertentangan dengan prinsip kejujuran dan tanggung jawab.

Dengan mempertimbangkan uraian tersebut, penelitian ini berfokus pada hubungan antara harga diri dan kecenderungan manipulatif pada dewasa awal di Kelurahan Buha. Tujuannya adalah menjelaskan dinamika psikologis yang melatarbelakangi perilaku sosial pemuda setempat serta menyediakan dasar bagi intervensi komunitas yang menekankan penguatan harga diri dan nilai sosial yang positif.

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan desain korelasional untuk menguji hubungan antara harga diri (*self-esteem*) dan kecenderungan perilaku manipulatif pada individu dewasa awal di Kelurahan Buha. Desain korelasional dipilih karena memungkinkan pengujian keterkaitan antarvariabel terukur menggunakan instrumen yang telah distandardisasi, sehingga hubungan

antara variabel bebas dan variabel terikat dapat dievaluasi secara objektif.

Populasi penelitian mencakup seluruh pemuda berusia 18–25 tahun yang berdomisili di Kelurahan Buha, Kota Manado. Kelompok usia ini dipilih karena secara teoritis berada pada fase perkembangan dewasa awal yang relevan dengan fokus penelitian. Pemilihan sampel dilakukan melalui teknik simple random sampling dengan kriteria inklusi: (1) berusia 18–25 tahun, (2) telah tinggal di Kelurahan Buha minimal satu tahun, dan (3) bersedia berpartisipasi penuh dalam penelitian. Berdasarkan kriteria tersebut, diperoleh 90 responden yang memenuhi syarat untuk dianalisis.

Variabel harga diri diukur menggunakan Rosenberg *Self-esteem Scale* (RSES) yang telah diterjemahkan dan diadaptasi ke dalam bahasa Indonesia. Skala ini terdiri atas sepuluh item dengan format Likert empat poin, dari “sangat tidak setuju” hingga “sangat setuju.” Skor yang lebih tinggi mencerminkan tingkat harga diri yang lebih tinggi. Variabel perilaku manipulatif diukur menggunakan *Manipulative Behavior Questionnaire* (MBQ) yang terdiri dari dua puluh item pernyataan dengan format Likert empat poin. Instrumen ini menilai berbagai bentuk perilaku manipulatif, termasuk berpura-pura menjadi korban (*playing victim*), berpura-pura tidak mengetahui sesuatu (*playing dumb*), dan memberikan perlakuan diam atau pengabaian (*silent treatment*).

Validitas instrumen diuji menggunakan korelasi item-total, dengan kriteria validitas $r > 0,30$. Reliabilitas diuji menggunakan koefisien Cronbach's Alpha. Skala harga diri memiliki nilai $\alpha = 0,812$ dan skala perilaku manipulatif memiliki nilai $\alpha = 0,874$, keduanya berada pada kategori tinggi, sehingga instrumen

dinyatakan memiliki konsistensi internal yang memadai untuk penelitian ini.

Analisis data dilakukan menggunakan SPSS versi 25. Sebelum analisis utama, dilakukan uji asumsi klasik yang meliputi uji normalitas dan linearitas untuk memastikan kelayakan data bagi analisis statistik inferensial. Setelah asumsi terpenuhi, analisis regresi linear sederhana digunakan untuk menguji pengaruh harga diri terhadap perilaku manipulatif. Tingkat signifikansi yang digunakan ialah 0,05. Model regresi dinyatakan dengan persamaan $Y = a + bX$, di mana Y adalah perilaku manipulatif, X adalah harga diri, a adalah konstanta, dan b merupakan koefisien regresi. Nilai koefisien determinasi (R^2), nilai signifikansi (p -value), dan arah hubungan antarvariabel digunakan sebagai dasar interpretasi hasil.

Penelitian ini dilaksanakan sesuai dengan prinsip etika penelitian psikologi. Peneliti memastikan kerahasiaan seluruh informasi pribadi responden. Sebelum pengisian kuesioner, responden diberi penjelasan mengenai tujuan dan prosedur penelitian serta diminta memberikan persetujuan partisipasi secara sadar (informed consent). Responden juga diberikan kebebasan untuk mengundurkan diri kapan saja tanpa konsekuensi. Prosedur ini diterapkan guna memastikan bahwa penelitian mematuhi standar etika dan menghasilkan data yang valid serta dapat dipertanggungjawabkan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian ini melibatkan 90 responden berusia 18–30 tahun yang berdomisili di Kelurahan Buha. Rentang usia ini dipilih berdasarkan teori perkembangan psikososial Erikson yang menempatkan dewasa awal

sebagai fase penting dalam pembentukan identitas, kemandirian, dan kualitas hubungan sosial. Pada tahap ini, individu mulai membangun karier, memperluas relasi interpersonal, dan membentuk citra diri yang lebih stabil, sehingga variabel harga diri (*self-esteem*) dan perilaku manipulatif menjadi relevan untuk dikaji secara empiris.

Data dikumpulkan menggunakan dua instrumen, yaitu skala harga diri dan skala perilaku manipulatif, yang keduanya telah melalui uji validitas dan reliabilitas. Nilai koefisien Cronbach's Alpha yang tinggi menunjukkan bahwa instrumen memiliki konsistensi internal yang baik dan layak digunakan dalam penelitian.

Hasil analisis deskriptif memperlihatkan bahwa sebagian besar responden memiliki harga diri pada kategori sedang hingga tinggi, sementara kategori rendah hanya mencakup sebagian kecil responden. Hal ini mengindikasikan bahwa mayoritas partisipan memiliki pandangan positif terhadap diri dan yakin akan kemampuan yang dimiliki. Sebaliknya, individu dengan harga diri rendah cenderung meragukan kompetensinya, menghadapi kesulitan dalam situasi sosial, dan menghindari kondisi yang menuntut kepercayaan diri lebih tinggi.

		Self-esteem			Jumlah (%)
		Rendah	Sedang	Tinggi	
Perilaku manipulatif	Rendah	0	0 %	0	0 %
kalangan dewasa awal di Kelurahan Buha	Sedang	0	0 %	49	54.4 %
	Tinggi	0	0 %	5	5.6 %
				14	15.6 %
					90 (100%)

Gambar 1. Diagram Distribusi *Self-esteem*

Berdasarkan hasil pengukuran pada variabel perilaku manipulatif, ditemukan bahwa sebagian besar responden berada pada kategori rendah,

diikuti oleh kelompok dengan kategori sedang, dan hanya segelintir yang termasuk dalam kategori tinggi. Meskipun secara umum tingkat kecenderungan manipulatif terbilang rendah, perilaku tersebut tetap muncul dalam interaksi sosial sehari-hari para partisipan penelitian. Beberapa bentuk perilaku manipulatif yang teridentifikasi meliputi tindakan berpura-pura menjadi korban atau *playing victim* dengan tujuan memperoleh simpati dari orang lain, memberikan janji-janji yang sulit atau bahkan mustahil untuk dipenuhi, mengatur alur informasi atau menyembunyikannya secara selektif untuk memengaruhi keputusan pihak lain, serta menerapkan strategi *silent treatment* atau sikap diam sebagai sarana untuk mengendalikan dinamika hubungan interpersonal.

Variabel	Rentang Nilai	Kategori	Frekuensi	Persentase
Perilaku manipulatif	X < 92	Rendah	0	0 %
	92 ≤ X < 138	Sedang	71	78.89 %
	138 ≤ X	Tinggi	19	21.11 %

Gambar 2. Diagram Distribusi Perilaku Manipulatif

Hasil analisis data menggunakan metode regresi linier sederhana memperlihatkan bahwa tingkat harga diri (*self-esteem*) memiliki pengaruh yang bermakna terhadap perilaku manipulatif. Nilai koefisien determinasi (R^2) yang diperoleh adalah sebesar 0,492, yang menunjukkan bahwa sekitar 49,2% variasi dalam perilaku manipulatif pada responden dapat dijelaskan oleh perbedaan tingkat harga diri yang dimiliki. Sementara itu, sisa proporsi sebesar 50,8% berasal dari pengaruh faktor-faktor lain di luar variabel penelitian ini, seperti latar belakang pola asuh yang diterima sejak kecil, pengalaman masa kanak-kanak, tekanan yang berasal dari kelompok sebaya, karakteristik kepribadian, hingga paparan terhadap berbagai

konten di media sosial.

Variabel	Skor Empirik				Skor Hipotetik			
	Min	Maks	Mean	SD	Min	Maks	Mean	SD
Perilaku Manipulatif	95	171	128.41	14.44	46	184	115	23

Gambar 3. Hasil Analisis Regresi Linier Sederhana

Pengujian hipotesis yang dilakukan dengan menggunakan uji *t* menghasilkan temuan bahwa nilai *t* hitung yang diperoleh lebih besar dibandingkan dengan nilai *t* tabel pada tingkat signifikansi 5% ($p < 0,05$). Hasil ini mengindikasikan adanya hubungan yang signifikan antara variabel harga diri (*self-esteem*) dengan perilaku manipulatif pada responden. Dengan demikian, hipotesis yang dirumuskan dalam penelitian ini dinyatakan terbukti dan dapat diterima secara statistik, menguatkan asumsi bahwa tingkat harga diri memiliki peranan penting dalam memengaruhi kecenderungan individu untuk melakukan perilaku manipulatif.

Variabel	Rentang Nilai	Kategori	Frekuensi	Persentase
Self-esteem	$X < 84$	Rendah	0	0 %
	$84 \leq X < 126$	Sedang	54	60 %
	$126 \leq X$	Tinggi	36	40 %

Gambar 4. Hasil Uji *t*

Hasil analisis mengenai arah hubungan antara variabel menunjukkan bahwa individu yang memiliki tingkat harga diri (*self-esteem*) stabil umumnya mampu mengendalikan emosi dengan baik, memiliki penilaian yang realistik terhadap diri sendiri, serta berinteraksi secara terbuka tanpa harus mengandalkan strategi manipulatif untuk mencapai tujuan sosialnya. Sebaliknya, individu dengan harga diri rendah cenderung menggunakan perilaku manipulatif sebagai sarana untuk memperoleh pengakuan, mempertahankan hubungan yang ada, atau menghindari risiko penolakan dari lingkungan sekitar. Bahkan, pada

sebagian individu yang memiliki harga diri tinggi namun bersifat rapuh (*fragile high self-esteem*), kecenderungan untuk bersikap manipulatif juga dapat muncul apabila citra diri yang dimilikinya dirasakan terancam atau dipertanyakan oleh orang lain. Karakteristik demografis para responden dalam penelitian ini memperlihatkan adanya keragaman yang cukup luas. Mayoritas berada pada rentang usia 21–25 tahun, didominasi oleh kelompok mahasiswa, dengan latar belakang pendidikan terakhir mulai dari tingkat sekolah menengah atas hingga perguruan tinggi. Selain itu, responden juga berasal dari berbagai jenis pekerjaan, sehingga memberikan gambaran yang beragam mengenai kondisi sosial dan ekonomi mereka. Konteks sosial budaya di Kelurahan Buha, yang dikenal memiliki nilai-nilai komunal dan rasa kebersamaan yang kuat, turut memengaruhi dinamika hubungan antara harga diri dan perilaku manipulatif. Lingkungan yang menekankan pentingnya menjaga keharmonisan serta penerimaan dalam kelompok sosial dapat mendorong individu dengan harga diri rendah untuk menggunakan strategi manipulatif sebagai cara mempertahankan posisi sosial atau citra yang ingin ditampilkan. Bentuk perilaku manipulatif yang paling sering dijumpai meliputi *playing victim* atau berpura-pura menjadi korban demi memperoleh simpati, serta *silent treatment* atau sikap diam sebagai upaya mengendalikan situasi dalam hubungan interpersonal. Fenomena ini dapat dijelaskan melalui konsep *Self-Defense Mechanism* yang dikemukakan oleh Freud, di mana perilaku manipulatif berfungsi sebagai mekanisme pertahanan ego untuk menghindari rasa malu, kegagalan, atau penilaian negatif dari orang lain. Selain itu, teori *Self-Presentation* yang

dikemukakan oleh Goffman juga relevan untuk memahami fenomena ini, karena menjelaskan bahwa setiap individu secara sadar maupun tidak sadar berupaya mengatur kesan yang terbentuk di mata orang lain. Pada individu dengan harga diri rendah, proses pengelolaan kesan ini sering kali diwujudkan dalam bentuk strategi manipulatif untuk mendapatkan penerimaan atau validasi sosial.

Berdasarkan temuan tersebut, dapat disimpulkan bahwa diperlukan adanya intervensi yang terarah untuk membangun harga diri yang sehat pada kelompok dewasa awal. Program-program yang dapat diimplementasikan antara lain pelatihan keterampilan sosial untuk meningkatkan kemampuan berinteraksi secara asertif, konseling kelompok yang berfokus pada penguatan citra diri positif, edukasi mengenai literasi emosi agar individu mampu mengenali dan mengelola perasaannya dengan lebih adaptif, serta dukungan berkelanjutan dari keluarga dan komunitas. Dengan meningkatnya rasa percaya diri yang sehat, potensi munculnya perilaku manipulatif dapat ditekan, sehingga kualitas hubungan interpersonal dalam masyarakat akan semakin membaik dan harmonis.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis terhadap 90 responden dewasa awal di Kelurahan Buha, ditemukan bahwa sebagian besar peserta memiliki tingkat harga diri (*self-esteem*) pada kategori sedang hingga tinggi. Sebaliknya, kecenderungan perilaku manipulatif umumnya berada pada kategori rendah hingga sedang. Analisis regresi linear sederhana menunjukkan bahwa harga diri berpengaruh signifikan terhadap perilaku manipulatif, dengan kontribusi sebesar 49,2%. Sementara itu, 50,8% variasi perilaku manipulatif dipengaruhi

oleh faktor lain di luar ruang lingkup penelitian ini, seperti pengalaman masa kecil, pola asuh, pengaruh teman sebaya, karakteristik kepribadian, dan paparan media sosial.

Arah hubungan yang diperoleh menunjukkan bahwa individu dengan harga diri yang sehat dan stabil cenderung mampu mengatur emosi, berinteraksi secara terbuka, dan tidak mengandalkan strategi manipulatif dalam hubungan sosial. Sebaliknya, individu dengan harga diri rendah lebih rentan menggunakan manipulasi, baik untuk memperoleh pengakuan maupun mempertahankan hubungan yang sudah ada. Temuan ini sejalan dengan teori psikologi sosial yang menekankan bahwa persepsi seseorang terhadap nilai dirinya memengaruhi strategi interpersonal yang digunakan untuk menjaga citra diri di hadapan orang lain.

Hasil penelitian ini menegaskan pentingnya pengembangan harga diri positif pada kelompok dewasa awal. Upaya peningkatan harga diri dapat dilakukan melalui dukungan keluarga, pembelajaran keterampilan sosial, serta program pengembangan diri yang terstruktur. Intervensi tersebut diharapkan mampu menekan kecenderungan perilaku manipulatif serta memperkuat kualitas interaksi sosial di masyarakat, sehingga tercipta hubungan yang lebih sehat, terbuka, dan saling menghargai.

DAFTAR PUSTAKA

- Arnett, J. J. (2000). Emerging adulthood: A theory of development from the late teens through the twenties. *American Psychologist*, 55(5), 469–480. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.55.5.469>
- Bushman, B. J., Baumeister, R. F., & Phillips, C. M. (2009). Do people with fragile high *self-*

- esteem show narcissistic aggression? *Journal of Personality and Social Psychology*, 96(3), 531–545. <https://doi.org/10.1037/a0013271>
- Erikson, E. H. (1968). *Identity: Youth and crisis*. W. W. Norton & Company.
- Fox, J., & Rooney, M. C. (2015). The Dark Triad and trait self-objectification as predictors of men's use and self-presentation behaviors on social networking sites. *Personality and Individual Differences*, 76, 161–165. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2014.12.017>
- Goffman, E. (1959). *The presentation of self in everyday life*. Anchor Books.
- Grapsas, S., Brummelman, E., Back, M. D., & Denissen, J. J. (2020). The “why” and “how” of narcissism: A process model of narcissistic status pursuit. *Perspectives on Psychological Science*, 15(1), 150–172. <https://doi.org/10.1177/1745691619873350>
- Kernis, M. H. (2005). Measuring self-esteem in context: The importance of stability of self-esteem in psychological functioning. *Journal of Personality*, 73(6), 1569–1605. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.2005.00359.x>
- Kohlberg, L. (2008). *Essays on moral development, Vol. 2: The psychology of moral development*. Harper & Row.
- Kohlberg, L., & Hersh, R. H. (2012). Moral development: A review of the theory. *Theory Into Practice*, 16(2), 53–59. <https://doi.org/10.1080/00405847709542675>
- Lazarus, R. S., & Folkman, S. (2020). *Stress, appraisal, and coping*. Springer Publishing Company. (Catatan: pastikan tahun edisi ini benar, karena edisi asli adalah 1984.)
- Orth, U., & Robins, R. W. (2014). The development of self-esteem. *Current Directions in Psychological Science*, 23(5), 381–387. <https://doi.org/10.1177/0963721414547414>
- Paulhus, D. L., & Williams, K. M. (2002). The Dark Triad of personality: Narcissism, Machiavellianism, and psychopathy. *Journal of Research in Personality*, 36(6), 556–563. [https://doi.org/10.1016/S0092-6566\(02\)00505-6](https://doi.org/10.1016/S0092-6566(02)00505-6)
- Soben, G., Solang, D. J., & Narosaputra, D. A. N. (2021). Pengaruh dukungan sosial teman sebaya terhadap prokrastinasi akademik mahasiswa Program Studi Psikologi UNIMA. *PSIKOPEDIA*, 2(3), xx–xx.
- Triandis, H. C., & Gelfand, M. J. (2012). A theory of individualism and collectivism. In P. A. M. Van Lange, A. W. Kruglanski, & E. T. Higgins (Eds.), *Handbook of theories of social psychology* (pp. 498–520). Sage Publications.
- Zeigler-Hill, V. (2011). The connections between self-esteem and psychological functioning. In S. J. Schwartz et al. (Eds.), *Handbook of identity theory and research* (pp. 85–104). Springer.