

PENGARUH GAYA HIDUP MODERN TERHADAP INTERAKSI SOSIAL PADA REMAJA SMA WISNUWARDHANA MALANG

Minggus Salvinus Masela
Fakultas Psikologi Universitas Wisnuwardhana Malang
Alvin_masela85@yahoo.com

Abstrak: Remaja dapat bergaya hidup dengan baik maka diharapkan interaksi sosial pada remaja dapat meningkat, sedangkan remaja tidak dapat berjalan secara efektif maka akan menurunkan interaksi sosialnya. Metode pengumpulan data menggunakan metode skala dan kuesioner. Hasil perhitungan regresi didapat $F_{reg} = 1,339$ dengan $P = 0,253$ dinyatakan tidak signifikan, tetapi tidak ada hubungan antar gaya hidup (X) dan interaksi sosial (Y) pada remaja di SMA Wisnuwardhana Malang. maka diperoleh $r = -0,173$ dengan $p = 0,315$, sehingga dinyatakan tidak signifikan berarti tidak ada pengaruh antara penggunaan *facebook* dengan interaksi sosial.

Kata Kunci: Gaya Hidup Modern, Interaksi Sosial, Pada Remaja

Abstract: Teenagers that have well life style, was expected have increasity teenagersb social interaction, but teenagers can't walk effectively and then it will decrease social interaction. Data collection methods are using scale and questioner methods. Regression counting result was got $F_{reg} = 1,339$ with $P = 0,253$ that stated not significant, but there is no relation between life style (x) and social interaction (y) on teenagers at senior High school "SMA Wisnuwardhana" Malang. So it was got $r = 0,173$ with $p = 0,315$, and stated not significant have meaning there is no influence between facebook using with social interation.

Keyword: Moden Life Style, Social Interaction Teenager

I. PENDAHULUAN

Saat ini perkembangan teknologi yang semakin cepat menghasilkan kemajuan di berbagai bidang, baik secara ekonomi maupun sosial.

Seiring dengan kemajuan tersebut meningkat pula gaya hidup masyarakat dalam menyesuaikan diri dengan kecepatan itu sendiri.

Kemajuan teknologi ini mempunyai dampak, yaitu tidak seimbang dengan kesiapan mental masyarakat terutama remaja atau kawula muda untuk menerimanya.

Menurut Anoraga (1993), dalam interaksi sosial maka yang terjadi secara simultan.

Sedangkan perubahan *auto* plastis (perubahan yang bersifat mengubah diri sendiri) maupun *allo* plastis (perubahan yang bersifat lingkungan) yang terjadi melalui suatu mekanisme, dimana mekanisme tersebut antara lain imitasi atau peniruan, sugesti atau anjuran, simpati atau identifikasi.

Caplin (1991), juga mendefinisikan bahwa interaksi merupakan hubungan sosial antara beberapa individu saling mempengaruhi satu sama lain secara serempak.

Sedangkan Shaw (1990), mengatakan bahwa interaksi sosial adalah suatu pertukaran antar

pribadi dimana masing-masing orang menunjukkan perilakunya satu sama lain dalam kehadiran mereka dan masing-masing perilaku itu mempengaruhi satu sama lain.

Menurut Widiastutik (1999), mengatakan bahwa gaya hidup secara luas diartikan sebagai sebuah *mode* kehidupan yang diidentifikasi dengan bagaimana orang menghabiskan waktu mereka, apa yang mereka anggap penting dengan lingkungan mereka dan apa yang mereka pikirkan tentang diri mereka dan lingkungan mereka.

Menurut Hall and Linze (1993), gaya hidup adalah prinsip sistem dengan mana kepribadian individual berfungsi, keseluruhan yang memerintah bagian-bagiannya.

Gaya hidup merupakan prinsip yang menjelaskan keunikan seseorang. Setiap orang mempunyai gaya hidup tetapi tidak mungkin ada dua orang mengembangkan gaya hidup yang sama.

Menurut Widiastutik (1999), mengatakan bahwa gaya hidup menggambarkan pola tingkah laku seseorang dalam berinteraksi di dunia, sedangkan gaya hidup juga sebenarnya adalah suatu disposisi yang dilatarbelakangi perilaku atau reaksi yang diperlihatkan seseorang dalam kehidupan sehari-hari. Gaya hidup baru dapat dipahami apabila sudah diwujudkan dalam tingkah laku nyata.

Berdasarkan teori diatas, penulis ingin meneliti tentang “Pengaruh Gaya Hidup Modern Terhadap Interaksi Sosial Pada Remaja di SMA Wisnuwardhana Malang”.

Pengertian Interaksi Sosial

Interaksi sosial adalah suatu hubungan antara dua atau lebih individu, dimana kelakuan individu yang satu mengubah, mempengaruhi atau memperbaiki kelakuan individu yang lain atau sebaliknya. (Gerungan, 1996).

Menurut Anoraga (1993), didalam aspek-aspek masyarakat terdapat hubungan satu sama lain secara timbal balik. Hubungan tersebut meliputi hubungan antara manusia dengan manusia, antara manusia dengan kelompok dan antara kelompok dengan kelompok.

Menurut Thabuat dan Kelly (1990), mengatakan bahwa interaksi sosial sebagai peristiwa saling mempengaruhi satu sama lain ketika dua orang atau lebih hadir bersama, mereka menciptakan suatu hasil satu sama lain, atau komunikasi satu sama lain. Jadi dalam kasus interaksi, tindakan setiap orang bertujuan untuk mempengaruhi individu lain. sebagai contoh: A bertemu dengan B di jalan, kemudian dia menghentikan B dan mengajak ngobrol tentang cuaca, mendengarkan kesulitan-kesulitan yang dialaminya dan kemudian mereka bertukar pendapat dengan caranya masing-masing.

Caplin (1991), juga mendefinisikan bahwa interaksi merupakan hubungan sosial antara berbagi individu saling mempengaruhi satu sama lain secara serempak.

Shaw (1990), mengatakan bahwa interaksi sosial adalah suatu pertukaran antar pribadi dimana masing-masing orang menunjukkan perilakunya satu sama lain dalam kehadiran

mereka dan masing-masing perilaku itu mempengaruhi satu sama lain.

Syarat –syarat interaksi sosial

Suatu interaksi sosial menurut Muftuh dan Ruyadi (1995), hanya memungkinkan terjadi bila memenuhi dua syarat, yaitu adanya.

- a. Kontak sosial dari segi bahasa, kontak berarti sama-sama menyentuh secara fisik. Kontak baru terjadi, bila ada hubungan secara jasmaniah misalnya harus bertemu langsung dan bersentuhan. Namun sebagai gejala sosial tidak selalu dalam hubungan jasmaniah, karena orang dapat berhubungan dengan orang lain tanpa harus menyentuhnya, misalnya dengan cara berbicara dengan orang lain. Namun bila orang itu mengadakan kontak melalui surat, radio dan telepon tidak memerlukan hubungan jasmaniah. Jadi hubungan jasmaniah bukan syarat utama untuk terjadinya kontak sosial. Suatu kontak tidak sekedar bergantung kepada tindakan, akan tetapi juga tanggapan atau reaksi terhadap tindakan tersebut. Kontak sosial dapat bersifat positif (mengarah pada kerja sama) atau negatif (mengarah pada suatu pertentangan atau bahkan tidak menghasilkan interaksi sosial). Kontak sosial dapat berupa suatu kontak primer maupun sekunder. Kontak primer terjadi apabila yang mengadakan hubungan langsung bertemu dan berhadapan muka, berjabat tangan, saling tersenyum dan seterusnya. Sementara itu kontak yang bersifat sekunderpun dapat

bersifat langsung bila perantaranya melalui surat, telepon dan sejenisnya.

- b. Komunikasi adalah proses dimana seorang individu (komunikator) mengoperkan perangsang untuk mengubah tingkah laku individu yang lain (komunikan). (Hovland dan Abdurahman, 2001).

Teori Belajar dan Teori Insentif

Seseorang menyukai orang yang memberikan ganjaran bagi orang tersebut dan yang membantu memenuhi kebutuhannya. Menurut Sear (1994), mekanisme tersebut karena.

- a. Penguatan prinsip dasar dalam teori belajar penguatan bahwa seseorang menyukai orang yang dengan satu atau lain cara memberikan ganjaran sebagai penguatan dan tindakan atau sikap orang tersebut. Salah satu tipe ganjaran yang penting adalah persetujuan sosial. Banyak penelitian memperlihatkan bahwa seseorang cenderung menyukai orang yang menilai dirinya atau orang tersebut secara positif.
- b. Pertukaran sosial pandangan ini menyatakan bahwa perasaan suka seseorang kepada orang lain didasarkan pada penilaian orang tersebut terhadap kerugian dan keuntungan yang diberikan seseorang kepadanya. Teori ini juga menekankan bahwa seseorang membuat penilaian komparatif, yaitu keuntungan yang akan diperolehnya dari seseorang dibandingkan dengan keuntungan yang diperoleh dari orang lain.

c. Asosiasi menurut Sear (1994), seseorang menjadi suka kepada orang lain yang diasosiasikan / dihubungkan dengan pengalaman yang baik dan bagus serta tidak suka pada seseorang yang diasosiasikan dengan pengalaman buruk dan jelek. Namun seperti yang banyak terjadi, kebenaran dan kesederhanaan gagasan ini tidak boleh membutuhkan orang terhadap proses lain yang pada suatu saat mungkin bertentangan dengan gagasan tersebut.

Menurut Sear (1994), kadang-kadang kesengsaraan yang dialami bersama menciptakan rasa solidaritas yang terjadi dasar suatu persahabatan.

Berbagai Kebutuhan Sosial

Kebutuhan manusia sebagai kebutuhan sosial menjadi semakin rumit dan beraneka ragam. Orang akan berafiliasi untuk mendapatkan kegembiraan, memperoleh pertolongan, menjalin keakraban, berbagi keintiman seksual, mendapatkan pujian dan sebagainya. Para peneliti telah mencoba mengidentifikasi bermacam-macam kebutuhan sosial yang dapat dipenuhi melalui suatu hubungan. Proses psikologis yang menyebabkan seseorang ingin memperoleh kebersamaan dengan orang lain, karena.

a. Hipotesis pengalihan sosial atau kehadiran belaka: orang yang merasa kuat, berafiliasi untuk mengalihkan pikiran mereka dari masalah yang dihadapi. Dalam hal ini tidak banyak dipersoalkan dengan siapa mereka

berafiliasi karena hampir dengan setiap orang biasa.

b. Teori perbandingan sosial (*social comparison theory*) menyatakan bahwa orang berafiliasi untuk membandingkan perasaan mereka sendiri dengan perasaan orang lain dalam situasi yang sama. Dalam hal ini penting bagi orang tersebut untuk berafiliasi hanya dengan orang yang menghadapi situasi yang sama.

Enam dasar ketentuan hubungan sosial yaitu.

a. Kasih sayang, merupakan rasa aman dan ketenangan yang diberikan oleh hubungan yang sangat erat. Sebagai anak, biasanya orang sangat terikat kepada orang tuanya. Sebagai orang dewasa, mungkin orang tersebut mengalami keintiman ini dengan pacar, tunangan atau teman akrab lainnya.

b. Integrasi sosial, merupakan perasaan berbagi minat dan sikap yang sering diberikan oleh hubungan dengan teman, rekan kerja atau teman satu regu. Hubungan semacam ini memungkinkan adanya persahabatan dan memberikan rasa memiliki terhadap kelompok.

c. Harga diri, diperoleh jika orang mendukung perasaan seseorang bahwa orang tersebut adalah orang berharga dan berkemampuan.

d. Rasa persatuan yang dapat dipercaya, melibatkan pengertian bahwa orang akan membantu orang lain pada saat orang tersebut membutuhkan. Jika timbul keadaan darurat, seseorang sering meminta bantuan keluarganya atau orang lain.

- e. Bimbingan, diberikan oleh konselor, guru, dokter, teman dan lain-lain yang nasehat dan informasinya diharapkan.
- f. Kesempatan pengasuh, terjadi jika orang bertanggung jawab terhadap kesejahteraan orang lain. mengasuh orang lain memberikan perasaan bahwa seseorang tersebut dibutuhkan dan penting. (Sear, 1994).

Faktor-Faktor yang Mendasari Interaksi Sosial

Faktor-faktor interaksi sosial yaitu sebagai berikut.

1) Imitasi.

Teori ini beranggapan bahwa seluruh kehidupan sosial sebenarnya berdasarkan faktor imitasi saja. Walaupun pendapat ini ternyata berat sebelah, namun peranan imitasi dalam interaksi sosial itu tidaklah kecil. Imitasi merupakan dorongan untuk meniru orang lain. misalnya anak yang sedang belajar berbicara, mula-mula ia seakan-akan mengimitasi dirinya sendiri, ia mengulang-ulang bunyi kata seperti ma-ma, guna melatih fungsi-fungsi lidah dan mulutnya untuk berbicara. Kemudian ia mengimitasi orang lain, biasanya ibunya, dalam mempelajari pengucapan kata-kata pertama dan kata selanjutnya. Ia mulai mengerti kata-kata itu juga karena mendengarnya dalam mengimitasi penggunaan dari orang lain.

Malahan tidak hanya berbicara saja, yang merupakan alat komunikasi yang terpenting tetapi juga cara-cara lainnya untuk mengatakan dirinya dipelajarinya melalui proses imitasi pula. Misalnya cara memberi hormat, cara mengatakan terima kasih, juga cara-cara berpakaian, gejala

mode yang mudah menjaral itu, dipelajari orang dengan jalan imitasi.

Di lapangan sosial dan perkembangan kepribadian individu, imitasi mempunyai peranan, sebab dengan mengikuti suatu contoh yang baik itu dapat merangsang perilaku seseorang. Imitasi dapat mendorong individu atau kelompok untuk melaksanakan perbuatan-perbuatan yang baik, sehingga memiliki suatu kerangka cara-cara tingkah laku dan sikap-sikap moral yang dapat menjadi pokok pangkal untuk memperluas interaksi sosial secara positif.

Namun, indikasi juga mempunyai segi-segi negatif, yaitu apabila hal-hal yang diimitasi itu memungkinkan salah ataupun secara moral dan yuridis harus ditolak. Imitasi dapat menimbulkan kebiasaan dimana orang mengimitasi sesuatu tanpa kritik, sehingga dapat menghambat hubungan dalam berfikir kritis. Sebelum seseorang mengimitasi sesuatu hal haruslah terpenuhi beberapa syarat, yaitu.

- a. Minat perhatian yang cukup besar akan hal tersebut.
- b. Sikap menjunjung tinggi atau mengagumi hal-hal yang diimitasi.
- c. Dapat juga orang-orang mengimitasi suatu pandangan atau tingkah laku, karena hal itu juga mempunyai penghargaan sosial yang tinggi. (Gerungan, 1996).

2) Identifikasi.

Identifikasi dalam teori psikologi berarti dorongan untuk menjadi sama (identik) dengan orang lain. proses identifikasi pertama-tama

berlangsung secara tak sadar (dengan sendirinya), keduanya secara irasional sehingga berdasarkan perasaan-perasaan atau kecenderungan-kecenderungan dirinya yang tidak diperhitungkan secara rasional, dan ketiganya identifikasi berguna untuk melengkapi sistem norma, cita-cita dan pedoman tingkah laku orang yang mengidentifikasi itu. Pada mulanya anak mengidentifikasi diri dengan orang tuanya, tetapi lambat laun, sesudah ia berkembang di sekolah dan menjadi pemuda, tempat identifikasi dapat beralih dari orang tuanya kepada orang-orang lain yang dianggap terhormat atau bernilai tinggi seperti salah seorang gurunya.

Proses identifikasi terjadi secara otomatis, bahwa sadar, dan obyek identifikasi itu tidak dipilih secara rasional tetapi berdasarkan penilaian subyektif atau perasaan, ikatan yang terjadi diantara orang yang mengidentifikasi merupakan ikatan batin yang lebih mendalam daripada ikatan antara orang-orang yang tidak dikenal, sedangkan orang tempat untuk mengidentifikasi akan dinilai terlebih dahulu dengan cukup teliti (dengan perasaan) sebelumnya orang tersebut mengidentifikasikan diri dengannya, yang bukan merupakan proses rasional dan sadar, melainkan irasional dan langsung di bawah taraf kesadarannya. Masa perkembangan manusia paling banyak melakukan identifikasi dengan orang lain selain dari pada orang tuanya dalam keadaan tertentu. Nyata bahwa hubungan sosial yang berlangsung pada identifikasi lebih mendalam daripada hubungan yang berlangsung melalui proses imitasi. (Gerungan, 1996).

3) Simpati.

Simpati dapat dirumuskan sebagai perasaan tertariknya orang yang satu terhadap orang yang lain. Simpati timbul tidak atas dasar logis rasional tetapi berdasarkan penilaian perasaan, seperti juga pada proses identifikasi. Orang tiba-tiba merasa dirinya tertarik kepada orang lain seakan-akan dengan sendirinya, dan tertariknya itu bukan karena salah satu ciri tertentu melainkan karena keseluruhan cara-cara bertingkah laku orang tersebut. Tetapi berlainan dengan identifikasi. Timbulnya simpati itu merupakan proses yang sadar bagi manusia yang merasa simpati terhadap orang lain. peranan simpati cukup nyata dalam hubungan persahabatan antara dua orang atau lebih. Gejala identifikasi diri dan simpati sebenarnya sudah berdekatan. Pada simpati, dorongan utama adalah ingin mengikuti jejaknya, ingin mencontoh, ingin belajar dari orang lain yang dianggapnya sebagai ideal. Jelasnya bahwa saling mempengaruhi dalam interaksi sosial yang berdasarkan simpati, jauh lebih mendalam akibatnya daripada yang terjadi atas dasar imitasi; yaitu merupakan keadaan untuk merasakan seolah-olah dirinya berada dalam keadaan orang lain dan ikut merasakan apa yang dilakukan, dialami atau diderita orang lain tersebut.

Disimpulkan bahwa interaksi sosial mengandung hubungan timbal balik antara dua individu atau lebih dan masing-masing yang terlibat di dalamnya memainkan peran secara aktif, yang didasari oleh factor imitasi, identifikasi dan simpati.

Pengertian Gaya Hidup Modern

Menurut Widiastutik (1999)), gaya hidup secara luas diartikan sebagai sebuah *mode* kehidupan yang diidentifikasi dengan bagaimana orang menghabiskan waktu mereka, apa yang mereka anggap penting dengan lingkungan mereka dan apa yang mereka pikir tentang diri mereka dan lingkungan mereka.

Menurut Hall dan Linze (1993), gaya hidup adalah prinsip sistem dengan mana kepribadian individual berfungsi, keseluruhan yang memerintah bagian-bagiannya. Gaya hidup merupakan prinsip yang menjelaskan keunikan seseorang. Setiap orang mempunyai gaya hidup tetapi tidak mungkin ada dua orang mengembangkan gaya hidup yang sama.

Menurut Naisbit dan Aburdene (2004), mengatakan bahwa era globalisasi memungkinkan timbulnya gaya hidup global. Orang cenderung mengejar kesempatan untuk bisa memuaskan kebutuhan aktualisasi diri, sekaligus tampil sebagai pemenang dalam persaingan untuk memperoleh yang terbaik, tertinggi dan terbanyak.

Menurut Engel F.J dan Blacwell (1994), mengatakan bahwa gaya hidup adalah perilaku membeli dan memanfaatkan waktu luang. Hal ini berkaitan dengan faktor ekonomi dan demografi seseorang. Menurut Kelly (1990), yaitu teori konstruk dimana setiap manusia akan berusaha mensistimatisir reaksi-reaksinya agar ia dapat mengendalikan sekaligus memprediksikan diri sendiri maupun lingkungannya. Bila ia tidak dapat menciptakan suatu pola perilaku tertentu maka ia akan menghadapi ancaman *inkompabilitas* dan

inkonsintesis yang menyebabkan reaksi-reaksinya tidak efektif atau tidak menguntungkan. (Widiastutik, 1999).

Psikografik yaitu dipergunakan untuk mengukur gaya hidup yang diperkenalkan oleh Widiastutik (1999) dan Sadiyo Sugita (2009), dimana lebih dikenal sebagai tehnik *Actifity, Interest, Opini (AIO)* yang mana mengukur.

- 1) *Activity* yaitu tingkah laku nyata yang dapat diobservasi. Lewat observasi peneliti dengan mudah mengenal dan memahami sikap dan perilaku yang tampak dari individu. Mengetahui kemampuan dan pengembangan interaksi sosial yang diakibatkan oleh gaya hidup modern.
- 2) *Interest* yaitu tingkah laku yang melatarbelakangi suatu pilihan perilaku. Adanya kemampuan untuk memilih gaya hidup tertentu yang sesuai dengan kepribadian sehingga sikap dan perilaku nyata yang terealisasi lewat interaksi sosial dapat berkembang dengan baik pula. Pilihan gaya hidup tertentu memberikan pengaruh secara positif dan negatif.
- 3) *Opinion* yaitu reaksi lisan atau tulisan terhadap pernyataan atau *event* tertentu. Adanya kemampuan untuk menilai dan mengimbangi pilihan terhadap gaya hidup tertentu dan seberapa besar pengaruhnya atau pengembangan terhadap interaksi sosial.

Studi gaya hidup mempunyai tempat yang khusus dalam penelitian pasar. Konsep gaya hidup diperkenalkan oleh Widiastutik (1999), yaitu sebuah sistem konsep, dimana konsep tersebut

mengacu pada *mode* kehidupan tertentu dalam makna yang lebih luas dan menyeluruh serta membentuk pola tertentu dan berasal dari kehidupan yang dinamis di dalam masyarakat. Menurut Susianto (1999), mengatakan bahwa konsep gaya hidup ini menjadi sangat penting karena gaya hidup berguna untuk memberi pemahaman yang lebih rinci terhadap gradasi dari masyarakat perkotaan yang digambarkan dengan struktur seperti kelas sosial, usia, jenis kelamin dan etnik. Dengan konsep gaya hidup akan memperoleh gambaran yang lebih bernuansa tentang mereka.

Lebih lanjut Susianto(1999), mengatakan bahwa gaya hidup menunjukkan pada kerangka acuan yang dipahami oleh seseorang dalam bertingkah laku. Dua aspek yang ditekankan disini adalah individu berusaha membuat seluruh aspek hidup berhubungan dalam suatu pola tertentu atau mengatur strategi bagaimana individu berinteraksi dengan orang lain. Persepsi yang timbul pada orang lain merupakan hasil dari cara individu berkomunikasi, strategi komunikasi ini sangat penting karena mencerminkan bahwa individu memiliki kebebasan untuk mengatur hidupnya, kebebasan dalam batasan truktural tertentu, seperti kelas sosial tingkat usia, jenis kelamin dan etnik tertentu, namun akan memiliki gaya hidup yang berbeda-beda.

Menurut Sajogya (2002), gaya hidup diartikan secara luas sebagai *mode* kehidupan yang di identifikasikan dengan bagaimana orang menampilkan kepribadian melalui perilaku

sebagai aktualisasi diri terhadap lingkungan yang ada di sekitarnya.

Menurut Poernomo (2004), gaya hidup yang menyangkut pilihan pekerjaan dan makanan. *Mode* pakaian dan kesenangan telah mengalami perubahan, dengan kepastian mengalirnya pengaruh kota-kota besar terhadap kota-kota kecil, bahkan sampai ke desa. Bentuk-bentuk tradisional, diganti dengan gaya hidup global.

Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Gaya Hidup

Menurut Nugraheni (2003), faktor-faktor yang mempengaruhi gaya hidup seseorang yaitu ada yakni faktor internal dan faktor eksternal.

1) Faktor internal terdiri dari.

a. Sikap.

Sikap berarti suatu keadaan jiwa dan keadaan pikir yang dipersiapkan untuk memberikan tanggapan terhadap suatu objek yang diorganisasi melalui pengalaman dan mempengaruhi secara langsung pada perilaku. Keadaan jiwa tersebut sangat dipengaruhi oleh tradisi, kebiasaan, kebudayaan dan lingkungan sosialnya.

b. Pengalaman dan pengamatan.

Pengalaman dapat mempengaruhi pengamatan sosial dalam tingkah laku; pengalaman dapat diperoleh dari semua tindakannya dimasa lalu dan dapat dipelajari. Melalui belajar orang akan dapat memperoleh pengalaman. Hasil dari pengalaman sosial akan dapat membentuk pandangan terhadap suatu objek.

c. Kepribadian.

Kepribadian adalah konfigurasi karakteristik individu dan cara berperilaku yang menentukan perbedaan perilaku dari setiap individu.

d. Konsep diri.

Faktor lain yang menentukan kepribadian individu adalah konsep diri. Konsep diri sudah menjadi pendekatan yang dikenal amat luas untuk menggambarkan hubungan antara konsep diri konsumen dengan *image* merek. Bagaimana individu memandang dirinya akan mempengaruhi minat terhadap suatu objek. Konsep diri sebagai inti dari pola kepribadian akan menentukan perilaku individu dalam menghadapi permasalahan hidupnya, karena konsep diri merupakan bagian dari referensi diri yang menjadi awal perilaku.

e. Motif.

Perilaku individu muncul karena adanya motif kebutuhan untuk merasa aman dan kebutuhan terhadap *prestise* merupakan beberapa contoh tentang motif. Jika motif seseorang terhadap kebutuhan akan *prestise* itu besar maka akan membentuk gaya hidup yang cenderung mengarah kepada gaya hidup hedonis.

f. Persepsi.

Persepsi adalah proses dimana seseorang memilih, mengatur, dan menginterpretasikan informasi untuk membentuk suatu gambar yang berarti mengenai dunia.

2) Faktor eksternal terdiri dari:

a. Kelompok referensi.

Kelompok referensi adalah kelompok yang memberikan pengaruh langsung atau tidak langsung terhadap sikap dan perilaku seseorang. Kelompok yang memberikan pengaruh langsung adalah kelompok dimana individu tersebut menjadi anggotanya dan saling berinteraksi, sedangkan kelompok yang memberi pengaruh tidak langsung adalah kelompok dimana individu tidak menjadi anggota di dalam kelompok tersebut. Pengaruh-pengaruh tersebut akan mendapatkan individu pada perilaku dan gaya hidup tertentu.

b. Keluarga.

Keluarga memegang peranan terbesar dan terlama dalam pembentukan sikap dan perilaku individu. Hal ini karena pola asuh orang tua akan membentuk kebiasaan anak yang secara tidak langsung mempengaruhi pola hidupnya.

c. Kelas sosial.

Kelas sosial adalah sebuah kelompok yang relatif homogen dan bertahan lama dalam sebuah masyarakat, yang tersusun dalam sebuah urutan jenjang, dan para anggota dalam setiap jenjang itu memiliki nilai, minat, dan tingkah laku yang sama. Ada dua unsur pokok dalam kelas sosial pembagian kelas dalam masyarakat, yaitu kedudukan (status) dan peranan. Kedudukan sosial artinya tempat seseorang dalam lingkungan pergaulan, *prestise* hak-haknya serta kewajibannya. Kedudukan sosial ini dapat dicapai oleh seseorang dengan usaha yang sengaja maupun

diperoleh karena kelahiran. Peranan merupakan aspek yang dinamis dari kedudukan. Apabila individu melaksanakan hak dan kewajibannya sesuai dengan kedudukannya maka ia menjalankan suatu peranan.

d. Kebudayaan.

Kebudayaan yang meliputi pengetahuan, kepercayaan, kesenian, moral, hukum, adat istiadat, dan kebiasaan-kebiasaan yang diperoleh individu sebagai anggota masyarakat. Kebudayaan terdiri dari segala sesuatu yang dipelajari dari pola-pola perilaku yang normatif, meliputi ciri-ciri pola pikir, merasakan dan bertindak. Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi gaya hidup berasal dari dalam (internal) dan dari luar (eksternal).

Tipe-Tipe Gaya Hidup Modern

Menurut Susianto (1999), bahwa gaya hidup merupakan gambaran identifikasi karakteristik yang dominant dan dengan diperkaya oleh aktifitas dan cirri-ciri yang dimiliki pada masing-masing tipe. Adapapun tipe-tipe gaya hidup sebagai berikut.

a. Tipe hura-hura mereka adalah orang-orang yang selalu terlibat dengan orang lain. Ciri gaya hidup yang mencari kesenangan pribadi, individualis, tidak ambil pusing dengan urusan disekelilingnya. Tidak mempunyai prinsip dasar yang kuat, cenderung ikut-ikutan oleh karena itu mereka enggan terikat dengan

rutinitas, serta dalam mengikuti kegiatan tidak ingin serius terlibat di dalamnya.

- b. Tipe sportif mereka adalah kelompok yang mempunyai kesenangan terhadap olah raga, energik, memiliki mobilitas dalam mencapai sesuatu yang tinggi ditunjang dengan rasa percaya diri, supel dalam pergaulan dan mau menerima kritikan secara terbuka, senang tampil rapi dan menjadi pusat perhatian.
- c. Tipe sosial mereka adalah kelompok yang suka terhadap orang lain. Untuk ini mereka lebih aktif dalam kegiatan yang bersifat sosial dan produktif, sampai pada mengisi waktu luangnya pada kegiatan-kegiatan yang bermanfaat bagi diri maupun orang lain.
- d. Tipe rumahan mereka adalah orang-orang yang mengisi waktu luang dengan berada di dalam rumah, kurang aktif pergaulannya dengan teman-teman sebaya. Dengan memiliki hobi membaca sehingga tergolong berprestasi tinggi, kurang menyukai keramaian dan kurang menyukai hal-hal baru, dan dalam mengambil keputusan lebih dahulu mempertimbangkan secara rasional.

Pembentukan Gaya Hidup

Menurut Hurclok (1997), pembentukan gaya hidup terjadi pada masa kanak-kanak yaitu usia 4-5 tahun, dan sejak itu pengalaman-pengalaman diasimilasikan dan digunakan menurut gaya hidup yang unik ini, sikap, perasaan persepsi terbentuk dan menjadi mekanik pada usia dini, dan sejak itu praktis gaya hidup tidak bisa berubah.. Orang mungkin memperoleh cara-cara baru untuk

mengungkapkan gaya hidupnya yang unik, tetapi cara ini merupakan contoh konkrit dan khusus dari gaya hidup yang terbentuk pada usia awal.

Pembentukan gaya hidup sebagian besar ditentukan oleh inferioritas-inferioritas khusus. Apakah anak memiliki kelemahan fisik maka gaya hidupnya akan terwujud melakukan hal-hal yang akan menghasilkan fisik yang kuat. Anak yang bodoh akan berjuang mencapai superioritas intelektual.

Menurut Yanti B. Sugarda (1990), sebagaimana yang telah disebutkan tentang tipe-tipe gaya hidup tidak seorangpun murni memiliki sifat-sifat tanpa tercampur dengan sifat lain, sehingga kecenderungan untuk menggunakan sifat tertentu pada kesempatan tertentu pula.

Pengaruh gaya hidup modern terhadap interaksi sosial

Menurut Sarwono (1992), gaya hidup seseorang dapat menyebabkan timbulnya selektifitas dan distorsi pada mental, karena gaya hidup ini berpengaruh terhadap tempat-tempat yang diketahui atau didatangi, gaya hidup antara orang desa dan orang kota tidak sama. Gaya hidup seseorang dipengaruhi oleh latar belakang orang tersebut berada. Hal ini yang menyebabkan hubungan antara satu orang dengan orang lain terhambat.

Menurut Abu Ahmadi (1990), dalam kehidupan bermasyarakat gaya hidup hedonisme yaitu mencari kenikmatan dalam kehidupannya, tidak merasa bahwa mereka tidak lagi melihat

masyarakat disekelilingnya apakah gaya hidup tersebut dapat diterima atau tidak.

Menurut Widiastutik (1991), gaya hidup besar pengaruhnya pada tingkah laku seseorang. Gaya hidup sebagian besar ditentukan oleh inferioritas-inferioritas khusus. dimana setiap individu ingin mencapai superioritas yang diinginkan untuk membuktikan bahwa dirinya bisa seperti orang lain. walaupun hal ini membutuhkan perjuangan yang sangat sulit dalam mencapainya.

Menurut Soekanto (1990), mengatakan bahwa faktor imitasi mempunyai peranan yang sangat penting dalam proses interaksi sosial. Salah satu segi positifnya adalah imitasi dapat mendorong seseorang untuk mematuhi kaidah-kaidah dan nilai-nilai yang berlaku. Namun demikian imitasi mungkin pula mengakibatkan terjadinya hal-hal yang negatif, misalnya yang ditiru adalah tindakan-tindakan yang menyimpang, selain itu imitasi juga dapat melemahkan atau bahkan mematikan daya kreasi seseorang. Gaya hidup yang ditiru oleh seseorang dalam interaksi sosial sangat berpengaruh.

II. METODE

Populasi

Subyek penelitian ini adalah remaja di SMA Wisnuwardhana Malang yang berjumlah 150 orang, yang terbagi menjadi tiga kelas.

Sampel

Jumlah sampel yaitu 40 orang. Teknik yang digunakan adalah *Proporsional Random Sampling*, karena setiap kelas hanya diambil 25

orang siswa yang digunakan sebagai sampel dengan cara mengundi daftar hadir.

Analisis Data

Hasil data yang diperoleh adalah yang bersiat kuantitatif, yaitu yang berupa angka-angka sehingga analisisnya menggunakan teknik statistik. Untuk menghitung analisa regresi digunakan komputasi SPS-2000 Program Analisa Regresi edisi Sutrisno Hadi dan Yuni Pamardiningsih, Universitas Gajah Mada, Yogyakarta, versi IBM/IN 2000.

Analisa regresi digunakan untuk mengetahui adanya hubungan antara dua variabel yang diteliti yaitu variabel bebas (X) dan variabel terikat (Y). Adapaun sistematika perhitungan dengan menggunakan analisis regresi adalah sebagai berikut.

- 1) Mencari korelasi antara kriterium dengan satu prediktor.
- 2) Menguji korelasi apakah signifikan atau tidak.
- 3) Mencari persamaan regresi (Sutrisno Hadi, 1994).

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Setelah dilakukan analisa data maka dapat disimpulkan hasil penelitian sebagaimana berikut.

Tabel 1. Rangkuman Analisa Regresi

Sumber Variasi	JK	Db	RK	Freg	R ²	P
Regresi (reg)	46,343	138	46,343	1,339	0,034	0,253
Residu (res)	1,314.766		34,599	--	--	--
Total	1,361.109	39	--	--	--	--

Hasil perhitungan regresi didapat Freg = 1,339 dengan P = 0,253 dinyatakan tidak signifikan, tetapi tidak ada hubungan antar gaya hidup (X) dan interaksi sosial (Y) pada remaja di SMA Wisnuwardhana Malang. Hipotesis yang berbunyi, ada pengaruh antara gaya hidup dengan interaksi sosial pada remaja tidak diterima pada taraf kepercayaan 99%.

Hasil perhitungan koefisien korelasi (r) sebesar 0,185. angka ini menunjukkan korelasi positif antara gaya hidup dengan interaksi sosial. Artinya bahwa semakin semakin tinggi gaya hidup maka semakin tinggi interaksi sosial yang terjadi, dan sebaliknya semakin rendah gaya hidup maka semakin rendah tingkat interaksi yang terjadi.

Hasil perhitungan koefisien determinan (R²) sebesar 0,034 artinya variabel gaya hidup mempengaruhi interaksi sosial pada remaja di SMA Wisnuwardhana Malang sebesar 0,34% sedangkan sisanya 90,5% dipengaruhi oleh faktor lain.

Pembahasan

Hasil yang didapat dari analisa kuantitatif adalah bahwa hipotesa alternatif dalam penelitian ini ditolak; tidak terdapat korelasi antara gaya hidup dengan interaksi sosial pada remaja di SMA Wisnuwardhana Malang. Hal ini membuktikan walaupun ditolak tetapi gaya hidup masih mempengaruhi remaja didalam hubungan interaksi sosial.

Gaya hidup besar pengaruhnya pada tingkah laku seseorang. Penelitian-penelitian yang

dilakukan oleh Adler (Widiastutik, 1999) mengatakan bahwa sebagian besar ditentukan oleh inferioritas-inferioritas khusus. Setiap individu ingin mencapai superioritas yang diinginkan untuk membuktikan bahwa dirinya bisa seperti orang lain. Walaupun hal ini membutuhkan perjuangan yang sangat sulit dalam mencapainya.

Di dalam menjalankan aktivitasnya, remaja tidak lepas dari situasi lingkungan yang ada disekitarnya. Karena setiap situasi yang ada disekeliling pasti memiliki pengaruh terhadap individu yang berada pada lingkungan tersebut. Situasi lingkungan atau keadaan lingkungan harus sesuai, dalam arti bisa menimbulkan kenyamanan dalam bergaul, karena dalam interaksi sangat dibutuhkan kondisi lingkungan yang mendukung dan menarik (Hani, 1995).

Kemampuan menciptakan suatu kondisi yang menarik dalam berinteraksi tentu tidak bisa lepas dari kondisi fisik lingkungan tersebut, terutama kondisi individu dan kondisi tempat. Dengan tempat dan individu yang sesuai akan lebih menjamin terciptanya hubungan yang baik dalam interaksi sosial, karena dengan memperhatikan lingkungan dan gaya hidup yang ada akan menimbulkan interaksi yang lebih baik (Hasibuan, 2001).

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data yang telah dilakukan, diperoleh hasil bahwa tidak ada hubungan antara gaya hidup remaja dengan interaksi sosial di SMA Wisnuwardhana Malang,

dimana semakin tinggi gaya hidup maka semakin tinggi pula interaksi sosial pada remaja. Begitu pula sebaliknya yaitu semakin rendah gaya hidup maka semakin rendah pula tingkat interaksi sosialnya. Hasil perhitungan menunjukkan bahwa sumbangan efektivitas gaya hidup terhadap interaksi sosial hanya sebesar 0,34% dan sisanya sebesar 90,5% dipengaruhi oleh faktor lain. Faktor dari dalam diri meliputi kemampuan komunikasi, keinginan untuk menjalin persahabatan dan penyesuaian diri. Sedangkan faktor dari luar yaitu adanya kelas sosial dan keadaan ekonomi.

Saran

Berdasarkan dari hasil pembahasan dari penelitian ini, membuktikan bahwa gaya yang tinggi berhubungan dengan interaksi sosial pada remaja, maka saran yang dapat peneliti ajukan adalah sebagai berikut.

a) Bagi Remaja

- Lebih meningkatkan komunikasi antar sesama remaja atau orang lain.
- Hendaknya dapat menjalin persahabatantampa melihat keadaan kelas sosialnya.
- Hendaknya menjalin suatu hubungan yang didasari rasa kebersamaan.
- Hendaknya dapat menyesuaikan diri dengan keadaan lingkungan yang ada, dan mengontrol diri agar tidak mengikuti arus gaya hidup yang sedang bisa menghambat interaksi dalam masyarakat.

b) Bagi Peneliti selanjutnya

- Mengumpulkan informasi sebanyak mungkin mengenai lembaga yang dapat dipakai untuk melakukan penelitian.
- Membuat instrumen penelitian dengan menambah faktor-faktor yang berhubungan dengan interaksi sosial.

DAFTAR RUJUKAN

- Abdurahman, Hovland. (2001). *Psikologi Komunikasi*. Jakarta: Dunia Pustaka Jaya.
- Widiastutik. (1999). *Gaya Hidup*. <http://www.Google.com>. Diakses pada Desember 2016
- Ahmadi, Abu. 1990. *Psikologi Sosial*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Anoraga, Panji dan Ninik Widianti. 1993. *Psikologi dalam Perusahaan*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Azwar, Saifudin. 2000. *Sikap Manusia, Teori dan Pengukurannya*. Yogyakarta: Pustaka Belajar.
- Azwar, Saifuddin. 2003. *Tray Out Skala*. Yogyakarta: Pustaka Belajar.
- Bonner dan Gerungan (1996). *Berdasarkan Teori Interaksi Sosial*. <http://www.Google.com>.
- Caplin J.P. 1991. *Dictionary of Psychology*. New York: Dell Publishing Co.
- Demby (Widiastuti, 1999). *Berdasarkan teori Interaksi Sosial*. <http://www.Google.com>.
- Engel F.J, Blacwell.R.D. Minilalt.T.P.W. 1994. *Prilaku Konsumen*. Jakarta: Bima Putra Aksara.
- Gerungan. 1996. *Psikologi Sosial*. Jakarta: Eresco.
- Hadi, Sutrisno. 1994-2000. *Gaya Hidup. Metodologi Research*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Hadi. 2001. *Analisa Regresi*. <http://www.Google.com>.
- Hall, Cs and Linze.G. 1993. *Teori-teori Psikodinamika (klimis)*. Yogyakarta: Kanisius.
- Hani. 1995. *Kondisi Lingkungan yang Mendukung dan Menarik. Analisa Regresi*. <http://www.Google.com>.
- Hasibuan. 2001. *Interaksi yang Lebih Baik*. <http://www.Google.com>.
- Hawkins. 1992. *Gaya Hidup*. <http://www.Google.com>.
- Hurclok, Elizabet. 1997. *Psikologi Perkembangan*. Jakarta: Erlangga.
- Kelly, Thabuat. 1990. *Psikologi Industri dan Sosial*. Yogyakarta: Andi Offiset.
- Muftuh, Bunyamin dan Yadi Ruyadi. 1995. *Sosiologi I*. Bandung: Ganesa Exact.
- Naisbit, Aburdene. 2004. <http://www.Himsi.com>.
- Nugraheni. 2003. *Gaya hidup*. <http://www.Google.com>.
- Poernomo, Ieda. 2004. <http://www.Himsi.com>.
- Sajogya. 2002. *Sosiologi Pedesaan*. Yogyakarta: Gajah Mada Universitas.
- Sarwono, Wirawan, Sarlito. 1992. *Psikologi Remaja dan Keluarga*. Jakarta: BPK Gunung Mulia.
- Sear. 1994. *Psikologi Belajar*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Shaw, M.E. and Costanzo, P.R. 1990. *Theories of Sosial Psikology*. Secon Edition. London: Mc Graw-Hill Book Co.

Soekanto, Sarjono. 1990. *Sosiologi Suatu Pengantar*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

Sugita Sadiyo. 2009. *Gaya Hidup Modern*. [http://www. Google.com](http://www.Google.com).

Susianto. 1999. *Deskriptif Gaya Hidup Sebagai Kebutuhan Psikology*.

Syaifudin Anwar. 1995). *Gaya Hidup Modern*. <http://www. Google.com>.

Yanti B Sugarda. 1990. *Meriset Gaya Hidup Kota*.

Widiastutik, Y. 1999. *Deskriptif Tentang Gaya Hidup Sebagai Kebutuhan Psikologi*.