

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Narsistik

1. Pengertian Narsistik

Narsistik adalah kecintaan yang berlebihan oleh individu akan diri sendiri Menurut Menurut Lam (dalam Widyanti 2017) menjelaskan pengertian narsistik yang awalnya timbul dari konsep diri dan rasa percaya diri yang dimiliki oleh masing-masing individu, rasa percaya diri tersebut yang pada akhirnya diaktualisasikan melalui perilaku percaya diri, merasa individu tersebut memiliki intelegensi yang lebih dari individu lain, dan individu merasa memiliki potensi yang melebihi dari potensi individu lain sehingga individu yang narsistik biasanya cenderung tidak dapat menerima diri sendiri karena individu yang narsistik cenderung memiliki perilaku secara berlebihan dan tidak menyadari kemampuan serta keadaan diri individu tersebut. Individu yang memiliki kecenderungan narsistik akan menunjukkan perilaku-perilaku agar dapat diperhatikan oleh individu-individu di sekitarnya. Narsistik adalah perasaan cinta terhadap diri sendiri secara berlebihan (Widyastuti 2017).

Individu yang memiliki kepribadian narsistik akan selalu membutuhkan jejaring sosial untuk mencari perhatian serta dukungan-dukungan sosial. Banyak dari individu yang memiliki kebutuhan pengakuan sosial cenderung tinggi. Kebutuhan sosial tersebut tidak lain untuk mendapatkan penghargaan dari individu lain yang ada disekitar (Pangastuti, 2015). Banyak sekali dari individu yang berusaha untuk menjadi nomor satu agar menjadi pusat perhatian diantara individu lain. Individu yang cenderung narsistik akan merasa memiliki pesona pribadi yang melebihi individu lain dan keinginan untuk membuat diri individu tersebut terkenal (Santi, 2017). Dengan kata lain individu yang narsistik akan terlihat sombong dan melebih-lebihkan sesuatu, terutama yang berkaitan dengan diri individu tersebut. Individu dengan narsistik akan terus menerus mencari penegasan dan pengakuan dari individu-individu di sekitarnya bahwa individu tersebut spesial.

Berdasarkan uraian di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa narsistik merupakan gangguan kepribadian dengan membesar-besarkan sesuatu serta mencari perhatian berlebihan dari individu-individu di sekitar demi dikagumi dan diakui oleh individu lain. Individu yang narsistik cenderung

ingin mendapatkan pengakuan sosial dari individu-individu yang ada disekitar karena individu merasa memiliki pesona berlebih dibanding individu lain. Kecenderungan narsistik dapat terus berkembang dan akan cenderung membahayakan apabila individu-individu di sekitar tidak memberikan empati dan membiarkan kecenderungan narsistik terjadi.

2. Aspek-Aspek Kecenderungan Narsistik

Menurut Vianti 2016 ada beberapa aspek kepribadian narsistik:

- a. *Authority*, individu yang memiliki kecenderungan narsistik akan terlihat mendominasi bila berada disuatu kelompok, karena individu yang narsistik senang memimpin individu lain serta ingin selalu terlihat menonjol di dalam kelompok.
- b. *Self sufficiency*, individu merasa memiliki kemampuan dan kebutuhan diri yang tinggi. Individu merasa merupakan individu yang tegas, memiliki kemandirian dan kepercayaan diri yang tinggi.
- c. *Superiority*, rasa akan kehebatan dan kesempurnaan yang dimiliki oleh individu yang memiliki kecenderungan narsistik cenderung tinggi sehingga akan memandang rendah individu lain.
- d. *Exhibitionism*, memiliki keinginan untuk diakui oleh individu lain. Individu akan sering memperhatikan penampilan fisik yang dimiliki yang bertujuan agar disanjung oleh individu lain.
- e. *Exploitativeness*, individu suka memanfaatkan individu lain untuk menaikkan harga diri dan kepercayaan diri, selain itu individu memiliki tujuan untuk mendapatkan kekaguman dari individu lain.
- f. *Vanity*, memiliki sifat sombong dan keras kepala. Individu kurang mampu menerima saran dan kritikan dari individu lain karena merasa dirinya yang lebih mengerti segalanya.
- g. *Entitlement*, cenderung memilih keputusan sesuai kemauan diri sendiri tanpa memperhatikan lingkungan dan individu disekitar meskipun individu lain tidak setuju dan menentang.

Berdasarkan penjelasan aspek-aspek diatas yang dijelaskan oleh Vianti 2016 dapat diturunkan indikator sebagai berikut:

- a. *Authority*
 - 1) Mendominasi didalam kelompok
 - 2) Senang menjadi pemimpin
 - 3) Ingin terlihat menonjol
- b. *Self sufficiency*
 - 1) Merasa memiliki kebutuhan diri yang tinggi
 - 2) Merasa sebagai individu yang tegas
 - 3) Memiliki kepercayaan diri yang tinggi
- c. *Superiority*
 - 1) Merasa sebagai individu yang hebat
 - 2) Merasa memiliki kesempurnaan diri
 - 3) Memandang rendah individu lain
- d. *Exhibitionism*
 - 1) Memiliki keinginan untuk diakui oleh individu lain.
 - 2) Senang memperhatikan penampilan fisik
- e. *Exploitativeness*
 - 1) Memanfaatkan Individu lain untuk menaikkan harga diri
- f. *Vanity*
 - 1) Memiliki sifat sombong
 - 2) Memiliki sifat keras kepala
 - 3) Merasa mengerti segala hal
- g. *Entitlement*
 - 1) Memilih keputusan tanpa memperhatikan individu lain

Terdapat aspek narsistik yang disebutkan oleh Widyanti 2017, yang meliputi:

- a. Memiliki perasaan *grandiose*, perasaan *grandiose* adalah individu yang cenderung melebih-lebihkan prestasi atau bakat yang dimiliki, memiliki tuntutan diri untuk dianggap sebagai individu yang hebat.
- b. Dipenuhi dengan fantasi, individu terobsesi untuk menjadi terkenal sehingga ingin dikenal banyak orang sehingga individu akan dipenuhi oleh fantasi-fantasi diri yang tinggi.
- c. Merasa sebagai individu yang spesial, individu narsistik akan merasa menjadi individu yang paling hebat dibandingkan oleh individu lain sehingga individu cenderung akan merendahkan individu lain
- d. Memiliki kebutuhan untuk dikagumi, membutuhkan kekaguman yang berlebihan dari individu lain serta ingin selalu diperhatikan secara terus-menerus.

- e. Angkuh, individu akan merasa angkuh dan sombong dengan seakan-akan mengetahui semua hal yang ada. Individu narsistik tidak ingin terlihat tertinggal oleh individu lain, sehingga selalu merasa serba tahu.

Berdasarkan penjelasan aspek-aspek diatas yang dikemukakan oleh Widyanti 2017 dapat diturunkan indikator sebagai berikut:

- a. Memiliki perasaan *grandiose*
 - 1) Cenderung lebih-lebihkan kemampuan yang dimiliki
 - 2) Ingin dianggap sebagai individu yang hebat
- b. Dipenuhi dengan fantasi
 - 1) Terobsesi untuk menjadi terkenal
 - 2) Memiliki fantasi-fantasi diri yang tinggi
- c. Merasa sebagai individu yang spesial
 - 1) Merasa paling hebat
 - 2) Cenderung akan merendahkan individu lain
- d. Memiliki kebutuhan untuk dikagumi
 - 1) Membutuhkan pujian dari individu lain
 - 2) Membutuhkan perhatian berlebih dari individu lain
- e. Angkuh
 - 1) Memiliki sikap sombong
 - 2) Merasa selalu serba tahu

Berdasarkan uraian di atas peneliti menggunakan indikator dari Widyanti (2017) sebagai acuan pembuatan skala narsistik yang meliputi individu memiliki perasaan *grandiose*, dipenuhi dengan fantasi, merasa sebagai individu yang special, memiliki kebutuhan untuk dikagumi, dan memiliki sikap angkuh. Indikator yang dikemukakan oleh Widyanti (2017) pemilihan aspek tersebut digunakan sebagai acuan dikarenakan aspek tersebut sesuai dengan kondisi pada remaja yang akan dijadikan sebagai subyek penelitian.

3. Faktor-Faktor Mempengaruhi Narsistik

Lubis (dalam Apsari 2012) faktor-faktor yang mempengaruhi narsistik adalah:

- a. Faktor psikologis

Narsistik terjadi apabila individu memiliki tingkat aspirasi yang tidak realistis sehingga individu tidak mampu menerima keadaan diri sendiri sehingga akan menampilkan kepribadian yang berbeda.

b. Faktor biologis

Narsistik dapat terjadi apabila orangtua dari individu ada yang menderita gangguan neurotik. Narsistik juga dapat dipengaruhi oleh fungsi hormonal individu, usia individu, jenis kelamin, serta keadaan fisik.

c. Faktor sosiologis

Narsistik dialami oleh semua orang di berbagai golongan dengan adanya perbedaan antara kelompok budaya tertentu dan reaksi narsistik yang dialami oleh setiap individu berbeda-beda sesuai dengan kemampuan sosialisasi.

Berdasarkan teori-teori yang diungkapkan diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa faktor-faktor narsistik disebabkan oleh faktor psikologis, faktor biologis, dan faktor sosiologis.

4. **Dampak Kecenderunga Narsistik**

Terdapat beberapa dampak apabila seorang individu memiliki kecenderungan narsistik Yaqin 2016, diantaranya:

- a. Mempunyai obsesi yang besar untuk tampil sempurna.
- b. Dapat memecah konsentrasi saat belajar atau sedang melakukan aktivitas.
- c. Respon negatif dari lingkungan sekitar sehingga menimbulkan kejahatan.
- d. Menimbulkan rasa iri.
- e. Krisis percaya diri.
- f. Narsis berlebihan.
- g. Banyak yang membenci

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa perilaku narsis mempunyai dampak yang begitu signifikan bagi pelakunya dan itu dapat merugikan dirinya sendiri maupun orang lain. Para pelaku narsis biasanya ingin mendapatkan perhatian dan pujian dari orang lain sehingga lebih terkesan menyombongkan diri.

B. Kebutuhan Afiliasi

1. Pengertian Kebutuhan Afiliasi

Menurut Alwisol (2009) Kebutuhan adalah kekuatan yang ada di dalam diri individu yang bertugas untuk mengorganisir persepsi serta berbuat untuk mengubah kondisi yang memuaskan maupun tidak memuaskan untuk individu tersebut. Masing-masing individu pasti memiliki kebutuhannya masing-masing. Kebutuhan antara individu yang satu dengan yang lain biasanya akan berbeda, namun setiap individu pasti mempunyai kebutuhan afiliasi. Menurut McClelland (dalam Rinjani dan Firmanto 2013) menyatakan bahwa kebutuhan afiliasi merupakan kebutuhan akan kehangatan dan dukungan dari individu lain, kebutuhan afiliasi merupakan kebutuhan yang dapat mengarahkan tingkah laku individu untuk memperoleh hubungan secara akrab dengan individu lain. Menurut Dany,dkk (2015) karakter individu yang memiliki kebutuhan Afiliasi yang tinggi cenderung akan mampu menjaga hubungan sosial dengan baik. Hubungan sosial individu adalah suatu keadaan dimana individu mampu melaksanakan komunikasi dengan individu lain setiap saat.

Menurut Rinjani dan Firmanto 2013 Tingginya suatu kebutuhan afiliasi sebenarnya akan sangat berguna dan penting sekali bagi individu, karena setiap individu pasti mempunyai keinginan yang kuat untuk menjalin interaksi sosial, sehingga individu akan merasa bahagia dan berharga saat individu tersebut dapat diterima dan dapat diakui di dalam kelompok sosial, namun individu akan merasa cemas dan tidak berharga ketika individu tersebut tidak mendapatkan teman. Keinginan untuk memiliki hubungan dengan orang lain ini pada umumnya sangat besar ketika manusia berada pada tahap perkembangan remaja. Pada masa remaja, seseorang memang merasa lebih senang untuk menghabiskan waktu dengan teman-teman sepermainan dan meningkatnya minat remaja terhadap relasi interpersonal, agar mampu mengadakan hubungan dengan orang lain, saat ini manusia telah sangat dimudahkan dalam hal komunikasi melalui media sosial.

Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa kebutuhan afiliasi merupakan kebutuhan yang pastinya dimiliki oleh setiap individu. Kebutuhan afiliasi merupakan kebutuhan dimana seorang individu membutuhkan individu lain untuk menjalin interaksi sosial, dengan adanya kebutuhan afiliasi mampu membuat individu mendapatkan dukungan dari individu lain yang membuat individu tersebut akan lebih percaya diri.

2. Aspek-aspek kebutuhan afiliasi

Murray (dalam Dewi & Kuncoro 2011) aspek-aspek yang membuat individu memiliki kebutuhan berafiliasi yaitu:

a. Simpati

Perasaan saling mengerti terhadap individu lain dan perasaan untuk saling menghormati terhadap individu lain.

b. Empati

Adanya suatu perasaan mendalam terhadap apa yang dialami oleh individu lain serta adanya tindakan untuk menolong membuat kebutuhan afiliasi tumbuh pada diri individu.

c. Kepercayaan

Individu memiliki perasaan percaya pada individu lain, selain itu rasa kepercayaan yang kuat membuat individu senang untuk bersama individu lain.

d. Menyenangkan

Individu akan senantiasa berusaha menjadi individu yang menyenangkan agar dapat diterima pada kelompok sosial dan adanya suatu perasaan serta tujuan untuk menyenangkan individu lain.

Berdasarkan penjelasan aspek-aspek kebutuhan afiliasi diatas yang dikemukakan oleh Murray (dalam Dewi & Kuncoro 2011) dapat diturunkan indikator sebagai berikut:

a. Simpati

- 1) Perasaan menghormati individu lain
- 2) Berusaha mengerti individu lain

b. Empati

- 1) Memiliki sikap peduli
- 2) Bertindak untuk menolong individu lain

c. Kepercayaan

- 1) Perasaan percaya pada individu lain
- 2) Senang bersama individu lain

d. Menyenangkan

- 1) Berusaha menjadi individu yang menyenangkan
- 2) Berusaha menyenangkan individu lain

Menurut McClelland (dalam Rinjani dan Firanto 2013) aspek-aspek kebutuhan afiliasi adalah:

- a. Individu dengan kebutuhan afiliasi yang tinggi biasanya lebih suka bersama orang lain dan tidak suka sendirian
- b. Lebih suka berinteraksi dengan individu lain untuk mencari lingkungan baru yang berguna untuk memperbanyak pertemanan
- c. Ingin disukai serta dapat diterima oleh individu lain agar mendapatkan pengakuan dari individu-individu di sekitarnya
- d. Berusaha untuk membuat individu-individu di sekitarnya menyukainya untuk mendapatkan pengakuan dari lingkungan, sehingga selalu berusaha untuk menjadi individu yang menyenangkan
- e. Individu akan menunjukkan sikap setia dalam terhadap suatu pertemanan dan senantiasa untuk menghindari konflik-konflik yang dapat merusak hubungan pertemanan
- f. Ketika memutuskan suatu masalah selalu membutuhkan orang lain

Berdasarkan penjelasan aspek-aspek kebutuhan afiliasi diatas yang dikemukakan oleh McClelland (dalam Rinjani dan Firanto 2013) dapat diturunkan indikator sebagai berikut:

- 1) Lebih suka bersama individu lain
- 2) Suka berinteraksi dengan individu lain
- 3) Ingin diterima oleh lingkungannya
- 4) Berusaha menjadi individu yang menyenangkan
- 5) Menunjukkan sikap setia kepada individu lain
- 6) Membutuhkan individu lain dalam menyelesaikan masalah

Berdasarkan penjelasan diatas peneliti mengambil indikator yang dikemukakan oleh Murray (dalam Dewi & Kuncoro 2011) sebagai acuan pembuatan skala kebutuhan afiliasi yang meliputi: memiliki simpati, memiliki empati, perasaan percaya pada individu lain, berusaha menjadi individu yang menyenangkan. Indikator tersebut diambil karena sesuai dengan fenomena yang terjadi pada saat ini yang dialami oleh remaja pengguna instagram

3) Faktor-Faktor Kebutuhan Afiliasi

Martaniah (dalam Rinjani dan Firanto 2013) mengemukakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi kebutuhan afiliasi adalah:

- a. Kebudayaan, kebiasaan-kebiasaan yang ada dalam masyarakat dapat menjadikan pengembangan dalam kebutuhan afiliasi.

- b. Situasi yang bersifat psikologik, individu yang tidak yakin terhadap diri sendiri dan kemampuan yang dimiliki cenderung akan merasa tertekan. Perasaan tertekan akan dapat berkurang jika Individu melakukan perbandingan sosial, hal tersebut akan membuat kebutuhan afiliasi akan semakin meningkat.
- c. Perasaan dan kesamaan, adanya persamaan dan kesamaan pada diri masing-masing individu dapat membuat individu tersebut lebih suka berteman karena individu merasa ada individu lain yang memiliki kesamaan dan cocok.

Faktor-faktor kebutuhan afiliasi adalah kebudayaan yaitu kebiasaan-kebiasaan yang ada di masyarakat, situasi yang bersifat psikologik, dan perasaan kesamaan

C. *Self Esteem*

1. **Pengertian *Self esteem***

Pada dasarnya setiap individu pasti memiliki *self esteem*. *self esteem* adalah penerimaan individu terhadap diri sendiri, penerimaan diri sendiri tersebut biasanya berkaitan dengan pantas atau tidak pantasnya seorang individu, penilaian diri individu, dan kemampuan individu (Santi 2017). *Self esteem* merupakan suatu hal yang penting pada aspek kepribadian setiap individu. Menurut Larner dan spainer (dalam Ghufron,dan Isnawita 2017) *self esteem* merupakan penilaian yang positif maupun negatif yang berhubungan dengan konsep diri seseorang. Menurut Hudaniah 2006 Individu yang menilai dirinya positif cenderung akan merasa bahagia karena individu dapat lebih mudah untuk menyesuaikan diri dimanapun individu tersebut berada, sedangkan individu yang memiliki penilaian negatif terhadap dirinya dapat dikatakan bahwa individu tersebut memiliki kepribadian yang tidak sehat, maka indiidu tersebut akan lebih mudah mengalami kecemasan sehingga individu yag seperti itu akan cenderung mengalami kegagalan di dalam hidupnya. Individu dengan *self esteem* yang relatif stabil dapat diyakini individu tersebut akan merasa baik terhadap dirinya.

Menurut Menurut Hogg dan Vaughan 2002 *Self esteem* sangat berpengaruh terhadap identitas sosial, individu yang memiliki *self esteem* yang baik akan lebih termotivasi untuk berpikiran baik terhadap diri sendiri sehingga individu tersebut akan mudah berinteraksi dengan individu lain tanpa merasa tidak percaya diri. Menurut Santi 2017 *Self esteem* yang kuat akan mampu membina relasi yang lebih baik dan sehat dengan individu lain, individu akan mampu bersikap sopan dan membawa dirinya menjadi individu yang berhasil. Tanpa *Self esteem* yang baik hidup akan menjadi

sangat emosional dan menyakitkan karena akan banyak kebutuhan dasar yang tidak terpenuhi.

Berdasarkan definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa *self esteem* adalah penilaian diri yang dilakukan oleh setiap individu. Penilaian diri tersebut dapat berupa penilaian diri positif maupun negatif. Individu yang memiliki *Self esteem* yang positif akan mampu menjalin pertemanan dengan individu lain, sehingga individu tersebut akan mengalami keadaan jiwa yang sehat. Individu yang memiliki *self esteem* negatif akan mengalami kesulitan di dalam hidupnya dan akan cenderung selalu patah semangat yang menyebabkan kegagalan

2. Faktor-faktor *Self esteem*

Rusli Lutan (dalam Santi,2017) faktor-faktor yang mempengaruhi pertumbuhan *self esteem* yaitu:

- a. Orang tua, orang tua dapat dikatakan sebagai sumber utama pembentuk *self esteem*, Orang tua memberi peran penting untuk meningkatkan rasa percaya diri dan hormat diri.
- b. Teman, adanya teman dapat mempengaruhi individu dalam pembentukan *self esteem*. Individu yang tumbuh di lingkungan teman yang sering memperoloknya, maka lingkungan tersebut merupakan lingkungan yang kurang sehat dalam pembentukan *self esteem*. Individu yang memiliki lingkungan pertemanan yang sehat akan menumbuhkan *self esteem* yang baik pula
- c. Pencapaian Prestasi, individu akan senantiasa mengembangkan *self eteem* apabila terus-menerus mendapatkan prestasi atau hal yang diinginkan. Individu yang terus-menerus mengalami kegagalan terus-menerus justru akan membuat individu tidak percaya diri dan akan memiliki gambaran diri bahwa individu tersebut tidak akan sukses.
- d. Diri Sendiri, sumber utama pengembangan *self esteem* pada individu adalah diri sendiri. Individu akan memiliki *self esteem* yang baik dengan adanya dorongan didalam diri serta motivasi diri.

Menurut Coopersmith (dalam Pah,2016) faktor-faktor *self esteem* adalah:

- a. Penerimaan dari orangtua, orangtua dapat mempengaruhi setiap kehidupan individu, karena orangtua adalah tempat terjadinya interaksi pertama dari masing-masing kehidupan individu
- b. Kelas Sosial, individu yang dipandang memiliki kelas sosial yang tinggi akan membuat individu yakin bahwa dirinya memiliki harga diri yang tinggi dibanding individu lain
- c. Pengalaman, pengalaman yang diperoleh masing-masing individu tidak semuanya dapat langsung mempengaruhi suatu *self esteem*, namun individu mampu memilih pengalaman yang ada untuk mencapai suatu tujuan hidup
- d. Cara individu menghadapi devaluasi, dalam kehidupan pasti setiap individu pernah memperoleh kritik dari individu lain. Kemampuan dalam menghadapi devaluasi dengan baik yaitu dimana individu dapat memilah kritik yang diberikan oleh individu lain.

3. Aspek-Aspek *Self esteem*

Menurut Sandha,dkk (2012) aspek-aspek *self esteem* adalah:

- a. Kekuasaan, individu dengan *self esteem* tinggi mempunyai kemampuan untuk menguasai individu lain yang diawali oleh adanya rasa hormat dan pengakuan dari individu lain
- b. Keberartian, adanya penerimaan terhadap diri sendiri akan membuat individu merasakan adanya keberartian terhadap hidup yang dijalani, selain itu perhatian di dalam lingkungan sosial turut serta berperan terhadap *self esteem* individu
- c. Kemampuan, individu akan cenderung melakukan tindakan-tindakan sesuai norma yang berlaku dengan mengedepankan etika dengan menampilkan kemampuan yang ada di dalam diri individu.
- d. Kebijakan, melakukan suatu yang terbaik dalam mencapai prestasi dengan kemampuan yang ada pada diri individu, serta mampu memilih yang terbaik untuk kehidupan.

Berdasarkan aspek-aspek *self esteem* yang dijelaskan oleh Sandha,dkk (2012) dapat diturunkan menjadi indikator sebagai berikut:

- a. Kekuasaan
 - 1) Kemampuan menguasai individu lain
 - 2) Memiliki rasa hormat terhadap individu lain

- b. Keberartian
 - 1) Adanya penerimaan diri
 - 2) Adanya perhatian dari lingkungan sosial
- c. Kemampuan
 - 1) Bertindak sesuai norma
 - 2) Menampilkan kemampuan yang dimiliki
- d. Kebijakan
 - 1) Berusaha mencapai prestasi
 - 2) Mampu memilih yang terbaik untuk diri individu

Menurut Rotnawati dan Munawarah 2009 aspek-aspek *self esteem* adalah:

- a. Keberartian diri, penilaian individu terhadap diri sendiri tentang keberartian diri serta individu mampu diterima oleh lingkungan
- b. Prestasi, individu mampu mengontrol diri dengan baik, serta kemampuan untuk mengendalikan diri serta mengendalikan individu lain dengan tujuan yang baik sebagai maksud untuk pencapaian prestasi
- c. Orang tua, penerimaan dan penghargaan yang diberikan oleh orangtua membuat individu lebih berarti
- d. Asertivitas, kemampuan berkomunikasi dan berinteraksi baik dengan individu lain, dengan adanya kemampuan untuk menyatakan keinginan yang dimiliki oleh individu serta keyakinan terhadap diri sendiri

Berdasarkan aspek-aspek *self esteem* yang dijelaskan oleh Rotnawati dan Munawarah 2009 dapat diturunkan menjadi indikator sebagai berikut:

- a. Keberartian diri
 - 1) Penilaian terhadap diri sendiri
 - 2) Kemampuan individu diterima oleh individu lain
- b. Prestasi
 - 1) Memiliki kontrol diri yang baik
 - 2) Mampu mengendalikan individu lain
 - 3) Memiliki tujuan untuk mencapai prestasi
- c. Orang tua
 - 1) Adanya penerimaan dari orangtua
- d. Asertivitas
 - 1) Memiliki kemampuan komunikasi
 - 2) Kemampuan menyampaikan pendapat
 - 3) Keyakinan terhadap diri sendiri

Berdasarkan penjelasan diatas peneliti mengambil indikator yang dikemukakan oleh Sandha,dkk 2012 yang meliputi: kekuasaan, keberartian,kemampuan, kebijakan.

D. Hubungan Kebutuhan Afiliasi dan *Self Esteem* dengan kecenderungan Narsistik pada perempuan pengguna instagram

Kecenderungan perilaku narsistik di media sosial instagram akhir-akhir ini semakin banyak terjadi khususnya pada pengguna instagram dengan rentang usia remaja akhir. Remaja akhir merupakan masa peralihan seorang individu untuk memasuki masa dewasa. Individu terlihat lebih mandiri pada masa remaja akhir dibandingkan pada saat memasuki masa remaja awal. Kemunculan aplikasi instagram membuat setiap individu seakan ketagihan tidak terkecuali individu dengan rentang usia remaja akhir, individu tidak segan untuk mengunggah foto dan aktivitas yang dilakukan. Tujuan tindakan tersebut adalah untuk memperbanyak pertemanan di instagram serta adanya keinginan untuk diperhatikan oleh individu lain. Individu dengan mudah mendapatkan teman di instagram.

Individu dengan kecenderungan narsistik tinggi akan lebih aktif di sosial media karena sosial media memberikan kesempatan untuk individu tampil sepuas-puasnya, selain itu di instagram individu dapat memperoleh teman sebanyak-banyaknya. Kebutuhan afiliasi menjadi salah satu faktor yang sangat berpengaruh. Banyaknya pengikut di instagram dan mudahnya seorang individu menambah teman di instagram akan membuat individu merasa lebih terkenal sehingga meningkatkan rasa kepercayaan diri untuk tampil di media sosial instagram. Adanya kolom komentar pada aplikasi instagram juga dapat membuat individu menunjukkan perilaku narsistik.

Individu yang mengunggah foto ke instagram akan dibanjiri oleh komentar-komentar dari teman-teman yang mengikuti akun individu tersebut. Individu akan menunjukkan pola seperti itu secara terus-menerus hingga pemenuhan kebutuhan individu tersebut terpenuhi. Individu dengan kecenderungan narsistik akan senang sekali bila mendapatkan pujian. Tindakan tersebut dapat dikategorikan bahwa individu yang memiliki kecenderungan narsistik memiliki *self esteem* yang rendah, karena apabila individu mampu menilai diri sendiri dengan positif atau tinggi maka individu tersebut tidak memerlukan lagi pengakuan dari individu lain. Tanpa adanya pengakuan dari individu lain individu sudah yakin terhadap dirinya sendiri bahwa individu tersebut mampu dan memiliki kelebihan tersendiri. Berbeda dengan individu yang memiliki *self esteem* yang kurang baik, individu tersebut akan merasa kurang percaya diri karena individu dengan *self esteem* yang kurang baik tidak percaya terhadap kemampuan yang dimiliki sehingga membutuhkan pengakuan dari individu lain bahwa individu tersebut adalah individu yang istimewa. Sama seperti individu

dengan kecenderungan narsistik, individu akan meminta pengakuan dari individu-individu di sekitarnya akan kelebihan yang individu tersebut miliki.

E. Hipotesis Penelitian

1. Terdapat hubungan yang negatif antara kebutuhan afiliassi dan *self esteem* dengan kecenderungan narsistik pada pengguna instagram perempuan.
2. Terdapat hubungan nrgatif antara kebutuhan afiliassi dengan kecenderungan narsistik pada pengguna instagram perempuan.
3. Terdapat hubungan negatif antara *self esteem* dengan kecenderungan narsistik pada pengguna instagram perempuan.