

## Hubungan Kepribadian *Neuroticism* dengan Pertimbangan Protokol Kesehatan dalam Konsumsi Produk selama Pandemi Covid-19

Immanuel Yosua<sup>\*1</sup>, Rayini Dahesihsari<sup>2</sup>, Calista Khosasi<sup>3</sup>, Grace Avrat Valentina Zebua<sup>4</sup>, Joan Devina Jonatan<sup>5</sup>, Marcellio Adrian Aridewo<sup>6</sup>, Rafael Angkasa Pilartomo<sup>7</sup>

<sup>1,2,3,4,5,6,7</sup> Fakultas Psikologi, Universitas Katolik Indonesia Atma Jaya, Indonesia

e-mail: \*immanuel.yosua@atmajaya.ac.id

*Received: 11<sup>th</sup> October 2021 / Revised: 1<sup>st</sup> April 2022 / Accepted: 31<sup>st</sup> July 2022*

**Abstract.** This study aims to see the relationship between neuroticism and the consideration of health protocols in product consumption during the Covid-19 pandemic. Although various studies have shown a relationship between individual differences and adherence to health protocols during the pandemic, there have not been many studies that specifically discuss the relationship of neuroticism with health protocol considerations in product consumption during the Covid-19 pandemic. This study used a quantitative method with a survey design. A total of 1058 respondents with an age range of 18-25 years participated in this study, which was obtained using a convenience sampling technique. Correlation analysis using Spearman's Rank Order Correlation test showed that there was a positive relationship between Neuroticism personality type and health protocol considerations in product consumption ( $r_s = .139$ ,  $p < .001$ ) although the correlation strength was weak. The results of this study show how a person considers a health protocol in product consumption is not solely determined by personality but also other contextual factors.

*Keywords: neuroticism, health protocol considerations, product consumption, consumer behavior*

**Abstrak.** Penelitian ini bertujuan untuk melihat hubungan antara *neuroticism* dengan pertimbangan protokol kesehatan dalam konsumsi produk selama pandemi Covid-19. Meskipun berbagai penelitian telah menunjukkan adanya hubungan antara perbedaan individual dengan kepatuhan terhadap protokol kesehatan di masa pandemi, belum banyak penelitian yang secara khusus membahas hubungan *neuroticism* dengan pertimbangan protokol kesehatan dalam konsumsi produk selama masa pandemi Covid-19. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan desain survei. Sebanyak 1058 responden dengan rentang usia 18-25 tahun berpartisipasi dalam penelitian ini, yang diperoleh menggunakan teknik *convenience sampling*. Analisis korelasi menggunakan uji *Spearman's Rank Order Correlation* menunjukkan bahwa terdapat hubungan positif antara tipe kepribadian *neuroticism* dan pertimbangan protokol kesehatan dalam konsumsi produk ( $r_s = .139$ ,  $p < .001$ ) meski kekuatan korelasi tergolong lemah. Hasil penelitian ini mengindikasikan bagaimana seseorang mempertimbangkan protokol kesehatan dalam konsumsi produk tidak semata-mata ditentukan oleh kepribadian namun juga faktor kontekstual lainnya.

*Kata kunci:* kepribadian *neuroticism*, pertimbangan protokol kesehatan, konsumsi produk, perilaku konsumen

Sejak dua tahun yang lalu, dunia dilanda oleh pandemi Covid-19. Covid-19 merupakan penyakit dengan risiko kesehatan yang serius karena dapat menyerang organ pernapasan dan berdampak lebih parah pada individu di atas 65 tahun, mengandung, serta memiliki penyakit bawaan (Maragakis, 2021). Untuk menghadapi situasi tersebut, pemerintah mengeluarkan berbagai kebijakan seperti misalnya Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) dan pembatasan berkumpul.

Berbagai kebijakan yang dikeluarkan tersebut menyebabkan perubahan perilaku masyarakat, khususnya dalam konteks perilaku berbelanja untuk memenuhi berbagai kebutuhan (Sheth, 2020). Survei yang dilakukan oleh McKinsey & Company tentang perilaku konsumen Indonesia selama Covid-19 menunjukkan bahwa 60% konsumen lebih berminat berbelanja secara *online* dan berniat untuk mempertahankan kebiasaan tersebut dan 78% konsumen Indonesia belum berani melakukan aktivitas di luar rumah secara normal. Dari 78% konsumen tersebut, 61% mengatakan bahwa mereka akan lebih siap beraktivitas di luar rumah apabila pemerintah telah melonggarkan aturan untuk beraktivitas; otoritas kesehatan menganggap kondisi sudah aman; berbagai toko, restoran, dan tempat berkumpul mulai menerapkan protokol kesehatan; serta melihat orang lain sudah kembali beraktivitas (Potia & Praseco, 2020).

Pun ketika masyarakat harus bepergian keluar rumah, ditemukan tiga prioritas yang paling penting untuk menentukan tempat yang akan dikunjungi. Prioritas utama adalah ketika pengunjung dan karyawan menggunakan masker, tempat yang bersangkutan menyediakan masker dan sarung tangan, dan adanya *plastic barrier* (pembatas plastik) dengan kasir. Prioritas kedua adalah terfasilitasnya kebersihan dan sanitasi, seperti pembersihan secara berkala, filtrasi udara yang baik, dan tersedianya perlengkapan sanitasi di seluruh tempat. Prioritas ketiga adalah adanya pemeriksaan kesehatan, seperti pemeriksaan suhu pada seluruh karyawan dan pengunjung yang datang ke tempat tersebut (Potia & Praseco, 2020).

Bagaimana masyarakat berperilaku dalam masa pandemi seperti di atas sangat dipengaruhi oleh gambaran sikap mereka terhadap situasi pandemi Covid-19 itu sendiri. Dalam penelitian ini, *tri-component attitude model* digunakan untuk menjelaskan perubahan perilaku konsumen. Menurut model ini, sikap terdiri dari komponen kognitif, afektif, dan konatif (Schiffman & Wisenblit, 2015). Komponen kognitif merupakan komponen terkait proses kognitif seseorang, yaitu pengetahuan mengenai suatu fitur dari suatu objek sikap (*attitude object*) baik yang diperoleh dari pengalaman langsung maupun tidak langsung mengenai objek tersebut. Komponen afektif merupakan komponen terkait emosi dan perasaan terkait objek sikap, termasuk dalam hal ini penilaian baik buruk suatu produk. Terakhir, komponen konatif, yang merupakan kecenderungan berperilaku individu terkait dengan suatu objek sikap. Dalam penelitian terkait perilaku konsumen, konatif dianggap sebagai sebuah ekspresi dari intensi berbelanja konsumen. Hal ini umumnya diukur dengan *buying intention scales* untuk melihat kecenderungan dalam membeli produk.

Ketiga komponen tersebut (kognitif, afektif, konatif) kemudian digunakan sebagai dasar dalam mengukur bagaimana konsumen mempertimbangkan protokol kesehatan ketika mengonsumsi suatu produk. Komponen kognitif mengarah pada pengetahuan konsumen tentang protokol kesehatan dan kepentingannya terutama saat mengonsumsi produk. Komponen afektif mengarah pada perasaan konsumen terhadap berbagai penerapan protokol kesehatan dalam mengonsumsi produk, sedangkan komponen konatif mengarah pada tindakan yang ditunjukkan konsumen dalam mempertimbangkan protokol kesehatan ketika mengonsumsi produk.

Perbedaan individual (seperti dalam pola pikir, perasaan, dan perilaku) turut berkaitan dengan seberapa jauh seseorang mempertimbangkan protokol kesehatan atau tidak ketika mengonsumsi produk. Ini sejalan dengan pandangan McCrae & Costa (dalam Aschwanden et al., 2021) yang melihat bahwa ciri-ciri kepribadian individu yang berbeda dapat membentuk respons-respons yang berbeda terhadap suatu hal tertentu, yang juga dapat mempengaruhi gaya hidup seseorang, baik menjalankan perilaku sehat (diet, olahraga, mengikuti pemeriksaan kesehatan) maupun perilaku berisiko (berkendara secara berbahaya, penyalahgunaan obat-obatan, konsumsi alkohol) (Turk

et al., 2021). Oleh karena itu kepribadian juga diyakini mampu mempengaruhi bagaimana seseorang memersepsikan, melakukan koping, dan berperilaku selama pandemi (Turk et al., 2021). Membatasi berkumpul, sebagai contoh, merupakan hal yang krusial untuk menghambat penyebaran Covid-19, namun perbedaan kepribadian dapat membuat bagaimana masing-masing orang memiliki sikap yang berbeda terhadap gagasan tersebut.

Salah satu pendekatan yang paling dikenal untuk mendeskripsikan perbedaan antar struktur sifat manusia adalah *Five-Factor Model of Personality* atau *The Big Five Personality*, sebagai suatu hal yang bersifat universal. Model ini meyakini bahwa manusia memiliki lima faktor dasar yang mendeskripsikan sebagian besar ciri kepribadiannya, yaitu *Openness to Experience*, *Conscientiousness*, *Extraversion*, *Agreeableness*, dan *Neuroticism* (Roccas et al., 2002). *Openness to Experience* menggambarkan seberapa jauh seseorang terbuka terhadap hal-hal baru. Orang dengan skor tinggi cenderung intelektual, imajinatif, sensitif, sedangkan orang dengan skor rendah cenderung mengikuti kebiasaan, konvensional, *insensitive*. *Conscientiousness* menggambarkan seberapa jauh seseorang teliti/menunjukkan kehati-hatian dalam bertindak. Orang dengan skor tinggi cenderung berhati-hati, cermat, bertanggung jawab, teratur, dan teliti, sedangkan orang dengan skor rendah cenderung tidak bertanggung jawab, berantakan, dan tidak teliti (Roccas et al., 2002).

*Extraversion* menggambarkan seberapa jauh seseorang merasa terstimulasi oleh hal-hal di luar dirinya. Orang dengan skor tinggi cenderung senang bergaul, banyak bicara, asertif, dan aktif, sedangkan orang dengan skor rendah cenderung pemalu, pendiam, dan waspada. *Agreeableness* menggambarkan seberapa jauh seseorang menunjukkan persetujuan/kesepakatan dengan orang lain. Orang dengan skor tinggi cenderung baik hati, penurut, sederhana, lemah lembut, dan dapat bekerja sama, sedangkan orang dengan skor rendah cenderung pemaarah, kasar, berprasangka, dan tidak fleksibel. *Neuroticism* menggambarkan seberapa mudah seseorang mengalami kecemasan/neurosis dalam ketika terstimulasi pada suatu situasi tertentu. Orang dengan skor tinggi cenderung mudah cemas, mudah depresi, mudah marah, dan merasa

tidak aman, sedangkan orang dengan skor rendah cenderung tenang dan stabil secara emosional (Roccas et al., 2002).

Di antara *trait-trait* tersebut, *neuroticism* diyakini sebagai *trait* yang sangat penting dalam bidang kesehatan masyarakat sehingga perlu menjadi prioritas penelitian (Lahey, 2009). Berbagai penelitian mengindikasikan *neuroticism* sebagai *trait* terpenting untuk memprediksi perilaku sehat termasuk di dalamnya kepatuhan terhadap protokol kesehatan (Aschwanden et al., 2021; Götz et al., 2021). Rasa cemas yang dimiliki orang dengan *neuroticism* tinggi menjadi pertimbangan apakah suatu produk yang hendak dikonsumsi atau tempat yang ingin dikunjungi sudah aman sesuai dengan protokol kesehatan atau tidak, dsb. Hal ini dikarenakan orang dengan *neuroticism* tinggi cenderung khawatir dan merasa tidak aman. Orang-orang dengan *neuroticism* yang tinggi lebih cenderung menjaga kesehatan mereka seperti kebersihan mulut (Meshram et al., 2020), lebih banyak menggunakan jasa layanan kesehatan (Cuijpers et al., 2010), lebih banyak terlibat dalam *screening* pencegahan penyakit (Aschwanden et al., 2019). Selain itu pada masa pandemi, orang-orang dengan *neuroticism* tinggi juga ditemukan lebih banyak berdiam di rumah (Götz et al., 2021), lebih sedikit menggunakan transportasi publik maupun merasa tidak aman berada di ruang publik (Asselmann et al., 2020), serta mematuhi protokol kesehatan (Insyirah, 2020).

Hal tersebut juga peneliti anggap relevan dalam konteks berbelanja di era pandemi. Kondisi pandemi menimbulkan krisis yang serius yang berdampak kepada masyarakat dalam berbagai bidang (Kroencke et al., 2020), termasuk dalam konteks konsumsi yang mempertimbangkan protokol kesehatan. Individu dengan *neuroticism* tinggi cenderung lebih memikirkan risiko apabila berbelanja secara *offline* sehingga belanja *online* lebih menjadi pilihan mereka (Marisa & Rahadi, 2020). Ketika dihadapkan dengan pilihan berbelanja secara *offline* maupun *online*, individu dengan *neuroticism* tinggi berupaya mencari berbagai informasi mengenai kelebihan dan kekurangannya masing-masing untuk memastikan apakah suatu tempat atau barang sudah aman ditinjau dari segi protokol kesehatannya. Dari pertimbangan ini maka ia kemudian akan memutuskan apakah akan mendatangi suatu tempat tertentu atau tidak, tentunya yang dapat memberikannya perasaan tenang dan mengurangi kecemasannya. Dengan

demikian peneliti menduga bahwa *neuroticism* memiliki keterkaitan dengan Pertimbangan Protokol Kesehatan dengan Konsumsi Produk, yang akan dikonfirmasi lebih lanjut dalam penelitian ini.

Dari berbagai penjelasan di atas tampak bahwa kepribadian seseorang memiliki keterkaitan erat dengan perilaku sehat maupun pertimbangannya dalam mematuhi protokol kesehatan atau tidak. Sayangnya sejauh yang peneliti tahu, belum ada penelitian yang secara spesifik melihat bagaimana hubungan kepribadian *Five-Factor Model* terutama *trait neuroticism* dengan pertimbangan protokol kesehatan dalam konteks konsumsi produk selama pandemi Covid-19. Oleh karena itu penelitian ini bertujuan untuk melihat hubungan kepribadian *neuroticism* dengan pertimbangan protokol kesehatan dalam konsumsi produk selama pandemi Covid-19.

## Metode

### Partisipan Penelitian

Sebanyak 1071 orang berpartisipasi dalam penelitian ini namun terdapat 13 respons yang tidak dimasukkan ke dalam analisis dikarenakan berada di luar kriteria usia yang telah ditetapkan peneliti yaitu antara 18-25 tahun. Rentang usia ini dipilih dikarenakan sebanyak 48% partisipan yang melakukan konsumsi produk berada pada rentang tersebut (Adwinchia, dalam Andriyanty & Wahab, 2019). Mayoritas partisipan penelitian berusia antara 18-20 tahun yaitu sebanyak 609 orang (57.56%) dan diikuti berusia antara 21-23 tahun yaitu sebanyak 416 orang (39.32%). Jenis kelamin perempuan mendominasi partisipan penelitian yaitu sebanyak 703 orang (66.45%) dan mayoritas partisipan penelitian berstatus belum menikah yaitu sebanyak 1050 orang (99.24%).

**Tabel 1**

*Data Demografi Responden Penelitian*

Karakteristik	N	%
<b>Partisipan</b>	1058	100
<b>Usia</b>		
18-20	609	57.56
21-23	416	39.32
24-25	33	3.12
Mean	20.49	-
Standar Deviasi	2.12	-
<b>Jenis kelamin</b>		
Laki-laki	355	33.55

Perempuan	703	66.45
<b>Status pernikahan</b>		
Sudah/pernah menikah	8	0.76
Belum menikah	1050	99.24
<b>Pendidikan terakhir</b>		
SMA ke bawah	870	82.23
Di atas SMA	188	17.77
<b>Status pekerjaan</b>		
Belum bekerja/masih kuliah	802	75.80
Kerja paruh waktu	155	14.65
Kerja purna waktu	101	9.55
<b>Pendapatan per bulan</b>		
Di bawah Rp 500.000,00	200	18.90
Rp500.000,00 sampai dengan Rp2.000.000,00	462	43.67
Rp2.000.001,00 sampai dengan Rp3.500.000,00	133	12.57
Rp3.500.001,00 sampai dengan Rp5.000.000,00	76	7.18
Rp5.000.001,00 sampai dengan Rp6.500.000,00	27	2.55
Rp6.500.001,00 sampai dengan Rp8.000.000,00	12	1.13
Di atas Rp8.000.000,00	22	2.08
Jumlah tidak tetap	126	11.91
<b>Domisili</b>		
DKI Jakarta	512	48.39
Tangerang	287	27.13
Bekasi, Depok, Bogor	259	24.48

### Prosedur Penelitian

Peneliti melakukan survei dengan menyebarkan kuesioner secara daring melalui *Google Forms*. Sampel penelitian diperoleh secara *non-probability sampling* dengan menggunakan teknik *convenience sampling*, yaitu pemilihan partisipan berdasarkan ketersediaan dan kemudahan untuk mendapatkannya (Creswell, 2012). Penelitian menggunakan metode kuantitatif dengan desain penelitian survei. Desain penelitian survei digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, atau perilaku yang dapat mendeskripsikan tren maupun karakteristik populasi. Tipe kuesioner yang dipakai adalah *web-based questionnaires*, yaitu instrumen survei yang tersedia dan dibuat menggunakan perangkat gawai (Creswell, 2012).

### Instrumen Penelitian

#### *Alat ukur Big Five Inventory*

Alat ukur yang digunakan peneliti dalam mengukur kepribadian individu adalah *Big Five Inventory* yang disusun oleh Astrid Gisela Herabadi dengan mengadaptasi Soto & John (2017). *Big Five Inventory* merupakan alat ukur kepribadian yang terdiri atas 40

*item* yang berasal dari lima dimensi kepribadian. Dimensi *neuroticism* sendiri memiliki jumlah item sebanyak tujuh buah dengan dua item di antaranya bersifat *unfavorable*.

Partisipan akan diminta untuk membaca setiap *item* dan menjawabnya menggunakan enam skala *likert*. Skala skor satu menandakan responden “sangat tidak setuju” hingga skor enam menandakan “sangat setuju.” Semakin tinggi skor menunjukkan semakin tinggi kecenderungan *neuroticism* yang dimiliki seseorang. Sebaliknya, semakin rendah skor mengindikasikan semakin rendah kecenderungan *neuroticism* yang dimiliki seseorang. Contoh *item* pada alat ukur ini adalah “*Saya menganggap diri saya adalah seseorang yang sering merasa resah.*” Skoring pada alat ukur *Big Five Inventory* selanjutnya dilakukan dengan menggunakan metode kumulatif, yang diperoleh dari total skor masing-masing partisipan penelitian (Cohen & Swerdlik, 2018).

Berdasarkan hasil uji reliabilitas dengan menggunakan teknik *Cronbach Alpha*, instrumen pada dimensi *neuroticism* dapat dikatakan reliabel dengan nilai  $\alpha = 0.731$ . Menurut Kaplan & Saccuzzo (2017) suatu tes dinyatakan reliabel jika skor *coefficient alpha* (*Alpha Cronbach*)  $\geq 0.70$ . Hasil uji validitas *item* menggunakan teknik *item-rest correlation* menunjukkan bahwa skor korelasi setiap *item* dengan total skor berkisar antara 0.243-0.614. Hasil perhitungan ini menunjukkan bahwa *item* tergolong baik karena memiliki nilai *item-test correlation* lebih besar dari 0.2 (Nunnally & Bernstein, 1994) sehingga dianggap mampu mengukur dimensi *neuroticism* pada kepribadian *Five-Factor Model*. Berdasarkan penjelasan tersebut maka instrumen ini valid dan reliabel untuk mengukur *neuroticism*.

#### ***Alat Ukur Pertimbangan Protokol Kesehatan dalam Konsumsi Produk***

Alat ukur Pertimbangan Protokol Kesehatan dalam Konsumsi Produk dikembangkan berdasarkan tiga komponen sikap yang memengaruhi perilaku konsumen, yaitu kognitif, afektif, dan konatif (Schiffman & Wisenblit, 2015). Ketiga komponen ini kemudian diturunkan ke dalam penyusunan *item* dengan item total berjumlah 22 *item*. Dimensi kognitif terdiri dari tujuh *item*, dimensi afektif terdiri dari tujuh *item*, sedangkan dimensi konatif terdiri dari delapan *item*.

Partisipan akan diminta untuk membaca setiap *item* dan menjawabnya menggunakan enam skala *likert*. Skala skor satu menandakan responden “Tidak pernah

mempertimbangkan” hingga skor enam menandakan “Selalu mempertimbangkan”. Semakin tinggi skor menunjukkan semakin tinggi kecenderungan seseorang untuk mempertimbangkan protokol kesehatan dalam konsumsi produknya. Sebaliknya, semakin rendah skor mengindikasikan semakin rendah kecenderungan seseorang mempertimbangkan protokol kesehatan dalam konsumsi produknya. Contoh *item* yang merepresentasikan komponen kognitif adalah “Membeli produk pada penjual yang memperhatikan protokol kesehatan adalah hal yang penting bagi saya”. Kemudian contoh *item* dengan komponen afektif adalah “Saya merasa kurang nyaman mengonsumsi produk di tempat yang mengabaikan protokol kesehatan”, sedangkan contoh *item* dengan komponen konatif adalah “Saya hanya berbelanja di tempat yang benar-benar memperhatikan protokol kesehatan”. Alat ukur ini menggunakan skala *likert* dengan enam pilihan jawaban, di mana skor satu memiliki interpretasi “tidak pernah” hingga skor enam dengan interpretasi “selalu”.

Metode perhitungan reliabilitas yang digunakan adalah *Cronbach Alpha* dan koefisien *McDonald's Omega* karena total skor yang dihasilkan berasal lebih dari satu dimensi (Cohen & Swerdlik, 2018). Hasil perhitungan koefisien reliabilitas dengan teknik *Cronbach Alpha* pada masing-masing dimensi menunjukkan nilai  $\alpha = 0.838$  untuk dimensi kognitif,  $\alpha = 0.843$  untuk dimensi afektif, dan  $\alpha = 0.857$  untuk dimensi perilaku. Ketiga nilai koefisien ini menunjukkan setiap dimensi memiliki reliabilitas yang tinggi. Untuk melihat reliabilitas keseluruhan alat ukur, didapatkan hasil perhitungan *McDonald's Omega* sebesar  $\omega = 0.936$  yang menunjukkan alat ukur memiliki reliabilitas yang sempurna.

Untuk menguji validitas *item*, alat ukur ini menggunakan metode *item-rest correlation*. Hasil uji validitas *item* menunjukkan bahwa skor korelasi setiap *item* dengan total skor berkisar antara 0.451-0.697. Hasil perhitungan ini menunjukkan bahwa *item-item* tersebut tergolong baik karena memiliki nilai *item-rest correlation* lebih dari 0.2 (Nunnally & Bernstein, 1994) sehingga dianggap mampu mengukur pertimbangan protokol kesehatan dalam konsumsi produk, dari segi kognitif, afektif, dan perilaku. Berdasarkan penjelasan tersebut maka instrumen ini valid dan reliabel untuk mengukur Pertimbangan Protokol Kesehatan dalam Konsumsi Produk.

### Analisis Data

Analisis data dilakukan dengan menggunakan teknik statistik korelasi *Spearman* untuk melihat hubungan antara *Neuroticism* dan Pertimbangan Protokol Kesehatan dalam Konsumsi Produk. Teknik ini dipergunakan dikarenakan hasil uji normalitas data (sebagai uji prasyarat), mengindikasikan bahwa data tidak terdistribusi normal, yaitu dengan nilai signifikansi  $p < 0.05$  (Field, 2009). Selain itu suatu hubungan korelasi dikatakan semakin kuat jika nilai koefisien korelasi mendekati 1 (satu) dan semakin lemah jika mendekati 0 (nol) (Gravetter et al., 2017). Seluruh pengujian dilakukan dengan menggunakan peranti *Jeffrey Amazing Statistical Process* (JASP).

### Hasil

#### Uji Asumsi

Sebelum melakukan analisis untuk melihat ada tidaknya hubungan antara *neuroticism* dan Pertimbangan Protokol Kesehatan dalam Konsumsi Produk, peneliti melakukan uji asumsi dengan melihat normalitas data menggunakan *Shapiro-Wilk*. Data dikatakan terdistribusi normal jika memiliki nilai signifikansi  $p > .05$  (Field, 2009). Tabel 2 menyajikan hasil uji normalitas variabel *neuroticism* dan Pertimbangan Protokol Kesehatan dalam Konsumsi Produk. Berdasarkan hasil uji tersebut, kedua variabel tidak terdistribusi normal. Oleh karena itu, uji korelasi yang akan digunakan adalah *Spearman-Rank Correlation* (Corder & Foreman, 2009).

**Tabel 2**

*Hasil Uji Normalitas Skor Neuroticism & Pertimbangan Protokol Kesehatan dalam Konsumsi Produk*

Variabel	Sig. Shapiro-Wilk
<i>Neuroticism</i>	<.001
Pertimbangan Protokol dalam Konsumsi Produk	<.001

#### Uji Hipotesis

Selanjutnya, peneliti melakukan uji hipotesis untuk melihat korelasi antar variabel menggunakan *Spearman's rho*. Hasil uji korelasi menunjukkan adanya korelasi positif antara *neuroticism* dengan Pertimbangan Protokol Kesehatan dalam Konsumsi

Produk,  $r_s = .139$ ,  $p < .001$  (lihat tabel 3). Artinya, semakin tinggi ciri kepribadian *neuroticism* seseorang, maka semakin tinggi pula kecenderungan seseorang untuk mempertimbangkan protokol kesehatan dalam konsumsi produk di masa pandemi. Sebaliknya semakin rendah ciri kepribadian *neuroticism* seseorang, maka semakin rendah pula kecenderungan seseorang untuk mempertimbangkan protokol kesehatan dalam konsumsi produk di masa pandemi. Meskipun demikian kekuatan hubungan ini tergolong “lemah” mengacu pada Schober et al. (2018).

**Tabel 3**

*Hasil Uji Korelasi antara Kepribadian Neuroticism dengan Pertimbangan Protokol Kesehatan*

Variabel	Pertimbangan Protokol Kesehatan <i>Spearman's Rho</i>	Sig. ( <i>one tailed</i> )
<i>Neuroticism</i>	.139	<.001

### Diskusi

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui hubungan *trait* kepribadian *Neuroticism* pada *Five-Factor Model of Personality* dengan Pertimbangan Protokol Kesehatan dalam Konsumsi Produk selama pandemi Covid-19. Hasil penelitian menunjukkan adanya korelasi positif antara variabel *neuroticism* dengan pertimbangan protokol kesehatan dalam mengonsumsi produk selama masa pandemi Covid-19, meskipun kekuatannya tergolong lemah. Temuan ini dengan demikian tidak sejalan dengan dugaan peneliti di awal yang mengacu kepada beberapa penelitian terdahulu. Götz et al. misalnya memandang bahwa seberapa besar kecenderungan orang yang memiliki kepribadian *neuroticism* dalam merasakan cemas, juga membuat mereka lebih antisipatif dan sensitif dengan ancaman yang ada (Götz et al., 2021) sehingga lebih berusaha menjaga perilaku hidup sehat karena khawatir dengan kesehatannya (Meshram et al., 2020).

Meskipun hasil penelitian ini tidak sesuai dengan dugaan awal, peneliti menemukan beberapa penelitian lain yang mendukung hasil penelitian saat ini. Hasil penelitian Kroencke et al., 2020, misalnya menunjukkan nilai korelasi yang rendah antara *neuroticism* dengan kekhawatiran mengenai kondisi kesehatan pribadi selama

pandemi Covid-19. Beberapa penelitian lainnya juga menunjukkan hasil yang kurang konsisten terkait hubungan kedua variabel. Sebagai contoh meski korelasi antara *neuroticism* dan perilaku menjaga jarak (*social distancing*) ditemukan positif di Qatar (Abdelrahman, 2022), hasil penelitian lainnya menunjukkan korelasi negatif antara *neuroticism* dan perilaku menjaga diri dari infeksi virus (Aschwanden et al., 2021), maupun korelasi yang sangat kecil/dapat diabaikan antara *neuroticism* dengan kepatuhan terhadap protokol Covid-19 pada sampel penelitian di Amerika Serikat (Bogg & Milad, 2020). Kurang konsistennya hasil penelitian tersebut dapat dijelaskan terkait adanya perbedaan derajat *neuroticism* yang dimiliki masing-masing orang. Bagi sebagian orang dengan level kecemasan yang tinggi, mereka justru mempraktikkan perilaku berisiko sebagai mekanisme pertahanan dirinya untuk membuat diri lebih aman secara psikologis (Abdelrahman, 2022), yang diterminologikan oleh Cooper et al (dalam Aschwanden et al., 2021) sebagai “*undesirable coping behaviours*”.

Hal lain yang juga dapat menjelaskan hasil penelitian tersebut adalah berkaitan dengan konteks penelitian yang melatarbelakangi (Wright & Fancourt, 2021). Ketika menentukan seberapa jauh protokol kesehatan menjadi pertimbangan dalam konsumsi produk, maka faktor-faktor demografis, sosial-ekonomi, kepribadian, dan lain-lain memiliki peran penting untuk memprediksinya, termasuk dalam hal ini usia. Responden penelitian yang berada pada kelompok usia muda cenderung memiliki ketaatan yang lebih rendah terhadap protokol kesehatan dibandingkan kelompok usia lainnya (Wright & Fancourt, 2021).

Hasil penelitian di Italia misalnya menunjukkan bahwa anak muda memiliki ketaatan yang secara signifikan lebih rendah terhadap perilaku mencuci tangan dan menjaga jarak (Barari et al., 2020) dibandingkan kelompok usia/karakteristik partisipan penelitian lainnya. Hal ini dikarenakan adanya pandangan sebagian orang muda yang menganggap bahwa infeksi virus Covid-19 tidak berbahaya bagi mereka (Franzen & Wöhner, 2021), sehingga membuat mereka cenderung tidak terlalu memedulikan pentingnya protokol kesehatan saat berbelanja/melakukan konsumsi produk (karena merasa masih sehat). Sebaliknya pada kelompok usia lansia, individu dengan riwayat penyakit kronis cenderung lebih memperhatikan kondisi kesehatan mereka, sehingga

lebih patuh terhadap instruksi untuk berada di rumah selama pandemi Covid-19 (Barari et al., 2020; Bogg & Milad, 2020). Ini lebih jauh mengindikasikan bahwa bagaimana seseorang mempertimbangkan protokol kesehatan/tidak dalam konsumsi produk bukan semata-mata ditentukan oleh faktor kepribadian namun juga ditentukan oleh faktor kontekstual yang melatarbelakangi.

### **Kesimpulan**

Perilaku seseorang sangat berkaitan erat dengan kepribadian yang dimilikinya. Penelitian ini bertujuan untuk melihat bagaimana hubungan antara kepribadian dalam hal ini *neuroticism* pada *Five-Factor Model* dengan pertimbangan protokol kesehatan dalam konsumsi produk. *neuroticism* menjadi dimensi yang difokuskan di sini mempertimbangkan bahwa berbagai penelitian sebelumnya telah menemukan *neuroticism* sebagai salah satu dimensi yang berkaitan erat dengan kepatuhan terhadap protokol kesehatan. Namun sayangnya belum banyak penelitian semacam ini yang dilakukan di Indonesia khususnya dalam konteks konsumsi produk yang mempertimbangkan protokol kesehatan, sehingga mempertegas pentingnya penelitian ini untuk dilakukan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat korelasi positif antar variabel dengan nilai ( $r_s = .139$ ) dengan nilai signifikansi  $p < .001$ . Meskipun kedua variabel memiliki hubungan yang signifikan, kekuatan hubungan di antara keduanya tampak lemah. Peneliti dalam hal ini menduga bahwa pada remaja tampaknya faktor lain, seperti keyakinan diri tidak mudah terinfeksi lebih mempengaruhi perilaku mempertimbangkan tersebut dibandingkan kepribadian.

### **Saran**

Beberapa saran untuk penelitian selanjutnya adalah perlunya menginvestigasi faktor-faktor lainnya yang mungkin memengaruhi pertimbangan seseorang dalam penerapan protokol kesehatan dan menjadikan faktor-faktor tersebut sebagai variabel untuk diteliti (seperti faktor situasional, keyakinan diri tidak akan terpapar Covid-19, dsb.). Selain itu penggunaan metode *mixed method* juga sangat disarankan sehingga dapat membuat temuan hasil penelitian menjadi semakin komprehensif dan semakin kaya untuk dibahas.

## Daftar Pustaka

- Abdelrahman, M. (2022). Personality traits, risk perception, and protective behaviors of Arab residents of Qatar during the COVID-19 Pandemic. *International Journal of Mental Health and Addiction*, 20(1), 237–248. <https://doi.org/10.1007/s11469-020-00352-7>
- Andriyanty, R., & Wahab, D. (2019). Preferensi konsumen generasi Z terhadap konsumsi produk dalam negeri. *Jurnal Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat*, 7(2), 280–296.
- Aschwanden, D., Gerend, M. A., Luchetti, M., Stephan, Y., Sutin, A. R., & Terracciano, A. (2019). Personality traits and preventive cancer screenings in the health retirement study. *Preventive Medicine*, 126, 105763. <https://doi.org/10.1016/j.ypmed.2019.105763>
- Aschwanden, D., Strickhouser, J. E., Sesker, A. A., Lee, J. H., Luchetti, M., Stephan, Y., Sutin, A. R., & Terracciano, A. (2021). Psychological and behavioural responses to Coronavirus disease 2019: The role of personality. *European Journal of Personality*, 35(1), 51–66. <https://doi.org/10.1002/per.2281>
- Asselmann, E., Borghans, L., Montizaan, R., & Seegers, P. (2020). The role of personality in the thoughts, feelings, and behaviors of students in Germany during the first weeks of the COVID-19 pandemic. *PLoS ONE*, 15(11 November), 1–14. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0242904>
- Barari, S., Caria, S., Davola, A., Falco, P., Fetzer, T., Fiorin, S., Hensel, L., Ivchenko, A., Jachimowicz, J., King, G., Kraft-Todd, G., Ledda, A., MacLennan, M., Mutoi, L., Pagani, C., Reutskaja, E., Roth, C., & Raimondi Slepici, F. (2020). Evaluating COVID-19 Public Health Messaging in Italy: Self-Reported Compliance and Growing Mental Health Concerns 1. *MedRxiv*, 1–19.
- Bogg, T., & Milad, E. (2020). Demographic, personality, and social cognition correlates of coronavirus guideline adherence in a U.S. sample. *Health Psychology*, 39(12), 1026–1036. <https://doi.org/10.1037/hea0000891>
- Cohen, R. J., & Swerdlik, M. E. (2018). *Psychological testing and assessment: Introduction to test and measurement*. McGraw-Hill Education.
- Corder, G. W., & Foreman, D. I. (2009). *Nonparametric statistics for non-statisticians: A step-by-step approach*. John Wiley & Sons, Inc.
- Creswell, J. C. (2012). *Education research, planning, conducting and evaluating quantitative and qualitative research* (4th Ed.). Pearson.
- Cuijpers, P., Smit, F., Penninx, B. W. J. H., de Graaf, R., ten Have, M., & Beekman, A. T. F. (2010). Economic costs of Neuroticism. *Archives of General Psychiatry*, 67(10), 1086. <https://doi.org/10.1001/archgenpsychiatry.2010.130>
- Field, A. (2009). *Discovering statistics using SPSS* (3rd Ed.). SAGE Publication Ltd.
- Franzen, A., & Wöhner, F. (2021). Coronavirus risk perception and compliance with

- social distancing measures in a sample of young adults: Evidence from Switzerland. *PLOS ONE*, 16(2), 1–13. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0247447>
- Götz, F. M., Gvirtz, A., Galinsky, A. D., & Jachimowicz, J. M. (2021). How personality and policy predict pandemic behavior: Understanding sheltering-in-place in 55 countries at the onset of COVID-19. *American Psychologist*, 2(999). <https://doi.org/10.1037/amp0000740.supp>
- Gravetter, F. J., Wallnau, L. B., Forzano, L. A. B., & Witnauer, J. E. (2017). *Essentials of statistics for the behavioral sciences*. Cengage Learning.
- Insyirah. (2020). *Peran Big Five Factors Personality dalam memprediksi kepatuhan masyarakat terhadap protokol kesehatan penanganan COVID-19* [University of Sriwijaya]. [https://repository.unsri.ac.id/33178/3/RAMA\\_73201\\_04041381621053\\_0322098406\\_0028109005\\_01\\_front\\_ref.pdf](https://repository.unsri.ac.id/33178/3/RAMA_73201_04041381621053_0322098406_0028109005_01_front_ref.pdf)
- Kaplan, R. M., & Saccuzzo, D. P. (2017). *Psychological testing: Principles, applications, and issues* (9th Ed). Cengage Learning.
- Kroencke, L., Geukes, K., Utesch, T., Kuper, N., & Back, M. D. (2020). Neuroticism and emotional risk during the COVID-19 pandemic. *Journal of Research in Personality*, 89, 104038. <https://doi.org/10.1016/j.jrp.2020.104038>
- Lahey, B. B. (2009). Public Health Significance of Neuroticism. *American Psychologist*, 64(4), 241–256. <https://doi.org/https://doi.org/10.1037/a0015309>
- Maragakis, L. (2021). *Who is at high risk for severe coronavirus disease?* <https://www.hopkinsmedicine.org/health/conditions-and-diseases/coronavirus/coronavirus-and-covid19-who-is-at-higher-risk>
- Marisa, M., & Rahadi, D. R. (2020). Analisis perilaku konsumen berdasarkan tipe kepribadian pada bisnis online selama pandemi. *Jurnal Manajemen Dan Profesional*, 1(01), 11–22. <https://doi.org/10.32815/jpro.v1i01.300>
- Meshram, S., Gattani, D., & Shewale, A. (2020). Association of Personality Traits With Oral Health Status. *Journal of Critical Reviews*, 7(14). <https://doi.org/10.31838/jcr.07.14.167>
- Nunnally, J. C., & Bernstein, I. R. (1994). *Psychometric Theory*. McGraw-Hill.
- Potia, A., & Praseco, D. (2020). *Survey: Indonesian consumer sentiment during the coronavirus crisis*. <https://www.mckinsey.com/business-functions/marketing-and-sales/our-insights/survey-indonesian-consumer-sentiment-during-the-coronavirus-crisis>
- Roccas, S., Sagiv, L., Schwartz, S. H., & Knafo, A. (2002). The big five personality factors and personal values. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28(6), 789–801. <https://doi.org/10.1177/0146167202289008>
- Schiffman, L., & Wisenblit, J. L. (2015). *Consumer behavior* (7th ed). Pearson Education.
- Schober, P., Boer, C., & Schwarte, L. A. (2018). Correlation coefficients: Appropriate use and interpretation. *Anesthesia and Analgesia*, 126(5), 1763–1768.

<https://doi.org/10.1213/ANE.0000000000002864>

- Sheth, J. (2020). Impact of Covid-19 on consumer behavior: Will the old habits return or die? *Journal of Business Research*, 117, 280–283.  
<https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.05.059>
- Soto, C. J., & John, O. P. (2017). Short and extra-short forms of the Big Five Inventory–2: The BFI-2-S and BFI-2-XS. *Journal of Research in Personality*, 68, 69–81.  
<https://doi.org/10.1016/j.jrp.2017.02.004>
- Turk, E., Čelik, T., Smrdu, M., Šet, J., Kuder, A., Gregorič, M., & Kralj-Fišer, S. (2021). Adherence to COVID-19 mitigation measures: The role of sociodemographic and personality factors. *Current Psychology*. <https://doi.org/10.1007/s12144-021-02051-5>
- Wright, L., & Fancourt, D. (2021). Do predictors of adherence to pandemic guidelines change over time? A panel study of 22,000 UK adults during the COVID-19 pandemic. *Preventive Medicine*, 153, 106713.  
<https://doi.org/10.1016/j.ypmed.2021.106713>