

Pygmalion Effect: Dampak Kepercayaan terhadap Kinerja

Ajeng Casika^{1*}, Andini Nurul Agniya², Muhammad Bayu Hermawan³, Masduki Asbari⁴

^{1,4}Universitas Insan Pembangunan Indonesia, Indonesia

²Universitas Islam Negeri Sultan Hasanuddin Banten, Indonesia

³Institut Transportasi dan Logistik Trisakti, Indonesia

*Corresponding email: ajengcsk8@gmail.com

Abstrak – Menurut Kassiani Nikolopoulou pada artikelnya *efek pygmalion* mengacu pada situasi di mana harapan yang tinggi mengarah pada peningkatan kinerja dan harapan yang rendah menyebabkan kinerja yang memburuk. Penelitian ini dilakukan dengan metode penelitian kualitatif atau disebut juga pendekatan deskriptif yaitu penelitian difokuskan mencari sumber teori, lalu menganalisis data tersebut, ditafsirkan dan dibuat kesimpulan. Sedangkan sumber penelitiannya didapatkan dari hasil simak tutur tulisan di Channel Youtube Berilmu dengan judul Dahsyatnya Sebuah Kepercayaan sebagai materinya. *Pygmalion effect* didefinisikan sebagai fenomena psikologis yang menjelaskan bahwa semakin baik ekspektasi yang diberikan atau diterima, semakin baik pula performa orang tersebut. Dengan kata lain, ekspektasi positif yang diberikan kepada orang lain berpengaruh pada motivasinya untuk menjadi sama dengan ekspektasi yang dimiliki. Fenomena ini merupakan bentuk *self-fulfilling prophecy*, yaitu keadaan di mana harapan seorang individu mengarah pada usahanya dalam mewujudkan harapan tersebut. Adapun kesimpulan pada artikel ini adalah *efek pygmalion* dapat dipelajari untuk menggambarkan dampak pola berpikir positif. Jadi, jika kita berpikir positif tentang suatu keadaan atau seseorang, seringkali hasilnya menjadi sangat positif.

Kata kunci: Ekspektasi, kepercayaan, *pygmalion effect*.

Abstract - According to Kassiani Nikolopoulou in his article, the *Pygmalion effect* refers to a situation in which high expectations lead to increased performance and low expectations lead to skewed performance. This research was conducted with qualitative research methods or also called descriptive approaches, namely, research focused on finding theoretical sources, then analyzing the data, interpreting, and making conclusions. Meanwhile, the source of the research was obtained from the results of listening to the writing in Channel Youtube Bersains with the title *The Awesomeness of a Trust as the material* (Berknowledge, 2022). The *Pygmalion effect* is defined as a psychological phenomenon that explains that the better the expectations given or received, the better the person's performance. In other words, the positive expectations given to others affect their motivation to be the same as the expectations they have. This phenomenon is a form of *self-fulfilling prophecy*, which is a state in which an individual's expectations lead to his efforts in realizing these expectations. The conclusion in this article entitled *The Awesomeness of a Trust* is the *Pygmalion Effect* can be studied to illustrate the impact of positive thinking patterns. If we think positively about a situation or a person, often the results become very positive.

Keywords: Expectations, *pygmalion effect*, trust.

PENDAHULUAN

Menurut Kassiani Nikolopoulou pada artikelnya *Efek Pygmalion* mengacu pada situasi di mana harapan yang tinggi mengarah pada peningkatan kinerja dan harapan yang rendah menyebabkan kinerja yang memburuk. Meskipun efek Pygmalion awalnya diamati di dalam kelas, efek ini juga telah diterapkan di bidang manajemen, bisnis, dan psikologi olahraga. Adapun Rosenthal-Jacobson Pada tahun 1968 melakukan penelitian terkait *pygmalion effect*. Dari penelitian tersebut Rosenthal dan Jacobson menyimpulkan bahwa jika seorang tenaga pendidik memberikan ekspektasi yang tinggi akan prestasi siswanya, ekspektasi yang tinggi itu dapat meningkatkan prestasi siswanya. Begitu pula sebaliknya, jika seorang guru mempunyai ekspektasi yang rendah pada prestasi siswanya, hal itu dapat menghasilkan kinerja yang berkurang atau lebih rendah pula. Rosenthal dan Jacobson menyatakan bahwa hasil penelitian mereka mendukung hipotesis dimana kinerja atau prestasi seseorang dapat dipengaruhi secara positif atau negatif, tergantung pada ekspektasi yang diberikan oleh orang lain. Efek ini juga dinamakan sebagai *observer-expectancy effect*. Rosenthal juga menyatakan bahwa harapan yang diberikan dapat mempengaruhi kenyataan dan menciptakan ramalan yang terwujud dengan sendirinya.

Harapan positif yang dimiliki oleh guru tersebut memengaruhi kinerja siswa secara positif dan sebaliknya. Mengapa hal tersebut dapat terjadi? Ternyata ekspektasi yang ditekankan oleh guru kepada siswa diinternalisasikan oleh siswa dan menjadi bagian dari konsep diri mereka, sehingga siswa cenderung bertindak sesuai dengan keyakinan internal yang mereka miliki terhadap diri mereka sendiri.

Dilansir dari linovhr.com, *pygmalion effect* juga bisa terjadi di tempat kerja. Seperti halnya; Jika seorang manajer memiliki harapan yang tinggi terhadap karyawan, maka karyawan tersebut cenderung menunjukkan kinerja yang lebih baik daripada karyawan yang harapannya lebih rendah. Pada dasarnya *pygmalion effect* dapat menjadi positif atau negatif, tergantung pada harapan individu terhadap kinerja individu lain. Namun, dalam kebanyakan kasus, efek ini cenderung menjadi positif karena harapan positif dapat memotivasi individu untuk melakukan yang terbaik dan mencapai kesuksesan yang lebih besar. Meskipun kepercayaan diri diidentikan dengan kemandirian, orang yang kepercayaan dirinya tinggi umumnya lebih mudah terlibat secara pribadi dengan orang lain dan lebih berhasil dalam hubungan interpersonal, rasa percaya diri bukan merupakan sifat yang diturunkan (bawaan) melainkan diperoleh dari pengalaman hidup, serta dapat diajarkan dan ditanamkan melalui pendidikan, sehingga upaya-upaya tertentu dapat dilakukan guna membentuk dan meningkatkan rasa percaya diri. Dengan demikian kepercayaan diri terbentuk dan berkembang melalui proses belajar di dalam interaksi seseorang dengan lingkungannya.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan dengan metode penelitian kualitatif atau disebut juga pendekatan deskriptif yaitu penelitian difokuskan mencari sumber teori, lalu menganalisis data tersebut, ditafsirkan dan dibuat kesimpulan. Sedangkan sumber penelitiannya didapatkan dari hasil simak tutur tulisan di channel youtube Berilmu dengan judul Dahsyatnya Sebuah Kepercayaan sebagai materinya (Berilmu, 2022). Dan kepustakaan dari beberapa jurnal dengan menganalisis secara deskriptif dan terakhir adalah menarik kesimpulan. Jenis penelitian ini yaitu studi kasus yang bersifat analisis deskriptif data yang sudah dikumpulkan lalu diolah serta dianalisis secara deskriptif kualitatif, dengan penyajian data secara rinci dan melakukan interpretasi teoritis. Sehingga diperoleh gambaran dari suatu penjelasan serta kesimpulan yang memadai. Dalam penganalisan data, peneliti juga menguji *keabsahan* dari data tersebut agar diperoleh data yang valid.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dari simak tutur lisan yang ada di channel youtube Berilmu (Berilmu 2022) yang mengatakan bahwa ada sebuah mitos dari Yunani dalam mitos itu disebutkan ada seorang pemuda dia adalah seorang pemahat patung dia bernama Pygmalion. Pada suatu hari pygmalion mengukir sebuah patung wanita patung itu berukuran manusia sungguhan dia lakukan karya seninya itu dengan cinta dan

dengan maksimal dan benar saja patung itu betul-betul tampak seperti seorang manusia sungguhan seorang wanita yang sangat cantik bertubuh elok dan menarik dan wajah patung itu sedang tersenyum manis akhirnya pygmalion benar-benar jatuh cinta kepada patung yang dibuatnya sendiri itu pygmalion betul-betul mencintai patung buatannya bahkan menurut pygmalion kalau patung gadis cantik itu dipegang dia bisa memberikan respon romantis kepadanya begitu juga kalo dicium bisa memberikan balasan yang hangat dan mesra pygmalion sangat berharap patung buatannya itu bisa hidup berubah menjadi seorang manusia dan kemudian harapan itu didengar oleh sang Dewa sang Dewa merasa iba karena cinta dan kasih sayang pygmalion kepada patung itu dan betul-betul mengubah patung itu ini seorang manusia seorang gadis cantik yang elok dan rupawan bahkan menurut mitos sang gadis itu akhirnya bisa hamil dan mempunyai seorang anak perempuan.

Pygmalion effect adalah efek dimana saat kita meletakkan ekspektasi atau harapan yang baik kepada seseorang, seseorang itu akan semakin baik kinerjanya ekspektasi positif kita kepada orang lain akan berpengaruh kepada orang itu orang itu menjadi lebih termotivasi merasa dikuatkan dan merasa percaya diri dan kemudian sikap itu akan berdampak pada pencapaian orang itu dan pada akhirnya harapan dan ekspektasi kita kepada orang tersebut benar-benar terwujud *pygmalion effect* ini kemudian benar-benar terbukti secara ilmiah ada banyak penelitian terkait efektif Million ini tetapi yang paling terkenal adalah penelitian pada tahun 1968 seorang peneliti bernama Robert Rosenthal dan Linor Jacobson melakukan sebuah eksperimen mereka melakukan eksperimen tentang bagaimana pengaruh harapan seorang guru kepada murid diambil sampel beberapa murid secara acak dari 18 kelas dikatakan kepada guru itu bahwa murid-murid itu mempunyai intelektual yang lebih baik dari pada yang lainnya dan hasilnya di akhir tahun prestasi studi murid yang dijadikan sampel itu ternyata jauh lebih baik dibandingkan murid yang berada diluar sampel eksperimen.

Dalam kehidupan nyata bisa jadi kita akan ada kejadian seperti ini misalnya kita adalah seorang pimpinan kita punya dua orang staf sebut saja namanya Budi dan Arif mereka adalah dua orang yang sebanding dengan kemampuan dan kecakapan kerja yang mirip tetapi kita sebagai pimpinan memberikan perlakuan kepada mereka secara berbeda Budi selalu diberikan kepercayaan untuk menghandle sebuah pekerjaan sedangkan Arif diperlakukan biasa-biasa saja jika ada pekerjaan yang biasa barulah kemudian Arif diminta untuk mengerjakannya karena sikap pimpinan itu Budi merasa bahwa dirinya benar-benar bisa diandalkan dia merasa masih dan merasa harus bekerja lebih keras dan akhirnya Budi benar-benar mencapai target sesuai yang diinginkan oleh pimpinan tetapi sebaliknya dengan si Arif karena sikap pimpinan yang biasa-biasa saja kepada Arif, Arif merasa menjadi orang yang biasa-biasa saja dia merasa kemampuannya hanya rata-rata Arif kemudian terdemotivasi untuk melakukan hal yang terbaik yang sebenarnya bisa dilakukan bahkan Arif merasa bahwa dirinya tidak begitu memberikan kontribusi dalam sebuah tim.

Selain *pygmalion effect* ada juga *Gollem Effect*, adalah Effeck dimana rendahnya kepercayaan dan ekspektasi yang diberikan kepada seseorang menyebabkan rendahnya motivasi dan kinerja orang itu. Maka singkatnya *Gollem Effect* adalah kebalikan dari *pygmalion effect*.

Dari kasus ini kita bisa mengambil banyak pelajaran efek Marion juga bisa kita terapkan di berbagai macam hal dalam bisnis kita ketika mungkin kita menjadi seorang pimpinan dalam keluarga ketika Ia adalah seorang ayah kepada anak-anak kita kepada murid-murid kita, ketika kita menjadi seorang guru atau kepada sahabat dan pasangan kita dari kasus ini kita belajar tentang dahsyatnya sebuah kepercayaan atau keyakinan keyakinan dan kepercayaan kita kepada orang lain akan sangat memberikan dampak kepada orang itu dampaknya bisa positif bisa juga negatif kenyataannya *pygmalion* ini tidak bisa dilakukan secara sembarangan lalu bagaimana kita bisa menerapkan *pygmalion effect* ini dalam kehidupan nyata agar kepercayaan dan sikap suportif kita bukan hanya terdengar seperti basa-basi agar tidak hanya dianggap oleh orang lain sebagai sesuatu hal yang normatif yang masuk dari telinga kanan kemudian keluar dari telinga kiri agar orang lain benar-benar merasakan dan menjadikan ini sebagai sebuah kekuatan besar untuk dia melangkah lebih jauh nah beberapa hal yang bisa kita lakukan adalah yang pertama bercerita secara terbuka dan jujur tentunya dalam sebuah hubungan kita harus benar-benar mengetahui kondisi yang sebenarnya salah satu caranya adalah

dengan bercerita secara terbuka secara jujur dan tidak ada yang disembunyikan sehingga ekspektasi seseorang terhadap orang lain benar-benar utuh sesuai dengan kondisi yang ada misalnya agar tercipta kondisi yang saling menguatkan dalam hubungan asmara dengan pasangan kita misalnya keduanya harus saling terbuka dan jujur dengan kondisi dan perasaan masing-masing tidak boleh ada sesuatu yang disembunyikan yang kedua adalah fokus dan hadir memahami kondisi ketika kita sedang saling bertukar cerita dan saling mencoba untuk memahami antara satu dengan yang lain kita harus benar-benar hadir dan fokus untuk memahaminya Jangan hanya sekedar basa-basi kita harus mendengarkan cerita itu in detail kita pahami bagaimana kondisi perasaannya dan kita berusaha untuk hadir membayangkan betul-betul membayangkan kalau aku menjadi dia itu bagaimana dan lain sebagainya, yang ketiga adalah memberikan apresiasi setiap orang tentu punya kelebihan dan kekurangannya setiap orang pasti punya salah dan kebaikannya masing-masing setiap orang bisa dan patut untuk diapresiasi karena setiap orang punya kelebihan nya kita apresiasi kelebihan orang itu memberikan apresiasi yang tulus yang jujur atas kemampuan mereka apresiasi tulus kita kepada orang lain akan menguatkan mereka dan menyadarkan bahwa mereka mempunyai potensi.

Berikan pengorbanan pengorbanan adalah bukti dari sebuah ketulusan pengorbanan adalah bukti bahwa kita betul-betul mengerti kondisi orang yang sedang kita hadapi pengorbanan juga akan mempererat sebuah hubungan besar kepercayaan pengorbanan bisa jadi berkorban waktu untuk tulus mendengarkan berkorban materi untuk memberikan hadiah atau berkorban tenaga untuk betul-betul membantu orang yang sedang kesusahan, yang kelima adalah setia dan tidak ingkar janji setia maksudnya adalah selalu siap sedia memberikan support yang orang lain butuhkan jangan hanya sekedar memberikan kepercayaan kepada orang lain kemudian kita biarkan dan kemudian kita tinggalkan misalnya ketika kita menjadi seorang pimpinan kita serahkan sebuah pekerjaan berat kepada staf kita kita percayakan kepada dia dan ketika seorang staf itu sedang membutuhkan kita misalnya butuh tanda tangan kita atau membutuhkan dokumen yang hanya kita yang punya ya kita harus tekatan memberikan respon kepada mereka. Janganlah menunda-nunda atau sengaja untuk sulit dihubungi yang keenam adalah memperhatikan hal kecil kita tidak boleh meremehkan hal kecil hal kecil bagi kita mungkin akan sangat berarti bagi orang lain kita bisa memberikan apresiasi sederhana terhadap detail-detail kecil yang dimiliki oleh orang lain misalnya memuji penampilannya memuji baju baru dari staf kita memuji kemampuan baru dari anak-anak kita atau memuji kecantikan pasangan kita nah itulah beberapa hal yang bisa kita pelajari dari sebuah efektif Marion sebuah cara untuk menguatkan orang lain sebuah cara untuk membuat orang lain berkinerja lebih baik cara untuk membuat mungkin anak-anak kita menjadi lebih termotivasi atau cara untuk menghangatkan hubungan kita dengan pasangan kita yang pada intinya kita bisa menerapkan dimanapun kita berada ketika kita mungkin menjadi seorang pemimpin menjadi seorang kepala keluarga atau menjadi seorang pasangan dari seorang yang kita cintai.

Ini adalah garis besarnya sentuh dalam prakteknya dalam kehidupan nyata semua orang bisa bervariasi tergantung kondisi yang sedang dihadapi dan satu lagi yang perlu digarisbawahi memberikan kepercayaan memberikan penguatan kepada orang lain dengan percaya kepada mereka bukan berarti kita mudah percaya bukan berarti kita mudah ditipu tentu saja kita hanya melakukan ini kepada orang-orang terpilih dalam kehidupan kita tetap sehat tetap semangat.

KESIMPULAN

Adapun kesimpulan pada artikel ini yang berjudul Dahsyatnya Sebuah Kepercayaan adalah *Effect Pygmalion* dapat dipelajari untuk menggambarkan dampak pola berpikir positif. Kalau kita berpikir positif tentang suatu keadaan atau seseorang, seringkali hasilnya menjadi sangat positif. Misalnya, Jika kita berpikir baik dan bersikap ramah terhadap seseorang, maka orang itu pun akan menjadi ramah terhadap kita. Jika kita berpikir dan memperlakukan anak kita sebagai anak yang cerdas, akhirnya dia betul-betul menjadi anak cerdas. Jika sejak semula yakin bahwa upaya kita akan berhasil, besar sekali kemungkinannya upaya itu menjadi berhasil, sejauh dikerjakan dengan dorongan pikiran positif.

Rendahnya kepercayaan dan ekspektasi yang diberikan kepada seseorang akan berpengaruh kepada rendahnya kinerja orang tersebut, dari effect ini kita belajar tentang dahsyatnya sebuah kepercayaan atau keyakinan, keyakinan dan kepercayaan kita kepada orang itu dampaknya bisa positif bisa juga negative. Cara menerapkan *Pygmalion Effect* dalam kehidupan nyata adalah berbicara secara terbuka dan jujur, focus dan hadir memahami kondisi, memberikan apresiasi, memberikan pengorbanan, setia dan tidak ingkar janji, dan memperhatikan hal kecil.

Dari kasus ini kita bisa mengambil banyak pelajaran *effect Pygmalion* ini bisa kita terapkan di berbagai macam hal. Contohnya dalam bisnis kita ketika mungkin menjadi seorang pimpinan, dalam keluarga Ketika kita adalah seorang ayah kepada anak kita, kepada murid-murid kita ketika kita menjadi seorang guru, atau kepada sahabat dan teman-teman kita. Yang bisa pelajari tentang dahsyatnya sebuah kepercayaan atau keyakinan, keyakinan dan kepercayaan kepada orang lain akan sangat memberika dampak terhadap orang tersebut bisa berdampak positif bisa juga negative.

DAFTAR PUSTAKA

- Asbari, M., & Prasetya, A. B. (2021). Managerial Coaching: Rahasia Membangun Kinerja, Komitmen Tim dan Modal Psikologis Guru. *Edumaspul: Jurnal Pendidikan*, 5(1), 490-506. <https://doi.org/10.33487/edumaspul.v5i1.1248>
- Asbari, M., Novitasari, D., & Purwanto, A. (2022). Pengaruh Trust in Leadership terhadap Perilaku Inovatif Guru. *Jurnal Pendidikan Transformatif*, 1(1), 1–6. <https://doi.org/10.9000/jupetra.v1i1.1>
- Asbari, M., Purba, J. T., Hariandja, E. S., & Sudibjo, N. (2021). Membangun Kesiapan Berubah dan Kinerja Karyawan: Kepemimpinan Transformasional versus Transaksional. *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis*, 22(1), 54–71. <https://doi.org/10.30596/jimb.v22i1.4888>
- Asbari, M., Purba, J., Hariandja, E., & Sudibjo, N. (2021). From Leadership to Innovation: Managing Employee Creativity. *Jurnal Manajemen Strategi Dan Aplikasi Bisnis*, 4(1), 143 - 154. Retrieved from <http://ejournal.imperiuminstitute.org/index.php/JMSAB/article/view/287>
- Asbari, M., Purwanto, A., & Novitasari, D. (2022). Diskursus Relasi Pengaruh Modal Psikologis terhadap Inovasi Guru. *Jurnal Pendidikan Transformatif*, 1(1), 13–20. <https://doi.org/10.9000/jupetra.v1i1.3>
- Asbari, M., Purwanto, A., & Novitasari, D. (2022). Kepuasan Kerja Guru: Di antara Kepemimpinan Transformasional dan Transaksional. *Jurnal Pendidikan Transformatif*, 1(1), 7–12. <https://doi.org/10.9000/jupetra.v1i1.2>
- Asbari, M., Yani, A., Wardoyo, S., Sitanggang, T. W., Sukmawati, K. I., Santoso, G., Lafendry, F., Irhamni, & Rusadi, B. E. (2023). Urgensi Inovasi di Era Informasi: Analisis Kepemimpinan Dinamis, Iklim Etis, dan Inovasi Guru. *Jurnal Pendidikan Transformatif (Jupetra)*, 02(01), 128–140. <https://jupetra.org/index.php/jpt/article/view/135/41>
- Aulia, A. R., & Asbari, M. (2022). Hakikat Manusia Sebagai Homo Faber. *Jurnal Pendidikan Transformatif (Jupetra)*, 02(01), 68–73. <https://jupetra.org/index.php/jpt/article/view/22>
- Azmi, A. F., & Asbari, M. (2022). Kenali Diri Agar Bahagia: Kajian Filosofis Fahrudin Faiz. *Jurnal Pendidikan Transformatif*, 2(1), 1–5. <https://doi.org/10.9000/jupetra.v2i1.9>
- Baihaqi, M. F., & Asbari, M. (2022). Relakanlah untuk Sakit Sebentar: Sebuah Kajian Filsafat Singkat. *Jurnal Pendidikan Transformatif*, 2(1), 30–34. <https://doi.org/10.9000/jupetra.v2i1.41>
- Berilmu. (2022). *Pygmalion effect* dahsyatnya sebuah kepercayaan. Channel youtube berilmu. <https://www.youtube.com/watch?v=iKbfzH3FObs&t=174s>

- Casika, A., & Asbari, M. (2022, Oktober 01). Analysis of Software Quality Needs in Mobile-based Game Software. *Ummaspul.ejournal.id*, vol.6No.2. <https://ummaspul.ejournal.id/maspuljr/article/view/4618/1946>
- Casika, A., Agil, D., Melani, N., Perawati, S., Nurhayati, P., Rahmawati, W., & Asbari, M. (2022 Oktober 05). Islamic views on the position of women in law and society, vol. 2 no. 5. <http://jocosae.org/index.php/jocosae/article/view/71>
- Casika, A., Ainun, I., & Asbari, M. (2022, Juni 03). Restoration of Islamic religious Education in the, vol. 1 no. 3. <https://jisma.org/index.php/jisma/article/view/118>
- Casika, A., Lidia, A., & Asbari, M. (2023). Pendidikan Karakter dan Dekadensi Moral Kaum
- Chidir, G., Asbari, M., Purwanto, A., & Asbari, D. A. F. (2022). Pengaruh Learning dan Coaching Individu terhadap Kinerja Guru: Sebuah Telaah Singkat. *Jurnal Pendidikan Transformatif*, 1(1), 21–25. <https://doi.org/10.9000/jupetra.v1i1.4>
- Claudiawan, S., & Asbari, M. (2023). Filosofi Apatis: Menyimak Kajian Filosofis Fahrudin Faiz. *Jurnal Pendidikan Transformatif (Jupetra)*, 02(01), 57–61.
- Daeli, S. I., & Asbari, M. (2022). Bahaya Pancasila Menjadi Trisila dan Ekasila : Telaah Singkat Pemikiran Refly Harun. *Jurnal Pendidikan Transformatif (Jupetra)*, 01(01), 37–41. <https://jupetra.org/index.php/jpt/article/view/44>
- Fahik, M. C. B., & Asbari, M. (2022). Nikmati dan Rasakan Pengalamannya di Setiap Detik: Menyimak Kajian Filosofis Fahrudin Faiz. *Jurnal Pendidikan Transformatif*, 2(1), 6–10. <https://doi.org/10.9000/jupetra.v2i1.10>
- Febriani, R., Asbari, M., & Yani, A. (2023). Resensi Buku: Berani Berubah untuk Hidup Lebih Baik. *Jurnal Manajemen Pendidikan*, 1(01), 1–6.
- Hatta, N. R., Asbari, M., Novitasari, D., & Purwanto, A. (2023). Hargailah Orang Lain, Setiap Orang Mempunyai Pandangan Hidup Yang Berbeda-Beda: Sebuah Kajian Filosofis. *Jurnal Pendidikan Transformatif*, 2(1), 74–78.
- Hermansyah, R., & Asbari, M. (2022). Hiduplah dengan Seimbang: Sebuah Kajian Filosofis Singkat. *Jurnal Pendidikan Transformatif*, 2(1), 19–24. <https://doi.org/10.9000/jupetra.v2i1.20>
- Kurniawan, A., Daeli, S. I., Asbari, M., & Santoso, G. (2023). Krisis Moral Remaja di Era Digital. *Literaksi: Jurnal Manajemen Pendidikan*, 01(02), 21–25. <https://literaksi.org/index.php/jmp/article/view/9/11>
- Melani, J. A., Asbari, M., & Wahyudi, J. (2022). Mengapa Pancasila Perlu Ada? Telaah Singkat Pemikiran Yudi Latif. *Jurnal Pendidikan Transformatif*, 2(1), 25–29. <https://doi.org/10.9000/jupetra.v2i1.25>
- Milenial. *Jurnal Manajemen Pendidikan*, 1(01), 13–19. <https://doi.org/10.1111/literaksi.v1i01.3>
- Mul'aini, T. A., & Asbari, M. (2022). Sebuah Kajian Filosofis: “Biar Kamu Tidak Gampang Terpengaruh Omongan Orang”. *Jurnal Pendidikan Transformatif*, 2(1), 11–14. <https://doi.org/10.9000/jupetra.v2i1.7>