

**HUBUNGAN ANTARA KONTROL DIRI DENGAN PERILAKU
KONSUMTIF BERBELANJA ONLINE (*ONLINE SHOPPING*)
PADA SISWA KELAS XII SMA NEGERI 1 SILIMAKUTA
SARIBUDOLOK**

SKRIPSI

OLEH:

LISTA SIPAYUNG

19.860.0214



**PROGRAM STUDI PSIKOLOGI
FAKULTAS PSIKOLOGI
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2023**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 18/10/23

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Access From (repository.uma.ac.id)18/10/23

**HUBUNGAN ANTARA KONTROL DIRI DENGAN PERILAKU
KONSUMTIF BERBELANJA ONLINE (*ONLINE SHOPPING*)
PADA SISWA KELAS XII SMA NEGERI 1 SILIMAKUTA
SARIBUDOLOK**

SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh
gelar sarjana di Fakultas Psikologi
Universitas Medan Area



OLEH
LISTA SIPAYUNG
19.860.0214

**PROGRAM STUDI PSIKOLOGI
FAKULTAS PSIKOLOGI
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2023**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area


Document Accepted 18/10/23

Access From (repository.uma.ac.id)18/10/23

HALAMAN PENGESAHAN

Judul skripsi : Hubungan Antara Kontrol Diri Dengan Perilaku Konsumtif Berbelanja Online (Online Shopping) Pada Siswa Kelas Xii Sma Negeri 1 Silimakuta Saribudolok
Nama : Lista sipayung
NPM : 198600214
Fakultas : Psikologi

Disetujui oleh
Komisi pembimbing



Eryanti Novita M.Psi, Psikolog
Pembimbing



Prof. Hasanuddin, Ph. D
Dekan



Laili alfita, S.Psi, MM, M.Psi., Psikolog

Wakil dekan bidang Pendidikan,
Penelitian dan pengabdian masyarakat

Tanggal lulus: 03 oktober 2023

HALAMAN PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi yang berjudul “**Hubungan kontrol diri dengan perilaku konsumtif berbelanja online(online shopping) pada siswa kelas XII SMA negeri 1 silimakuta saribudolok**” yang saya susun merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana merupakan hasil karya tulis saya. Adapun bagian bagian tertentu dalam penulisan skripsi ini saya kutip dari hasil karya orang lain telah dituliskan sumbernya secara jelas dan terperinci sesuai dengan norma dan kaidah penulisan karya ilmiah.

Saya bersedia menerima sanksi pencabutan gelar akademik yang saya peroleh dan sanksi sanksi lainnya dengan peraturan yang berlaku, apabila dikemudian hari ditemukan adanya plagiat dalam skripsi ini.

Medan, 10 september 2023



Lista sipayung

198600214

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI

Sebagai sivitas akademik Universitas Medan Area, saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Lista sipayung

NPM : 198600214

Program Studi : Psikologi

Fakultas : Psikologi

Jenis Karya : Skripsi


Demikian perkembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Medan Area **Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif (*Non-Exclusive Royalty-Free Right*)** atas karya ilmiah saya yang berjudul Hubungan Antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif berbelanja online (*online shopping*) pada siswa kelas XII SMA N 1 silimakuta saribudolok.

Dengan hak bebas *royalty non-eksklusif* ini Universitas Medan Area berhak menyimpan, memformatkan, mengelola, dalam bentuk pangkalan data (*data base*), merawat dan mempublikasikan tugas akhir/skripsi saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai peneliti/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Medan, 10 September 2023

Yang menyatakan


(lista sipayung)

HUBUNGAN ANTARA KONTROL DIRI DENGAN PERILAKU KONSUMTIF BERBELANJA ONLINE (*ONLINE SHOPPING*) PADA SISWA KELAS XII SMA NEGERI 1 SILIMAKUTA SARIBUDOLOK

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk melihat hubungan antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif pada SMA N 1 silimakuta saribudolok. perilaku konsumtif merupakan perilaku individu yang mengonsumsi barang yang berlebihan atau membeli barang itu tidak berdasarkan kebutuhan mereka tetapi untuk memuaskan rasa ingin tau terhadap suatu barang atau keinginan memiliki barang yang trend, penasaran dengan barang tersebut bahkan ada individu yang membeli barang hanya karena untuk menjaga status sosialnya. kontrol diri merupakan salah satu kemampuan pada individu dalam mengontrol dan mengelola perilaku berdasarkan pada situasi dan kondisi agar memiliki kemampuan mengendalikan diri, keinginan untuk mengubah dan menyesuaikan perilaku dengan lingkungan, serta berusaha konform dengan orang lain dan mudah menutupi perasaannya. hipotesis yang diajukan adalah adanya hubungan negative antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif. Sampel dalam penelitian ini adalah 72 orang siswa, tehnik pengambilan sampel purposive sampling dengan menggunakan karakteristik tertentu, metode yang digunakan adalah metode kuantitatif. Bentuk skala dalam penelitian ini menggunakan skala likert dengan 4 pilihan. Metode analisis yang digunakan adalah *korelasi pearson* dan diperoleh hubungan negative yang signifikan antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif yang dibuktikan dengan hasil korelasi $R_{xy} -0,763$ dengan sig $P = <0,001$ dengan bobot kontrol diri sebesar 58,2% terhadap perilaku konsumtif yang artinya semakin tinggi kontrol diri maka semakin rendah pula perilaku konsumtif begitu juga dengan sebaliknya semakin rendah kontrol diri maka semakin tinggi perilaku konsumtif.

Kata kunci: kontrol diri dan perilaku konsumtif

THE RELATIONSHIP BETWEEN SELF CONTROL AND ONLINE SHOPPING BEHAVIOR IN CLASS XII STUDENTS OF SMA NEGERI 1 SILIMAKUTA SARIBUDOLOK

Abstract

This study aims to look at the relationship between self-control and consumptive behavior at SMA N 1 silimakuta saribudolok. Consumptive behavior is the behavior of individuals who consume excessive goods or buy goods not based on their needs but to satisfy curiosity about an item or the desire to own a trending item, curious about the item and there are even individuals who buy goods just to maintain their social status. . Self-control is one of the abilities of individuals to control and manage behavior based on situations and conditions so that they have the ability to control themselves, the desire to change and adapt behavior to the environment, and try to conform with others and easily cover up their feelings. the hypothesis put forward is that there is a negative relationship between self-control and consumptive behavior. The sample in this study were 72 students, the sampling technique was purposive sampling technique, the method used was quantitative method. The shape of the scale in this study uses a Likert scale with 4 choices. The analytical method used is Pearson's correlation and a significant negative relationship is obtained between self-control and consumptive behavior as evidenced by the correlation $R_{xy} -0.763$ with $\text{sig } P = <0.001$ with a self-control weight of 58.2% for consumptive behavior, which means that the higher the control self-esteem, the lower the consumptive behavior and vice versa, the lower the self-control, the higher the consumptive behavior.

Keywords: self control and consumptive behavior

*E-mail: listasipayung00@gmail.com

RIWAYAT HIDUP

Peneliti bernama lista sipayung dilahirkan di Bandar hinalang, tanggal 11 oktober 2000 dari ayah Bertinus sipayung dan ibu Dameria simarmata. Peneliti merupakan anak kelima dari lima bersaudara. Memiliki saudara kandung bernama Doniaty normauli sipayung S.Pd, Romita sadi sipayung S.E, Dompat prianto sipayung S.T, dan Rika sipayung S.Ak. Pada tahun 2012 peneliti lulus dari SD RK Don BOSCO saribudolok. Pada tahun 2015 peneliti lulus dari SMP Negeri 1 silimakuta saribudolok dan pada tahun 2018 peneliti lulus dari SMA Negeri 1 silimakuta saribudolok dan pada tahun 2019 tepat pada bulan September peneliti terdaftar sebagai mahasiswa Program Studi Psikologi Fakultas Psikologi Universitas Medan Area.

Medan, 23 juni 2023

Lista sipayung

198600214

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur saya ucapkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa atas berkah dan rahmat-Nya, saya mampu menyelesaikan karya sederhana ini dengan judul “Hubungan kontrol diri dengan perilaku konsumtif berbelanja online pada siswa kelas XII SMA negeri 1 silimakuta saribudolok”.

Terima kasih penulis sampaikan kepada Yayasan H. Agus Salim Universitas Medan Area, Bapak Prof. Dr. Dadan Ramdan, M.Eng, M.Sc selaku Rektor Universitas Medan Area, Bapak Prof.Hasanuddin, PhD selaku Dekan Fakultas Psikologi Universitas Medan Area, Ibu Eryanti novita M.Psi Psikolog selaku dosen pembimbing skripsi, Ibu selaku dosen pembanding Istiana M.Psi, Psikolog. dan Khairul fauzan S.Psi, M.Si selaku sekretaris sidang meja hijau. Ungkapan terima kasih juga disampaikan kepada Bapak, Mama dan seluruh temen-temen serta seluruh keluarga atas segala doa dan perhatiannya.

Penulis menyadari bahwa tugas akhir/skripsi/tesis ini masih memiliki kekurangan, oleh karena itu kritik dan saran yang bersifat membangun sangat penulis Harapkan demi kesempurnaan tugas akhir/skripsi/tesis ini. Penulis berharap tugas Akhir/skripsi/tesis ini dapat bermanfaat baik untuk kalangan pendidikan maupun Masyarakat. Akhir kata penulis ucapkan terima kasih

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN	i
HALAMAN PERNYATAAN	ii
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	iii
ABSTRAK	iv
RIWAYAT HIDUP	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar belakang masalah	1
1.2. Rumusan masalah.....	6
1.3. Tujuan penelitian	6
1.4. Hipotesis penelitian	7
1.5. Manfaat penelitian	7
II. TINJAUAN PUSTAKA	8
2.1 Perilaku konsumtif	8
2.1.1 Pengertian perilaku konsumtif	8
2.1.2 Faktor faktor yang memengaruhi perilaku konsumtif.....	10
2.1.3 Aspek aspek perilaku konsumtif.....	17
2.1.4 Indikator perilaku konsumtif.....	20
2.1.5 Ciri ciri perilaku konsumtif.....	22
2.2 Kontrol diri	23
2.2.1. Pengertian kontrol diri.....	23
2.2.2 Faktor faktor yang mempengaruhi kontrol diri	25
2.2.3. Aspek aspek kontrol diri	25

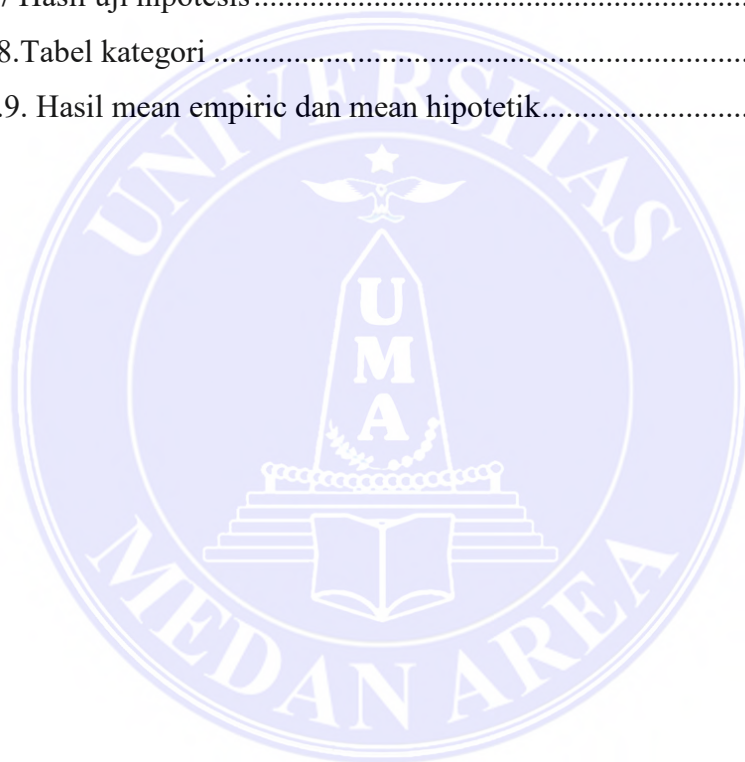
2.2.4.	Ciri ciri kontrol diri	29
2.2.5	Manfaat kontrol diri	29
2.3	Belanja online (<i>online shopping</i>)	31
2.3.1	Pengertian berbelanja online (<i>online shopping</i>).....	31
2.3.2	Factor yang memengaruhi berbelanja online (<i>online shopping</i>).....	32
2.3.3	Ciri-Ciri Perilaku Online Shopping	33
2.4	Hubungan kontrol diri dengan perilaku konsumtif berbelanja online (<i>online shopping</i>).....	34
2.5	Kerangka konseptual	36
III.	METODOLOGI PENELITIAN.....	37
3.1	Waktu dan tempat penelitian	37
3.2	Bahan dan alat penelitian	37
3.3	metodologi penelitian	37
3.4	Identifikasi variabel penelitian	38
3.5	Definisi operasioanl variabel penelitian	39
3.6	Populasi dan sampel	40
3.6.1	populasi.....	40
3.6.2	sampel	40
3.7.	prosedur kerja	41
3.7.1	persiapan administrasi.....	41
3.7.2.	persiapan alat ukur	41
3.7.3.	uji coba alat ukur penelitian.....	45
3.7.4.	pelaksanaan penelitian	49
IV.	HASIL DAN PEMBAHASAN	51
4.1	Hasil penelitian.....	51
4.1.1.	uji normlitas	51
4.1.2.	uji llinearitas	52
4.1.3.	uji hipotesis	53
4.1.4.	hasil perhitungan mean empiric dan hipotetik	54
4.1.5	kriteria.....	55

4.2. Pembahasan	57
V. KESIMPULAN DAN SARAN	61
1.1 KESIMPULAN	61
1.2 SARAN	62
DAFTAR PUSTAKA	63



DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Blue print skala perilaku konsumtif (<i>sebelum uji coba</i>)	44
Tabel 4.2 Blue print skala kontrol diri (<i>sebelum uji coba</i>).....	45
Table 4.3 Skala perilaku konsumtif (<i>setelah uji coba</i>).....	47
Tabel 4.4 Skala kontrol diri (<i>setelah uji coba</i>)	49
Table 4.5 Hasil uji normalitas	51
Tabel 4.6 Hasil uji linearitas	52
Tabel 4.7 Hasil uji hipotesis	53
Tabel 4.8. Tabel kategori	54
Tabel 4.9. Hasil mean empiric dan mean hipotetik.....	55



DAFTAR GAMBAR

Grafik 4.1 grafik kategori skala kontrol diri.....	66
Grafik 4.2 grafik kategori skala perilaku konsumtif	66



DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN A	66
DATA PENELITIAN	66
LAMPIRAN B	71
VALIDITAS DAN RELIABILITAS PENELITIAN.....	71
LAMPIRAN D	78
HASIL KORELASI <i>PRODUCT MOMENT</i>	78
LAMPIRAN E	80
SKALA PENELITIAN	80



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar belakang masalah

Seiring dengan perkembangan zaman yang begitu pesat di Indonesia, teknologi juga berkembang begitu pesat di Indonesia. Asosiasi penyelenggara internet Indonesia (APJII) menyatakan bahwa jumlah penduduk Indonesia terkoneksi internet 2021- 2022 yaitu sebanyak 210.026.769 juta jiwa. Hal ini menunjukkan 77,02% dari penduduk Indonesia yang berjumlah 272.682.600 juta jiwa telah menggunakan internet. Penggunaan internet di Indonesia semakin tahun semakin meningkat itu tertera pada tahun 2018 sebanyak 64,80 %, tahun 2019-2020 sebanyak 73,70% dan pada tahun 2021- 2022 sebanyak 77,02 %. Populasi penduduk di pulau jawa membuat pulau jawa merupakan pulau terbesar yang menggunakan internet yaitu sebanyak 43, 92 %. APJII juga menyatakan bahwa tingkat pengguna internet terbesar berada pada kalangan pelajar dan mahasiswa yaitu sebanyak 99,26%.

Perkembangan teknologi di Indonesia, juga mengakibatkan perubahan nilai atau gaya hidup masyarakat Indonesia salah satunya terkait pada kebiasaan masyarakat dalam hal berbelanja apabila sebelumnya lebih banyak masyarakat berbelanja mendatangi *toko, mall atau pasar tradisional* berbeda halnya dengan sekarang ini berbelanja juga dapat menggunakan handphone melalui berbagai aplikasi seperti (*shoope, lazada, buka lapak, tokopedia, instagram, facebook, tiktok shop dan lain lain*). Dengan cara alternative ini, para penjual online banyak

mengadakan promo guna untuk menarik perhatian para konsumen walaupun ada kelebihan dan kekurangan masing masing cara. Hampir seluruh konsumen tertarik dengan cara yang dibuat oleh penjual online. *Sale* atau diskon termasuk salah satu faktor yang menentukan perilaku konsumtif (rayport dan jawerski, 2003) oleh sebab itu, tidak jarang sekarang ini banyak orang berperilaku konsumtif.

Perilaku konsumtif itu bagian dari aktivitas atau kegiatan mengonsumsi suatu barang atau jasa yang dilakukan oleh konsumen Munandar (2011). Lebih tepatnya lagi perilaku konsumen yang konsumtif atau secara berlebihan. Perilaku konsumtif lebih mengacu kepada perilaku konsumen yang tidak mampu menahan diri untuk mengonsumsi barang yang di inginkan tanpa memahami fungsinya. Dari definisi tersebut menjelaskan bahwa perilaku konsumtif cenderung dengan perilaku membeli barang berdasarkan keinginan sendiri dari pada kebutuhan sendiri Wahyudi (2013). Berdasarkan penjabaran di atas perilaku konsumtif itu merupakan mengonsumsi barang secara berlebihan. setiap pemasaran memiliki target masing masing, remaja salah satu target pasar yang paling besar karena remaja itu identic dengan pencarian jati diri sehingga seorang remaja sangat bersifat labil dan mudah dipengaruhi oleh pasar. Perilaku konsumtif sangat erat hubungannya dengan remaja.

Karakteristik remaja yang labil, spesifik dan mudah dipengaruhi menjadikan remaja mudah tertarik dan terbuju pada barang atau jasa yang sedang tren dan berujung pada perilaku membeli yang tidak wajar (Sari & Nuzulia, 2014). Monks dkk (2006) mengatakan bahwa pada umumnya remaja mempunyai keinginan membeli yang tinggi, karena remaja mempunyai ciri khas dalam berpakaian, berdandan, gaya rambut, tingkah laku dan kesenangan dalam mendengarkan

musik serta cara berinteraksi. Menurut piaget (Nasution , 2010) masa remaja adalah usia dimana individu berintegrasi dengan orang dewasa sehingga tidak sedikit remaja mengikuti gaya hidup orang dewasa dan ingin mendapatkan hak dan pengakuan masyarakat dewasa. Perubahan yang jelas tampak pada remaja adalah perubahan masa remaja dan pada masa itu pertumbuhan fisik belum tampak jelas pada remaja sehingga remaja tidak merasa puas pada bentuk tubuhnya maka remaja mempunyai cara seperti membeli barang barang yang dapat memperjelas bentuk fisiknya yang dianggap menarik (Fitria dan Sukma, 2013). Monks (2006) menyatakan masa remaja sebagai suatu periode peralihan dari masa kanak kanak ke masa dewasa. Masa remaja secara keseluruhan antara usia 12-21 tahun. Monks membagi tahap remaja menjadi tiga remaja awal berlangsung antar usia 12-15, remaja pertengahan berlangsung antar usia 15-18 sedangkan remaja ahir berlangsung antara 18-21 tahun. Dari penjelasan monks diatas, usia remaja 18 tahun termasuk ke dalam tahap remaja ahir yang merupakan masa peralihan terahir dari remaja ke dewasa. Seperti penjelasan sebelumnya, remaja berintegrasi dengan banyak orang dewasa sehingga tidak sedikit usia remaja ahir yang mengikuti gaya hidup orang dewasa guna untuk mendapatkan pengakuan masyarakat dewasa. Belanja atau *shopping* bukan saja untuk memnuhi kebutuhan tetapi sudah menjadi gaya hidup (hatane Samuel 2006). Pada masa remaja sangat mementingkan dianggap atau diakui keberadaanya di masyarakat dan akan berusaha diterima dalam lingkungannya. Kebutuhan itu, menyebabkan remaja mengikuti berbagai trend yang sedang populer saat itu (sihotang , 2006) sehingga remaja akan berusaha membeli berbagai barang agar dirinya dapat diterima di lingkungannya yang menyebabkan perilaku konsumtif pada remaja.

Berdasarkan penjelasan diatas, banyak factor yang menyebabkan remaja cenderung berperilaku konsumtif sehingga perilaku konsumtif itu tidak jarang dikalangan remaja. Factor factor diatas yang dapat dijadikan factor internal dan eksternal. Dilihat dari berbagai macam munculnya budaya konsumtif seperti meknisme produksi hingga konsumsinya bahwa perilaku konsumtif telah melintasi gender (Amiarriza, 2009). Jika dilihat pada masa sekarang ini, perilaku konsumtif bukanlah hanya terjadi pada perempuan namun, terjadi juga pada kaum laki laki. Yang menjadi bukti bahwa sekarang ini laki laki juga berperilaku konsumtif yaitu mulai munculnya laki laki sebagai iklan dipasaran misalnya iklan shampoo, parfum dan minuman. Hal hal seperti ini, yang menuntut laki laki untuk memkonsumsi produk sebagai laki laki sejati. Oleh karena itu, perilaku konsumtif tidak ada hanya pada perempuan tetapi terjadi juga pada laki laki.

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan pada empat orang siswa SMA N 1 SILIMAKUTA menyatakan bahwa keempat siswa tersebut sering melakukan online shopping setidaknya sekali dalam sebulan. Hal tersebut dikarenakan adanya event besar ditanggal kembar yang diadakan berbagai aplikasi online shopping dan pada event itu salah satu kesempatan agar tidak membayar biaya ongkos kirim tersebut dan selain itu juga pada event tanggal kembar itu sangat banyak harga miring dari harga biasanya.

Menurut hasil wawancara terhadap keempat responden mereka rata rata menghabiskan Rp.400.000 – Rp 600.000 per bulannya untuk membeli berbagai jenis barang barang yang mereka sukai bahkan mereka pernah menghabiskan sampai Rp.800.000. menurut penjelasannya, mereka sering

membeli barang barang yang mereka sukai tetapi itu tidak menjadi kebutuhan prioritas. Barang yang sering mereka beli seperti celana kulot, baju, jaket, catok, sepatu dan sandal. Dari keempat responden yang diwawancarai mereka semakin rajin menabung karena untuk memenuhi kebutuhan itu, bahkan mereka sampai mengurangi porsi jajan mereka untuk memenuhi kebutuhan itu. Satu dari responden yang peneliti wawancarai mengaku bahwa berbelanja online sering dilakuakn oleh siswa perempuan disekolah.

Berdasarkan hasil wawancara tersebut sebagian besar siswa siswa SMA N 1 silimakuta menunjukkan karakteristik perilaku konsumtif dalam hal ini berperilaku konsumtif seperti membeli/mengonsumsi barang barang berlebihan melalui *online* dan barang barang yang dikonsumsi bukanlah kebutuhan pokok tetapi lebih banyaknya kebutuhan yang tidak mendesak atau barang barang yang mereka sukai guna untuk mengikuti *tren*. Oleh karena itu, penting ditingkatkan pemahaman tentang perilaku konsumtif agar dapat meminimalisis dampak negatifnya terhadap siswa.

Ketidakmampuan seorang remaja pertengahan dalam mengontrol dirinya dengan baik dapat menyebabkan seluruh factor factor yang menyebabkan berperilaku konsumtif diatas akan terjadi kepadanya begitu jga dengan sebaliknya. Kontrol diri merupakan hal yang sangat berpengaruh terhadap munculnya perilaku konsumtif pada individu. Kontrol diri pada individu dapat mempengaruhi pengambilan keputusan, pengendalian diri, dan mengontrol emosi serta dorongan dalam pengambilan keputusan. Agar tidak mudah terpengaruh, maka seseorang perlu memiliki kemampuan dalam mengontrol dirinya agar mampu bertindak berdasarkan hati dan pikiran

(Tripambudi & Indrawati, 2018). Menurut Goldfried dan Merbaum (Ghufron dan Risnawita, 2012) mendefinisikan kontrol diri sebagai suatu kemampuan yang dimiliki oleh individu untuk menyusun, mengatur, dan mengarahkan perilaku ke arah konsekuensi positif. Kontrol diri merupakan salah satu potensi yang dapat dikembangkan dan digunakan individu selama proses-proses dalam kehidupan, termasuk dalam menghadapi kondisi yang terdapat di lingkungan sekitar (Ghufron dan Risnawita, 2012). Dengan demikian, berbelanja online sangat berefek samping yang besar terhadap perubahan social salah satunya bagi remaja dimana yang seharusnya seorang remaja melaksanakan tugas perkembangan seperti belajar dll namun beda halnya dengan kenyataan banyak remaja yang berbelanja secara berlebihan atau berperilaku konsumtif.

Berdasarkan uraian diatas, peneliti tertarik melakukan penelitian terhadap SMA N 1 silimakuta dengan judul” hubungan kontrol diri dengan perilaku konsumtif online shopping pada SMA N 1 silimakuta”

1.2.Rumusan masalah

Berdasarkan uraian dan latar belakang di atas, maka permasalahan dalam penelitian ini adalah apakah ada hubungan yang signifikan antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif pada siswa SMA N 1 silimakuta?

1.3.Tujuan penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini yaitu untuk melihat hubungan antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif pada SMA N 1 silimakuta saribudolak.

1.4.Hipotesis penelitian

Berdasarkan uraian diatas, dapat diajukan hipotesis penelitian ini adalah terdapat hubungan negatif antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif pada remaja yang artinya, semakin tinggi kontrol diri remaja semakin rendah perilaku konsumtif remaja begitu juga dengan sebaliknya, semakin rendah kontrol diri remaja maka akan semakin tinggi perilaku konsumtif remaja.

1.5.Manfaat penelitian

Penelitian ini, diharapkan membawa manfaat baik secara teoritis maupun praktis.

1. Manfaat teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberi sumbangan ilmu yang bermanfaat terhadap penelitian di bidang psikologi khususnya psikologi konsumen. Selain itu, penelitian ini diharapkan menambah pengetahuan pembaca mengenai hubungan kontrol diri dengan perilaku konsumtif pada SMA N 1 silimakuta.

2. Manfaat praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi kepada remaja pelajar tentang perilaku konsumtif sehingga remaja dapat mengurangi perilaku konsumtif. Penelitian ini diharapkan dapat memberi bagaimana gambaran hubungan kontrol diri dengan perilaku konsumtif pada remaja, sehingga dalam proses mengonsumsi barang, remaja memiliki Kontrol diri yang tinggi sehingga mampu membedakan mana barang yang menjadi kebutuhan prioritas dan mana barang yang menjadi kebutuhan yang bukan prioritas.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Perilaku konsumtif

2.1.1 Pengertian perilaku konsumtif

Perilaku konsumtif adalah perilaku irasional dimana konsumen semakin boros dalam membelanjakan pendapatannya (Mirza & dkk, 2019). Ciri - cirinya diantaranya mudah terpengaruh oleh iklan dan promosi, memilih produk yang dikenal masyarakat secara luas, serta membeli barang dan/jasa bukan berdasarkan kebutuhannya melainkan hanya untuk menuruti gengsi dan keinginan semata (Firmansyah, 2019). Setiap individu, membutuhkan kebutuhan hidup seperti pakaian, makan,minum,dll. Untuk mendapatkan kebutuhan tersebut individu dapat membelinya di berbagai sarana yang sudah ada seperti toko, mall dan pasar tradisional. Tetapi, apabila perilaku membeli kebutuhan tersebut tidak didasari dengan keputusan yang benar tanpa disadarinya individu akan berperilaku konsumtif yang dipicu sebagian besar dari lingkungan individu tersebut.

Sebagian besar individu yang memiliki perilaku konsumtif mereka melakukan pembelian barang bukan karna untuk pemenuhan kebutuhan saja, melainkan mereka malakukan pembelian barang didasari karna adanya kesenangan semata yang membuat seseorang kehilangan pemikikran rasionalnya (Munazzah, 2016).

Suyasa dan Fransisca (2005) mendefenisikan perilaku konsumtif sebagai tindakan membeli barang bukan untuk mencukupi kebutuhan tetapi untuk memenuhi keinginan, yang dilakukan secara berlebihan sehingga menimbulkan

pemborosan dan inefisiensi biaya. Kata konsumtif mempunyai arti boros, yang mengkonsumsi barang dan jasa secara berlebihan (Gumulya & Widiastuti, 2013).

Perilaku konsumtif adalah perilaku berbelanja yang tidak lagi berdasarkan pada pertimbangan yang rasional, melainkan karena adanya keinginan yang sudah mencapai taraf yang sudah tidak rasional lagi (Sumartono, 2002). Perilaku konsumtif dapat membuat seseorang berfikir secara tidak rasional sehingga perilaku konsumtif memiliki dampak negative. Menurut Jumiati (2009), perilaku konsumtif memiliki dampak-dampak negatif, seperti dapat membiasakan seseorang untuk memiliki pola hidup boros, dapat membuat orang menjadi tidak lagi membedakan antara kebutuhan atau sekedar keinginan dan dapat mendorong seseorang untuk melakukan tindakan tidak terpuji, seperti mencuri, menodong, menjadi pemerias, membunuh dan melacur.

Karakteristik perilaku konsumtif menurut Sumartono (Fitriyani, Widodo, Fauziah, 2013) yaitu membeli produk karena iming-iming hadiah, membeli produk karena kemasannya menarik, membeli produk demi menjaga penampilan gengsi, membeli produk berdasarkan pertimbangan harga (bukan atas dasar manfaat), membeli produk hanya sekedar menjaga simbol atau status, memakai produk karena unsur konformitas terhadap model yang mengiklankan produk, munculnya penilaian bahwa membeli produk dengan harga mahal akan menimbulkan rasa percaya dirinya, keinginan mencoba lebih dari dua produk sejenis yang berbeda.

Dari penjelasan diatas, perilaku konsumtif merupakan perilaku individu yang mengonsumsi barang yang berlebihan atau membeli barang itu tidak berdasarkan

kebutuhan mereka tetapi untuk memuaskan rasa ingin tau terhadap suatu barang atau keinginan memiliki barang yang trend, penasaran dengan barang tersebut bahkan ada individu yang membeli barang hanya karena untuk menjaga status sosialnya. khususnya pada remaja sekarang ini sangat banyak tenggelam didalam zaman karena remaja itu terletak pada fase untuk mencari jati diri dan sangat mudah terpengaruh oleh lingkungannya. Contohnya seorang remaja melihat satu barang unik seperti gelas tetapi gelas tersebut tidak sangat dibutuhkan tetapi Karena gelas tersebut sangat unik remaja tersebut membeli gelas itu. Pada contoh di atas pembelian barang itu bukan karena kebutuhan tetapi karena keinginan semata.

2.1.2 Faktor faktor yang memengaruhi perilaku konsumtif

Tingkat konsumtif seseorang tersebut didasari dengan adanya perilaku konsumtif secara berlebihan. Muncul nya perilaku konsumtif tentunya di sebabkan oleh beberapa faktor-faktor seperti yang dikemukakan oleh Fardhani & Izzati (2013) yang menyatakan bahwa, “adanya perilaku boros disebabkan oleh dua unsur, khususnya *variabel luar dan dalam*. Variabel luar yang sangat kuat dalam perilaku konsumtif adalah *budaya, kelas sosial, pertemuan referensi, dan keluarga*, sedangkan komponen dalam yang mempengaruhi perilaku konsumtif adalah *inspirasi, proses pembelajaran, karakter, ide diri, dan gaya hidup*”. A. A.

a. Faktor Eksternal

Berdasarkan teori yang dikemukakan oleh Fardhani & Izzati (2013), ia mengatakan bahwa adanya perilaku konsumtif disebabkan oleh dua unsur yaitu

faktor luar dan dalam. Faktor luarnya terdiri dari kebudayaan, kelas sosial, kelompok referensi, dan keluarga.

1. Kebudayaan

globalisasi juga merupakan salah satu komponen yang mempengaruhi terjadinya keragaman sosial atau komparabilitas untuk wilayah lokal seluruh dunia. Seperti yang dikatakan oleh Mangkunegara (2000), “kebudayaan dicirikan sebagai akibat dari daya cipta manusia yang dimulai dari suatu zaman kemudian ke zaman berikutnya yang secara luar biasa menentukan jenis perilaku dalam kehidupan sebagai warga negara”.

Budaya itu merupakan kebiasaan-kebiasaan yang di anut oleh masyarakat, dari kebiasaan-kebiasaan yang di anut oleh masyarakat dapat membentuk perilaku pada individu oleh karena itu budaya itu sebagai akibat dari daya cipta manusia sehingga timbul kebiasaan-kebiasaan yang di anut. .Budaya juga merupakan kualitas, renungan, dan citra yang mempengaruhi perilaku, mentalitas, keyakinan, dan kecenderungan individu dan masyarakat.

2. Kelas Sosial

Yuniarti (2015) menyatakan bahwa. ”kelas sosial adalah pembagian masyarakat ke berbagai kelas atau berbagai lapisan. Kelas social tidak hanya ditentukan oleh penghasilan individu tetapi kelas social itu dapat dipandang dari beberapa sudut pandang seperti tanggungjawab,cara hidup, gaya hidup dll. Perbedaan penghasilan setiap individu akan memengaruhi gaya hidup seseorang begitu juga dengan tanggungjawab seseorang.

3. Kelompok Referensi

Sebuah kelompok merupakan suatu pertemuan yang bermacam-macam dari dua individu atau lebih yang berkomunikasi satu sama lain untuk mencapai tujuan bersama. Seperti yang dikatakan oleh Sumarwan (2015), “kelompok referensi atau yang dikenal sebagai semacam perkumpulan perspektif adalah individu atau kumpulan individu yang pada dasarnya mempengaruhi perilaku individu”. Setiap individu mempunyai hubungan dengan sosialnya, sesuai dengan tugas perkembangannya individu dituntut untuk bergabung dengan kelompok, baik itu kelompok sekolah, keluarga, teman sebaya, sahabat dll dari hubungan individu dengan kelompok akan memengaruhi bagaimana individu itu berperilaku.

4. Keluarga

Keluarga adalah lingkungan dimana sebagian besar pembeli tinggal dan berinteraksi dengan kerabat lainnya. Kerabat akan saling mempengaruhi dalam menentukan pilihan untuk membeli barang (Sumarwan, 2015). keluarga merupakan lingkungan terdekat dengan individu oleh karena itu, sebagian besar keluarga akan memengaruhi bagaimana individu mengambil keputusan.

a. Faktor Internal

Berdasarkan teori yang dikemukakan oleh Fardhani & Izzati (2013), ia mengatakan bahwa adanya perilaku konsumtif disebabkan oleh dua unsur yaitu faktor luar dan dalam. Faktor dalamnya terdiri dari motivasi, kepribadian, konsep diri, proses belajar, dan gaya hidup.

1. Motivasi

Motivasi ialah suatu keinginan yang ada di dalam diri seseorang sehingga mendorong ia membeli sesuatu. Ketika individu membutuhkan sesuatu maka individu akan mencari cara bagaimana cara untuk memenuhi kebutuhan itu. Seperti apabila kamu haus maka kamu akan segera mencari minuman untuk menghilangkan rasa haus. Itu yang dinamakan dengan kondisi fisik seseorang akan mendorong seseorang bertindak dorongan inilah yang disebut motivasi.

Hal ini sesuai dengan pemikiran Sumarwan (dalam Schiffman dan Kanuk, 2010) yang menyatakan bahwa, “inspirasi dapat digambarkan sebagai dorongan utama dalam diri orang yang mendorong mereka untuk beraktivitas. Dorongan utama ini tercipta oleh kondisi tekanan yang ada sebagai akibat dari kebutuhan yang tidak terpenuhi”.

2. Kepribadian

Setiap manusia, memiliki karakter yang berbeda masing masing individu memiliki keunikan dan sifat yang beragam dibail keberagaman juga terdapat berbagai persamaan dengan individu lainnya. Bagi seorang pemasar sangat penting memahami bagaimana karakter individu karena dalam pembelian barang sangat identik dengan bagaimana cara memahami karakter setiap individu. Tetapi dalam karakter mereka yang beragam akan memengaruhi bagaimana mereka berperilaku dan hal itu juga yang membuat kebutuhan mereka yang berbeda.

Hal ini sesuai dengan pemikiran Sumarwan (2015) yang menyatakan bahwa, “karakter diidentikkan dengan perbedaan dalam kualitas yang paling mendalam pada seseorang, perbedaan dalam hal ini menggambarkan kualitas yang unik dari masing-masing individu”. Konsep Diri

Supranto (2011) menyebutkan bahwa, “konsep diri hanyalah keseluruhan pertimbangan dan sentimen tentang diri sendiri. Konsep diri sangat berpengaruh dengan bagaimana individu berperilaku karena bagaimana kita memandang diri kita sendiri, bagaimana kita berfikir berperilaku dengan lingkungan kita itulah yang disebut dengan konsep diri. Selain konsep diri, kontrol diri juga termasuk kedalam factor kepribaian yang memengaruhi perilaku konsumtif dimana kontrol diri itu merupakan kemampuan individu untuk mengontrol perilaku dalam bertindak bermasyarakat sesuai dengan social dan kemampuan individu dalam menentukan keputusan.

3. Proses belajar

Siklus pembelajaran adalah bagian utama dalam latihan pembelian yang diselesaikan dengan sengaja atau tidak sengaja dengan alasan bahwa interaksi ini pelanggan memainkan pekerjaan pasar sebagai pembeli yang layak, wajar, dan bersemangat. Beberapa konsumen yang kecewa akan suatu produk berarti mereka memiliki pengalaman yang buruk dan ada ketidakpuasan dalam produk tersebut. Seperti yang dikatakan oleh Sumarwan (Salomon, 2009) mendefinisikan, “belajar menyinggung perubahan perilaku yang cukup terusmenerus yang dibawa oleh pengalaman, belajar adalah perubahan perilaku yang relatif permanen yang diakibatkan oleh pengalaman”.

4. Gaya Hidup

Kebanyakan dari manusia gaya hidup lah yang menjadi seseorang tersebut menjadi konsumtif. Gaya hidup sebagai contoh dimana individu hidup dan menggunakan uang dan waktunya (designs in which individuals live and invest

time and cash). (Sumarwan 2015 (dalam Engel, Blackwell, and Miniard, 1995, 449)). Mereka akan berupaya mendapatkan uang untuk membeli barang-barang seperti tas dan pakaian untuk menutupi penampilannya sehingga kelihatan lebih menarik dan membuat mereka puas Zahra (Pulungan dan Hastina, 2018). Dari penjelasan tersebut, gaya hidup itu merupakan bagaimana kita menunjukkan perilaku kita dalam menggunakan penghasilan dan bagaimana cara menghabiskan waktu kita.

Seseorang berperilaku konsumtif tentu didasari dengan dorongan-dorongan yang membuat mereka menjadi konsumtif. Menurut Niko Ramadhani (2019) yang mendorong seseorang berperilaku konsumtif adalah sebagai berikut :

a. Rasa Gengsi yang Tinggi.

Rasa gengsi yang tinggi sering sekali hal yang menjadi hal pertama sebagai pemicu seseorang menjadi berperilaku konsumtif, karena seseorang yang rasa gengsinya tinggi ingin selalu terlihat mampu dalam segala hal dan rasa gengsi yang tinggi sangat identik dengan hal persaingan ekonomi dan selalu mengikuti hal hal yang baru dan tidak ingin ketinggalan dengan yang lain.

b. Selalu Ikut Tren

Dalam mengikuti trend akan sangat memengaruhi seseorang berperilaku konsumtif karena seseorang akan selalu dituntut oleh trend untuk mengikutinya walaupun sudah memilikinya dan akan selalu mengikuti perkembangannya.

c. Hidup Bermewahan

Hidup mewah memang di inginkan oleh setiap orang. Hasrat ingin memiliki barang-barang yang mewah dan fasilitas lainnya merupakan seseorang menjadi konsumtif.

d. Suka Dikagumi Orang Lain

Menggunakan pakaian-pakaian yang brended membuat seseorang terlihat indah bila dilihat oleh orang lain. Orang lain akan selalu memujinya sehingga perasaannya langsung senang. Ini yang membuat seseorang bersikap konsumtif ingin selalu terlihat indah dengan fashionfashion yang digunakannya.

Faktor-faktor yang dapat mempengaruhi perilaku konsumtif menurut Kotler dan Keller (2018) dalam Dewi Arum (2021) yaitu faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi, dan faktor psikologis.

- a. Faktor budaya dalam perilaku konsumtif dipengaruhi oleh adanya peran budaya, sub budaya, dan kelas sosial yang mendorong individu untuk memenuhi standart kebutuhan yang lebih tinggi dari kebutuhan fungsional.
- b. Faktor sosial dalam perilaku konsumtif dipengaruhi oleh adanya kelompok acuan, keluarga, status dan peran yang mendorong individu membentuk perilaku dan gaya baru sesuai dengan acuan kelompok dengan menggunakan produk yang menentukan kedudukan dan peranan di kalangan masyarakat.
- c. Faktor psikologi, terdiri dari motivasi, persepsi, pengetahuan, keyakinan dan sikap yang memberikan dorongan, menginterpretasi, membentuk kepercayaan, mendapatkan pengetahuan atau informasi produk yang dapat membentuk keyakinan dan sikap pada individu.

- d. Faktor pribadi yang terdiri dari kepribadian individu, usia, tahapan dalam siklus hidup, pekerjaan, keadaan ekonomi, gaya hidup dan konsep diri.

Menurut Haryani dan Herwanto (2016) kepribadian merupakan ciri dari bawaan individu seperti kepercayaan diri, dominasi, otonomi, kehormatan, kemampuan adaptasi, kemampuan sosialisasi, dan kontrol diri. Kontrol diri merupakan hal yang sangat berpengaruh terhadap munculnya perilaku konsumtif pada individu. Kontrol diri pada individu dapat mempengaruhi pengambilan keputusan, pengendalian diri, dan mengontrol emosi serta dorongan dalam pengambilan keputusan

Munandar 2006 (Dewi arum 2021) mengatakan bahwa kontrol diri termasuk dalam salah satu faktor kepribadian seseorang dalam menentukan kecenderungan perilaku konsumtif. Sears, Freedman & Peplau (2004) mengatakan bahwa harga diri termasuk salah satu faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif dimana seseorang dengan harga diri yang rendah akan cenderung lebih mudah dipengaruhi daripada orang-orang yang memiliki harga diri tinggi. Salah satu faktor yang menentukan kecenderungan perilaku konsumtif adalah kontrol diri yang termasuk dalam salah satu faktor kepribadian seseorang (Munandar, 2006)

2.1.3 Aspek aspek perilaku konsumtif

Perilaku konsumtif memiliki empat aspek menurut Fromm (2017) dalam dewi arum (2021) yaitu: pemenuhan keinginan, barang di luar jangkauan, barang tidak produktif, dan status.

- a. aspek Pemenuhan keinginan, individu cenderung melakukan pembelian barang secara berlebihan dan memiliki tujuan untuk memuaskan keinginan

semata individu yang sering kali dilakukan untuk mendapatkan penawaran/promo /sale/potongan harga.

- b. aspek barang di luar jangkauan, individu cenderung melakukan pembelian tanpa mempertimbangkan pemikiran rasional karena lebih memenuhi keinginan semata dan memaksa individu membeli barang diluar kemampuan finansialnya agar eksistensi dirinya tetap terjaga.
- c. aspek barang tidak produktif, individu melakukan pembelian produk yang didasari oleh motif emosional dan situasi saat terjadinya proses pembelian.

Dan yang terakhir

- d. aspek status, Pembelian yang dilakukan untuk memperoleh status tertentu. Individu perlu menjaga eksistensi dirinya untuk mengupgrade diri dengan mengikuti setiap trend yang ada. Barang atau produk yang digunakan individu dapat mempresentasikan status yang dimiliki individu kepada masyarakat.

Engel, Blackwell dan Miniard (2008) mengatakan bahwa perilaku konsumtif terdiri dari beberapa aspek, yakni sebagai berikut:

- a. Pembelian Impulsif (Impulsive Buying)

Pembelian impulsive buying menunjukkan seorang konsumen melakukan aktivitas berbelanja semata mata didasari keinginan sesaat dan hasrat yang secara tiba tiba konsumen tanpa memikirkan atau mempertimbangkan apa yang akan terjadi kedepannya.

b. Pembelian Tidak Rasional (Non-Rational Buying)

Pembelian non rasional menunjukkan bahwa konsumen melakkan aktivitas berbelanja bukan karena kebutuhan tetapi karena ingin mengikuti trend atau genggi.

c. Pemborosan (Wasteful Buying)

Pemborosan menunjukkan bahwa konsumen melakukan aktivitas berbelanja tidak berdasarkan kebutuhan hidup yang jelas dan cenderung ke menghambur hamburkan uang.

Selain menurut sumartono, lina dan rosyid juga mengemukakan tentang aspek aspek perilaku konsumtif

Aspek-aspek perilaku konsumtif menurut Lina dan Rosyid (Apriyan, 2015) adalah sebagai berikut:

a. Pembelian Impulsif (Impulsive buying)

Aspek ini menunjukkan bahwa seorang remaja berperilaku membeli sematamata karena didasari oleh hasrat yang tiba-tiba keinginan sesaat, dilakukan tanpa terlebih dahulu mempertimbangkannya, tidak memikirkan apa yang akan terjadi kemudian dan biasanya bersifat emosional

b. Pemborosan (Wasteful buying)

Perilaku konsumtif sebagai salah satu perilaku yang menghamburhamburkan banyak dana tanpa disadari adanya kebutuhan yang jelas.

c. Mencari kesenangan (Non rational buying)

Suatu perilaku dimana konsumen membeli sesuatu yang dilakukan semata-mata untuk mencari kesenangan. Salah satu yang dicari adalah kenyamanan fisik dimana para remaja dalam hal ini dilatar belakangi oleh sifat remaja yang akan merasa senang dan nyaman ketika dia memakai barang yang dapat membuatnya lain daripada yang lain dan membuatnya merasa trendy.

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa perilaku konsumtif seorang remaja dapat dipengaruhi oleh beberapa aspek yang mendasari perilaku konsumtif itu terjadi seperti impulsive buying, non rational buying, dan wasteful buying.

2.1.4 Indikator perilaku konsumtif

Ada beberapa indikator perilaku konsumtif yang dikemukakan oleh Sumartono (Elfina, 2010) yaitu :

- a. Membeli produk karena iming-iming

Hadiah Remaja membeli suatu barang karena adanya hadiah yang ditawarkan jika membeli barang tersebut.

- b. Membeli produk karena kemasannya menarik

Konsumen remaja sangat mudah terbujuk untuk membeli produk yang dibungkus dengan rapi dan dihias dengan warna-warna yang menarik. Artinya motivasi untuk membeli produk tersebut hanya karena produk tersebut dibungkus dengan rapi dan menarik

- c. Membeli produk demi menjaga penampilan dan gengsi

Konsumen remaja mempunyai keinginan membeli yang tinggi, arena pada umumnya remaja mempunyai ciri khas dalam berpakaian, berdandan, gaya rambut, dan sebagainya dengan tujuan agar remaja selalu berpenampilan yang dapat menarik perhatian orang lain. Remaja membelanjakan uangnya lebih banyak untuk menunjang penampilan diri.

d. Membeli produk atas pertimbangan harga (bukan atas dasar manfaat atau kegunaannya).

Konsumen remaja cenderung berperilaku yang ditandai oleh adanya kehidupan mewah sehingga cenderung menggunakan segala hal yang dianggap paling mewah.

e. Membeli produk hanya sekedar menjaga simbol status

Remaja mempunyai kemampuan membeli yang tinggi, baik dalam berpakaian, berdandan, gaya rambut, dan sebagainya sehingga hal tersebut dapat menunjang sifat eksklusif dengan barang yang mahal dan memberi kesan berasal dari kelas sosial yang lebih tinggi. Membeli suatu produk dapat memberikan simbol status agar kelihatan lebih keren.

f. Memakai suatu produk karena unsur keformitas terhadap model yang mengiklankan

Remaja cenderung meniru perilaku tokoh yang diidolaknya dalam bentuk menggunakan segala sesuatu yang dipakai oleh tokoh idolanya.

g. Munculnya penilaian bahwa membeli produk dengan harga mahal akan menimbulkan rasa percaya diri yang tinggi

Remaja sangat terdorong untuk mencoba suatu produk karena percaya apa yang dikatakan oleh iklan tersebut dapat menumbuhkan rasa percaya diri. Cross dan Cross (dalam Elfina, 2010) juga menambahkan bahwa dengan membeli produk yang mereka anggap dapat mempercantik penampilan fisik, mereka akan menjadi percaya diri.

h. Mencoba lebih dari dua produk (merek berbeda)

Remaja akan cenderung menggunakan produk jenis sama dengan merek yang lain dari produk sebelumnya yang digunakan, meskipun produk tersebut belum habis dipakainya.

2.1.5 Ciri ciri perilaku konsumtif

Menurut (Astarari & Sahrah, 2006) Ciri-ciri perilaku konsumtif remaja dapat dilihat dari ciri-ciri pembeli remaja adalah:

- a. Remaja sangat mudah terpengaruh oleh rayuan penjual.
- b. Mudah terbujuk iklan, terutama pada kerajinan kertas bungkus (apalagi jika dihiasi dengan warna-warna yang menarik),
- c. Tidak berpikir hemat,
- d. Kurang realistis, romantis, dan mudah terbujuk (impulsif)

Ciri-ciri perilaku konsumtif menurut Chris Sjahbuana (2014) adalah :

- a. Membeli produk demi menjaga penampilan diri dan gengsi.
- b. Membeli produk hanya sekedar menjaga simbol status diri.

- c. Berpenilaian bahwa produk yang mahal akan menimbulkan rasa percaya diri yang tinggi.
- d. Ingin meniru mode yang sedang ngetrend.
- e. Untuk menarik perhatian dari orang lain.

Berdasarkan uraian diatas, ciri ciri perilaku konsumtif adalah mengedepankan keinginan semata bukan mengedepankan kebutuhan, mementingkan harga diri dari pada kebutuhan barang yang dibeli.

2.2 Kontrol diri

2.2.1. Pengertian kontrol diri

Ghufron dan Risnawati 2010 (dewi arum 2021) kontrol diri merupakan salah satu kemampuan pada individu dalam mengontrol dan mengelola perilaku berdasarkan pada situasi dan kondisi agar memiliki kemampuan mengendalikan diri, keinginan untuk mengubah dan menyesuaikan perilaku dengan lingkungan, serta berusaha konform dengan orang lain dan mudah menutupi perasaannya.

Menurut Haryani dan Herwanto (2016) kepribadian merupakan ciri dari bawaan individu seperti kepercayaan diri, dominasi, otonomi, kehormatan, kemampuan adaptasi, kemampuan sosialisasi, dan kontrol diri. Kontrol diri merupakan hal yang sangat berpengaruh terhadap munculnya perilaku konsumtif pada individu. Kontrol diri pada individu dapat mempengaruhi pengambilan keputusan, pengendalian diri, dan mengontrol emosi serta dorongan dalam pengambilan keputusan. Kontrol diri merupakan suatu kemampuan individu untuk mengukur perilaku dalam melakukan tindakan efektif yang dapat

membawa individu membuat keputusan yang tepat dalam berkonsumsi agar tidak menimbulkan sikap konsumtif Dikria dan Mintarti (2016)

Tangney, Baumeister dan Boone 2004 (dewi arum 2021) menyatakan bahwa kontrol diri merupakan kemampuan individu dalam menentukan setiap perilakunya berdasarkan pada nilai atau standart seperti moral, aturan, dan nilai-nilai pada masyarakat yang berpengaruh positif merupakan kemampuan seseorang untuk menyingkirkan atau mengubah respon internal serta menghentikan dan menahan diri dari kecendrungan perilaku yang tidak diinginkan. Oleh karena itu, kontrol diri berkontribusi dalam menghasilkan berbagai hal positif di kehidupan. Apabila seseorang tidak memiliki kemampuan kontrol diri yang tinggi akan kesulitan dalam menentukan keputusan dalam bertindak.

Ghufron dan Risnawati (2010) kontrol diri merupakan salah satu kemampuan pada individu dalam mengontrol dan mengelola perilaku berdasarkan pada situasi dan kondisi agar memiliki kemampuan mengendalikan diri, keinginan untuk mengubah dan menyesuaikan perilaku dengan lingkungan, serta berusaha konform dengan orang lain dan mudah menutupi perasaannya.

Bersadarkan penjelasan mengenai kontrol diri maka dapat disimpulkan bahwa kontrol diri adalah kemampuan individu untuk pengendalain diri dalam memberikan respon terhadap lingkungan sekitar serta menahan diri dari informasi yang tidak menyenangkan guna untuk menyesuaikan perilaku dengan norma norma yang dianut oleh masyarakat.

2.2.2 Faktor faktor yang mempengaruhi kontrol diri

Menurut Gufron (Muharsih, 2008) bahwa faktor yang mempengaruhi kontrol diri terdiri dari dua yaitu:

a). Faktor internal, yaitu faktor yang berperan dari dalam diri sendiri, dimana faktor ini ikut berperan terhadap kontrol diri sesuai usia, diman semakin bertambah usia seseorang maka, semakin baik kemampuan mengontrol dirinya.

b). Faktor eksternal, yaitu faktor yang berperan dari luar atau lingkungan individu. Faktor ini datangnya dari lingkungan keluarga dimana orangtua lebih berperan menentukan bagaimana kemampuan mengontrol diri. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi kontrol diri seseorang biasanya disebabkan oleh banyak faktor. Orang memiliki stimulus atau situasi tertentu belum tentu sama dengan stimulus atau situasi lain, namun pada dasarnya kontrol diri itu secara garis besar dipengaruhi oleh dua faktor yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Dimana faktor internal merupakan faktor yang datang dari dalam diri sendiri dan faktor eksternal adalah faktor yang datang dari luar, misalnya lingkungan sekolah, lingkungan masyarakat, dan lingkungan keluarga, dimana orangtua harus lebih berperan aktif dalam mengontrol kemampuan diri anak.

2.2.3. Aspek aspek kontrol diri

Secara umum, kontrol diri dibedakan atas tiga kategori utama menurut Averill (Thalib, 2010) yaitu:

a. Mengontrol Perilaku (behavior control)

Mengontrol perilaku merupakan kemampuan untuk memodifikasi suatu keadaan yang tidak menyenangkan. Kemampuan mengontrol perilaku dibedakan atas dua komponen, yaitu :

1) Kemampuan mengatur pelaksanaan (*regulated administration*), yaitu menentukan siapa yang mengendalikan situasi atau keadaan, dirinya sendiri atau orang lain atau sesuatu di luar dirinya. Individu dengan kemampuan mengontrol diri yang baik akan mampu mengatur perilaku dengan menggunakan kemampuan dirinya.

2) Kemampuan mengatur stimulus (*stimulus modifiability*), merupakan kemampuan untuk mengetahui bagaimana dan kapan suatu stimulus yang dikehendaki dan dihadapi. Ada beberapa cara dapat digunakan, yaitu mencegah atau menjauhi stimulus, menghentikan stimulus sebelum waktunya berakhir, dan membatasi intensitasnya.

b. Mengontrol kognitif (*cognitive control*)

Mengontrol kognitif merupakan cara seseorang dalam menafsirkan, menilai, atau menggabungkan suatu kejadian dalam suatu kerangka kognitif. Mengontrol kognisi merupakan kemampuan dalam mengolah informasi yang tidak diinginkan untuk mengurangi tekanan. Mengontrol kognitif dibedakan atas dua komponen, yaitu:

1) Kemampuan untuk memperoleh informasi (*information again*). Informasi yang dimiliki individu mengenai suatu keadaan akan membuat individu mampu mengantisipasi keadaan melalui berbagai pertimbangan objektif.

2) Kemampuan melakukan penilaian (appraisal). Penilaian yang dilakukan individu merupakan usaha untuk menilai dan menafsirkan suatu keadaan dengan memperhatikan segi-segi positif secara subjektif.

c. Mengontrol Keputusan (decision control)

Mengontrol keputusan merupakan kemampuan individu untuk memilih dan menentukan tujuan yang diinginkan. Kemampuan mengontrol keputusan akan berfungsi baik bilamana individu memiliki kesempatan, kebebasan, dan berbagai alternatif dalam melakukan suatu tindakan.

Selain dari ketiga tersebut, Tangney, Baumeister, dan Boone (2004) menyebutkan bahwa terdapat lima aspek pada kontrol diri, sebagai berikut

a) Kedisiplinan Diri (Self-Discipline)

Aspek ini mengacu pada kemampuan individu dalam mendisiplinkan diri. Hal ini menunjukkan bahwa individu mampu memfokuskan diri saat melakukan sesuatu. Individu dengan self-discipline yang baik akan mampu mengendalikan dirinya saat dihadapkan dengan hal-hal yang mengganggu konsentrasinya.

b) Tindakan yang Tidak Impulsif (Delibrate/Non Impulsive Action)

Aspek ini menunjukkan kecenderungan individu dalam melakukan sesuatu dengan pertimbangan tertentu, bersifat hati-hati, dan tidak terburu-buru. Ketika individu sedang melakukan sesuatu, ia cenderung tidak mudah teralihkan. Individu yang termasuk non impulsive akan mampu bersifat tenang dalam mengambil keputusan maupun bertindak.

c) Kebiasaan yang Baik (Healthy Habits)

Aspek ini mengacu pada kemampuan individu dalam mengatur pola perilaku menjadi kebiasaan yang baik bagi dirinya. Individu dengan healthy habits akan menolak hal-hal yang memberikan dampak buruk bagi dirinya, meskipun hal tersebut menyenangkan. Individu tersebut akan mengutamakan hal-hal yang memberikan dampak positif, meskipun dampak tersebut tidak diterimanya secara langsung.

d) Etika Kerja (Work Ethic)

Aspek ini berkaitan dengan penilaian etika individu terhadap regulasi diri mereka dalam melakukan aktivitas sehari-hari. Individu mampu menyelesaikan pekerjaannya dengan baik tanpa terpengaruh hal-hal di luar pekerjaannya, meskipun hal tersebut menyenangkan. Individu dengan work ethic yang baik mampu memfokuskan perhatiannya pada pekerjaan yang sedang dikerjakan.

e) Keandalan (Reliability)

Aspek ini berkaitan dengan penilaian individu terhadap kemampuan dirinya dalam pelaksanaan rencana jangka panjang. Individu dengan reliability yang baik akan mengatur perilakunya secara konsisten dalam mewujudkan setiap perencanaannya.

Berdasarkan pembahasan aspek aspek kontrol diri diatas, maka penelitian ini menggunakan aspek yang dikemukakan oleh Tangney, baumeisteir, boone (2004) untuk menyusun alat ukur kontrol diri karena aspek teersebut dirasa lebih cocok digunakan pada penelitian ini.

2.2.24. Ciri ciri kontrol diri

Ciri-ciri seseorang dalam mengendalikan diri atau control diri adalah sebagai berikut:

- a). Kemampuan untuk mengontrol perilaku yang ditandai dengan kemampuan yang ditandai dengan kemampuan menghadapi situasi yang tidak diinginkan dengan cara mencegah atau menjauhi situasi tersebut, mampu mengatasi frustrasi dan ledakan emosi,
- b). Kemampuan menunda kepuasan dengan segera untuk mengatur perilaku agar dapat mencapai sesuatu yang lebih berharga atau lebih diterima oleh masyarakat,
- c). Kemampuan mengantisipasi peristiwa dengan mengantisipasi keadaan melalui pertimbangan secara objektif,
- d). Kemampuan menafsirkan peristiwa dengan melakukan penilaian suatu keadaan dengan cara memperhatikan segi-segi positif secara subjektif. Kemampuan mengontrol keputusan dengan cara memilih suatu tindakan berdasarkan pada sesuatu yang diyakini dan disetujuinya.

2.2.5 Manfaat kontrol diri

Menurut Satriyo, (2010), manfaat yang diperoleh dari keberhasilan seseorang dari kontrol diri atau pengendalian diri yaitu:

- a). Akan meningkatkan sifat lebih sabar, bersyukur, dapat meningkatkan komunikasi positif di lingkungan masyarakat sehingga diperoleh suasana tenang,

b). Akan lebih dapat menimbangakan pencukupan kebutuhan hidup yang sesuai dengan kemampuan diri dan meningkatkan rasa syukur atas nikmat yang diperoleh,

c). Dapat mengurangi rasa gelisah, cemas, iri dan tidak puas yang dapat terjadi pada semua tingkatan.

Messina dan Messina (Singgih D. Gunarsa, 2009), menyatakan bahwa pengendalian diri memiliki beberapa fungsi sebagai berikut;

- a. Membatasi perhatian individu kepada orang lain. Dengan adanya pengendalian diri, individu akan memberikan perhatian pada kebutuhan pribadinya pula, tidak sekedar berfokus pada kebutuhan, kepentingan, atau keinginan orang lain di lingkungannya. Perhatian yang terlalu banyak pada kebutuhan, kepentingan, atau keinginan orang lain akan menyebabkan individu mengabaikan bahkan melupakan kebutuhan pribadinya.
 - b. Membatasi keinginan individu untuk mengendalikan orang lain di lingkungannya. Dengan adanya pengendalian diri, individu akan membatasi ruang bagi aspirasi dirinya dan memberikan ruang bagi aspirasi orang lain supaya terakomodasi secara bersama-sama.
 - c. Membatasi individu untuk bertingkah laku negatif. Individu yang memiliki pengendalian diri akan terhindar dari berbagai tingkah laku negatif. Pengendalian diri memiliki arti sebagai kemampuan individu untuk menahan dorongan atau keinginan untuk bertingkah laku (negative) yang tidak sesuai dengan norma sosial.
 - d. Membantu individu untuk memenuhi kebutuhan hidup secara seimbang.
- Individu yang memiliki pengendalian diri yang baik, akan berusaha

memenuhi kebutuhan hidupnya dalam takaran yang sesuai dengan kebutuhan yang ingin dipenuhinya. Dalam hal ini, pengendalian diri membantu individu untuk menyeimbangkan pemenuhan kebutuhan hidupnya.

2.3 Belanja online (*online shopping*)

2.3.1 Pengertian berbelanja online (*online shopping*)

Online shopping atau berbelanja online merupakan salah satu metode yang menyediakan layanan proses jual beli beberapa produk secara virtual (Nofri & Hafifah, 2018). Meningkatnya penetrasi dan pengguna internet di Indonesia dari tahun ke tahun menyebabkan adanya perubahan perkembangan manfaat dari adanya internet yang sebelumnya digunakan sebagai alat bantu komunikasi jarak jauh, berubah menjadi suatu kebutuhan sosial yang harus dipenuhi (Fatmawati, 2020). Selain itu, penggunaan internet juga memunculkan manfaat baru yaitu sebagai salah satu tempat proses jual beli dan bisa dilakukan secara online atau kerap kali disebut Online Shopping (Suryani, 2013).

Berbelanja online (*online shopping*) merupakan sarana toko yang dapat melakukan jual beli barang secara virtual atau lewat internet di toko online sehingga para pembeli dapat melihat foto atau video video barang yang dijual lewat online.

Ada banyak alasan mengapa orang berbelanja online, sebagai contoh, konsumen bisa membeli barang kapan saja tanpa pergi ke toko; mereka dapat produk yang sama dengan harga yang lebih rendah dengan membandingkan berbagai situs web pada saat bersamaan; mereka kadang ingin menghindari tekanan saat berinteraksi

tatap muka dengan tenaga penjualan; mereka dapat menghindari kemacetan lalu lintas di toko, dll. Faktor-faktor ini dapat diringkas menjadi empat kategori, kenyamanan, informasi, produk dan layanan yang tersedia, efisiensi biaya dan waktu (Katawetawaraks & Wang, 2011).

Secara umum, merujuk pemaparan yang dilakukan Prihatna (2017) dan jurnal yang berjudul *e-Consumer Online Behavior: A Basis for Obtaining e-Commerce Performance Metrics* karya Mitrevski & Hristoski (2011), setidaknya terdapat 3 model alur atau tahapan belanja online yaitu ;

1. State Diagram : Pada model State Diagram, terdapat 3 proses tahapan pembelian online. Pertama ialah tahap stimulus untuk mengunjungi toko online, kemudian tahap proses berbelanja hingga meninggalkan toko online tersebut dan tahap terakhir ialah tahapan seperti layanan pelanggan selepas pembelian.

2. CBMG Diagram : Pada model CBMG alias Customer Behavior Model Graph Diagram, pengumpulan informasi pembeli online merupakan salah satu faktor utama. Model CBMG, menekankan pada suatu toko online yang bisa menangkap tingkah laku pengunjunnya.

3. CSID Diagram : Pada model CSID atau Client/Server Interaction Diagram, Pada model ini, penekanan interaksi antara pelanggan dan toko online, merupakan suatu yang utama.

2.3.2 Factor yang memengaruhi berbelanja online (*online shopping*)

Terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi belanja melalui media internet (Kotler & Armstrong, 2003), yaitu:

1. Kenyamanan: konsumen tidak perlu bergelut dengan lalu lintas, tidak perlu mencari parkir dan berjalan ke toko.

2. Kelengkapan Informasi: konsumen dapat berinteraksi dengan situs penjual untuk mencari informasi, produk atau jasa yang benar-benar konsumen inginkan, kemudian memesan atau men-download informasi di tempat

3. Waktu: konsumen dapat memeriksa harga dan memesan barang dagangan selama 24 jam sehari dari mana saja. Kepercayaan konsumen: efek penyesalan dan kekecewaan pembelian terhadap evaluasi pemilihan berikutnya, kejadian-kejadian dan tindakan konsumen yang mengawali perilaku membeli sebenarnya, keamanan pengiriman barang, kerahasiaan data-data pribadi termasuk penggunaan kartu kredit.

Dari beberapa definisi belanja online menurut beberapa ahli, peneliti menyimpulkan belanja online merupakan suatu aktivitas transaksi elektronik yang dilakukan konsumen melalui toko online secara langsung melalui suatu alat yang terkoneksi dengan internet dengan berbagai mediasi seperti computer, hp dan laptop.

2.3.3 Ciri-Ciri Perilaku Online Shopping

Pembelian barang secara online (online shopping) berbeda dengan pembelian barang secara offline. Adapun ciri ciri online shopping sebagai berikut:

1) Pencarian/kunjungan, pembelian barang secara online shopping akan berperilaku hanya membuka situs e-commerce yang ingin dikunjungi untuk mengecek produk yang diinginkan (Forsythe et al., 2006). Saat melakukan

pencarian produk konsumen online dapat dengan mudah membandingkan harga pada item yang ingin dibeli.

2) Pembelian, setelah konsumen melakukan pencarian atau kunjungan dan menemukan produk atau jasa yang diminati. Maka langkah selanjutnya adalah melakukan pembelian. Pembelian barang secara online dapat menyimpan dulu produk yang akan dibeli didalam keranjang virtual dan membelinya dikemudian hari.

3) Pembayaran, ciri selanjutnya yaitu dalam melakukan pembayaran. Pembelian barang secara online (online shopping) dapat melakukan pembayaran melalui e-wallet atau sering dikenal dompet digital. E-wallet sendiri memiliki fungsi yang sama dengan dompet fisik.

Berdasarkan penjabaran terkait ciri-ciri perilaku online shopping maka terdapat tiga ciri ciri pembelian barang secara online (online shopping) yaitu cara melakukan pencarian/kunjungan, pembelian, dan pembayaran yang berbeda satu sama lain.

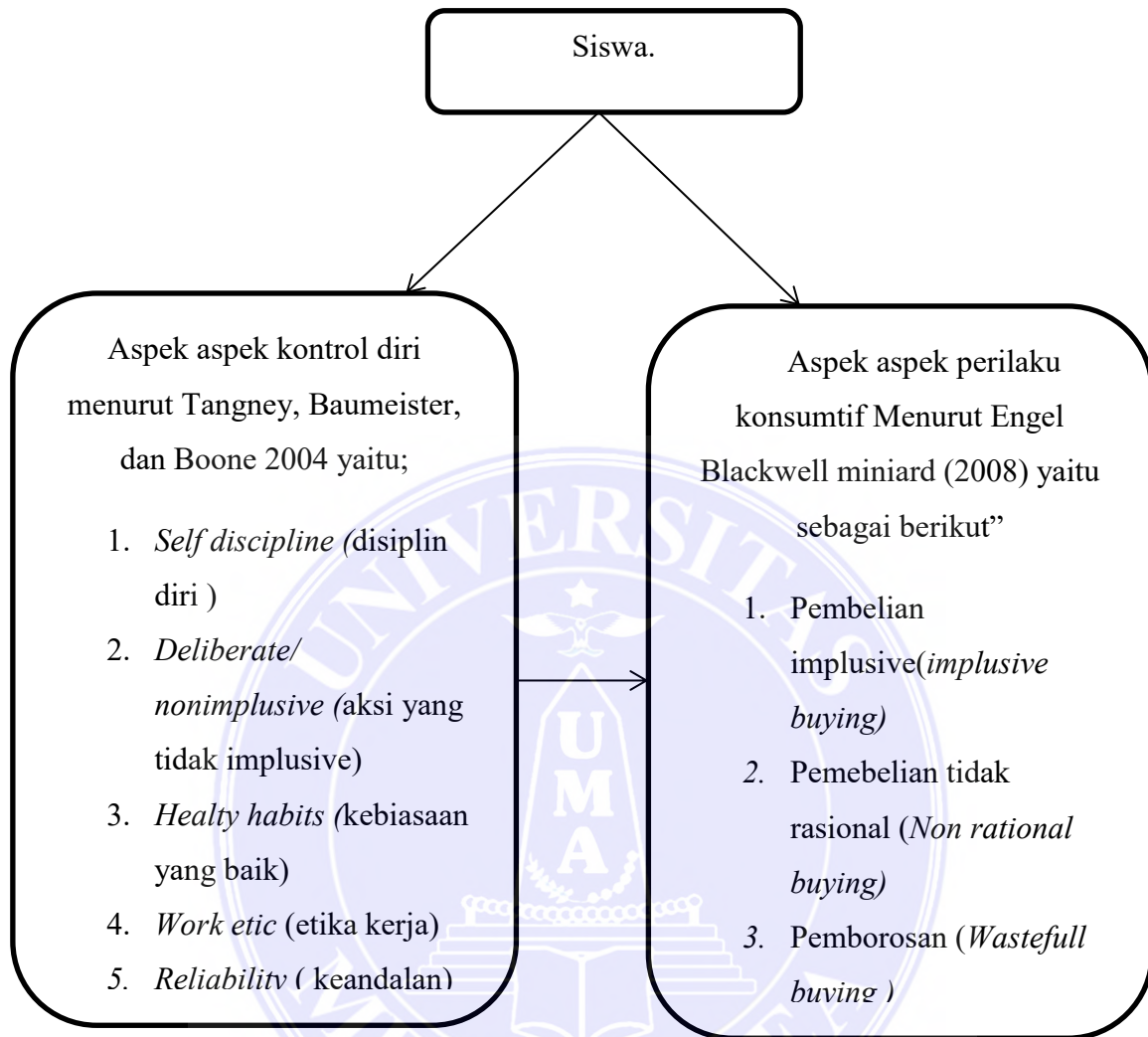
2.4 Hubungan kontrol diri dengan perilaku konsumtif berbelanja online (online shopping)

Peran kontrol diri sangat penting dalam penyesuaian diri sehingga kontrol diri yang baik akan mampu mengendalikan dirinya dengan baik begitu juga dengan sebaliknya kontrol diri yang kurang baik akan cenderung berperilaku menyimpang. Peran kontrol diri menurut penelitian Antonides (Fitriana & Koenjoro, 2009) memiliki perasaan yang penting dalam proses membeli suatu barang, karena kontrol diri mampu mengarahkan dan mengatur individu

melakukan hal yang positif termasuk dalam membelanjakan sesuatu. individu yang memiliki kontrol diri yang kurang baik akan mengalami kesulitan dalam mengendalikan dirinya dalam menentukan keputusan membeli sesuatu, begitu juga dengan sebaliknya individu yang memiliki kontrol diri yang baik akan mampu mengendalikan dirinya dalam mengatur dan mengarahkan perilakunya membelanjanya sesuai dengan kebutuhan dan bukan hanya keinginan semata, tidak mudah tergiur dengan diskon yang besar, tidak hanya memenuhi kepuasan untuk mengikut-ikuti trend agar diterima di lingkungan sosialnya dan percaya diri dengan penampilan apa adanya sehingga dapat mengatur keuangan lebih baik dengan cara membeli kebutuhan yang menjadi prioritas saja.

Pada perkembangan remaja yang sangat identik dengan mencari jati diri atau masih lebih sering menjadi target pasaran yang memunculkan perilaku konsumsi yang tidak wajar seperti membeli sesuatu tidak berdasarkan kebutuhan tetapi berdasarkan keinginan. Salah satu akibat dari konsumsi tidak wajar tersebut adalah perilaku konsumtif. Perilaku konsumtif pada remaja merupakan remaja sebagai konsumen dalam mendapat barang, menentukan keputusan dan memilih barang yang belum menjadi kebutuhannya. Tetapi hanya mengikuti trend, mencoba produk produk yang unik bahkan hanya untuk mendapatkan pengakuan social

2.5 Kerangka konseptual



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Waktu dan tempat penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di SMA negeri 1 silimakuta saribudolok kab, simalungun provinsi Sumatra utara. SMA negeri 1 silimakuta merupakan layanan pendidikan yang beralamat di jl. Pendidika ujung no 156 saribudolok sumatera utara. SMA negeri 1 silimakuta merupakan satu satunya sekolah tingkat negeri yang ada di saribudolok

3.2 Bahan dan alat penelitian

Pada penelitian ini, peneliti akan menggunakan bahan berupa kuesioner yang akan disebarakan kepada para sampel pada saat penelitian. Adapun alat yang digunakan dalam penelitian ini adalah berupa surat penelitian dan skala penelitin.

3.3 Metodologi penelitian

Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah metode kuantitatif. Pendekatan kuantitatif merupakan pendekatan yang menekankan analisisnya pada data-data numeral (angka) yang diolah dengan metode statistika. Pada dasarnya, pendekatan kuantitatif dilakukan dalam rangka pengujian hipotesis dan menyandarkan kesimpulan hasilnya pada suatu probabilitas kesalahan penolakan hipotesis nihil (Azwar, 2016).

Jenis penelitian yang digunakan dlam penelitian ini adalah kuantitatif dengan teknik korelasional. Teknik korelasional adalah teknik statistik yang digunakan untuk mencari ada tidaknya hubungan antara dua variabel (variabel X dan variabel

Y), apabila ada seberapa erat hubungan serta berarti atau tidaknya hubungan itu (Arikunto, 2006). Pada penelitian korelasional, apabila kenaikan variabel X diikuti dengan kenaikan variabel Y maka atau sebaliknya, maka penelitian tersebut memiliki hubungan positif sedangkan apabila kenaikan variabel Y diikuti dengan penurunan variabel X maka penelitian tersebut memiliki hubungan negatif.

Berdasarkan penjelasan diatas, peneliti ingin meneliti apakah ada hubungan antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif SMA N 1 silimakuta saribudolok.

3.4 Identifikasi variabel penelitian

Variabel merupakan sesuatu yang menjadi objek pengamatan penelitian, atau sering disebut dengan factor yang berperan dalam penelitian atau gejala yang akan diteliti. Menurut Kerlinger (2006), variabel adalah konstruk atau sifat yang akan dipelajari yang mempunyai nilai yang bervariasi. Kerlinger juga mengatakan bahwa variabel itu symbol atau lambing . sedangkan menurut Sugiyono (2012), variabel adalah segala sesuatu yang berbentuk apa saja yang ditetapkan sendiri oleh peneliti yang akan dipelajari sehingga diperoleh informasi kemudian ditarik kesimpulannya.

Variabel dalam penelitian terdiri atas dua yaitu variabel bebas (*independent variabel atau X*), variabel terikat (*dependent variabel atau Y*). Variabel bebas (*independent variabel atau X*) merupakan variabel yang mempengaruhi sedangkan variabel terikat (*variabel dependent atau Y*) merupakan variabel yang dipengaruhi.

Variabel dalam penelitian ini adalah:

1. Variabel bebas (*variabel independent atau X*) : kontrol diri

2. Variabel terikat (*variabel dependent atau Y*) : perilaku konsumtif

3.5 Definisi operasioanl variabel penelitian

1. Kontrol diri

Kontrol diri merupakan kemampuan individu dalam mengarahkan, mengatur seluruh bentuk perilaku agar dapat bermanfaat dan mengarah ke hal yang lebih positif. kontrol diri akan diukur menggunakan skala berdasarkan beberapa aspek. Aspek-aspek kontrol diri menurut Tangney, Baumeister, dan Boone (2004) yaitu; *self discipline, deliberate/nonimplusive, healty habirs, work etic, reliability*. skor total pengukuran kontrol diri akan menunjukkan bagaimana tingkat kontrol diri siswa SMA N 1 silimakuta. Jika semakin tinggi skor total yang dicapai seseorang maka akan semakin tinggi kontrol diri seseorang dan sebaliknya, jika semakin rendah skor total yang dicapai akan semakin rendah kontrol diri seseorang.

2. Perilaku konsumtif.

Perilaku konsumtif adalah perilaku mengonsumsi, mendapatkan barang dengan cara membeli barang yang ditawarkan tanpa berfikir secara rasional dan tidak didasari karena kubutuhan melainkan didasari oleh keinginan semata atau demi kepuasan tersendiri. Perilaku konsumtif ini, akan diukur menggunakan skala perilaku konsumtif berdasarkan aspek aspek. Aspek-aspek perilaku konsumtif adalah Engel, Blackwell miniard (2008) pembelian implusif, pembeliann tidak rasional, pemborosan Skor total pengukuran perilaku konsumtif akan menunjukkan bagaimana tingkat perilaku konsumtif siswa SMA N 1 silimakuta. Jika semakin tinggi skor total yang dicapai akan semakin tinggi perilaku

konsumtif nya sebaiknya, jika semakin rendah skor total yang dicapai semakin rendah perilaku konsumtifnya.

3.6 Populasi dan sampel

3.6.1 Populasi

Menurut sugiyono (2016), dalam bukunya mengemukakan mengenai populasi adalah kepala generalisasi yang terdiri atas obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh kesimpulan. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh siswa kelas XII SMA N 1 silimakuta saribudolok yang berjumlah 256 orang.

3.6.2 Sampel

Menurut Sugiyono (2008), sampel adalah sebagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Teknik pengambilan sampel pada penelitian ini menggunakan metode purposive sampling. Nana Syaodih Sukmadinata (2005) menyatakan, sampel purposive adalah sampel yang dipilih itu memang menjadi sumber dan kaya dengan informasi tentang fenomena yang ingin diteliti. Melihat keterbatasan peneliti dan pendekatan penelitian yang digunakan, maka subyek penelitian ini ditentukan berdasarkan ciri dan karakteristik tertentu.

Adapun ciri dan karekteristik yang digunakan yaitu:

1. Memperoleh uang jajan kurang lebih satu juta rupiah per bulan
2. Berusia remaja pertengahan
3. Memiliki gadget yang dapat mengakses aplikasi berbelanja online
4. Familiar dengan aplikasi berbelanja online.

Siswa kelas XII SMA N 1 silimakuta saribudolok sebanyak 72 orang yang memenuhi kriteria tersebut maka ke 72 siswa tersebut yang menjadi sampel dalam penelitian ini.

3.7. Prosedur kerja

3.7.1 Persiapan administrasi

Sebelum dilakukan penelitian kepada siswa SMA negeri 1 silimakuta kelas XII, peneliti terlebih dahulu meminta izin kepada pihak sekolah guna meminta ketersediannya apakah dapat dijadikan sebagai tempat penelitian. Setelah peneliti mendapat izin dari pihak sekolah, peneliti dapat mengurus surat keterangan dari fakultas psikologi universitas medan area yang ditujukan kepada pihak sekolah. Setelah peneliti telah melengkapi seluruh administrasi yang berkaitan dengan itu, maka peneliti dapat melanjutkan ke penyusunan skala sebagai instrument pengumpulan data untuk penelitian.

3.7.2. Persiapan alat ukur

Setelah peneliti menyelesaikan seluruh administrasi, selanjutnya peneliti mempersiapkan alat ukur yang akan dipakai pada saat penelitian. Persiapan yang dimaksud adalah mempersiapkan alat ukur yang akan digunakan pada penelitian ini nantinya yaitu alat ukur perilaku konsumtif dan alat ukur kontrol diri

Dalam penelitian ini, untuk mendapatkan hasil data menggunakan alat ukur dalam psikologi atau yang sering disebut dengan skala. Menurut (Azwar, 2010) metode skala dapat menggambarkan aspek kepribadian individu, dapat merefleksikan diri yang biasanya tidak disadari responden yang bersangkutan. Skala psikologi yang dipakai dalam penelitian ini adalah skala *likert*. Pada

penelitian ini, akan menggunakan dua jenis aitem yaitu aitem *favorable dan unfavorable*. Aitem favorable merupakan aitem yang mendukung pernyataan atau mendukung sikap yang diungkap sedangkan unfavorable merupakan aitem yang tidak mendukung pernyataan atau sikap yang diungkap. Skala psikologis dalam penelitian ada dua yaitu skala pengukuran perilaku konsumtif dan skala pengukuran kontrol diri.

Skala pengukuran perilaku konsumtif akan diukur berdasarkan aspek aspek perilaku konsumtif. Aspek-aspek perilaku konsumtif menurut Engel , Blackwell miniard (2008). Dari aspek aspek diatas, akan diturunkan menjadi beberapa indikator yang akan mengungkap sikap. Indikator indikator tersebut akan dijabarkan menjadi beberapa pernyataan yang disebut dengan aitem. Aitem tersebut ada dua *favorable dan unfavorable*. Favorable yang mendukung pernyataan dan unfavorable yang tidak mendukung pernyataan. Pada penelitian ini, subjek diberikan empat jenis pilihan yaitu : sangat setuju (SS), setuju (S), tidak setuju (TS), dan sangat tidak setuju (STS). Berikut nilai aitem yang ditentukan pada aitem favorable dan unfavorable.

	SS	S	TS	STS
Favorabel	4	3	2	1
Unfavorable	1	2	3	4

Skala psikologis kontrol diri diukur berdasarkan aspek aspek kontrol diri.

Aspek-aspek kontrol diri menurut Tangney, Baumeister, dan Boone (2004)

Setiap aspek aspek, dijabarkan menjadi beberapa indikator kemudian dari indikator tersebut, diturunkan menjadi beberapa aitem atau pernyataan pernyataan. Pernyataan tersebut ada dua *favorable* (mendukung) dan *unfavorable* (tidak mendukung). Subjek diberikan empat pilihan yaitu sangat setuju (SS), setuju (S), tidak setuju (TS) dan sangat tidak setuju (STS). Berikut skor yang ditentukan untuk aitem favorable dan unfavorable.

	SS	S	TS	STS
Favorabel	4	3	2	1
Unfavorable	1	2	3	4

a. Skala perilaku konsumtif

Alat ukur yang digunakan untuk mengukur perilaku konsumtif adalah skala Engel, Blackwell miniard (2008) yang dikembangkan dan dirancang oleh indri anggraini (2019). Berdasarkan aspek aspek perilaku konsumtif yang terdiri dari Pembelian implusive (*implusive buying*), Pemebelian tidak rasional (*Non rational buying*) dan Pemborosan (*Wastefull buying*). Adapun jumlah aitem keseluruhan adalah 30 aitem dan terdiri dari unfavorable dan favorable. Dengan tingkat validitas skala ini adalah nilai korelasi total lebih tinggi dari 0,3 dan peneliti melakukan *expert justment* kepada ahli dengan skor reliabilitas 0,96 yang termasuk kedalam kriteria sangat reliabel.

Tabel 4.1

Blue print skala perilaku konsumtif (sebelum uji coba)

NO	Aspek	Indikator	Favorable	Unfavorable	Total
1	Pembelian secara impulsive (impulsive buying)	Pembelian produk yang secara tiba-tiba yang didasari hasrat	1,2,7,8,13	3,4,5,6,10	10
2.	Pembelian tidak rasional	Mengutamakan gengsi dari pada kebutuhan	9,14,15,17,18	11,12,16,19,20	10
3.	Pemborosan (wasteful buying)	Menghamburkan uang karena tidak punya skala prioritas	21,22,23,28,29	24,25,26, 27, 30	10
	Total		15	15	30

b. Skala kontrol diri

Skala kontrol diri yang digunakan pada variabel kontrol diri dalam penelitian ini adalah hasil adaptasi dari indri angraini (2019) yang dibuat oleh Tangney baumeister boone (2004) berdasarkan aspek aspek kontrol diri yaitu *self decipline, deliberate non impulsive action, healty habits, work etic, reliability*. adapun jumlah keseluruhan aitem 30 aitem terdiri dari favorable dan

unfavorable. Dengan tingkat kereliabilitasnya 0,92 yang termasuk kriteria sangat reliabel dengan skor validitas nilai korelasi total diatas 0,03.

Tabel 4.2
Blue print skala kontrol diri (sebelum uji coba)

NO	Aspek	Indikator	Favorable	Unfavorable	Total
1.	Kedisiplinan diri (<i>self deipline</i>)	Memfokuskan diri saat melakukan sesuatu	12,19,30	1,8,9	6
2.	Aksi yang tidak implusive (<i>deliberate nonimplusive</i>)	Melakukan sesuatu dengan pertimbangan tertentu, hati-hati, dan tidak terburuburu	4,10,	3,11,17,28,29	7
3.	Pola hidup sehat (<i>healty habits</i>)	Mengatur pola perilaku menjadi kebiasaan yang baik	13, 26	5,15, 23	5
4.	Etika kerja (<i>work etic</i>)	Etika individu terhadap regulasi diri dalam beraktivitas	16, 22	2,6,20,25,18	7
5.	Keandalan (<i>reliability</i>)	Mengatur perilaku secara konsisten dalam mewujudkan setiap perencanaan	7, 14, 24	21, 27	5
	Total		12	18	30

3.7.3. Uji coba alat ukur penelitian

Pengambilan data untuk uji coba sekaligus untuk penelitian dilakukan kepada 72 siswa SMA Negeri 1 silimakuta melalui google form melalui guru guru wali

kelas . setelah peneliti memperoleh data responden, selanjutnya dilakukan skoring terhadap butir butir aitem kemudian di masukkan kedalam *Ms.Excel*. pengolahan data yang digunakan untuk alat ukur ini menggunakan *SPSS for windows* versi 21.0.

a. Skala perilaku konsumtif

Validitas berkaitan dengan sejauh mana ketepatan alat ukur dalam mengukur apa yang hendak diukur. Konsep validitas mengacu pada kelayakan, kebermaknaan dan kebermanfaatan sebuah simpulan yang dibuat berdasarkan skor hasil tes (azwar, 2016). Skala diuku menggunakan aplikasi SPSS guna untuk mempermudah penelitian yaitu dengan cara *bivariate correlation pearson* dengan cara mengkorelasikan butir pertanyaan dalam sebuah instrument penelitian dikatakan valid jika memiliki korelasi terhadap skor total dari butir pertanyaan tersebut (wiyono, 2011). Sebuah butir dikatakan valid jika memiliki nilai $>0,30$ (azwar, 2016).

Reliabilitas menurut azwar (2016) merupakan konsistensi, keandalan, kestabilan namun konsep utamanya adalah sejauh mana hasil suatu proses pengukuran dapat dipercaya. Data yang reliable dapat dilihat apabila dilakukan pengambilan data secara berulang akan tetap menghasilkan data yang sama. Reliabilitas yang digunakan pada penelitian ini *alpha cronbach* adalah ukuran konsistensi internal yaitu bagaimana keeratan hubungan satu set aitem menjadi salah satu konsep. Angka cronbach alpha pada kisaran 0,70 dapat diterima di angka 0,80 baik.

Berdasarkan hasil uji coba pada skala perilaku konsumtif dari 30 butir aitem diperoleh hasil 28 butir yang dinyatakan valid dan 2 butir dinyatakan tidak valid. Dimana aitem yang gugur berada pada nomor 27 dan 30 dikarenakan angka skor validitasnya $< 0,30$ sehingga dinyatakan tidak valid. Apabila memiliki skor validitas $> 0,30$ maka dinyatakan valid.

Table 4.3
Skala perilaku konsumtif (setelah uji coba)

No	Aspek-aspek	Nomor Aitem				Total
		Favoureble		Unfavourable		
		Valid	Gugur	Valid	Gugur	
1	Pembelian secara impulsive (impulsive buying)	1,2,7,8,13	-	3,4,5,6,10	-	10
2	Pembelian tidak rasional	9,14,15,17,18	-	11,12,16,19,20	-	10
3	Pemborosan (wasteful buying)	21,22,23,28,29	-	24,25,26	27,30	10
	Total	15		13		28

Kemudian dilanjutkan dengan analisis reliabilitas dengan menggunakan konsistensi *Alpha Cronchbach* dengan tujuan untuk mengetahui bagaimana kehandalan skala perilaku konsumtif yang digunakan. Indeks reliabilitas pada skala perilaku konsumtif yang diperoleh yaitu sebesar 0,925 yang artinya skala perilaku konsumtif yang digunakan sangat reliabel.

b. Skala kontrol diri

Validitas berkaitan dengan sejauh mana ketepatan alat ukur dalam mengukur apa yang hendak diukur. Konsep validitas mengacu pada kelayakan, kebermaknaan dan kebermanfaatan sebuah simpulan yang dibuat berdasarkan skor hasil tes (azwar, 2016). Skala diukur menggunakan aplikasi SPSS guna untuk mempermudah penelitian yaitu dengan cara *bivariate correlation pearson* dengan cara mengkorelasikan butir pertanyaan dalam sebuah instrument penelitian dikatakan valid jika memiliki korelasi terhadap skor total dari butir pertanyaan tersebut (wiyono, 2011). Sebuah butir dikatakan valid jika memiliki nilai $>0,30$ (azwar, 2016).

Reliabilitas menurut azwar (2016) merupakan konsistensi, keandalan, kestabilan namun konsep utamanya adalah sejauh mana hasil suatu proses pengukuran dapat dipercaya. Data yang reliable dapat dilihat apabila dilakukan pengambilan data secara berulang akan tetap menghasilkan data yang sama. Reliabilitas yang digunakan pada penelitian ini *alpha cronbach* adalah ukuran konsistensi internal yaitu bagaimana keeratatan hubungan satu set aitem menjadi salah satu konsep. Angka cronbach alpha pada kisaran 0,70 dapat diterima di angka 0,80 baik.

Berdasarkan hasil uji coba pada skala kontrol diri yang terdiri dari 30 aitem terdapat 3 butir aitem yang dinyatakan tidak valid dikarenakan angka skor validitasnya $< 0,30$ yaitu pada nomor 21,27 dan 18 sisa 27 butir aitem yang valid yang bernilai $> 0,30$

Tabel 4.4
Skala kontrol diri (setelah uji coba)

No	Aspek-aspek	Nomor Aitem				Total
		Favoureble		Unfavourable		
		Valid	Gugur	Valid	Gugur	
1	Kedisiplinan diri (<i>self decipline</i>)	12,19,30	-	1,8,9,	-	6
2	Aksi yang tidak impulsive (<i>deliberate nonimpulsive</i>)	4,10,	-	3,11,17,28, 29	-	7
3	Pola hidup sehat (<i>healty habits</i>)	13,26	-	5,15, 23	-	5
4	Etika kerja (<i>work etic</i>)	16,22	-	2,6,20,25,	18	6
5	Keandalan (<i>reliability</i>)	7, 14, 24			21,27	3
	Total	12		15		27

Kemudian, setelah uji validitas, dilanjutkan dengan analisis reliabilitas menggunakan konsistensi *Alpha Cronchbach* diperoleh reliabilitasnya 0,812 yang artinya skala yang digunakan sangat handal atau reliabel.

3.7.4. Pelaksanaan penelitian

Penelitian dilaksanakan pada tanggal 20- 24 April 2023. Subjek yang ikut dalam penelitian ini adalah sebanyak 72 responden karna peneliti menggunakan teknik *purposive sampling* . Penulis menyebarkan skala dengan bentuk soft copy

melalui google form kepada siswa kelas XII SMA N silimakuta . Setelah penelitian selesesai peneliti mengumpulkan soft copy penelitian di dalam google form selama 5 hari kemudian, peneliti memberikan skor pada setiap aitem-aitem pernyataan yang sudah dijawab oleh responden. Setelah itu, peneliti memindahkan data dari bentuk google form yang diberikan peneliti kepada responden kedalam bentuk microsof excel dan kemudian dapat diuji validitas dan reabilitas menggunakan SPSS secara otomatis.



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

V.1 KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian pembahasan yang diperoleh maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Hasil analisis korelasi data menggunakan *product moment* menyatakan hipotesis diterima dan terdapat hubungan negative antara control diri dengan perilaku konsumtif dengan koefisien $R_{xy} = -0,763$ dengan signifikan $<0,001$ artinya semakin tinggi control diri maka semakin rendah perilaku konsumtif dan sebaliknya
2. Koefisien determinan R^2 dari hubungan control diri dengan perilaku konsumtif sebesar 0,528 yang artinya control diri berperan sebesar 58,2 % dalam perilaku konsumtif selebihnya dipengaruhi oleh factor lain seperti konformitas, hedonism dan gaya hidup.
3. Hasil mean empirik yang diperoleh variabel control diri adalah sebesar 57,89 sedangkan mean empirik perilaku konsumtif adalah sebesar 83,99 yang artinya variabel control diri dan variabel perilaku konsumtif termasuk kategori tinggi sedangkan variabel control diri termasuk ke kategori rendah dengan hubungan negative.

V.2 SARAN

1. Kepada para siswa

Hasil penelitian ini dan penelitian terdahulu diharapkan agar dapat menjadi sumber pengetahuan mengenai kontrol diri dan perilaku konsumtif pada siswa dewasa awal sebagai konsumen. Bagi siswa dewasa awal yang memiliki perilaku konsumtif yang tinggi saat berbelanja online, diharapkan agar mampu mengendalikan dirinya sehingga secara perlahan mampu merubah atau bahkan mampu menghilangkan kebiasaan buruk tersebut. bagi siswa dewasa awal yang memiliki kontrol diri yang bagus, dapat untuk memberikan himbauan atau masukan kepada teman, saudara dan orang-orang sekitar yang cenderung tinggi dalam berbelanja online agar mereka dapat mengendalikan dirinya.

2. Bagi peneliti selanjutnya

Penelitian ini diharapkan dapat sebagai sumber referensi bagi peneliti yang akan melakukan penelitian selanjutnya di bidang perilaku konsumen khususnya mengenai perilaku konsumtif. Peneliti mengharapkan peneliti selanjutnya meneliti variabel lain yang mempengaruhi perilaku konsumtif selain kontrol diri sehingga penelitian perilaku konsumtif dapat semakin berkembang dan berguna bagi masyarakat. Adapun variabel lain yang mempengaruhi perilaku konsumtif seperti kelas sosial, hedonisme, gaya hidup, konformitas.

DAFTAR PUSTAKA

- Ammang, W. (2017). Peran Komunikasi Keluarga Dalam Mengatasi Perilaku Merokok Pada Anak Usia Remaja (Studi Pada Masyarakat Kelurahan Kampung Makassar Timur Kota Ternate) Oleh. 6(1).
- Anggraini, I. (2019). Pengaruh Kontrol Diri Terhadap Perilaku Konsumtif Online Shopping Pada Wanita Usia Dewasa Awal. Pp. 1-154.
- Angreini, R. (2014). Hubungan Antara Kontrol Diri Dan Perilaku Konsumtif Mahasiswi Universitas Esa Unggul. *Jurnal Psikologi*, 12(1), 34-42.
- Annabila, H. (2022, January). Pengaruh Kontrol Diri Terhadap Perilaku Konsumtif Online Shopping Bagi Mahasiswa. *Jurnal Literasi Psikologi*, 2(1), 020-027.
- Arum, D. Z.R. (2021). Hubungan Antara Kontrol Diri Dengan Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswi Psikologi Pengguna E-Commerce Shopee. *Jurnal penelitian psikologi*
- Candra, Y. (2021). Hubungan Antara Kontrol Diri Dengan Perilaku Konsumtif Pada Siswa Kelas Xi Sman 10 Padang. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Dharma Andalas*, 23(1), 185-194.
- Derang, I. (N.D.). Hubungan Kontrol Diri Dengan Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa Di Stikes Santa Elisabeth Medan.
- Dewi, L. G. (2021). Penggunaan E-Money Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa Yang Dimediasi Kontrol Diri. *Ekuitas (Jurnal Ekonomi Dan Keuangan)*, 5(1), 1-9.
- Eni Lestarina^{1*}), H. K. (2017). Perilaku Konsumtif Dikalangan Remaja. 2, 1-6.
- Ermawati, E. A. (2011). Hubungan Antara Konsep Diri Dengan Perilaku Konsumtif Pada Remaja Di Smp N 1 Piyungan. *Jurnal Spirits*, 2(1), 1-12.

- Fidalyu, F. W.D. Hubungan antara Kontrol Diri dan Harga Diri dengan Perilaku Konsumtif pada Mahasiswa Fakultas Psikologi Universitas Hang Tuah Surabaya
- Fransisca, C. (2020). Media Sosial Dan Perilaku Konsumtif. *Prologia*, 4(2), 435.
- Fuadi, A. I. (2018). Hubungan Antara Kontrol Diri Dengan Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa/I Psikologi Di Universitas Medan Area. (1), 1-11.
- Harahap, D. A. (2018). Perilaku Belanja Online Di Indonesia: Studi Kasus. *Rmsi - Jurnal Riset Manajemen Sains Indonesia*, 9(2), 193-213.
- Lutfiah, L. (2022). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumtif Mahasiswa Pendidikan Ekonomi Ppapk Fkip Universitas Tanjungpura Pontianak. *Urnal Pendidikan Dan Pembelajaran Khatulistiwa (Jppk)*, 11(3), 1-10.
- Margawat, D. A. (2019, Maret). Hubungan Antara Konformitas Dengan Perilaku Konsumtif Terhadap Online Shopping Pada Remaja. *Jurnal Kependidikan*, 5(1), 16-19 .
- Nurhamida, I. (2018). Problematika Kompetensi Pedagogik Guru Terhadap Karakteristik Peserta Didik. *Jurnal Teori Dan Praksis Pembelajaran Ips*, 3(1), 27-38.
- Perilaku Konsumtif Dikalangan Remaja. (2022). *Indonesian Institute For Counseling, Education And Therapy (Iicet)*, 2, 1-6.
- Rachdianti, Y. (2011). Hubungan Antara Self-Control Dengan. *Kripsi Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah*, 40-41.
- Rosalinda, R. &. (2019). Hubungan Antara Kontrol Diri Dengan Perilaku Agresi Verbal Pada Siswa Kelas X Smk "X" Gresik. *Jurnal Penelitian Psikologi*, 6(2), 1-8.

- Rosalinda, R. &. (2019). Hubungan Antara Kontrol Diri Dengan Perilaku Agresi Verbal Pada Siswa Kelas X Smk "X" Gresik. *Jurnal Penelitian Psikologi*, 1-8.
- Rosalinda, R. &.-8. (2019). Hubungan Antara Kontrol Diri Dengan Perilaku Agresi Verbal Pada Siswa Kelas X Smk X Gresik. 6(2).
- Supriyadi, N. L. (2019). Hubungan Antara Citra Tubuh Dan Konformitas Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Remaja Putri Di Universitas Udayana. *Jurnal Psikologi Udayana*, 6(1), 96.
- Tiara Dewi, M. A. (2016). Kajian Teori Dan Kerangka Pemikiran. *Laboratorium Penelitian Dan Pengembangan Farmaka Tropis Fakultas Farmasi Universitas Mulawarman, Samarinda, Kalimantan Timur*, 5-24.
- Upaya Pengendalian Diri Melalui Layanan Bimbingan Kelompok. (2, 1 July). *Jurnal Penelitian Dan Pengembangan Pendidikan*, 109-123.
- Zahara, F. (2017). Engendalian Emosi Ditinjau Dari Pola Asuh Orangtua Pada Siswa Usia Remaja Di Sma Utama Medan. *Jurnal, Kognisi*, 1(2), 94-109.



SKALA KONTROL DIRI (X)

1	4	3	3	2	4	3	2	2	3	3	3	4	3	2	1	3	2	3	3	3	3	2	4	2	4	2	2	3	4	83		
3	4	3	4	2	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	2	2	3	2	2	3	2	3	2	3	2	3	3	3	3	82		
2	2	3	2	2	2	3	1	3	4	3	3	3	4	2	3	1	2	3	3	3	4	3	3	2	4	1	2	3	3	79		
3	3	3	4	4	4	2	3	3	4	1	3	4	4	2	3	2	2	4	3	1	4	4	1	4	4	2	3	3	3	90		
2	2	2	3	2	2	3	2	2	3	2	3	3	3	2	3	2	3	3	2	2	3	2	3	2	3	2	2	2	3	73		
1	1	2	4	1	1	3	1	1	4	1	3	4	4	1	4	1	3	3	1	1	4	1	4	2	3	2	2	1	4	68		
3	4	3	1	4	4	4	2	3	4	4	4	4	4	1	3	3	2	3	4	2	4	4	4	4	4	4	1	2	4	3	96	
2	1	2	2	2	1	3	2	2	4	3	3	3	3	2	3	2	2	2	3	1	2	2	3	1	4	2	3	3	4	72		
2	1	3	3	3	1	1	2	1	4	3	3	3	1	3	3	2	2	2	2	2	2	2	1	3	1	3	4	4	2	2	69	
2	3	3	2	3	2	3	2	3	3	3	2	2	3	2	3	3	2	3	2	3	3	2	3	1	4	1	3	3	2	76		
3	4	4	4	4	4	4	4	2	4	3	4	4	2	1	4	1	1	4	4	2	4	3	4	2	4	3	4	3	4	94		
2	2	3	2	2	2	3	1	1	4	3	3	4	3	1	2	1	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	2	74	
3	3	2	3	3	4	3	3	2	3	3	3	3	3	2	2	3	1	2	2	3	3	3	2	2	3	3	3	4	2	81		
2	4	3	3	4	4	3	2	3	4	3	4	4	3	2	4	1	1	4	4	1	4	3	4	2	4	1	3	3	4	91		
2	3	4	3	3	3	2	2	3	4	3	4	4	3	3	3	2	2	2	2	3	2	3	3	2	3	2	3	3	4	85		
3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	3	2	3	3	3	3	3	3	2	2	3	1	3	3	2	82	
2	3	1	3	1	3	3	1	3	2	2	3	2	3	2	2	3	1	3	4	3	3	1	3	1	4	1	4	4	3	74		
1	2	3	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	1	2	3	1	3	2	1	3	2	2	2	3	72		
2	3	3	2	2	3	3	2	2	4	3	2	3	3	3	3	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	4	2	3	3	2	76	
2	3	2	3	2	1	2	3	2	3	3	2	3	4	2	3	2	2	2	2	2	2	3	2	2	3	4	3	2	3	74		
2	2	2	3	3	2	2	2	2	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	3	3	2	3	71
2	2	3	3	3	3	3	2	2	3	2	2	3	3	2	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	2	3	3	79	
2	3	4	2	3	3	3	2	3	3	3	3	4	3	3	3	3	1	3	3	2	3	3	3	2	3	2	3	3	2	83		
2	2	2	2	3	2	3	3	2	3	2	3	3	3	3	3	2	2	3	2	2	3	3	3	2	3	3	3	3	2	3	77	
3	4	2	4	3	4	3	1	3	3	2	3	3	3	2	3	2	3	3	2	2	3	2	3	2	3	2	2	2	3	80		
2	2	3	3	2	3	3	1	2	4	1	3	3	2	1	3	2	2	3	2	2	3	3	3	1	3	3	2	3	3	73		
3	2	1	3	4	3	3	2	3	3	3	3	3	3	2	3	3	2	3	2	2	3	3	3	3	3	3	2	2	3	2	80	
2	2	2	3	2	2	3	2	2	3	2	3	3	3	2	3	2	3	3	2	2	3	2	3	2	3	2	2	3	3	74		
3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	2	3	2	3	3	3	2	3	3	4	84		
2	3	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	2	3	3	3	3	2	3	3	1	3	2	2	4	81		
2	2	3	3	3	2	2	2	2	3	2	2	3	3	2	3	2	2	2	3	3	2	2	3	2	3	3	2	3	2	73		
3	1	1	1	4	4	4	1	4	4	1	4	4	4	1	4	4	1	4	4	2	3	2	2	2	3	3	3	3	3	84		
3	3	2	2	1	4	2	2	2	3	3	4	3	1	3	3	3	1	3	1	3	2	4	2	1	4	2	3	4	2	76		
2	3	3	3	3	3	3	2	3	4	3	3	3	3	2	3	3	2	3	3	2	3	3	4	3	4	1	3	3	4	87		
3	4	2	3	2	4	3	1	2	2	2	3	4	3	3	3	3	3	4	2	1	4	4	3	2	4	2	4	3	3	86		
2	2	2	2	3	3	2	2	1	3	3	2	4	3	3	2	3	1	2	2	4	2	2	3	2	3	4	3	2	4	76		
4	4	4	3	3	4	2	3	3	4	3	3	4	1	4	4	2	1	3	4	3	4	2	4	4	3	2	3	4	3	95		
1	2	3	1	1	2	1	1	1	4	2	2	3	4	2	2	2	3	2	2	4	2	2	3	1	2	4	3	2	4	68		
1	2	2	1	1	2	2	1	2	3	2	2	3	4	2	3	3	3	2	2	4	2	1	3	1	3	3	3	2	3	68		
1	2	2	2	2	2	2	1	2	3	2	2	3	3	2	3	3	3	2	2	4	2	2	3	1	3	4	3	2	3	71		
1	2	2	2	1	2	4	1	1	4	3	2	2	3	2	3	2	2	3	1	3	3	2	2	1	3	2	2	2	3	66		
1	3	3	3	3	3	3	2	2	3	2	3	3	3	2	2	2	1	3	4	3	3	3	3	2	3	2	2	3	3	78		
2	2	2	3	2	3	2	3	2	4	3	3	3	3	2	2	3	1	3	3	2	3	2	3	2	2	2	2	3	3	76		
1	1	3	3	2	3	3	1	1	4	2	3	3	3	1	3	1	1	3	2	1	4	2	4	2	4	3	2	2	3	71		
2	2	4	3	2	2	3	1	2	3	3	3	3	3	2	2	3	2	2	3	2	2	2	2	2	2	3	3	3	2	3	74	
2	3	2	3	3	3	3	1	2	2	3	3	3	3	3	2	1	2	3	3	2	3	2	3	3	2	3	2	3	4	77		

2	2	3	3	3	1	2	3	3	3	2	2	2	2	2	3	2	3	3	3	3	2	3	2	3	3	3	2	2	74		
2	3	2	3	3	2	3	2	2	3	2	3	3	3	3	2	2	2	2	3	2	3	2	2	3	3	3	3	3	77		
3	4	4	4	4	4	3	3	2	4	3	4	4	4	1	4	2	2	3	4	2	3	4	4	1	4	2	3	4	3	96	
2	3	3	3	3	3	3	2	2	4	1	3	3	3	2	3	3	2	2	3	3	3	3	3	2	3	2	2	2	3	79	
1	2	2	2	1	2	2	2	2	4	2	2	3	3	2	3	3	3	2	2	4	2	2	3	2	3	3	3	2	3	72	
1	2	1	3	1	1	1	1	1	4	1	2	3	3	2	2	3	4	1	2	4	2	2	3	1	3	3	3	2	3	65	
1	1	2	1	2	1	2	1	2	4	2	2	3	3	1	2	2	4	2	1	4	2	2	3	2	3	3	3	2	4	67	
1	2	3	2	1	1	2	1	1	3	3	1	3	3	2	3	2	3	1	2	4	2	1	3	1	3	3	3	1	3	64	
1	2	2	1	2	2	1	2	2	3	2	1	3	3	2	2	2	3	2	2	3	2	1	3	1	3	3	3	2	3	64	
2	1	2	2	1	2	2	1	2	3	3	2	3	3	2	2	3	3	2	2	4	2	2	3	1	3	3	3	2	3	69	
1	2	1	1	1	2	2	1	1	4	2	2	3	3	1	2	3	3	2	2	4	2	1	3	1	3	3	3	2	3	64	
2	3	1	4	3	1	4	1	2	3	2	4	3	3	1	4	2	3	3	2	1	4	1	4	2	4	2	2	2	3	76	
1	2	2	2	1	2	2	1	2	4	2	2	3	3	1	2	3	3	2	2	4	2	1	3	1	3	3	3	2	3	67	
1	2	2	2	1	2	2	2	2	3	2	2	3	3	2	3	2	3	2	2	4	2	2	3	1	3	3	3	2	3	69	
1	2	2	2	1	2	2	2	2	3	2	2	3	3	2	2	2	3	2	2	4	2	1	2	1	3	3	2	2	3	65	
2	2	2	2	1	2	2	1	1	2	2	2	3	2	2	2	2	3	2	2	3	2	2	2	1	2	4	2	2	3	62	
2	2	2	1	1	2	1	1	2	3	1	2	3	2	1	2	2	3	2	2	4	2	1	2	1	3	3	2	2	4	61	
1	2	2	2	1	1	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	1	3	2	2	4	2	1	3	2	3	3	2	2	3	63	
2	2	2	2	1	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	4	2	1	2	1	3	3	2	2	3	64	
2	2	2	2	1	2	2	2	2	3	2	2	3	3	2	2	2	3	2	2	4	2	1	2	1	2	3	2	2	2	64	
2	2	2	4		3	2	2	2	2	1	2	3	3	2	2	1	3	3	2	3	3	1	2	2	3	2	2	3	1	65	
3	2	2	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	2	3	2	3	3	3	3	3	2	3	2	3	2	2	3	3	80	
2	3	3	3	3	3	3	2	2	4	3	3	3	3	2	3	3	2	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	3	3	82	
2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	2	2	2	1	4	2	2	1	2	2	3	2	2	2	2	2	2	3	2	1	1	62
1	2	2	2	1	2	1	1	2	3	2	2	3	2	2	2	2	3	1	2	4	2	1	2	1	3	4	2	2	2	61	
1	1	2	1	1	2	1	1	2	3	2	2	3	3	2	2	2	3	2	2	4	2	1	2	1	3	3	2	2	3	61	



SKALA PERILAKU KONSUMTIF (Y)

3	3	2	1	3	2	1	2	1	2	1	2	3	2	2	1	4	4	2	1	1	3	2	2	1	2	3	1	2	4	63	
3	2	4	2	1	1	2	2	2	2	1	2	2	3	2	2	3	2	2	1	3	3	2	2	3	2	2	3	3	66		
2	2	3	2	2	2	2	2	3	2	2	2	1	2	2	2	2	3	1	2	2	3	4	1	2	2	2	1	1	4	63	
3	2	2	1	1	1	2	2	3	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	2	3	2	1	1	1	4	1	2	3	50	
3	3	2	1	2	1	2	3	3	2	1	1	2	2	2	2	2	3	1	1	2	3	3	2	2	2	3	2	2	2	62	
2	3	2	1	1	1	3	4	4	1	2	2	3	3	4	1	4	4	1	1	3	3	3	1	1	1	3	4	4	1	71	
3	1	2	1	1	1	1	2	2	1	4	3	3	2	1	1	3	2	1	1	1	3	4	1	1	1	3	1	2	3	56	
2	4	2	2	3	1	3	3	3	1	2	2	2	3	4	2	3	3	1	2	3	4	4	2	3	1	3	1	3	2	74	
4	3	3	1	2	1	2	4	3	3	2	2	4	3	2	3	2	4	2	1	3	4	4	1	2	3	3	1	2	2	76	
2	3	2	2	3	1	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	3	3	2	3	3	3	2	2	2	68	
3	3	1	1	3	1	2	3	2	2	2	1	2	2	2	1	1	2	1	1	4	2	2	3	2	1	4	2	3	2	61	
3	2	2	1	2	2	2	2	3	1	1	1	1	1	1	1	2	3	1	1	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	52	
3	1	3	2	2	2	1	2	2	2	1	2	1	2	2	2	2	2	1	2	1	3	2	1	2	1	3	1	2	2	55	
1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	1	1	1	3	2	1	1	1	4	1	1	3	41	
2	2	2	1	2	1	1	2	3	1	1	2	1	2	1	2	2	3	1	1	2	3	2	2	2	2	2	1	2	3	54	
2	2	1	2	2	2	2	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	3	3	2	2	2	2	2	2	3	65	
3	3	1	1	4	2	2	4	2	2	3	3	1	4	3	3	1	3	1	3	3	4	4	1	3	3	3	1	3	4	78	
2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	1	1	2	2	2	2	2	3	2	2	3	2	2	2	2	2	2	3	2	3	2	61
3	3	2	2	2	2	2	3	3	2	3	2	2	3	2	2	3	3	2	1	2	3	3	2	2	2	3	2	2	3	71	
3	3	2	1	2	2	2	3	2	2	2	2	1	2	2	1	2	2	1	1	3	3	2	2	2	1	2	1	2	2	58	
2	4	2	1	1	4	1	4	4	4	1	1	1	4	4	2	1	1	2	2	2	4	3	1	2	2	2	2	2	3	68	
2	3	2	2	2	1	2	3	3	2	2	2	2	2	2	2	3	3	2	1	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	64	
3	3	2	2	3	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	3	3	2	2	2	3	2	2	3	69	
3	3	2	1	2	2	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	1	2	3	3	2	2	2	3	2	2	3	68	
2	3	2	2	2	2	3	3	3	2	2	2	3	3	3	2	3	3	2	2	3	3	3	2	2	2	3	3	3	2	75	
3	2	1	1	1	3	2	3	4	1	2	2	1	2	2	2	2	3	1	2	3	4	3	1	3	2	2	2	2	3	65	
3	3	2	2	2	1	2	2	1	1	1	1	1	2	2	1	2	3	1	1	2	3	2	1	2	2	2	1	1	3	53	
3	1	1	2	2	1	2	3	3	2	2	2	1	3	2	2	3	3	2	2	3	3	3	2	2	2	3	2	1	3	66	
3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	63	
2	4	1	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	1	1	2	3	2	2	2	2	3	2	2	2	60	
2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	3	3	3	3	2	2	2	2	3	67	
3	4	4	1	4	1	2	1	4	1	1	4	1	1	1	1	1	2	1	4	1	4	4	1	4	4	4	1	1	3	67	
3	4	2	2	3	1	2	3	2	1	2	3	1	2	1	1	2	3	1	1	1	3	4	2	3	3	4	1	1	2	64	
3	2	2	1	2	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	2	3	1	1	1	3	2	1	1	1	3	1	2	3	48	
3	2	1	1	2	1	1	1	3	1	1	1	3	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	2	3	1	3	1	2	3	48	
2	2	2	1	2	1	2	2	2	1	2	1	2	2	2	3	2	2	2	1	3	3	3	2	2	2	4	2	2	1	60	

3	1	3	1	1	3	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	3	1	1	1	2	3	1	1	1	4	1	1	3	47		
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	2	2	4	3	2	4	2	1	3	4	4	1	2	3	3	2	2	3	82	
2	3	3	2	3	2	3	4	3	1	2	3	2	2	4	3	2	4	2	1	3	4	4	2	2	3	3	2	2	1	77	
2	3	3	2	3	2	2	4	3	2	2	4	2	2	4	4	2	4	3	1	3	4	4	1	3	3	2	2	2	3	81	
4	3	3	2	3	1	3	4	3	2	3	2	2	2	3	3	2	4	2	2	1	3	3	1	2	3	3	2	2	3	76	
3	4	2	1	2	1	2	3	3	1	2	2	2	3	2	2	2	3	2	1	1	4	3	2	2	2	3	3	1	4	68	
3	2	2	2	2	2	2	3	3	1	2	1	2	2	2	1	1	4	1	1	1	3	3	1	2	3	2	1	1	3	59	
2	3	3	1	1	1	3	2	3	1	1	1	3	2	2	1	2	3	2	1	3	3	3	1	1	2	3	3	2	2	61	
1	1	3	2	1	2	1	2	2	2	1	2	2	1	1	1	1	3	2	1	2	1	2	2	2	2	3	2	2	2	52	
1	2	2	2	2	1	1	2	2	1	1	1	1	1	2	2	1	3	1	1	1	2	2	2	2	1	4	1	1	3	48	
2	2	3	2	2	2	2	3	2	1	1	1	2	1	1	1	2	2	2	1	2	2	2	1	1	1	3	1	1	4	53	
3	2	2	2	2	1	2	2	2	2	1	1	3	2	2	2	1	2	1	2	2	3	3	2	3	2	3	2	2	3	62	
2	2	2	2	1	2	1	1	2	1	1	2	2	1	1	2	2	2	1	1	1	3	4	1	1	1	2	1	3	2	50	
2	2	1	1	1	1	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	3	3	2	2	2	3	2	2	2	61	
2	3	3	2	3	2	3	4	4	3	3	3	2	2	4	3	2	4	3	2	3	4	4	2	1	3	2	2	2	2	82	
3	3	3	2	3	2	2	3	3	2	2	3	2	2	4	3	2	3	3	2	3	4	4	2	2	3	2	2	2	2	78	
3	3	3	2	3	2	2	4	3	2	2	3	2	2	4	4	2	4	3	2	3	3	3	2	3	2	2	2	2	2	79	
3	3	3	2	3	2	2	3	4	2	3	4	3	3	3	3	2	3	2	1	3	4	4	2	3	2	2	2	2	2	80	
3	3	3	2	3	2	2	4	4	3	3	3	2	2	3	3	2	3	2	2	3	4	4	2	3	2	2	2	2	2	80	
3	3	3	2	3	2	2	4	3	3	3	3	3	3	4	3	2	3	3	2	3	4	4	2	3	2	2	2	3	2	84	
2	3	3	2	3	2	3	4	4	2	2	3	2	2	4	1	2	4	2	2	3	4	4	2	3	3	2	2	2	2	79	
2	4	2	1	2	3	3	3	4	3	1	2	4	4	3	4	3	3	2	2	3	3	3	2	3	2	4	4	4	2	85	
3	3	3	2	3	2	2	4	3	2	2	3	2	2	4	3	2	4	2	2	3	4	4	2	3	3	2	2	2	2	80	
3	3	3	2	3	2	2	4	3	3	3	3	2	2	4	3	2	4	3	2	3	3	4	2	3	3	2	2	2	2	82	
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	1	3	3	4	3	3	4	3	2	3	4	3	2	3	3	2	3	3	87	
4	3	3	3	3	2	3	4	4	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	4	4	2	3	3	2	3	3	92	
3	3	3	3	3	2	3	4	3	3	3	3	3	3	4	1	3	3	3	2	3	4	4	2	3	3	2	3	3	2	87	
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	1	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	2	2	3	1	85
3	3	3	3	3	2	3	4	3	3	3	4	2	3	4	3	3	4	3	2	3	4	4	3	3	3	2	2	3	2	90	
3	3	3	2	3	3	3	4	3	3	2	3	3	3	4	3	3	4	3	2	3	4	4	2	3	3	2	3	3	2	89	
3	3	3	2	2	4	4	2	4	4	3	2	3	3	3	2	3	3	3	1	3	3	2	2	2	2	4	2	3	2	82	
2	1	2	2	2	1	2	1	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	58
3	1	1	2	2	2	2	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	62
2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	3	2	2	2	3	61
3	3	3	3	3	2	2	4	4	2	3	4	2	3	3	3	3	3	2	2	3	4	4	2	3	3	2	2	2	2	84	
3	3	3	2	3	2	2	4	3	3	2	2	3	3	3	3	2	3	3	2	3	4	4	2	3	3	2	2	3	2	82	



LAMPIRAN B

VALIDITAS DAN RELIABILITAS

PENELITIAN

Variabel kontrol diri (X)

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	70	95.2
	Excluded ^a	2	2.8
	Total	72	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's

Alpha N of Items

.812 30

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X1	72.8286	66.927	.681	.792
X02	72.4000	66.330	.661	.792
X03	72.3429	69.823	.413	.803
X04	72.2714	69.650	.378	.804
X05	72.5286	62.890	.754	.784
X06	72.3000	64.619	.677	.789
X07	72.2714	68.548	.515	.799
X08	72.9714	70.579	.384	.804
X09	72.6571	70.142	.450	.802
X10	71.4429	73.931	.332	.813
X11	72.3714	71.222	.335	.806
X12	72.1000	67.222	.686	.793
X13	71.6714	70.659	.519	.801
X14	71.8429	72.859	.496	.811
X15	72.6857	74.219	.575	.815
X16	72.0571	70.316	.448	.802
X17	72.4714	73.934	.506	.814
X18	72.5286	82.804	-.561	.840

X19	72.2429	67.926	.624	.795
X20	72.3429	67.620	.598	.795
X21	71.9714	85.912	-.632	.851
X22	72.1143	67.900	.600	.796
X23	72.6000	65.780	.648	.791
X24	71.9286	71.748	.304	.807
X25	72.9571	67.172	.616	.794
X26	71.6714	71.934	.318	.807
X27	72.2286	84.585	-.647	.845
X28	72.1286	73.824	.346	.812
X29	72.2429	66.998	.687	.792
X30	71.7857	74.374	.668	.815

Variabel perilaku konsumtif (Y)

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	69	96.8
	Excluded ^a	3	4.2
	Total	72	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's		
Alpha	N of Items	
.925	30	

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Y01	65.6377	151.764	.375	.925
Y02	65.7246	144.644	.577	.922
Y03	65.9710	147.587	.456	.923
Y04	66.5072	147.901	.536	.922

Y05	66.0290	143.852	.670	.920
Y06	66.5072	149.165	.386	.924
Y07	66.1594	145.107	.674	.921
Y08	65.4348	139.573	.752	.919
Y09	65.5652	144.955	.584	.922
Y10	66.3333	143.284	.687	.920
Y11	66.3188	144.338	.635	.921
Y12	66.1739	141.881	.677	.920
Y13	66.2029	147.370	.465	.923
Y14	66.1159	143.486	.705	.920
Y15	65.8261	134.028	.869	.916
Y16	66.2174	142.349	.641	.921
Y17	66.0870	149.316	.394	.924
Y18	65.3188	147.014	.497	.923
Y19	66.4203	143.188	.724	.920
Y20	66.7101	148.885	.501	.923
Y21	65.9855	143.485	.626	.921
Y22	65.1449	143.390	.684	.920
Y23	65.2464	143.247	.637	.921
Y24	66.5072	151.812	.316	.925
Y25	66.1014	145.328	.609	.921
Y26	66.1304	144.409	.657	.921
Y27	65.6377	162.940	-.408	.933
Y28	66.4058	147.156	.511	.923
Y29	66.1304	148.233	.461	.923
Y30	65.8551	163.185	-.404	.934



		KD	PK	
N		72	72	
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	57,89	83,89	
	Std. Deviation	8.944	12.467	
Most Extreme Differences	Absolute	.067	.095	
	Positive	.067	.083	
	Negative	-.060	-.095	
Test Statistic		.067	.095	
Asymp. Sig. (2-tailed) ^c		.200 ^d	.181	
Monte Carlo Sig. (2-tailed) ^e	Sig.	.578	.113	
	99% Confidence Interval	Lower Bound	.565	.105
		Upper Bound	.591	.121

- a. Test distribution is Normal.
- b. Calculated from data.
- c. Lilliefors Significance Correction.
- d. This is a lower bound of the true significance.
- e. Lilliefors' method based on 10000 Monte Carlo samples with starting seed 1314643744.

Case Processing Summary

	Included		Cases Excluded		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
PK *	72	100.0%	0	0.0%	72	100.0%
KD						

ANOVA Table

			Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
PK * KD	Between Groups	(Combined)	8298.619	29	286.159	4.392	<,001
		Linearity	6424.059	1	6424.059	98.602	<,001
		Deviation from Linearity	1874.561	28	66.949	1.028	.460
Within Groups			2736.367	42	65.152		
Total			11034.986	71			

Measures of Association

	R	R Squared	Eta	Eta Squared
PK * KD	-.763	.582	.867	.752





LAMPIRAN D

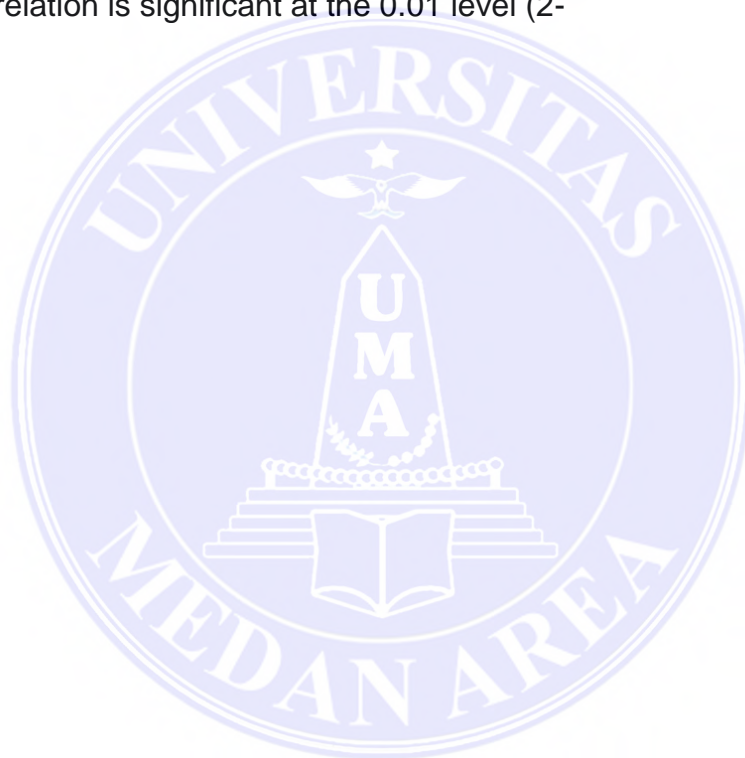
HASIL KORELASI *PRODUCT*

MOMENT

Correlations

		KD	PK
KD	Pearson Correlation	1	-.763**
	Sig. (2-tailed)		<,001
	N	72	72
PK	Pearson Correlation	-.763**	1
	Sig. (2-tailed)	<,001	
	N	72	72

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).





1. IDENTITAS DIRI

Nama : Lista sipayuung

Jenis Kelamin : Perempuan

Usia : 22 Tahun

Pekerjaan : Mahasiswa

Saya mahasiswa Fakultas Psikologi Universitas Medan Area yang sedang melakukan penelitian, untuk memenuhi salah satu syarat dalam mencapai gelar Sarjana Psikologi pada program Sarjana Strata 1 Universitas Medan Area. Ditengah kesibukan saudara saat ini, perkenankanlah saya memohon bantuan saudara untuk meluangkan waktu sejenak guna mengisi pernyataan skala yang telah saya lampirkan. Jawablah setiap nomor pernyataan sesuai keadaan, perasaan, dan pikiran Anda. Kerja sama saudara sangat saya butuhkan sebagai sarana penelitian dalam penyusunan skripsi. **Penelitian ini sangat mengharapkan kejujuran dan keseriusan dalam memberikan jawaban.** Jawaban sama sekali tidak mempengaruhi hal-hal yang berhubungan dengan aktivitas maupun pekerjaan Anda. Peneliti menjamain kerahasiaan data yang anda berikan.

2. PETUNJUK PENGISIAN SKALA

- Terlebih dahulu anda dimint auntuk mengisi identitas anda pada tempat yang sudah disediakan.
- Di dalam skala ini akan disajikan sejumlah pernyataan, anda diminta untuk membacalah setiap pernyataan dengan teliti, kemudian anda memilih salah satu jawaban yang paling sesuai dengan keadaan anda atau perasaan anda. Anda dapat memberi tanda **X** pada pilihan anda. Diharapkan agar tidak ada butir pernyataan yang terlewatkan. Adapun pilihan jawaban yang disediakan sebagai berikut:

SS : Bila Anda Sangat Setuju dengan pernyataan yang ada.

S : Bila Anda Setuju dengan pernyataan yang ada

TS : Bila Anda Tidak Setuju dengan pernyataan yang ada

STS : Bila Anda Sangat Tidak Setuju dengan pernyataan yang ada

- Angket ini bukanlah suatu tes, jadi tidak ada jawaban yang salah. Semua jawaban adalah benar, asal benar-benar sesuai dengan kenyataan yang ada pada diri Anda.
- Kesungguhan dan jawaban yang sesuai keadaan yang sebenarnya dalam memilih tanggapan sangat menentukan kualitas penelitian ini.
- Atas bantuan dan kerja sama yang anda berikan terlebih dahulu saya ucapkan terimakasih.

Contoh pengerjaan

No	Pernyataan	SS	S	TS	STS
1.	Saya suka berbelanja		X		

SKALA PERILAKU KONSUMTIF

No	Pertanyaan	Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Saya membeli sebuah barang karena saya menyukainya, walaupun pada awalnya tidak merupakan kebutuhan saya.				
2.	Setiap kali saya melihat online shop, saya cenderung langsung membelinya karena saya menginginkannya				
3.	Saya tidak merasa menyesal apabila saya menunda pembelian barang di online shop				
4.	Walupun saya sangat menginginkan barang yang ada di online shop, saya berusaha menahan diri agar saya bisa mempertimbangkannya				
5.	Saya tidak mudah tergoda untuk membeli barang yang saya lihat secara spontan di online shop				
6.	Barang yang saya ingin tidak harus dibeli saat itu juga				
7.	Saya membeli barang di online shop karena tertarik secara tiba tiba				
8.	Ketika saya melihat barang di online shop yang sedang tend dipakai saya juga ingin membelinya juga.				
9.	Saya membeli barang yang banyak diminati orang				
10.	Saya membeli suatu barang tidak secara buru buru				
11.	Saya tidak pernah memaksakan diri untuk membeli barang di online shop demi mengikuti trend.				
12.	Saya tidak pernah merasa malu atau tertinggal karena tidak membeli barang yang sedang trend dipakai.				
13.	Saya akan membeli barang keluaran terbaru walaupun saya sudah memiliki yang hampir sama modelnya.				
14.	Saya membeli barang di online shop untuk memperbabanyak koleksi saya				
15.	Saya merasa ketinggalan mode apabila saya tidak membeli barang yang sedang trend				
16.	Saya merasa trend bukan suatu hal yang sangat penting oleh karena itu saya tidak harus selalu membeli barang yang lagi trend				
17.	Barang barang yang saya beli di online shop kebanyakan tidak terpakai				
18.	Saya merasa senang apabila saya memiliki barang yang sedang tren atau banyak dimiliki orang lain				
19.	Saya membeli barang di online shop apabila saya butuh				

No	Pertanyaan	Jawaban			
		SS	S	TS	STS
20	Kebutuhan sehari hari lebih penting dari pada penampilan				
21	Menhabiskan uang di online shop untuk berbelanja itu menurut saya wajar				
22	Saya sangat tertarik melihat promo promo di online shop				
23	Saya merasa rugi apabila tidak dipakai promo yang ada di online shop				
24	Saya cenderung terlebih dahulu membandingkan harga di berbagai toko sebelum saya membeli barang				
25	Saya mampu menahan diri untuk tidak terpengaruh oleh promo yang ada di online shop				
26	Saya lebih senang menabung dari pada berbelanja barang yang tidak kebutuhan saya di online shop				
27	Berbelanja online itu menurut saya menghabiskan uang				
28	Saya tetap membeli barang yang saya sukai tanpa melihat kondisi keuangan saya				
29	Saya tidak terlalu perhitungan dalam hal berbelanja di online shop				
30	Saya tidak menunggu promosi untuk membeli barang yang saya sukai				

SKALA KONTROL DIRI

No	Pertanyaan	Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Sangat sulit bagi saya menghentikan kebiasaan buruk saya				
2.	Saya termasuk orang pemalas				
3.	Saya suka mengatakan kata yang tidak pantas kepada teman saya				
4.	Saya tidak mudah dipengaruhi teman saya dikelas				
5.	Saya sering melakukan hal yang salah terhadap diri saya apabila hal itu menurut saya menyenangkan				
6.	Saya sulit bangun pagi mau berangkat sekolah				
7.	Teman saya mengandalkan saya dalam ketepatan waktu				
8.	Saya termasuk orang yang segan untuk menolak				
9.	Saya sulit mengambil keputusan				
10.	Saya berfikir berkali kali dalam menentukan keputusan				
11.	Teman saya mengatakan saya cenderung berperilaku spontanitas				
12.	Saya mampu menahan godaan				
13.	Saya berusaha menolak hal hal buruk yang datang pada diri saya				
14.	Menata apapun dengan rapi sebagai kaharusan bagi saya				
15.	Sesekali saya memenjakan diri saya				
16.	Saya mengerjakan PR di rumah				

No	Pertanyaan	Jawaban			
		SS	S	TS	STS
17	Saya mudah tersinggung dengan perkataan teman saya				
18	Saya tidak mampu menjaga rahasia dengan baik				
19	Teman saya menganggap saya disiplin terhadap waktu				
20	Saya mengerjakan tugas di detik detik deadline				
21	Saya memiliki kesabaran yang tinggi				
22	Saya selalu tepat waktu				
23	Saya sering mengonsumsi makanan yang tidak bagus untuk dikonsumsi seperti micin				
24	Saya dapat belajar dengan giat untuk mencapai target saya				
25	Kesenangan sering membuat saya lupa akan pekerjaan saya				
26	Saya berusaha selalu mengikutsertakan kegiatan positif				
27	Teman teman saya mengandalkan saya dalam berbicara				
28	Hampir setiap hari saya melakukan hal yang mendadak				
29	Setiap hari saya terburu buru berangkat kesekolah				
30	Belajar sendiri bagi saya lebih menyenangkan				