

**HUBUNGAN ANTARA KONTROL DIRI DENGAN PERILAKU
KONSUMTIF MAHASISWA FAKULTAS PSIKOLOGI DI
UNIVERSITAS MEDAN AREA**

SKRIPSI

Oleh:

**BALQIS AZ ZAHRA
188.600.227**



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

MEDAN

2024

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 7/6/24

Access From (repository.uma.ac.id)7/6/24

HUBUNGAN ANTARA KONTROL DIRI DENGAN PERILAKU KONSUMTIF MAHASISWA FAKULTAS PSIKOLOGI DI UNIVERSITAS MEDAN AREA

SKRIPSI

Diajukan sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh

Gelar Sarjana di Fakultas Psikologi

Universitas Medan Area



PROGRAM STUDI PSIKOLOGI

FAKULTAS PSIKOLOGI

UNIVERSITAS MEDAN AREA

MEDAN

2024

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 7/6/24

Access From (repository.uma.ac.id)7/6/24

HALAMAN PENGESAHAN

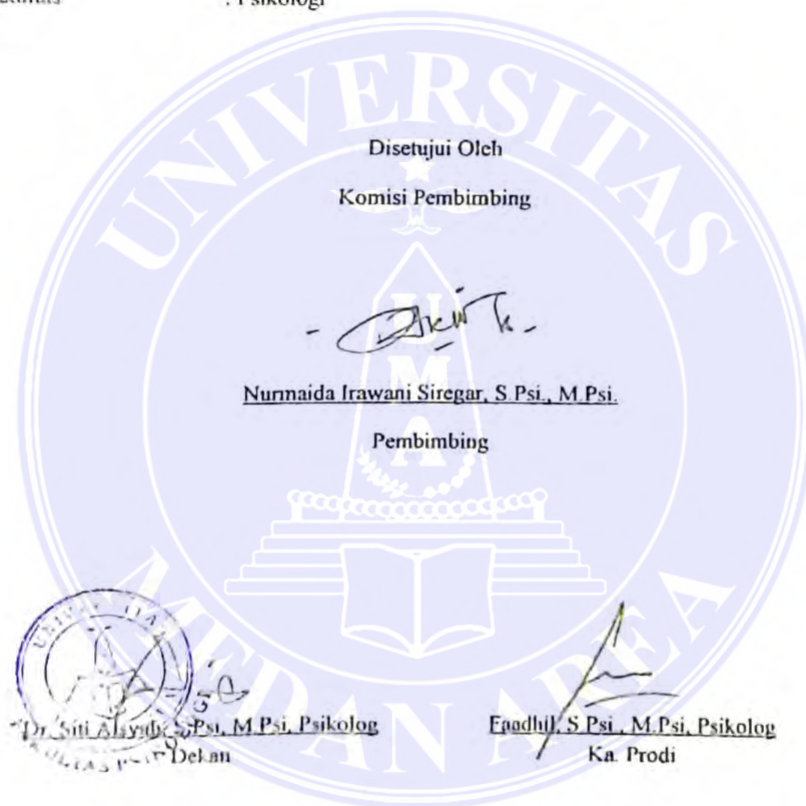
HALAMAN PENGESAHAN

Judul Skripsi : Hubungan antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif mahasiswa Fakultas Psikologi di Universitas Medan Area

Nama : Balqis Az Zahra

NPM : 188.600.227

Fakultas : Psikologi



Tanggal tulis 26 Maret 2024

HALAMAN PERNYATAAN

Saya menyatakan bahwa skripsi yang saya susun, sebagai syarat memperoleh gelar sarjana merupakan hasil karya tulis saya sendiri. Adapun bagian-bagian tertentu dalam penulisan skripsi ini yang saya kutip dari hasil karya orang lain telah dituliskan sumbernya secara jelas sesuai dengan norma, kaidah, dan etika penulisan ilmiah.

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

Medan, 26 Maret 2024



Balqis Az Zahra

NPM.188.600.227

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai civitas akademik Universitas Medan Area saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Balqis Az Zahra
NPM : 188.600.227
Program Studi : Psikologi Industri & Organisasi
Fakultas : Psikologi
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Medan Area **Hak Bebas Royalti Non-eksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*)** atas karya ilmiah yang berjudul:

"Hubungan Antara Kontrol Diri dengan Perilaku Konsumtif Mahasiswa Fakultas Psikologi di Universitas Medan Area", beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan **Hak Bebas Royalti Non-eksklusif** ini Universitas Medan Area berhak menyimpan, mengalih media/memformatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat dan mempublikasikan skripsi milik saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Medan, 26 Maret 2024

Yang Menyatakan



Balqis Az Zahra
NPM 188.600.227

Hubungan Antara Kontrol Diri dengan Perilaku Konsumtif Mahasiswa Fakultas Psikologi di Universitas Medan Area

Balqis Az Zahra

188.600.227

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk melihat Hubungan Antara Kontrol Diri Dengan Perilaku Konsumtif Mahasiswa . Subjek dalam penelitian ini adalah Mahasiswa Fakultas Psikologi di Universitas Medan Area sebanyak 30 orang. Masalah difokuskan pada Hubungan antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif mahasiswa fakultas psikologi di universitas medan area yang sudah bekerja. Metode penelitian ini menggunakan Metode kuantitatif korelasi. Penyebaran skala ini menggunakan skala *Likert*. Metode analisis data yang digunakan adalah *korelasi pearson*. Berdasarkan perhitungan analisis *r product moment* dengan nilai atau koefisien (R_{xy}) = -0,763 dengan $p - 0,000 < 0,05$. Hasil ini menunjukkan hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini, yaitu ada hubungan negatif antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif. Artinya semakin rendah kontrol diri maka perilaku konsumtif semakin tinggi pula. Hal ini dibuktikan melalui perhitungan koefisien determinan (r^2) = 0,582 menunjukkan kontrol diri mempengaruhi perilaku konsumtif sebesar 58,2%.

Kata kunci: kontrol diri dan perilaku konsumtif

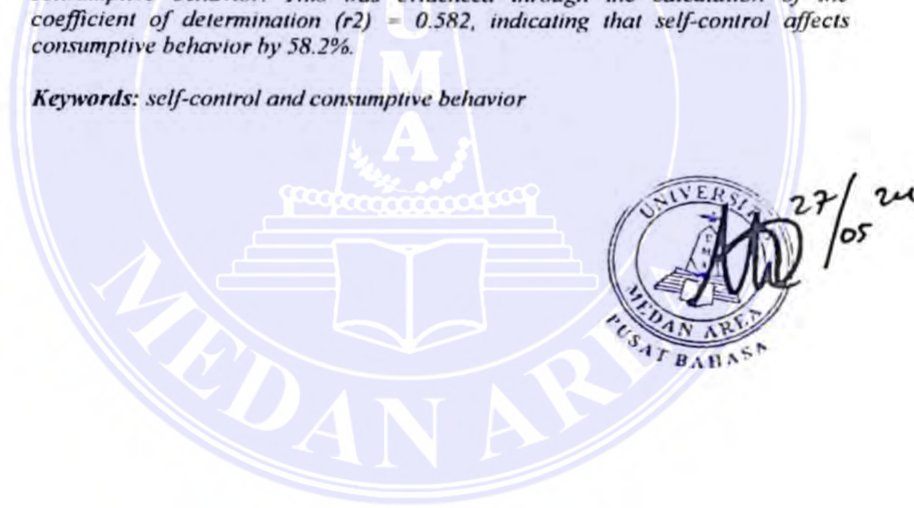
The Relationship between Self-Control and Consumptive Behavior of Psychology Students at Medan Area University

Balqis Az Zahra
188.600.227

ABSTRACT

This study aimed to see the relationship between self-control and consumptive behavior of students. The subjects in this study were 30 students of the Faculty of Psychology at Medan Area University. The problem focused on the relationship between self-control and consumptive behavior of psychology faculty students at Medan Area University who were already working. This research method used quantitative correlation method. The distribution of this scale used a Likert scale. The data analysis method used was Pearson correlation. Based on the calculation of r product moment analysis with a value or coefficient (R_{xy}) = -0.763 with $p0.000 < 0.05$. These results indicated the hypothesis proposed in this study, namely that there was a negative relationship between self-control and consumptive behavior. This means that the lower the self-control, the higher the consumptive behavior. This was evidenced through the calculation of the coefficient of determination (r^2) = 0.582, indicating that self-control affects consumptive behavior by 58.2%.

Keywords: *self-control and consumptive behavior*



KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur saya ucapkan kepada Allah SWT yang senantiasa melimpahkan rahmatnya sehingga peneliti dapat menyelesaikan penelitian skripsi yang berjudul **“Hubungan antara Kontrol Diri dengan Perilaku Konsumtif Mahasiswa Fakultas Psikologi Universitas Medan Area”**

Terimakasih kepada ibu Nurmaida Irawani Siregar, S.Psi, M.Si, Psikolog selaku Pembimbing Skripsi yang telah banyak memberi petunjuk, pengarahan, dan saran bagi penulisan dalam skripsi ini, terimakasih kepada ibu Laili Alfita, S.Psi, MM, M.Psi, Psikolog., selaku Wakil Bidang penjaminan mutu akademik Fakultas Psikologi Universitas Medan Area sekaligus ketua dalam sidang skripsi tugas akhir ini, terimakasih kepada Ibu Maqfirah DR., S.Psi, M.Psi, Psikolog., selaku dosen Penguji I, dan terimakasih kepada Ayudia Popy Sesilia, S.Psi, M.Psi., selaku dosen sekretaris yang membantu penulis dalam merangkum setiap saran dan juga kekurangan yang ada di dalam skripsi ini

Terimakasih kepada Ibunda saya Siti Hajar dan Ayah saya Marzuki atas do'a, kasih sayang dan pengorbanannya sehingga saya dapat menyelesaikan pendidikan ke bangku sarjana. Terimakasih juga kepada abang saya Muhammad Ihsan yang telah mendukung dan membantu segalanya menjadi lebih mudah. Terimakasih juga kepada sahabat-sahabat saya Adinda dan Ami yang telah membantu saya menyelesaikan tugas akhir saya.

Peneliti menyadari bahwa masih banyak kekurangan dan kelemahan baik dari segi isi maupun tata bahasa. Untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun dan pembaca demi kesempurnaan skripsi ini.

Akhir kata tanpa mengurangi rasa hormat penulis, semoga skripsi ini bermanfaat bagi kita semua serta mencapai tujuan yang diinginkan dan mendapat keridhoan dari Allah SWT, Aamiin ya rabbal alaamiin.

Medan, 26 Maret 2024



Balqis Az Zahra

NPM. 188.600.227



DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	iv
SKRIPSI UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS	v
ABSTRAK	vi
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Perumusan Masalah	7
1.3 Tujuan Penelitian	7
1.4 Hipotesis Penelitian	7
1.5 Manfaat Penelitian	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	9
2.1 Mahasiswa	9
2.2 Perilaku Konsumtif	10
2.2.1 Pengertian Perilaku Konsumtif	10
2.2.2 Faktor – faktor yang mempengaruhi Perilaku Konsumtif	13
2.2.3 Aspek-aspek Perilaku Konsumtif	16
2.2.4 Ciri – ciri Perilaku Konsumtif	18
2.3 Kontrol Diri	20
2.3.1 Pengertian Kontrol Diri	20
2.3.2 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kontrol Diri	22
2.3.3 Aspek- aspek Kontrol Diri	25
2.3.4. Ciri – Ciri Kontrol Diri	26
2.4. Hubungan Kontrol Diri dengan Perilaku Konsumtif	27

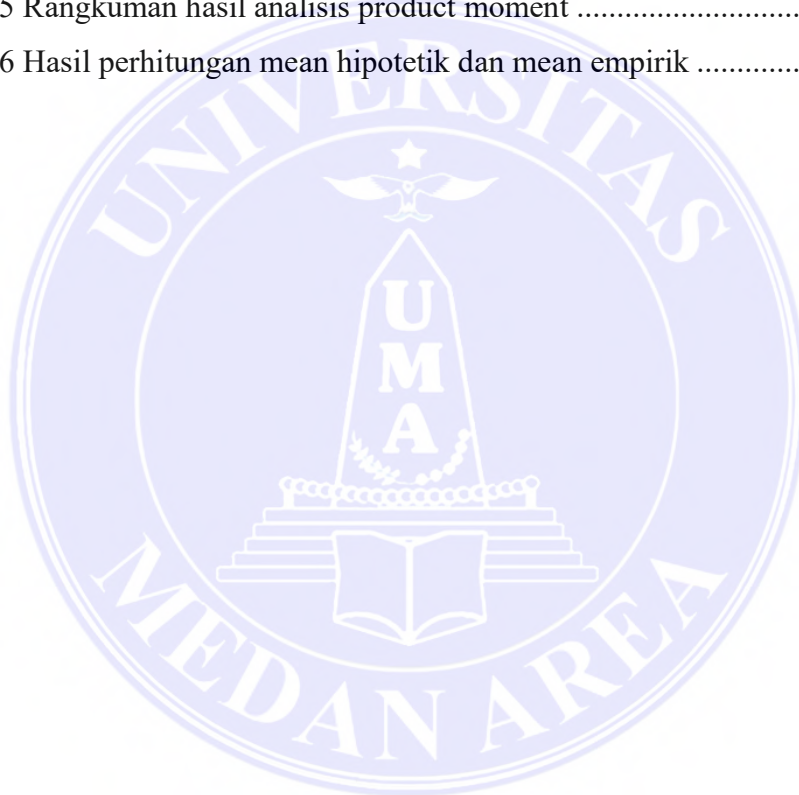
2.5. Kerangka Konseptual.....	31
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	32
3.1. Waktu dan Tempat Penelitian.....	32
3.2. Bahan dan Alat	32
3.3. Metodologi Penelitian.....	32
3.3.1. Jenis Penelitian	32
3.3.2. Identifikasi Variabel Penelitian.....	33
3.3.3. Definisi Operasional Variabel Penelitian	33
3.3.4. Teknik Pengumpulan Data	34
3.3.5. Validitas dan Reliabilitas	36
3.3.6. Teknik Analisis Data	37
3.3. Populasi dan Sampel	38
3.3.1. Populasi.....	38
3.3.2. Sampel.....	39
3.4. Prosedur Kerja.....	40
3.4.1. Persiapan Administrasi.....	40
3.4.2. Persiapan Alat Ukur.....	40
3.4.3. Pelaksanaan Penelitian.....	42
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	43
4.1. Hasil Penelitian	43
4.1.1. Uji Coba Alat Ukur	43
4.1.2. Analisis Data	45
4.1.3. Uji asumsi	45
4.1.4. Hasil perhitungan mean hipotetik dan mean empirik	46
4.1.5. Hasil analisis korelasi r product moment.....	47
4.1.6. Kriteria	47
4.2. Pembahasan	49
BAB V SIMPULAN DAN SARAN	52
5.1. Simpulan.....	52
5.2. Saran	53

5.2.1. Mahasiswa	53
5.2.2. Universitas	53
5.2.3. Penulis	53
DAFTAR PUSTAKA	54
LAMPIRAN 1	57
LAMPIRAN 2	63
LAMPIRAN 3	65
LAMPIRAN 4	72



DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Distribusi aitem kepuasan kerja sebelum uji coba	41
Tabel 3.2 Distribusi aitem skala motivasi kerja sebelum uji coba	41
Tabel 4.1 Distribusi aitem kepuasan kerja setelah uji coba	43
Tabel 4.2 Distribusi aitem skala motivasi kerja setelah uji coba	44
Tabel 4.3 Hasil perhitungan uji normalitas	45
Tabel 4.4 Hasil perhitungan uji linearitas	46
Tabel 4.5 Rangkuman hasil analisis product moment	47
Tabel 4.6 Hasil perhitungan mean hipotetik dan mean empirik	48



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	57
Lampiran 2	63
Lampiran 3	65
Lampiran 4	72



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Selama hidupnya, manusia melakukan aktivitas konsumsi setiap hari. Kegiatan konsumsi adalah pekerjaan atau kegiatan di mana produk, barang dan faktor jasa yang diolah oleh produsen digunakan atau digunakan demi mencapai kepuasan maksimum. Umumnya, perilaku konsumsi dimulai dengan proses membeli. Keputusan pembelian bisa didefinisikan sebagai tindakan yang diambil konsumen dalam membeli ataupun menggunakan barang dan jasa (Kotler & Susanto, 2001).

Fenomena yang muncul di masyarakat yang ada didaerah perkotaan adalah budaya konsumsi yang tinggi, didorong pada kebutuhan pokok masyarakat, baik kelas atas maupun kelas kurang mampu dapat lebih selektif terhadap barang yang mereka konsumsi (Syukur, 2004). Barang baru yang ditawarkan serta dikomunikasikan secara cepat, memengaruhi pemasaran dan permintaan pasar. Diluar itu, perkembangan teknologi dan zaman yang sangat kencang memunculkan ide-ide mendasar baru yang bisa mempengaruhi kebudayaan, gaya hidup masyarakat, dan kebiasaan konsumsi masyarakat (Mowen & Minor, 2002).

Kebutuhan hidup dibagi atas tiga bidang yaitu kebutuhan primer, kebutuhan sekunder dan kebutuhan tersier. Kebutuhan yang wajib dipenuhi untuk kelangsungan hidup merupakan definisi dari kebutuhan primer atau disebut juga dengan kebutuhan pokok. Jika kebutuhan dasar tidak terpenuhi maka kelangsungan hidup manusia akan terancam. Contohnya adalah makanan, minuman, tempat tinggal, dan pakaian.

Kebutuhan sekunder ialah kebutuhan terpenuhi apabila kebutuhan dasar terpenuhi. Kebutuhan sekunder disebut juga dengan kebutuhan dasar ataupun kebutuhan tambahan dikarenakan kebutuhan sekunder setiap orang memiliki perberbedaan. Contohnya adalah radio, pendidikan, tas, sepeda motor, meja, perabot rumah tangga, alat olah raga, alat tulis, dan kursi.

Selanjutnya kebutuhan tersier merupakan apabila kebutuhan bisa dipenuhi jika kebutuhan dasar dan sekunder sudah terpenuhi. Secara umum, orang berpenghasilan tinggi memenuhi kebutuhan yang lebih tinggi dan sering digunakan sebagai indikasi status sosial. Contoh kebutuhan tingkat tinggi termasuk perumahan mewah, berlian, perhiasan, dan mobil mewah.

Kebiasaan dan persyaratan gaya hidup orang menjadi semakin menuntut, membuat orang secara tidak terkendali membeli apa yang mereka butuhkan dan bahkan ingin membeli barang yang sebenarnya tidak mereka butuhkan, yang mengarah ke konsumerisme. Perilaku konsumsi juga bisa diartikan dengan perilaku membeli terlalu banyak barang dan jasa walaupun tidak membutuhkannya (Moningka, 2006).

Perilaku konsumsi ini terjadi pada semua kelas sosial, termasuk kalangan muda, baik perempuan maupun laki-laki. Perilaku belanja anak muda merupakan fenomena umum, terutama di kalangan mereka yang bersekolah dan tinggal di perkotaan.

Piaget menyebutkan bahwa, secara psikologis remaja ialah seorang individu pada usia dimana dapat berintegritas dengan individu dewasa lainnya (Nasution, 2007). Masa remaja dimana usia ketika anak muda tidak lagi merasa berada di bawah

level individu dewasa, tetapi setidaknya berada pada level yang sama dalam hal hak dan integrasi (orang dewasa) ke dalam masyarakat. Ada banyak aspek kuat yang terkait kurang lebih dengan pubertas, termasuk perubahan intelektual yang signifikan. Perubahan penting dalam cara berpikir orang muda memungkinkan integrasi, yang merupakan perkembangan umum dari hubungan sosial antara orang dewasa.

Perubahan yang paling nampak pada masa pubertas ialah perubahan fisik. Karena pertumbuhan tersebut yang belum sempurna, tidak sedikit remaja yang senang dengan bentuk tubuhnya. Remaja yang tidak puas dengan bentuk tubuhnya mempercantik dirinya dengan membeli baju serta peralatan kecantikan yang dapat menonjolkan daya tarik tubuhnya (Fitria & Sukma, 2013).

Besarnya pengaruh teman terhadap penampilan seseorang menjadikan para anak muda berusaha merubah penampilan sebaik mungkin agar tidak merasa diasingkan oleh teman-temannya (Hurlock, 1999:206). Keinginan untuk mengubah penampilan demi meningkatkan rasa percaya diri menyebabkan meningkatnya keinginan berbelanja yang dapat menimbulkan gejala perilaku belanja yang tidak normal pada anak muda. Hal ini dilakukan agar menarik dengan mengenakan pakaian dan aksesoris seperti tas, sepatu, jam tangan dll yang dapat mempercantik penampilan. Anak muda juga tidak takut untuk membeli barang-barang yang menarik dan mengikuti trend yang sedang trend, karena jika tidak maka akan dianggap kuno dan tidak keren. Hal ini menyebabkan anak muda tidak memperhatikan kebutuhannya saat membeli barang. Mereka cenderung membeli barang yang mereka inginkan

daripada yang mereka butuhkan secara berlebihan dan tidak wajar. Sikap dan perilaku yang tidak wajar ini disebut sebagai konsumerisme (Lina & Rosyid, 1997).

Teman memiliki pengaruh yang kuat terhadap penampilan. Sehingga para remaja membuat penampilan sebaik mungkin agar tidak merasa ketinggalan oleh lingkungannya (Hurlock, 1999:206). Untuk meningkatkan kepercayaan diri dan untuk diterima dilingkungannya menyebabkan para remaja memiliki kebiasaan belanja berlebihan, yang bisa menyebabkan perilaku belanja yang tidak normal pada kaum muda. Mereka melakukannya agar terlihat menarik dengan mengenakan pakaian dan aksesoris seperti sepatu, jam tangan, tas, dll yang melengkapi penampilan mereka. Remaja juga tidak takut untuk membeli barang-barang menarik dan mengikuti tren saat ini, dan akan terlihat kuno jika tidak mengikutinya. Hal ini menyebabkan anak muda kurang memperhatikan kebutuhannya saat membeli barang. Remaja cenderung membeli barang yang hanya diinginkan daripada barang yang dibutuhkan dengan jumlah banyak dan tidak rasional. Sikap dan perilaku yang tidak wajar ini merupakan perilaku konsumtif (Rosyid, Lina & Rosyid, 1997).

Berbelanja bagi remaja bukan hanya sekedar mencari nafkah, tetapi sudah menjadi gaya hidup (Hatane Samuel, 2006). Anak muda menginginkan lingkungan mencerminkan serta mengakui keberadaan dirinya dengan mengusahakan dirinya diterima di lingkungan. Untuk diterima lalu menjadi serupa dengan teman sebayanya menjadikan anak muda mengikuti berbagai karakteristik yang sedang populer saat ini (Sihotang, 2009). Selain itu, mereka menginginkan harga diri yang positif, perasaan diterima dan dihargai oleh teman-temannya, yang pada akhirnya membuktikan keberadaan mereka. Mereka melakukan ini demi meningkatkan harga diri mereka.

Berdasarkan hasil dari Screening tes yang dilakukan pada mahasiswa Psikologi Universitas Medan Area yang sesuai dengan ciri ciri perilaku konsumtif yaitu Mahasiswa sering tidak terkendali mengatur keuangannya, Mahasiswa membeli dikarenakan discount dan mendapat hadiah, Beberapa mahasiswa menggunakan uang saku untuk memenuhi gaya hidupnya seperti membeli baju, nonton film, dan hangout ke kafe, Mereka rela meminjam uang teman untuk memenuhi gaya hidup, Ada juga yang rela membohongi orang tua dengan cara memakai dana kuliah untuk memenuhi hasrat berbelanja, bahkan ada juga yang menjual barang berharga dan meminjam online demi memenuhi gaya hidup mereka, membeli barang karena lucu dan menarik, memakai barang terbaru dan bermerek karena gengsi dan membeli barang karena idolanya memakai atau membintangi iklan barang tersebut.

Perilaku konsumsi anak muda Universitas Medan Area bukan hanya mengikuti trend, melainkan mereka juga terdorong untuk melakukan pembelian yang wajar dengan adanya penawaran menarik dari para penjual, seperti diskon, free gift yang menarik, yang membuat mereka membeli barang atau jasa tersebut. Tetapi mereka benar-benar tahu bahwa apa yang mereka beli tidak terlalu dibutuhkan dan mereka sadar akan kebutuhan yang seharusnya lebih penting daripada kebutuhan kuliah.

Tingginya keinginan berperilaku konsumen ini disebabkan oleh satu faktor: Mereka tidak dapat mengendalikan diri dengan baik selama proses pembelian sehingga sangat mudah mempengaruhi perilaku konsumennya. Definisi Averill (dalam Ghufron dan Risnawita, 2011) pengendalian diri adalah kemampuan perorangan untuk mengubah perilakunya, kemampuan individu untuk mengendalikan

informasi yang kurang penting ataupun relevan dengan kemampuan untuk memilih suatu pergerakan yang mereka yakini. Pengendalian diri merupakan hal yang dapat diterapkan oleh individu sepanjang hidupnya, termasuk dalam menghadapi keadaan di sekitarnya.

Pengendalian diri juga dapat diartikan sebagai pengendalian perilaku. Mengontrol perilaku berarti berpikir sebelum bertindak. Selain itu, pengendalian diri adalah kemampuan mengarahkan dan mengendalikan perilaku menyesuaikan dengan keadaan, mengendalikan perilaku, menampilkan diri dalam sosialisasi, mengubah perilaku sesuai lingkungan sosial, menyembunyikan emosi, menyenangkan orang lain, dan menarik perhatian (Rahayuningsih, 2011).

Berdasarkan penelitian sebelumnya dan masalah yang sudah dijelaskan di atas, menunjukkan bahwa pengendalian diri sangat penting bagi individu untuk menahan godaan dan nafsu batin. Kemampuan individu untuk menahan godaan dan nafsu internal dapat membantu mereka melakukan tindakan moral yang sesuai dengan lingkungan sosial. Pengendalian diri memungkinkan orang untuk melepaskan nafsu sehingga mereka dapat bertindak berdasarkan hati dan pikiran mereka. Borba (dalam Haryani & Herwanto, 2015) berpendapat bahwa pengendalian diri membuat orang sadar akan konsekuensi berbahaya dari tindakan mereka, memungkinkan mereka untuk mengendalikan emosi mereka. Argumen ini didukung oleh pendapat Santrock (2011) yang menyatakan bahwa individu yang mampu mengendalikan dirinya mampu beradaptasi dengan lingkungan sosial. Gottfredson dan Hirschi (Sabir, 2007) juga menemukan bahwa individu dengan pengendalian diri yang rendah

cenderung impulsif dan tidak dapat diprediksi, bahkan dapat melakukan tindakan kriminal.

Oleh karena itu, peneliti tertarik untuk membahas permasalahan tersebut. Judul yang akan diteliti adalah **“Hubungan Antara Kontrol Diri dengan Perilaku Konsumtif Mahasiswa Fakultas Psikologi Universitas Medan Area yang Sudah Bekerja”**.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan gambaran di atas, didapatkan rumusan masalah yaitu Bagaimana hubungan pengendalian diri dengan perilaku konsumtif terhadap mahasiswa yang bekerja di Universitas Medan Area? Peneliti mempersempit variabel yang akan diteliti sedemikian rupa sehingga penelitian ini bisa terarah dan mampu menjawab masalah penelitian dengan efektif dan efisien. Batasan konflik dalam penelitian ini menjelaskan pengendalian diri perilaku konsumen fashion, khususnya gaya hidup, terhadap mahasiswa psikologi Universitas Medan Area yang sudah bekerja.

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana hubungan kontrol diri terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa yang bekerja, khususnya mahasiswa psikologi Universitas Medan Area.

1.4 Hipotesis Penelitian

Berdasarkan kajian teoritis sebelumnya, maka rumusan hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah terdapat hubungan yang negatif antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa khususnya mahasiswa yang telah bekerja,

artinya bahwa semakin rendah kontrol diri pada remaja maka semakin tinggi perilaku konsumtif mereka. Sebaliknya, semakin tinggi kontrol diri maka akan semakin rendah perilaku konsumtif pada remaja.

1.5 Manfaat Penelitian

1.5.1 Manfaat teoritis

Manfaat teoritis dapat memberikan kontribusi yang memiliki manfaat bagi penelitian psikologi dan khususnya pada psikologi konsumen.

1.5.2 Manfaat Praktis Penelitian

Diharapkan bisa memberikan informasi kepada generasi muda tentang perilaku konsumtif agar mereka bisa mengurangi konsumsinya. Diharapkan penelitian ini dapat menggambarkan tentang keterkaitan regulasi diri dengan perilaku konsumtif pada remaja, sehingga remaja dapat memiliki regulasi diri yang baik saat membeli atau menggunakan barang dan jasa serta membedakan kebutuhan mana yang lebih diutamakan daripada keinginan semata yang mengarah pada perilaku konsumtif.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Mahasiswa

Mahasiswa dalam perkembangannya berada pada kategori remaja akhir yang berada pada rentang usia 18 sampai 21 tahun (Monks dkk. 2002). Menurut Papalia, dkk. (2008) usia ini berada dalam tahap perkembangan dari remaja atau adolescence menuju dewasa muda atau young adulthood. Dimana pada usia perkembangan ini remaja mendapat pengaruh dari lingkungan sosial, serta mencari identitas diri yang kuat. Mahasiswa sangat mudah terpengaruh oleh modemode yang sedang in. Mereka memperhatikan penampilannya dengan memakai pakaian yang bagus, tas yang bermerek yang dapat mendukung penampilan mereka di sekilangnya.

Hurlock (2003) mengatakan bahwa remaja memiliki ciri-ciri tertentu yang membedakan dengan periode sebelum dan sesudahnya. Ciri-ciri tersebut antara lain adalah masa remaja sebagai periode yang penting, masa remaja sebagai pelatihan, periode perubahan, masa remaja juga sebagai masa mencari identitas diri, masa yang menimbulkan ketakutan, tidak realistik dan sebagai ambang masa dewasa.

Pada masa remaja ini terdapat beberapa minat utama pada remaja yaitu: minat rekreasi, minat sosial, minat-minat pribadi, minat pendidikan, minat pekerjaan, minat agama, dan minat pada symbol dan status. Minat-minat pribadi salah satunya adalah minat pada penampilan diri. Hal-hal yang

termasuk penampilan diri adalah pakaian, perhiasan pribadi, kerapihan dan daya tarik fisik. (Hurlock, 2004).

Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa mahasiswa adalah remaja akhir yang memiliki usia pada rentang 18-21 tahun yang memiliki ketertarikan atau minat pada penampilan diri mereka, sehingga lebih banyak membelanjakan uang mereka untuk keperluan mendukung penampilannya.

2.2 Perilaku Konsumtif

2.2.1 Pengertian Perilaku Konsumtif

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).

Grinder (dalam Rosyid, Lina dan Rosyid, 1997) memberikan pengertian bahwa pola hidup manusia dikendalikan dan didorong oleh suatu keinginan untuk memenuhi hasrat kesenangan saja disebut sebagai perilaku konsumtif. Sedangkan menurut Lubis (dalam Rosyid, Lina dan Rosyid, 1997) mengatakan bahwa perilaku konsumtif adalah suatu perilaku membeli yang tidak lagi didasarkan pada pertimbangan yang rasional melainkan karena adanya keinginan yang sudah tidak rasional lagi.

Sumartono (2002) perilaku konsumtif adalah apabila seseorang membeli barangtanpa pertimbangan yang rasional atau bukan atas dasar kebutuhan. Hal

tersebut diperkuat oleh Lina dan Rosyid (1997) predikat perilaku konsumtif biasanya melekat pada mahasiswa bila mahasiswa tersebut membeli sesuatu di luar kebutuhanyangrasional, sebab pembelian tidak lagi didasarkan pada faktor kebutuhan, tetapi sudah pada taraf keinginan yang berlebihan.

Lubis (dalam Sumartono, 2002) mengatakan bahwa perilaku konsumtif adalah suatu perilaku yang tidak lagi didasarkan pada pertimbangan yang rasional, melainkan karena adanya keinginan yang sudah mencapai taraf yang rasional lagi.

Dahlan (dalam Sumartono, 2002) mengatakan bahwa perilaku konsumtif adalah suatu perilaku yang ditandai oleh adanya kehidupan mewah dan berlebihan, pengguna segala hal yang dianggap paling mahal yang memberikan kepuasan dan kenyamanan fisik sebesar-besarnya serta adanya pola hidup manusia yang dikendalikan dan didorong suatu keinginan untuk memenuhi hasrat kesenangan semata-mata.

Perilaku konsumtif menurut fromm (1976), merupakan perilaku membeli yang berlebihan sebagai usaha seseorang untuk memperoleh kesenangan dan kebahagiaan yang sebenarnya hanya bersifat semu. Predikat ini biasanya melekat pada seseorang apabila orang tersebut membeli sesuatu diluar kebutuhan yang rasional, sebab pembelian tidak didasarkan pada faktor kebutuhan tetapi sudah pada taraf keinginan yang berlebihan

Berdasarkan pengertian-pengertian diatas maka dapat diambil kesimpulan bahwa perilaku konsumtif adalah perilaku untuk mendapatkan barang atau jasa dengan cara membeli produk yang ditawarkan tanpa berpikir secara rasional dan tidak

didasari oleh kebutuhan yang sesungguhnya melainkan hanya hasrat dan kesenangan semata dan sifatnya berlebihan.

Kotler (1997) berpendapat bahwa sikap konsumtif dapat muncul karena individu kurang dapat membedakan antara kebutuhan, keinginan, dan permintaan.

1) Kebutuhan (Human need). Kebutuhan adalah sesuatu hal yang harus segera dipenuhi oleh individu. Kebutuhan tersebut pada umumnya kebutuhan sandang, pangan, dan papan. Kebutuhan tidak diciptakan oleh masyarakat tetapi merupakan hakikat biologis dari kondisi manusia.

2) Keinginan (Want).

Keinginan adalah hasrat akan pemuas kebutuhan yang spesifik. Keinginan muncul karena kebutuhan bervariasi. Meskipun kebutuhan manusia sedikit tetapi keinginan manusia tidak ada habisnya serta terus diperbaharui oleh kekuatan dan lambang sosial.

3) Permintaan (Demands).

Permintaan adalah keinginan akan produk yang spesifik dan didukung oleh kemampuan dan ketersediaan daya beli individu.

Berdasarkan pengertian-pengertian diatas maka dapat diambil kesimpulan bahwa perilaku konsumtif adalah perilaku untuk mendapatkan barang atau jasa dengan cara membeli produk yang ditawarkan tanpa berpikir secara rasional dan tidak didasari oleh kebutuhan yang sesungguhnya melainkan hanya hasrat dan kesenangan semata dan sifatnya berlebihan.

2.2.2 Faktor – faktor yang mempengaruhi Perilaku Konsumtif

Perilaku konsumtif menurut Kotler (1997) dipengaruhi oleh berbagai faktor yaitu :

a. Faktor Budaya

Faktor budaya memiliki pengaruh yang luas dan mendalam terhadap perilaku.

Faktor budaya antara terdiri dari :

- 1) Peran budaya. Budaya adalah penentu keinginan dan perilaku yang paling mendasar. Seorang anak mendapatkan kumpulan nilai, persepsi, preferensi dan perilaku dari keluarganya dan lembaga – lembaga penting lain.
- 2) Sub budaya. Setiap budaya terdiri dari sub budaya yang lebih kecil yang memberikan ciri-ciri sosialisasi khusus bagi anggota-anggotanya. Sub budaya terdiri dari bangsa, agama, kelompok ras, dan daerah geografis.
- 3) Kelas sosial pembeli. Pada dasarnya semua masyarakat memiliki strata sosial. Strata tersebut biasanya terbentuk system kasta di mana anggota kasta yang berbeda dibesarkan dengan peran tertentu dan tidak dapat mengubah keanggotaan kasta mereka. Stratifikasi lebih sering ditemukan dalam bentuk kelas sosial.

b. Faktor Sosial

Sebagai tambahan atas faktor budaya, perilaku seorang konsumen dipengaruhi oleh faktor-faktor sosial antara lain:

- 1) Kelompok Acuan. Individu sangat dipengaruhi oleh kelompok acuan mereka sekurang-kurangnya dalam tiga hal. Kelompok acuan menghadapkan seseorang pada perilaku dan gaya baru. Mereka juga

mempengaruhi perilaku dan konsep pribadi seseorang dan menciptakan tekanan untuk mengetahui apa yang mungkin mempengaruhi pilihan produk dan merk actual seseorang. Tingkat pengaruh kelompok acuan terhadap produk dan merk berbeda-beda, pengaruh utama atas pilihan merk dalam barang-barang seperti perabot dan pakaian.

- 2) Keluarga. Keluarga adalah organisasi pembelian konsumen yang paling penting dalam masyarakat, dan telah menjadi obyek penelitian yang ekstensif. Anggota 14 keluarga merupakan kelompok acuan primer yang paling berpengaruh. Keluarga primer terdiri dari orang tua dan saudara kandung. Dari orang tua individu mendapatkan orientasi atas agama, politik, ekonomi, ambisi pribadi, harga diri, dan cinta, meskipun pembeli tidak berinteraksi secara intensif dengan keluarganya maka pengaruh keluarga terhadap perilaku pembeli dapat tetap signifikan.
- 3) Peran dan Status. Peran meliputi kegiatan yang diharapkan akan dilakukan oleh seseorang. Setiap peran akan mempengaruhi beberapa perilaku pembelian. Setiap peran memiliki status. Individu memilih produk yang mengkomunikasikan peran dan status mereka dalam masyarakat.

c. Faktor Pribadi

Keputusan pembelian juga dipengaruhi oleh karakteristik pribadi, karakteristik pribadi tersebut terdiri dari:

- 1) Usia dan Tahap Siklus Hidup. Orang membeli barang dan jasa yang berbeda sepanjang hidupnya. Tahap siklus hidup, situasi keuangan dan minat produk berbeda-beda dalam masing-masing kelompok. Pemasar sering memilih kelompok berdasarkan siklus hidup sebagai pasar sebagai sasaran mereka, beberapa peneliti baru telah mengidentifikasi tahap siklus hidup psikologis. Orang dewasa mengalami “perjalanan dan transformasi” sepanjang perjalanan hidupnya. Pemasar memberikan perhatian yang besar pada situasi hidupnya. Pemasar memberikan perhatian yang besar pada situasi hidup yang berubah, bercerai dan dampak mereka terhadap perilaku konsumtif.
- 2) Pekerjaan. Pekerjaan seseorang juga mempengaruhi pola konsumsinya. Pekerja kerah biru akan membeli pakaian kerja, sepatu kerja. Direktur perusahaan akan membeli pakaian yang mahal, perjalanan dengan pesawat udara. Pemasar berusaha mengidentifikasi kelompok pekerjaan yang memiliki minat di atas rata-rata atas produk dan jasa mereka. Sebuah perusahaan bahkan dapat mengkhususkan produknya untuk kelompok pekerjaan tertentu.
- 3) Keadaan Ekonomi. Pilihan produk sangat dipengaruhi oleh keadaan ekonomi seseorang. Keadaan ekonomi terdiri dari penghasilan yang dapat dibelanjakan (tingkat, kestabilan, pola, waktu) tabungan dan aktiva

(presentase yang lancar atau likuid), hutang, kemampuan untuk meminjam dan sikap atas belanja dan menabung. Pemasar barang-barang yang peka terhadap harga terus memperhatikan trend penghasilan pribadi, tabungan, dan tingkat bunga.

- 4) Gaya Hidup. Orang-orang yang berasal dari sub budaya, kelas sosial, dan pekerjaan yang sama dapat memiliki gaya hidup yang berbeda. Gaya hidup individu merupakan pola hidup di dunia yang diekspresikan dalam aktivitas, minat, dan opini. Gaya hidup menggambarkan “keseluruhan diri seseorang”, yang berinteraksi dengan lingkungannya.
- 5) Kepribadian dan Konsep Diri. Setiap orang memiliki kepribadian yang berbeda yang mempengaruhi perilaku pembelian. Kepribadian merupakan karakteristik psikologis yang berbeda dari seseorang yang menyebabkan tanggapan yang relative konsisten dan bertahan lama terhadap lingkungannya. Kepribadian biasanya dijelaskan dengan menggunakan ciri-ciri seperti percaya diri, dominasi otonomi, ketaatan, kemampuan bersosialisasi, daya tahan, dan kemampuan beradaptasi. Kepribadian dapat menjadi variabel yang berguna dalam menganalisa perilaku konsumen.

2.2.3 Aspek-aspek Perilaku Konsumtif

Dalam perilaku konsumtif, ada 3 aspek pokok yang terkandung didalamnya,

Lina & Rasyid (1997) yaitu :

- a. Pembelian Impulsive

Pembelian impulsif ialah perilaku membeli semata-mata karena didasari oleh hasrat yang tiba-tiba atau keinginan sesaat, yang dilakukan tanpa pertimbangan dan biasanya bersifat emosional.

b. Pembelian tidak rasional

Mengarah pada kegiatan membeli yang didasarkan pada kemewahan, bersifat berlebihan dan mementingkan merek sebagai pertimbangan dalam membeli.

c. Pembelian boros atau berlebihan

Perilaku membeli yang dapat mengakibatkan pemborosan jika dilakukan berdasarkan pada keinginan saja dan tidak berdasarkan kebutuhan.

Sedangkan menurut Tambunan (2001), ada dua aspek perilaku konsumtif yaitu :

- a. Adanya suatu keinginan untuk mengkonsumsi secara berlebih. Hal ini menimbulkan pemborosan dan bahkan inefisiensi biaya, apalagi bagi remaja yang belum mempunyai penghasilan sendiri.
- b. Perilaku tersebut bertujuan untuk mencapai kepuasan semata kebutuhan yang dipenuhi bukan merupakan kebutuhan yang utama melainkan kebutuhan yang dipenuhi hanya sekedar mengikuti arus mode, ingin mencoba produk baru, ingin memperoleh pengakuan sosial tanpa memperdulikan apakah memang dibutuhkan atau tidak. Padahal hal ini akan menimbulkan kecemasan. Rasa cemas disini timbul karena merasa harus tetap mengikuti perkembangan dan tidak ingin dibilang ketinggalan.

Berdasarkan pengertian diatas dapat diambil kesimpulan bahwa aspek-aspek yang menjadi perilaku konsumtif yaitu aspek pembelian impulsive, aspek pembelian yang tidak rasional dan aspek pembelian boros atau berlebihan.

2.2.4 Ciri – ciri Perilaku Konsumtif

Menurut Sumartono (2002) ciri-ciri perilaku konsumtif adalah:

1. Membeli produk karena iming-iming hadiah. Pembelian barang tidak melihat manfaatnya akan tetapi tujuannya hanya untuk mendapatkan hadiah yang ditawarkan.
2. Membeli produk karena kemasannya menarik. Individu tertarik untuk membeli suatu barang karena kemasannya yang berbeda dari yang lainnya. Kemasan suatu barang yang menarik dan unik akan membuat orang tertarik untuk membeli.
3. Membeli produk demi menjaga penampilan diri dan gengsi. Gengsi membuat individu lebih memilih membeli barang yang dianggap dapat menjaga penampilan diri, dibandingkan membeli barang lain yang lebih dibutuhkan.
4. Membeli barang karena ada program potongan harga. Pembelian yang dilakukan bukan atas dasar manfaat dan kegunaanya, akan tetapi barang yang ditawarkan menarik.
5. Membeli produk hanya sekedar menjaga status sosial. Individu menganggap barang yang digunakan adalah suatu simbol dari status sosialnya.

6. Memakai produk karena pengaruh model yang mengiklankan barang. Individu membeli barang karena tertarik untuk bisa menjadi seperti model iklan tersebut, ataupun model yang mengiklankan produk tersebut.
7. Munculnya penilaian bahwa membeli produk dengan harga mahal akan menimbulkan rasa percaya diri yang tinggi. Individu membeli suatu produk bukan berdasarkan kebutuhan akan tetapi karena memiliki harga yang mahal untuk menambah kepercayaan diri.
8. Mencoba lebih dari dua produk sejenis (merek berbeda). Membeli produk yang sejenis dengan merk yang berbeda akan menimbulkan pemborosan.

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

1. Membeli produk demi menjaga penampilan diri dan gengsi.
2. Membeli produk hanya sekedar menjaga simbol status diri.
3. Menilai bahwa produk yang mahal akan menimbulkan rasa percaya diri yang tinggi
4. Ingin meniru mode yang sedang ngetrend
5. Untuk menarik perhatian dari orang lain.

Berdasarkan uraian di atas maka ciri-ciri perilaku konsumtif yaitu berperilaku boros, lebih mementingkan hasrat atau keinginan dibandingkan kebutuhan, mengedepankan gengsi atau mempertahankan harga diri.

2.3 Kontrol Diri

2.3.1 Pengertian Kontrol Diri

Hurlock (1980) mengatakan bahwa kontrol diri merupakan perbedaan dalam mengelola emosi, cara mengatasi masalah, tinggi rendahnya motivasi, dan kemampuan mengelola potensi dan pengembangan kompetesinya. Kontrol diri sendiri berkaitan dengan bagaimana individu mampu mengendalikan emosi serta dorongan-dorongan dalam dirinya.

Hurlock (2006) juga mengemukakan bahwa kontrol diri berkaitan dengan bagaimana individu mengendalikan emosi serta dengan dorongan-dorongan dari dalam dirinya. Menurut konsep ilmiah, pengendalian berarti mengarahkan energy emosi ke saluran ekspresi yang bermanfaat dan dapat diterima secara sosial. Konsep ilmiah ini menitikberatkan pada pengendalian tetapi tidak sama dengan penekanan.

Ada dua kriteria yang menentukan apakah kontrol diri dapat diterima secara sosial atau tidak. Kontrol emosi dapat diterima bila reaksi masyarakat terhadap pengendalian emosi adalah positif. Namun, reaksi positif saja tidak cukup karenanya perlu diperhatikan kriteria lain, yaitu efek yang muncul setelah mengontrol emosi terhadap kondisi fisik dan psikis individu. Artinya, dengan mengontrol emosi kondisi fisik dan psikis harus membaik. Hurlock (2006) menyebutkan tiga kriteria emosi, antara lain:

- a) Dapat melakukan kontrol diri yang bisa diterima secara rasional.
- b) Dapat memahami seberapa banyak kontrol yang dibutuhkan untuk memuaskan kebutuhannya dan sesuai dengan harapan masyarakat.

- c) Dapat menilai situasi secara kritis sebelum meresponnya dan memutuskan cara bereaksi terhadap situasi tersebut.

Calhoun dan Acocella (1990) mendefinisikan kontrol diri sebagai pengaturan proses – proses fisik, psikologis, dan perilaku seseorang, dengan kata lain serangkaian proses yang membentuk dirinya, kontrol diri dapat diartikan suatu kemampuan untuk menyusun, membimbing, mengatur, dan mengarahkan bentuk perilaku yang dapat membawa individu kearah konsekuensi positif. Kontrol diri juga menggambarkan keputusan individu yang melalui pertimbangan kognitif untuk menyatukan perilaku yang telah disusun untuk meningkatkan hasil dan tujuan tertentu seperti yang diinginkan.

Menurut Tangney (2004) kontrol diri adalah kemampuan untuk mengesampingkan atau mengubah keinginan seseorang, seperti tidak melakukan kecenderungan perilaku yang tidak diinginkan dan menahan diri dari perbuatan dan tindakan yang dapat menimbulkan hal negatif. Kontrol diri memiliki kapasitas besar dalam memberikan perubahan positif pada kehidupan seseorang. Kontrol diri juga secara luas dianggap sebagai kapasitas untuk mengubah dan menyesuaikan diri sehingga menghasilkan perilaku yang lebih baik dan sesuai antara diri dengan dunia (Rothbaum, dkk, 1982, dalam Tangney, dkk, 2004).

Goldfried & Merbaum (dalam Ghufroon & Risnawati, 2011) mendefinisikan kontrol diri sebagai suatu kemampuan untuk menyusun membimbing, mengatur dan mengarahkan bentuk perilaku yang dapat membawa individu kearah konsekuensi positif. Kontrol diri juga menggambarkan keputusan individu melalui pertimbangan yang telah disusun untuk meningkatkan hasil dan tujuan seperti yang diinginkan.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa kontrol diri adalah kemampuan individu dalam pengendalian serta mengarahkan seluruh bentuk emosi dan juga perilaku agar lebih bermanfaat dan membawa individu kearah yang lebih positif

2.3.2 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kontrol Diri

Sebagaimana faktor psikologis lainnya, kontrol diri dipengaruhi pula oleh beberapa faktor. Secara garis besar faktor yang mempengaruhi kontrol diri terdiri dari faktor eksternal dan faktor internal.

- a) Faktor eksternal diantaranya adalah lingkungan keluarga (Hurlock,1992), dalam lingkungan keluarga terutama orangtua akan menentukan bagaimana kemampuan mengontrol diri seseorang. Bila orangtua menerapkan kepada anaknya sikap disiplin secara intens sejak dini, dan orangtua yang bersikap konsisten terhadap semua konsekuensi yang dilakukan anak bila ia menyimpang dari yang sudah ditetapkan, maka sikap konsistensi inilah yang akan diinternalisasi oleh anak dan kemudian akan menjadi kontrol diri baginya.
- b) Faktor internal yang turut adil dalam kemampuan diri adalah usia. Semakin bertambah usia seseorang maka semakin baik kemamuan mengontrol diri orang tersebut (Newman, dalam Verawati, 2001). Faktor internal lainnya adalah kematangan (hurlock, 1992) dan salah satu faktor yang mempengaruhi kematangan adalah kesadaran agama (Yusuf,2001). Kesadaran beragama dapat membawa seseorang untuk memiliki kematangan beragama. Individu yang

memiliki kematangan beragama akan berperilaku hidup terkontrol dan terarah dalam menjalani kehidupannya.

Selain faktor eksternal dan faktor internal yang mempengaruhi kontrol diri, ada beberapa faktor lain, yaitu : faktor orientasi religus, pola asuh orangtua dan faktor kognitif.

- a) Faktor orientasi religius Bergin (dalam Huroniyah, 2004) berpendapat bahwa orientasi religius dapat memiliki beberapa konsekwensi positif, termasuk terhadap variabel kepribadian seperti kecemasan, kontrol diri, keyakinan irasional, depresi, affect dan sifat kepribadian lain. Berdasarkan hasil penelitian Mc. Clain (dalam Huroniyah, 2004) menunjukkan bahwa orientasi religius berkorelasi positif dengan kontrol diri, disamping itu, penelitian tersebut juga menunjukkan adanya hubungan orientasi religius dengan kepribadian positif.
- b) Faktor pola asuh orang tua Beberapa penelitian membuktikan adanya pengaruh pola asuh orang tua terhadap kontrol diri anak. Menurut Hurlock (1992) bahwa disiplin yang diterapkan orangtua kepada anak merupakan hal penting dalam kehidupan karena dapat mengembangkan self control dan self direction, sehingga seseorang dapat bertanggung jawab dengan baik terhadap tindakan yang dilakukannya. Elkind dan Weiner (1989) menyatakan bahawa sebagaimana besar pertimbangan social dan kontrol diri dibentuk oleh disiplin orang tua pada /anak dan contoh-contoh yang mereka berikan. Seseorang dapat memiliki kontrol diri yang rendah apabila orangtua menegaskan disiplin yang bersifat otoriter atau hukuman. Baumrind (dalam Kail dan Nelson, 1993) menjelaskan bahwa orangtua yang bersikap otoriter selalu mengontrol anak untuk

mendapatkan kepatuhan segera maupun jangka panjang. Kepatuhan sering ditegakkan oleh orangtua dengan berbagai jalan seiring dengan hukuman fisik atau kekerasan lain. Orangtua jarang memberikan keterangan mengenai aturan-aturan maupun larangan.

Menurut Feldman dan Wenzel (dalam Kail dan Nelson, 1993) bahwa orangtua yang otoriter selalu mendikte anak untuk melakukan sesuatu sesuai dengan keinginan orangtua yang mengontrol anak terus menerus, maka anak akan kehilangan kesempatan atau dorongan menginternalisasi kontrol dalam dirinya. Penelitian yang dilakukan oleh Silverman dan Raqusa (dalam Kail dan Nelson, 1993) mendapatkan adanya korelasi sebesar 0,43 antara dorongan orangtua agar anak mandiri dengan kemampuan anak dalam mengendalikan diri dengan stimulasi yang diberikan.

- c) Faktor kognitif Faktor kognitif memberikan sumbangan terhadap kemampuan mengontrol diri individu. Menurut Elkin dan Weiner (dalam Fadhlina, 2012) bahwa individu tidak dilahirkan dalam konsep benar dan salah satu dalam suatu pemahaman tentang perilakunya yang diperolehkan dan dilarang.

Berdasarkan uraian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor mempengaruhi kontrol diri adalah faktor eksternal dan internal. Termasuk sebagai faktor internal adalah faktor orientasi religious dan faktor kognitif, sementara pola asuh orangtua termasuk sebagai faktor eksternal.

2.3.3 Aspek- aspek Kontrol Diri

Ada lima aspek kontrol diri menurut Tangney, Baumeister dan Boone (2004):

a. *Self-Discipline*

Aspek ini menilai tentang kedisiplinan diri individu dalam melakukan suatu. Disiplin dalam hal ini individu bisa fokus pada tugas individu yang memiliki self-discipline maupun menahan diri dari hal-hal lain yang dapat mengganggu konsentrasinya.

b. *Deliberate/Non-Impulsive*

Aspek ini menilai tentang kecenderungan individu untuk melakukan suatu tindakan yang tidak impulsive. Individu dengan kecenderungan deliberate mempunyai pertimbangan yang baik, bersifat hati-hati, dan tidak tergesa-gesa dalam pengambilan keputusan atau bertindak.

c. *Healty Habits*

Mengatur tentang kebiasaan atau pola hidup sehat individu. Individu dengan kecenderungan healty habits akan mampu menolak sesuatu yang dapat menimbulkan dampak buruk bagi dirinya meskipun hal tersebut menyenangkan. Individu tersebut akan mengutamakan hal-hal yang memberikan dampak positif meski dampak tersebut tidak diterima secara langsung.

d. *Work Ethic*

Menilai tentang etika individu dalam melakukan aktivitas sehari-hari. Individu yang memiliki work ethic mampu menyelesaikan tugas tanpa terpengaruh hal-hal yang ada diluar tugasnya.

e. *Reliability*

Menilai kemampuan individu dalam menangani sebuah tantangan. Individu yang memiliki reliabilitas mampu melaksanakan rencana jangka panjang dalam pencapaian tertentu.

Berdasarkan uraian diatas dapat diambil kesimpulan yaitu terdapat Lima yang menjadi aspek kontrol diri yaitu, kontrol perilaku (*behavior control*), kontrol kognitif (*cognitive control*), mengontrol keputusan (*decisional control*), *Self-Discipline* (Disiplin Diri), *Delibrate/ Non Impulsive* (Aksi Yang Tidak Impulsive), *Healty Habits* (Pola Hidup Sehat), *Work Ethic* (Etika Kerja), dan *Reliability* (Kehandalan).

2.3.4. Ciri – Ciri Kontrol Diri

Menurut Gufron dan risnawati (2010), ada tiga jenis kualitas kontrol diri diantaranya yaitu:

- a. Over control, yaitu kontrol diri yang dilakukan oleh individu secara berlebihan yang menyebabkan individu menahan diri terhadap simulasi.
- b. Under control, yaitu suatu kecenderungan individu untuk melepaskan impuls dengan bebas tanpa perhitungan yang matang.
- c. Appropriate control, yaitu kontrol individu dalam upaya mengendalikan impuls secara tepat.

Menurut Thompson (dalam Lynantawati, 2021), ciri-ciri seseorang yang memiliki kontrol diri diantaranya yaitu

- a. Kemampuan untuk mengontrol perilaku/tingkah laku impulsif yang ditandai dengan kemampuan menghadapi stimulus yang tidak diinginkan.
- b. Kemampuan menunda kepuasan dengan segera untuk keberhasilan mengatur perilaku dalam mencapai sesuatu yang lebih berharga atau diterima dalam masyarakat.
- c. Kemampuan mengantisipasi peristiwa yaitu kemampuan untuk mengantisipasi keadaan melalui berbagai pertimbangan secara objektif.

Berdasarkan uraian di atas, ciri-ciri kontrol diri terdiri dari over control, under control, appropriate control, kemampuan mengontrol perilaku, kemampuan menunda kepuasan, dan kemampuan mengantisipasi peristiwa.

2.4. Hubungan Kontrol Diri dengan Perilaku Konsumtif

Perilaku konsumtif dapat mempengaruhi pada semua kalangan termasuk pada mahasiswa. Bagi produsen, konsumen yang terdiri dari generasi muda adalah sasaran utama. Kaum muda merupakan pasar yang setiap saat bertambah besar. Salah satu faktor yang dapat mempengaruhi perilaku konsumtif pada mahasiswa yaitu kontrol diri.

Menurut Ghufroon dan Risnawita (2011), Kontrol diri memungkinkan mahasiswa untuk mengatur, mengarahkan dan mengendalikan tingkah laku yang berkaitan dengan emosi serta dorongan-dorongan dalam diri untuk bisa mengambil keputusan yang bermanfaat kearah yang positif dan dapat diterima secara sosial.

sesorang mahasiswa memiliki kontrol diri yang tinggi mampu intensitas berbelanja yang disesuaikan dengan kebutuhan.

Menurut Averill (1973), kontrol diri adalah kemampuan individu dalam mengendalikan dirinya untuk mencegah atau mengurangi dampak dari dorongan sesaat, sehingga mampu menciptakan keadaan yang lebih baik. Kemampuan kontrol diri dapat dilihat dari kemampuan individu menghadapi dorongan sesaat, melakukan pertimbangan sebelum melakukan sesuatu, dan mampu memilih keputusan yang terbaik dari berbagai pilihan yang ada. Santrock (2002) yang menyatakan bahwa kontrol diri cukup berpengaruh dalam pembentukan perilaku mahasiswa. Dengan kata lain, mahasiswa yang memiliki kontrol diri tinggi akan mampu mengatur dan mengarahkan perilakunya. Kontrol diri merupakan atau menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi munculnya perilaku konsumtif. Ancok (1995) menjelaskan bahwa perilaku konsumtif adalah perilaku individu yang tidak dapat menahan keinginannya untuk membeli barang yang tidak dibutuhkan tanpa melihat fungsi utama dari barang tersebut. Definisi tersebut menunjukkan bahwa individu yang berperilaku konsumtif akan cenderung membeli barang berdasarkan keinginan dari pada kebutuhan.

Mahasiswa sering kali dijadikan target pemasaran berbagai produk industri, karena karakteristik mahasiswa yang cenderung labil dan mudah dipengaruhi sehingga mendorong munculnya berbagai gejala perilaku konsumtif yang tidak wajar seperti membeli suatu barang bukan atas dasar kebutuhan (Zebua dan Nurdjayadi dalam Aryani, 2006). Salah satu gejala tersebut adalah perilaku konsumtif. Perilaku konsumtif merupakan tindakan remaja sebagai konsumen dalam

mendapatkan, menggunakan, dan mengambil keputusan dalam memilih sesuatu barang yang belum menjadi kebutuhannya serta bukan menjadi prioritas utama. Hanya karena ingin mengikuti mode, mencoba produk baru, bahkan hanya untuk memperoleh pengakuan sosial dengan dominasi faktor emosi sehingga menimbulkan perilaku konsumtif (Sarwono, 2003).

Sebagai dasar acuan dan pembuktian dari teori yang dikemukakan, adapun penelitian terlebih dahulu yang relevan dan sejalan dalam penelitian ini adalah: Penelitian mengenai kontrol diri dan perilaku konsumtif yang dilakukan oleh Anggraeni & Mariyanti (2014) memiliki hasil yang signifikansi, artinya terdapat hubungan negatif antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif, semakin kuat kontrol diri mahasiswi maka semakin rendah perilaku konsumtif mahasiswi tersebut, sebaliknya semakin lemah kontrol diri mahasiswi maka semakin tinggi perilaku konsumtif mahasiswi.

Penelitian yang dilakukan oleh Fitriani (2016) diperoleh hasil yang signifikansi yang berarti ada hubungan negatif antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif produk fashion online shopping yang artinya semakin tinggi kontrol diri semakin rendah perilaku konsumtif, sebaliknya semakin rendah kontrol diri maka semakin tinggi perilaku konsumtif.

Penelitian yang dilakukan oleh Chita, David dan Pali (2015) menyatakan bahwa kontrol diri pada mahasiswa merupakan kapasitas dalam diri yang dapat digunakan untuk mengontrol variabel-variabel luar yang menentukan tingkah laku. Hasil penelitian didapatkan bahwa terdapat hubungan antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa Fakultas Kedokteran Universitas Sam Ratulangi

angkatan 2011 yaitu semakin tinggi kontrol diri maka semakin rendah perilaku konsumtif, sebaliknya semakin rendah kontrol diri maka semakin tinggi perilaku konsumtif

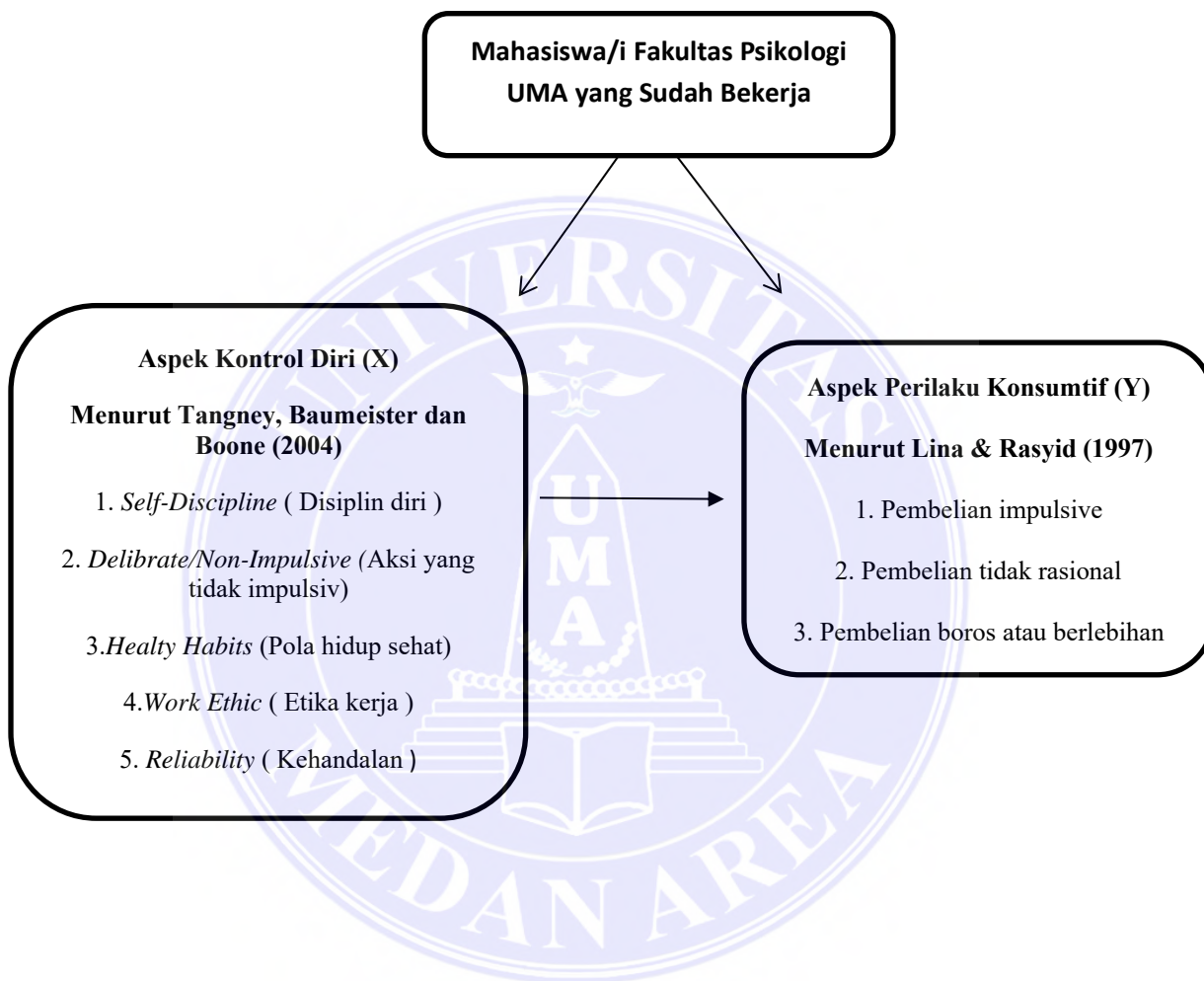
Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Harnum (2012) dengan judul “Hubungan Antara Teknik Kontrol Diri Dengan Kecenderungan Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswi Di Universitas X”, yang mengatakan bahwa terdapat hubungan negatif yang signifikan antara teknik kontrol diri dengan kecenderungan perilaku konsumtif pada Mahasiswi di Universitas X. Artinya semakin tinggi tingkat teknik kontrol diri mahasiswi maka semakin rendah kecenderungan perilaku konsumtifnya, dan sebaliknya semakin rendah teknik kontrol diri maka semakin tinggi kecenderungan perilaku konsumtifnya.

Penelitian yang dilakukan oleh Fatimah (2013) menjelaskan bahwa mahasiswa yang memiliki kontrol diri yang tinggi cenderung mengarahkan perilakunya kearah yang positif, cara berpikir yang baik dengan berfokus pada hal yang membawa manfaat, dan menentukan keputusan secara matang. Tifani (2014) dalam penelitiannya berjudul hubungan antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif membeli pakaian diskon yang menunjukkan bahwa kontrol diri memiliki hubungan yang negatif sangat signifikan terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa.

Berdasarkan uraian diatas yang telah dilakukan oleh para peneliti maka dapat disimpulkan dari penelitian sebelumnya perilaku konsumtif mempengaruhi kontrol diri pada mahasiswa.

2.5. Kerangka Konseptual

Berdasarkan uraian diatas maka dapat digambarkan suatu kerangka konseptual penelitian ini adalah sebagai berikut:



BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Waktu dan Tempat Penelitian

Pada penelitian ini, sasaran yang diambil yaitu mahasiswa Fakultas Psikologi Universitas Medan Area. Karena, Daerah penelitian yang menjadi sasaran peneliti adalah wilayah Medan Fakultas Psikologi berdomisili di L. H. Agus Salim Siregar, Kenangan Baru, Kec. Medan Tembung, Kabupaten Deli Serdang, Sumatera Utara. Penelitian berlangsung selama 2 hari yaitu pada tanggal 4-5 Agustus 2023 setelah terbit surat izin penelitian dari pihak Fakultas pada tanggal 3 Agustus 2023.

3.2. Bahan dan Alat

Pada penelitian ini, peneliti menggunakan bahan berupa kuesioner yang disebarkan kepada para sampel saat penelitian. Adapun alat yang digunakan dalam penelitian ini berupa surat penelitian dan skala penelitian

3.3. Metodologi Penelitian

3.3.1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif dengan menggunakan pendekatan korelasional. Penelitian kuantitatif adalah penelitian ilmiah yang sistematis terhadap bagian-bagian dan fenomena serta hubungan-hubungannya. Penelitian kuantitatif adalah suatu proses menemukan pengetahuan yang menggunakan data berupa angka sebagai alat menganalisis keterangan mengenai apa yang ingin diketahui, Kasiram (2008). Penelitian ini juga menggunakan pendekatan

kuantitatif yang menganalisis data-data numeric (angka) dan diolah dengan metode statistika (Azwar, 2009). Tujuan penelitian kuantitatif adalah mengembangkan dan menggunakan model-model matematis, teori-teori dan hipotesis yang berkaitan dengan fenomena yang ada. Proses pengukuran adalah bagian yang sentral dalam penelitian kuantitatif karena hal ini memberikan hubungan yang fundamental antara pengamatan empiris dan data secara sistematis yang akan dianalisis secara statistik.

3.3.2. Identifikasi Variabel Penelitian

Variabel penelitian adalah segala sesuatu yang berbentuk apa saja yang ditetapkan oleh penelitian untuk dipelajari sehingga diperoleh informasi tentang hal tersebut, kemudian ditarik kesimpulan (Sugiyono, 2014). Variabel yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari variabel-variabel sebagai berikut:

Variabel bebas (X) : Kontrol Diri

Variabel Terikat (Y) : Perilaku Konsumtif

3.3.3. Definisi Operasional Variabel Penelitian

Definisi operasional pada penelitian adalah unsur penelitian terkait dengan variabel yang terdapat dalam judul penelitian atau yang mencakup dalam kerangka konseptual yang sesuai dengan hasil perumusan masalah. Definisi operasional pada penelitian ini adalah:

1. Kontrol diri kemampuan individu dalam pengendalian serta mengarahkan seluruh bentuk emosi dan juga perilaku agar lebih bermanfaat dan membawa individu kearah yang lebih positif

2. Perilaku konsumtif adalah perilaku untuk mendapatkan barang atau jasa dengan cara membeli produk yang ditawarkan tanpa berpikir secara rasional dan tidak didasari oleh kebutuhan yang sesungguhnya melainkan hanya hasrat dan kesenangan semata dan sifatnya berlebihan.

3.3.4. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini ialah menggunakan skala. Skala merupakan kesepakatan yang digunakan sebagai acuan untuk menentukan panjang pendeknya interval dalam alat ukur yang akan menghasilkan data kuantitatif (Sugiyono, 2016). Pada penelitian ini digunakan dua macam skala yaitu :

Skala Kontrol Diri

Skala kontrol diri dikembangkan dengan memuat lima aspek menurut Tangney, Baumeister, dan Boone (2004) :

- i. Disiplin Diri
- ii. Aksi yang tidak impulsiv
- iii. Pola Hidup Sehat
- iv. Etika Kerja
- v. Kehandalan

Skala Perilaku Konsumtif

Skala perilaku konsumtif dikembangkan memuat tiga aspek menurut Lina & Rasyid (1997) :

- i. Pembelian impulsive
- ii. Pembelian tidak rasional
- iii. Pembelian boros atau berlebihan

Skala pengukuran dalam penelitian ini menggunakan skala likert, untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial. Sugiono (2019). Skala likert ini memiliki empat pilihan jawaban dalam menganalisis, yaitu sebagai berikut :

Sangat Setuju (SS)

Setuju (S)

Tidak Setuju (TS)

Sangat Tidak Setuju (STS)

Pernyataan dalam skala likert disusun berdasarkan bentuk favourable dan unfavorable yang memperoleh skornya untuk masing-masing pernyataan. Untuk jawaban favorable skornya pada point untuk sangat setuju 4, untuk setuju 3, untuk tidak setuju 2, dan untuk tidak sangat setuju 1. Sedangkan unfavorable merupakan kebalikan dari favorable yaitu point untuk tidak sangat setuju 4, untuk tidak setuju 3, untuk setuju 2, dan untuk sangat setuju 1.

3.3.5. Validitas dan Reliabilitas

3.3.5.1. Validitas

Validitas merupakan derajat yang menyatakan suatu tes untuk mengukur apa yang seharusnya diukur (Azwar, 2006). Uji Validitas digunakan untuk mengukur sah/valid atau tidaknya suatu skala. Teknik yang digunakan untuk menguji validitas alat ukur (skala) dengan menggunakan teknik korelasi *Product Moment* dari Karl Pearson. Dengan rumus sebagai berikut:

$$r_{xy} = \frac{N \sum XY - (\sum X) (\sum Y)}{\sqrt{[N \sum X^2 - (\sum X)^2][N \sum Y^2 - (\sum Y)^2]}}$$

Keterangan:

- R_{xy} : koefisien korelasi antara variabel x dengan variabel y
- $\sum XY$: Jumlah dari hasil perkalian antara x dan y
- $\sum X$: Jumlah skor keseluruhan subjek setiap aitem
- $\sum Y$: Jumlah skor keseluruhan aitem setiap subjek
- $\sum X^2$: Jumlah kuadrat skor x
- $\sum Y^2$: Jumlah kuadrat skor y
- N : Nilai subjek

3.3.5.2. Reliabilitas

Reliabilitas menunjukkan pada suatu pengertian bahwa suatu instrumen cukup dapat dipercaya untuk digunakan sebagai alat pengumpulan data karena instrumen tersebut sudah baik (Arikunto, 2010). Suatu pengukuran yang mampu menghasilkan data yang memiliki tingkat reliabilitas tinggi disebut sebagai pengukuran yang reliabel. Gagasan pokok yang terkandung dalam konsep reliabilitas sejauh mana hasil suatu proses pengukuran dapat dipercaya (Azwar,2006). Pengukuran reliabilitas dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan rumus koefisien Cronbach Alpha (Arikunto,2010).

3.3.6. Teknik Analisis Data

Metode analisi data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan metode korelasi product moment, karena penelitian ini meneliti hubungan antara satu variabel bebas yaitu Kontrol diri dan satu variabel terikat perilaku konsumtif. sebelum dilakukan analisis data dengan teknik ini, terlebih dahulu dilakukan beberapa pengujian pada variabel yang meliputi :

3.3.6.1. Uji normalitas

Uji normalitas merupakan pengujian sampel yang dihadapi adalah populasi yang terdistribusi normal dengan menggunakan program SPSS dengan menggunakan teknik kolmogorov smirnof fit-test dengan kriteria apabila p (sig) $> 0,05$ maka data yang terdistribusi dikatakan normal dan sebaliknya jika $p < 0,05$ maka sebarannya dinyatakan tidak normal (Hadi,2004).

3.3.6.2. Uji linearitas

Uji linearitas bertujuan untuk mengetahui linier atau tidaknya hubungan antara variabel bebas dan variabel terikat serta untuk mengetahui signifikansi penyimpangan dari linearitas hubungan tersebut. Apabila penyimpangan tersebut tidak signifikan maka hubungan variabel bebas dengan variabel terikat linier. Uji linieritas dilakukan dengan analisis uji statistik uji F. Kaidah yang digunakan untuk mengetahui linier atau tidak suatu hubungan antara variabel bebas dengan variabel terikat adalah jika $\text{sig} > 0,05$ maka hubungan antara variabel bebas dengan variabel terikat dinyatakan linier, sebaliknya apabila $\text{sig} < 0,05$ maka hubungan antara variabel bebas dengan variabel terikat dinyatakan tidak linier.

3.3.6.3. Uji Hipotesis

Setelah dilakukan uji normalitas dan uji linieritas, selanjutnya akan dilakukan uji hipotesis. Tujuannya adalah untuk menguji hipotesis yang telah diajukan ditolak atau diterima.

3.3. Populasi dan Sampel

3.3.1. Populasi

Setiap penelitian, masalah populasi dan sampel yang dipakai merupakan salah satu faktor yang paling penting yang harus diperhatikan. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh yang dimaksud untuk diteliti populasi dibatasi sebagai jumlah penduduk atau individu yang paling sedikit memiliki sifat yang sama Hadi (dalam Lidya 2015). Menurut Hadi (2002) populasi adalah

keseluruhan subjek penelitian yang mempunyai persamaan sifat yang akan dikenali generalisasi dari hasil penelitian. Menurut Bungin (2005) populasi adalah suatu wilayah generalisasi yang terdiri dari objek atau subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari lalu kemudian ditarik kesimpulan. Adapun yang menjadi populasi dari penelitian ini adalah Mahasiswa Fakultas Psikologi Universitas Medan Area stambuk 2018 – 2021 sebanyak 1.184 orang.

3.3.2. 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. Mahasiswa mahasiswi stambuk 18-21 Psikologi Universitas Medan Area
2. Mahasiswa mahasiswi aktif kelas pagi
3. Mahasiwa mahasiwi yang sudah bekerja
4. Mahasiswa mahasiswi yang hobi berbelanja

Sebanyak 30 orang mahasiswa memenuhi kriteria tersebut maka ketentuan Sampel penelitian ini adalah Mahasiswa Psikologi Universitas Medan Area stambuk 18 s/d 21, yang sudah bekerja dan sebanyak 30 (tiga puluh) orang.

3.4. Prosedur Kerja

3.4.1. Persiapan Administrasi

Sebelum penelitian dilakukan, terlebih dahulu dilakukan persiapan-persiapan yang berkaitan dengan administrasi penelitian, pada yaitu persoalan perizinan yang meliputi surat perizinan yang bertanda tangan ibu Dr. Ir Suswati.,MP selaku Wakil Rektor Bidang Pengembangan dan Administrasi Keuangan Universitas Medan Area. Setelah terdapat persetujuan berasal pihak tersebut, Penelitian mengurus surat riset berasal dari Fakultas Psikologi Universitas Medan Area yang di keluarkan pada tanggal 29 Juli 2023. Kemudian peneliti meminta surat perizinan yang bertanda tangan Laili Alfita, S.Psi, MM, M.Psi, Psikolog selaku wakil dekan bidang pendidikan, penelitian, dan pengabdian kepada masyarakat Fakultas Psikologi Universitas Medan Area yang dikeluarkan tanggal 3 Agustus 2023. Setelah itu maka pada tanggal 4-5 Agustus 2023 dilakukan penelitian yang berlangsung selama 2 hari.

3.4.2. Persiapan Alat Ukur

Alat ukur yang digunakan pada penelitian ini adalah skala Kontrol diri dan skala perilaku konsumtif . Alat ukur yang di disiapkan sebanyak 60 kuesioner. Penilaian skala berdasarkan format skala likert dengan empat alternatif jawaban dan pernyataan disusun berdasarkan bentuk favorable dan unfavorable. Penilaian

yang diberikan untuk favorable sangat setuju (4), setuju (3), tidak setuju (2), dan sangat tidak setuju (1). Sedangkan penilaian yang diberikan untuk unfavorable sangat setuju (1), setuju (2), tidak setuju (3), dan sangat tidak setuju (4).

3.4.2.1. Skala Perilaku Konsumtif

Skala disusun berdasarkan skala likert yang terdiri dari pernyataan favorable dan unfavorable yang berjumlah 30 item. Penilaian skala berdasarkan format skala likert dengan empat alternatif jawaban dan pernyataan disusun berdasarkan bentuk favorable dan unfavorable

Tabel 3.1 Distribusi aitem perilaku konsumtif sebelum uji coba

Aspek	Aitem		Jumlah Aitem
	<i>Favourable</i>	<i>Unfavourable</i>	
Pembelian Impulsive	1,2,3,7,8,9	4,5,6, 10,11,12 10,11,12	12
Pembelian tidak rasional	25,26,27	28,29,30	6
Pembelian boros atau berlebihan	13, 14, 15, 19,20,21 19,20,21	16, 17. 18, 22,23,24 22,23,24	12
Total	15	15	30

3.4.2.2. Skala Kontrol Diri

Skala disusun berdasarkan skala likert yang terdiri dari pernyataan favorable dan unfavorable yang berjumlah 30 item

Tabel 3.2 Distribusi aitem kontrol diri sebelum uji coba

Aspek	Aitem		Jumlah Aitem
	<i>Favourable</i>	<i>Unfavourable</i>	
<i>Self-Discipline</i> (Disiplin diri)	1,2,3	4,5,6,	6
<i>Delibrate/Non-Impulsive</i> (Aksi yang tidak impulsiv)	7,8,9	10,11,12	6

<i>Healty Habits</i> (Pola hidup sehat)	13, 14, 15	16, 17. 18	6
<i>Work Ethic</i> (Etika kerja)	19,20,21	22,23,24	6
<i>Reliability</i> (Kehandalan)	25,26,27	28,29,30	6
Total	15	15	30

3.4.3. Pelaksanaan Penelitian

Penelitian dimulai dengan meminta izin kepada Ibu Dr.Ir.Suswati.,MP yang bertanggung jawab sebagai Wakil Rektor Bidang Pengembangan SDM dan Administrasi Keuangan. Pada Tanggal 3 Agustus 2023 peneliti sudah menerima surat izin untuk melakukan penelitian dan pada tanggal 4-5 Agustus 2023 yang diberikan kepada beberapa mahasiswa Fakultas Psikologi Stambuk 2018-2021. Skala yang diberikan peneliti berisi pernyataan tentang kontrol diri dan perilaku konsumtif. Skala dapat dianalisis dengan pengolahan data untuk mengetahui validitas dan releabilitas kedua skala yang telah ditentukan. Penelitian ini dilakukan selama 2 hari , yang dilaksanakan melalui Grup Whatsapp dengan memberikan *Link Google Form*. Uji coba alat ukur dala penelitian ini adalah *try out* terpakai. *Try out* terpakai merupakan istilah yang digunakan untuk proses penelitian yang menggunakan sampel yang sama dengan sampel dalam uji validitas dan reliabilitas. Uji coba alat ukur ini diberikan kepada 30 orang mahasiswa stambuk 18-21 fakultas psikologi Universitas Medan Area yang sudah bekerja.

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

Dalam bab ini akan diuraikan kesimpulan dan saran yang berhubungan dengan hasil yang telah di peroleh dari penelitian ini

5.1. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dalam penelitian ini, maka dapat disimpulkan hal-hal sebagai berikut:

- a. Terdapat hubungan negatif antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa yang bekerja di Fakultas Psikologi Universitas Medan Area ($r_{xy} = -0,763$); $p = 0,000$ yang berarti $p < 0,05$ yaitu semakin rendah kontrol diri maka akan semakin tinggi perilaku konsumtif pada mahasiswa yang bekerja di Fakultas Psikologi Universitas Medan Area, berdasarkan hasil penelitian maka hipotesis yang diajukan diterima. Hasil dari kontrol diri adalah sebesar 58,2% dan masih terdapat kekurangannya dipengaruhi oleh faktor-faktor lainnya.
- b. Secara umum hasil penelitian ini menyatakan bahwa kontrol diri tergolong rendah dan perilaku konsumtif tergolong tinggi. Hal ini didukung oleh mean empirik kontrol diri = 50,13 dan nilai mean hipotetik = 60 dan nilai SD = 5,667. Untuk nilai mean empirik perilaku konsumtif = 63,23 dan nilai mean hipotetik = 50 dan nilai SD = 6,890.

5.2. Saran

Berdasarkan hasil kajian dan pembahasan di atas, dapat diajukan saran sebagai berikut:

5.2.1. Mahasiswa

Mahasiswa diharapkan dapat mengontrol dirinya dengan baik sehingga mampu membatasi diri dalam berperilaku konsumtif, seperti mampu menghadapi situasi apapun dengan baik, melakukan pertimbangan-pertimbangan sebelum melakukan sesuatu, dan mampu mengambil keputusan terbaik dari berbagai pilihan yang ada. Mahasiswa juga diharapkan dapat lebih bijak ketika ingin membeli sesuatu, salah satunya adalah dengan mempertimbangkan kebutuhan dan membuat skala prioritas.

5.2.2. Universitas

Hasil penelitian yang telah dilakukan menunjukkan bahwa kontrol diri tergolong rendah dan perilaku konsumtif mahasiswa tinggi, untuk itu diharapkan Universitas agar menawarkan pelatihan atau program Tindakan pencegahan untuk mengontrol perilaku konsumsi mahasiswa agar mahasiswa tahu bagaimana mengurangi intensitas pembelian barang yang tidak sesuai dengan kebutuhan diri.

5.2.3. Penulis

Untuk para Penulis yang ingin melakukan penelitian sejenisnya harus lebih memahami apa saja yang ingin di bahas dalam penelitian tersebut,

pastikan teori-teori yang digunakan mendukung penelitian tersebut, dapat menambahkan beberapa faktor-faktor lain yang mendukung penelitian ini. dan ditambahkan pula variabel baru untuk lebih melengkapi hasil dari penelitian ini dan lebih mengeksplorasi fenomena yang ada.



DAFTAR PUSTAKA

- Acocella, J. R., & Calhoun, J. F. 1990. *Psychology of adjustment human relationship*. New York: McGraw-Hill.
- Fitria, A. &. (2013, September). Konselor. *Jurnal Ilmiah Konseling*, 2, 202-207.
- Alwisol. 2009. *Psikologi Kepribadian*. Malang: UMM Press.
- Albarry (2010). Hubungan antara Perilaku Konsumtif dengan konformitas pada remaja. Sumatera Utara: PPs Universitas Sumatera Utara.
- Averill, J.R. (2014). Personal Control Over Aversive Stimuli and It's Relationship to Stress. *Psychological Bulletin*, No. 80. P. 286-303.
- Aryani, G, (2006). Hubungan Antara Konformitas dan Perilaku Konsumtif Pada Remaja di SMA Negeri 1Semarang Tahun Ajaran 2005/2006. Semarang. Universitas Negeri Semarang.
- Baumeister. R. F. (2002). Yielding To Temptation : Slef Control Failure Impulsive Purchasing, and Customer Behavior. Reflections and Reviews. *Journal of Consumer Research*, 28, 670-676. www.(balispot.co.id)
- Calhoun, J.F dan Accocella J.R 1990. *Psychology Of Adjustment and Human Reliationship*. M.c Graw Hill Inc. New York
- Carlson, N.R. 1987. *The Science of Behavior*. Boston: Allyn and Bacon a Division of Simon and Schusster Inc.
- Chaplin, J.P. 2011. *Kamus Lengkap Psikologi*. Jakarta: Rajagrafindo Persada.
- Chita. R. C. M., David L., & Pali, C. (2015). Hubungan Antara Self-Control dengan Perilaku Konsumtif *Online Shopping* Produk Fasihon Pada Mahasiswa Fakultas Kedokteran Universits Sam Ratulangi Angkatan 2011. *Jurnal e-Biomedik (eBm)*, Volume 3, Nomor 1, Januari-Aprli 2015. Desmita. 2007. Psikologi Perkembangan . Bandung : PT Remaja Rosdakarya
- Diba, D. S. (2014). Peranan Kontrol Diri Terhadap Pembelian Impulsif Pada Remaja Berdasarkan Perbedaan Jenis Kelamin di Samarinda. *eJournal Psikologi*. 1 (3): 313-323.
- Eni Lestarina1*), H. K. (2017). Perilaku Konsumtif Dikalangan Remaja. 2, 1-6.
- Fransisca, C. (2020). Media Sosial Dan Perilaku Konsumtif. *Prologia*, 4(2), 435.

- Gufron, M.N., & Risnawati, Rini. 2010. *Teori-Teori Psikologi*. Yogyakarta: Ar-Ruzz Media.
- Hurlock, EB. (1990). *Psikologi Perkembangan : Suatu Pendekatan Sepanjang Rentang Kehidupan* (edisi kelima). Jakarta :Penerbit Erlangga.
- Hurlock, EB. Alih Bahasa. Istiwidayanti dan Sudjarno (1997). *Psikologi Perkembangan Suatu Pendekatan Sepanjang Rentang Kehidupan*. Edisi Kelima : Jakarta Erlangga.
- Hurlock, EB. (1980). *Developmental Psychology. A Life-Span Approach Fifth Edition* , New York . McGraw –Hill Book Company.
- Hurlock E B. 2004. *Psikologi Perkembangan Suatu Pendekatan Sepanjang Rentang Kehidupan*. Jakarta : Erlangga
- Hurlock. EB. 2006. *Adolence Developmmnt* (4 th ed). Tokyo : MC Graw- Hill Kogukusha Ltd
- Kotler, P. &. (2001). *Manajemen Pemasaran di Indonesia, Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian* (Edisi Pertama. Jilid 1 ed.). Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- Lina dan Rasyid, H.F. (1997) *Perilaku Konsumtif berdasarkan Locus Of Control Pada Remaja Putra*. *Jurnal Psikologika*, 4-5-13Moningka, C. (2006). *Konsumtif : antara gengsi dan kebutuhan.* (online). Diambil kembali dari <http://www.suarapembaruan.com/news/2006/12/13/urban/urb02.htm>.
- Monks, F. F ., & Knoers. (2002). *Psikologi Perkembangan Pengantar Dalam Berbagai Bagiannya*, penerjemah: Haditono S. R. Cetakkan 14, Yogyakarta : Gadj Mada University Press.
- Noor, S. (2011). *Metodologi Penelitian : Skripsi, Tesis, Disertasi, dan Karya Ilmia*. Rawamangun, Jakarta : Kencana
- Oldfried, M.R., & Merbaum, M. 1973. *Behavior change through self-control*. Oxford: APA.*Perilaku Konsumtif Dikalangan Remaja. (2022). Indonesian Institute For Counseling, Education And Therapy (Iicet)*, 2, 1-6.
- Santrock, J. W. (2003). *Adolescence Perkembangan Remaja*. Jakarta : Erlangga.
- Santrock, J. W. (2007). *Remaja edisi Kesebelas*. Jakarta: Erlangga.
- Setiadi, N. (2003). *Perilaku Konsumen*. Jakarta : Gramedia

- Sitorus R.J. (2013). Dampak Penggunaa Blackberry Massenger Terhadap Perilaku Konsumtif Siswa-Siswi SMK Negeri 1Samarinda dalam Berbelanja Online. *Ejournal Ilmu Komunikasi* . Vol. 1(4):28-37
- Sumartono. (2002). *Terperangkap dalam Iklan : Meneropong Imbas Pesan Iklan Televisi* . Bandung. Penerbit Alfabeta.
- Swasta & Handoko., 2012. *Manajemen Pemasaran : Analisa dan Perilaku Konsumen* . Yogyakarta : Liberty
- Syukur. (2004). *Perlunya Budaya Konsumtif. Pattra Gajah Mada:Karya Inovasi Pembelajaran Mahasiswa, vol.1.*
- Tulus H. Tambunan. (2001). *Perekonomian Indonesia* Jakarta : Penerbit Ghalia
- Tangney, J.P., Baumeister, R.F., & Boone, A.L. 2004. *High Self-control Predicts Good Adjustment, Less Pathology, Better Grades, and Interpersonal Success.* *Journal of Personality*. Smet, Bart. 1994. *Psikologi Kesehatan*. Jakarta: Gramedia Widiasarana Indonesia.



LAMPIRAN 1
SKALA PENELITIAN

Nama (boleh inisial) :
Telah Bekerja Selama :
Jenis Kelamin : Perempuan/Laki-laki

*coret jawaban yang tidak perlu

Dengan ini, menyatakan secara sukarela dan penuh kesadaran mengisi kuesioner ini dan informasi yang diberikan sesuai dengan keadaan saya yang sebenarnya.

PETUNJUK PENGISIAN

Berikut ini terdapat sejumlah pernyataan. Anda diminta untuk mengisi sesuai dengan keadaan diri Anda yang sebenarnya. Berilah tanda ceklis (√) pada jawaban yang Anda pilih dari tiap-tiap pernyataan. Jika terdapat kesalahan, Anda dapat mencoret jawaban yang salah dengan memberikan tanda minus (-) dan kembali mengisi jawaban yang menurut Anda tepat. Terdapat 4 pilihan jawaban dengan rincian sebagai berikut:

SS : Apabila jawaban tersebut Sangat Sesuai dengan diri Anda

S : Apabila jawaban tersebut Sesuai dengan diri Anda

TS : Apabila jawaban tersebut Tidak Sesuai dengan diri Anda

STS : Apabila jawaban tersebut Sangat Tidak Sesuai dengan diri Anda

SKALA PERILAKU KONSUMTIF

No	PERNYATAAN	SS	S	TS	STS
1.	Saya membeli barang hanya untuk kesenangan sesaat				
2.	Saya membeli barang yang tidak dibutuhkan				
3.	Saya membeli barang barang-barang saat ada diskon				
4.	Saya hanya memberi barang ketika saya membutuhkannya				
5.	Saya menyesal karena membeli tas dengan harga mahal				
6.	Meskipun tertarik saya berpikir dahulu membeli suatu barang				
7.	Saya membeli barang mahal karena gengsi ingin di anggap branded				
8.	Saya membeli barang yang ditawarkan oleh teman saya				
9.	Saya membeli barang yang sedang hits saat ini				
10.	Ketika saya melihat produk pakaian model terbaru keluar, saya tidak mudah tergiur untuk membelinya				
11.	Saya tidak akan terpengaruh untuk membeli barang karena banyak diskon.				
12.	Saya tidak mudah terpengaruh dengan ajakan teman saya untuk membeli produk /barang.				
13.	Saya lebih suka menghabiskan waktu libur saya dengan berolahraga				
14.	Saya lebih suka membeli makanan sehat dibandingkan barang-barang yang lagi hits saat ini				
15.	Saya lebih suka melakukan olahraga kecil sebelum tidur dibanding melihat iklan-iklan di youtube.				
16.	Saya selalu browsing produk terbaru yang digemari banyak orang				
17.	Saya lebih suka jalan ke pusat perbelanjaan disaat hari libur saya.				

18.	Saya malas untuk melakukan olahraga karena membosankan				
19.	Saya suka membeli aksesoris-aksesoris saat berbelanja walaupun barang tersebut belum di butuhkan				
20.	Saya membeli barang/produk yang tidak perlu saat saya baru menerima gaji				
21.	Saya senang membeli barang walau barang tersebut tidak terlalu saya butuhkan				
22.	Saya tidak punya waktu untuk berbelanja karena sibuk bekerja.				
23.	Saya membeli pakaian yang benar-benar di butuhkan untuk pekerjaan saat sedang libur saja.				
24.	Saya membeli barang/produk yang dibutuhkan untuk mendukung pekerjaan saya pada hari libur kerja				
25.	Saya membeli semua barang yang saya inginkan				
26.	Saya membeli barang yang menurut saya menarik				
27.	Saya berusaha memiliki barang/produk yang bermerk.				
28.	Saya berusaha membeli barang/produk yang berkualitas				
29.	Saya membeli barang tanpa mempertimbangkan barang/produk yang bermerek				
30.	Saya membeli barang berdasarkan manfaatnya.				

SKALA KONTROL DIRI

No	PERNYATAAN	SS	S	ST	STS
1.	Saya hanya membeli barang yang dibutuhkan saja				
2.	Saya mencatat seluruh pengeluaran saya setiap berbelanja				
3.	Saya selalu mempertimbangkan prioritas kebutuhan saat akan membeli barang				
4.	Saya kehabisan gaji saya sebelum waktunya				
5.	Saya membeli barang-barang tanpa perencanaan				
6.	Saya menerima ajakan teman saya untuk membelibarang/produk karena banyak diskon				
7.	Saya memilih-milih ajakan teman saya untuk melihat produk yang akan dibeli.				
8.	Saya menghindari untuk melihat iklan-iklan produk atau barang yang ditawarkan.				
9.	Saya lebih suka membaca daripada keluar dan menonton di handphone.				
10.	Saya menerima ajakan teman saya untuk berbelanja				
11.	Saya suka belanja di situs aplikasi belanja <i>online</i>				
12.	Saya senang menghabiskan waktu luang saya dengan berolahraga				
13.	Saya menghindari berbelanja saat ada diskon dan lebih memilih untuk kebutuhan sayur dan buahan				
14.	Saya mempertimbangkan kebutuhan sebelum membeli Barang				
15.	Saya lebih memilih membeli sayuran dan juga vitamin daripada barang/pakaian				
16.	Saya sulit untuk menghindari untuk tidak berbelanja saat ada diskon				
17.	Saya tidak mempertimbangkan kebutuhan kesehatan saya dan membeli barang apasaja				
18.	Saya membeli semua makanan/barang yang saya inginkan				
19.	Saya tidak terlalu memikirkan untuk berbelanja karena sudah sibuk bekerja				
20.	Saya hanya berbelanja saat luang dan memang dibutuhkan				
21.	Saya tidak terlalu suka berbelanja untuk menghemat pengeluaran				
22.	Saya masih sempat berbelanja secara <i>online</i> walaupun sedang bekerja				

23.	Saya bisa berbelanja kapan saja saya merasa bosan				
24.	Saya tidak terlalu memperhitungkan apa yang saya beli karena gaji saya besar				
25.	Saya berbelanja di awal bulan setelah menerima gajian hanya kebutuhan pokok saja				
26.	Saya selalu mencatat apa saja yang akan saya belanjakan				
27.	Saya tidak punya waktu berbelanja karena jadwal kerja saya sangat padat				
28.	Saya berbelanja setiap saya senggang				
29.	Saya suka melihat iklan dan membeli barang sebelum saya tidur				
30.	Saya akan membeli apa saja yang saya inginkan saat waktu istirahat kerja				



SEBARAN DATA SKALA PERILAKU KONSUMTIF

	A1	A2	A3	A4	A5	A6	A7	A8	A9	A10	B1	B2	B3	B4	B5	B6	B7	B8	B9	B10	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10		
S1	3	2	4	4	3	3	2	2	2	3	2	4	2	3	3	2	3	2	2	3	4	2	4	4	2	3	2	3	2	4		
S2	2	2	3	3	3	3	1	2	1	3	3	3	3	3	3	2	3	2	2	2	3	2	2	3	3	2	2	2	3	2	4	
S3	3	2	3	3	2	3	3	3	2	3	3	2	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	
S4	2	2	3	3	1	3	1	3	2	3	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	
S5	2	2	3	3	2	3	2	2	3	3	2	2	2	3	2	3	2	3	2	2	2	2	2	3	3	3	3	2	3	2	3	
S6	2	2	4	3	4	3	1	2	2	3	3	3	2	2	3	3	4	2	2	2	2	2	3	3	4	3	2	4	4	3	3	
S7	1	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	3	3	3	3	2	2	3	3	2	2	3	3	3	3	3	
S8	2	2	2	3	2	3	2	3	2	2	3	3	2	2	2	2	3	3	3	3	2	2	2	3	3	3	3	3	3	2	3	
S9	2	2	4	2	2	3	2	3	3	3	3	3	1	2	1	3	4	3	3	2	3	1	3	3	2	3	3	3	1	2	3	
S10	2	3	4	3	4	3	2	3	2	3	2	3	2	3	2	2	4	3	2	2	3	2	3	3	2	2	2	2	3	3	3	
S11	1	1	3	4	1	4	1	2	2	4	4	4	1	3	3	4	4	4	2	2	1	2	4	3	2	3	1	4	2	4		
S12	1	1	3	3	4	1	3	2	3	2	3	3	2	2	2	2	2	2	3	2	2	3	3	3	3	3	2	4	4	3		
S13	2	2	3	3	2	3	2	2	3	3	3	3	2	3	3	3	3	2	3	2	2	2	2	3	3	3	3	3	2	3	3	
S14	3	2	4	3	2	4	1	3	3	3	2	2	2	2	2	3	4	2	4	3	3	2	3	3	3	3	3	4	2	4		
S15	2	4	4	4	2	3	3	1	3	3	3	3	3	3	2	3	2	3	2	3	2	2	3	2	3	2	3	2	3	2	3	
S16	1	1	4	4	2	3	2	3	2	3	3	3	3	4	3	1	1	1	2	1	1	4	4	1	4	4	2	3	2	3	3	
S17	1	1	4	4	2	4	1	3	2	4	2	4	4	3	3	3	3	1	1	1	1	3	4	4	4	2	2	1	4	3	4	
S18	2	1	3	3	2	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	2	3	2	2	2	2	3	2	3	3	3	3	3	3	
S19	2	2	3	3	3	2	3	2	3	3	3	2	3	3	2	3	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	4	3	4
S20	4	4	4	3	4	3	2	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	1	4	4
S21	2	2	3	4	2	4	2	2	2	2	3	4	2	3	2	3	3	3	2	1	1	2	3	3	3	3	3	4	2	3	3	
S22	1	1	3	4	3	4	1	1	1	4	2	4	4	4	4	2	2	1	1	1	1	2	2	2	3	3	3	3	4	2	4	
S23	2	1	4	3	2	3	2	3	2	3	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	4	3	2	3	3	2	3	3	4	2	4	
S24	2	2	4	4	3	4	1	3	3	3	2	2	4	4	4	2	3	1	1	1	1	3	4	4	3	4	3	4	1	4	4	
S25	2	2	3	3	2	3	2	3	3	2	2	3	2	3	3	3	3	2	3	3	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	3	
S26	1	3	3	3	2	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	2	3	2	2	2	2	2	3	2	3	2	2	3	3	
S27	1	2	4	3	2	4	2	3	1	4	2	3	3	3	2	3	2	2	1	2	1	2	3	4	3	2	2	2	4	3	4	
S28	2	2	4	4	2	3	1	3	2	4	2	3	3	3	2	2	2	3	2	4	2	3	3	2	3	3	2	3	2	3	2	3
S29	2	4	4	3	4	4	2	3	2	4	3	3	4	4	3	3	3	2	3	2	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	2	4
S30	2	2	3	3	2	3	2	2	3	3	2	2	3	2	3	3	3	2	3	3	2	2	2	2	2	2	3	3	3	3	3	3

SEBARAN DATA SKALA KONTROL DIRI

	A1	A2	A3	A4	A5	A6	A7	A8	A9	A10	B1	B2	B3	B4	B5	B6	B7	B8	B9	B10	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10		
S1	1	3	2	3	2	1	2	4	2	1	2	2	2	2	1	2	2	4	1	1	4	3	1	3	3	1	1	2	1	1		
S2	2	1	1	4	4	3	2	2	2	3	2	2	2	2	2	3	4	3	2	1	2	2	3	3	1	1	3	3	3	4		
S3	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	1	3	2	2	2	2	3	2	2	3	2	2	3	2	2	
S4	2	3	2	3	2	2	2	2	3	2	2	2	3	3	2	3	2	2	2	3	2	3	2	2	4	2	3	3	3	3	2	
S5	2	2	2	3	3	2	2	3	3	2	2	3	3	2	3	2	3	1	3	2	3	2	3	2	3	3	3	3	3	2	2	
S6	1	3	1	2	2	4	2	3	3	2	3	3	3	2	2	3	3	2	3	2	3	2	2	3	2	3	3	2	3	3	3	
S7	2	2	2	3	3	2	2	3	2	2	3	2	2	3	2	2	3	2	3	2	2	3	2	3	3	2	2	2	2	2	2	
S8	1	3	1	2	2	4	2	3	3	2	3	3	3	2	2	3	3	2	3	2	2	3	2	3	2	3	3	2	2	2	2	
S9	2	2	2	2	2	3	2	3	3	2	1	3	3	2	3	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	2	2	3	3	3	2	2
S10	2	3	2	4	2	2	2	3	4	2	2	3	2	2	2	2	2	3	2	3	2	2	2	2	2	3	2	3	3	2	2	2
S11	2	3	2	2	3	3	3	4	3	1	3	2	2	2	2	2	3	3	2	2	1	2	2	4	2	3	3	2	2	2	2	
S12	1	1	1	4	3	3	1	1	1	3	2	3	1	1	1	4	4	4	3	3	2	3	4	3	2	2	2	2	3	3	3	
S13	2	1	1	3	2	2	2	3	3	2	2	2	3	3	3	2	4	2	3	2	2	3	3	4	2	2	3	3	3	3	3	
S14	2	2	2	3	3	2	2	3	3	2	2	3	3	2	3	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2
S15	2	2	2	2	1	1	2	3	3	1	1	3	3	2	4	1	2	2	3	3	3	2	2	3	4	1	3	2	1	2	2	
S16	3	2	2	3	2	3	3	2	3	2	3	2	2	3	3	2	2	2	3	3	3	2	3	2	3	3	3	3	3	2	2	
S17	1	2	1	3	4	3	2	2	3	2	2	2	1	2	3	4	3	2	1	2	2	3	4	1	2	2	1	2	1	3	3	
S18	1	1	1	2	3	4	1	3	3	4	2	3	2	1	2	4	4	3	1	1	2	3	4	4	1	1	3	2	3	3	3	
S19	3	2	2	2	2	2	2	3	3	2	2	2	3	2	3	2	3	3	3	3	3	2	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3
S20	2	3	2	2	3	3	2	3	3	2	1	3	2	2	2	3	3	3	3	2	2	2	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3
S21	1	1	2	2	3	4	4	1	1	3	1	1	1	1	2	1	1	1	1	4	1	2	1	2	1	1	1	1	2	1	1	
S22	1	1	1	3	4	4	2	2	3	4	2	3	2	1	1	4	4	2	2	1	3	4	3	2	1	3	3	3	3	3	3	
S23	1	2	1	3	3	3	3	2	2	3	3	1	2	1	1	3	3	1	1	1	3	3	3	4	2	2	2	2	4	4	4	
S24	3	4	1	1	2	2	3	3	3	1	1	1	4	2	4	2	3	2	1	1	3	1	3	4	2	3	3	3	2	2	2	
S25	1	1	1	1	3	2	1	1	3	2	2	1	3	1	1	1	4	1	4	1	1	4	3	4	1	1	4	4	4	4	4	
S26	2	2	2	3	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	3	2	3	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3
S27	3	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	3	2	3	3	3	2	3	2	2	3	3	2	3	3	2	3	2	3
S28	2	2	1	3	4	3	2	3	3	3	1	2	4	1	3	2	3	4	2	1	3	4	4	3	2	1	3	3	4	4	4	
S29	2	2	2	3	3	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3
S30	1	2	1																													



Reliability

Scale: PERILAKU KONSUMTIF

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	30	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	30	100.0

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

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.867	30

Item Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
PK1	1.90	.712	30
PK2	2.03	.850	30
PK3	3.43	.568	30
PK4	3.27	.521	30
PK5	2.43	.817	30
PK6	3.30	.466	30
PK7	1.77	.626	30
PK8	2.60	.675	30
PK9	2.30	.702	30
PK10	3.17	.531	30
PK11	2.50	.630	30

PK12	2.90	.712	30
PK13	2.67	.844	30
PK14	2.77	.679	30
PK15	2.60	.675	30
PK16	2.60	.621	30
PK17	2.83	.747	30
PK18	2.30	.877	30
PK19	2.47	.776	30
PK20	2.27	.907	30
PK21	2.23	.817	30
PK22	2.37	.669	30
PK23	2.93	.740	30
PK24	3.00	.587	30
PK25	2.50	.630	30
PK26	2.87	.507	30
PK27	2.43	.626	30
PK28	3.27	.691	30
PK29	2.53	.776	30
PK30	3.37	.556	30

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
PK1	77.70	35.045	.574	.824
PK2	77.57	35.082	.455	.831
PK3	76.17	37.730	.334	.848
PK4	76.33	40.368	-.038	.872
PK5	77.17	35.799	.401	.837
PK6	76.30	40.079	.315	.868
PK7	77.83	39.937	.007	.871
PK8	77.00	37.448	.301	.849
PK9	77.30	37.114	.325	.846

PK10	76.43	38.185	.393	.852
PK11	77.10	37.472	.327	.847
PK12	76.70	38.700	.333	.863
PK13	76.93	37.168	.343	.853
PK14	76.83	39.040	.304	.865
PK15	77.00	38.345	.390	.858
PK16	77.00	39.379	.080	.866
PK17	76.77	40.530	-.074	.881
PK18	77.30	37.528	.394	.858
PK19	77.13	37.568	.333	.854
PK20	77.33	37.816	.357	.863
PK21	77.37	35.964	.383	.839
PK22	77.23	36.323	.449	.837
PK23	76.67	38.023	.399	.857
PK24	76.60	37.559	.345	.847
PK25	77.10	37.403	.336	.847
PK26	76.73	38.064	.330	.850
PK27	77.17	39.937	.007	.871
PK28	76.33	44.920	-.541	.814
PK29	77.07	38.547	.328	.864
PK30	76.23	38.185	.375	.852

$$30 - 5 = 25 \times 4 + 25 \times 1 / 2 = 50$$

Reliability

Scale: KONTROL DIRI

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	30	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	30	100.0

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

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.865	30

Item Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
KD1	1.80	.664	30
KD2	2.03	.765	30
KD3	1.60	.498	30
KD4	2.63	.765	30
KD5	2.67	.758	30
KD6	2.53	.819	30
KD7	2.10	.607	30
KD8	2.37	.718	30
KD9	2.67	.711	30

KD10	2.37	.765	30
KD11	1.87	.571	30
KD12	2.27	.740	30
KD13	2.27	.785	30
KD14	1.80	.610	30
KD15	2.27	.868	30
KD16	2.33	.844	30
KD17	2.97	.765	30
KD18	2.40	.855	30
KD19	2.43	.817	30
KD20	1.93	.740	30
KD21	2.30	.794	30
KD22	2.40	.675	30
KD23	2.60	.814	30
KD24	3.07	.640	30
KD25	2.27	.828	30
KD26	2.03	.765	30
KD27	2.67	.661	30
KD28	2.60	.621	30
KD29	2.57	.817	30
KD30	2.60	.814	30

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
KD1	68.60	33.697	.391	.841
KD2	68.37	35.482	.335	.871
KD3	68.80	37.545	-.230	.887
KD4	67.77	35.771	.303	.874
KD5	67.73	36.409	-.065	.882

KD6	67.87	36.120	-.041	.881
KD7	68.30	39.252	-.425	.809
KD8	68.03	34.447	.369	.854
KD9	67.73	31.995	.483	.817
KD10	68.03	35.895	-.010	.876
KD11	68.53	35.706	.352	.866
KD12	68.13	32.947	.341	.834
KD13	68.13	32.947	.313	.836
KD14	68.60	34.386	.327	.849
KD15	68.13	34.051	.356	.856
KD16	68.07	32.685	.310	.835
KD17	67.43	33.495	.360	.843
KD18	68.00	33.862	.380	.853
KD19	67.97	32.861	.305	.836
KD20	68.47	38.809	-.322	.809
KD21	68.10	34.645	.319	.861
KD22	68.00	36.759	-.101	.883
KD23	67.80	31.683	.441	.817
KD24	67.33	35.057	.321	.860
KD25	68.13	35.499	.321	.874
KD26	68.37	33.206	.394	.839
KD27	67.73	31.926	.539	.814
KD28	67.80	33.614	.331	.839
KD29	67.83	32.282	.370	.827
KD30	67.80	32.303	.370	.827

$$30 - 6 = 24 \times 4 + 24 \times 1 / 2 = 60$$



LAMPIRAN 4
HASIL UJI HIPOTESIS

NPar Tests

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		perilaku konsumtif	kontrol diri
N		30	30
Normal Parameters ^a	Mean	63.23	50.13
	Std. Deviation	6.890	5.667
Most Extreme Differences	Absolute	.204	.129
	Positive	.204	.114
	Negative	-.188	-.129
Kolmogorov-Smirnov Z		1.119	.707
Asymp. Sig. (2-tailed)		.163	.700
a. Test distribution is Normal.			

Means

Case Processing Summary

	Cases					
	Included		Excluded		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
perilaku konsumtif * kontrol diri	30	100.0%	0	.0%	30	100.0%

Report

perilaku konsumtif

kontrol diri	Mean	N	Std. Deviation
36	85.00	1	.
48	65.00	1	.
50	70.00	1	.
52	62.00	1	.
53	68.00	1	.
54	62.50	2	6.121
55	61.00	2	6.414
56	65.50	2	.707
57	60.00	3	6.000
58	61.00	1	.
59	64.50	2	7.121
60	61.00	5	6.414
61	60.75	4	.500
62	64.00	1	.
63	64.00	1	.
64	62.00	1	.
65	61.00	1	.
Total	63.23	30	6.890

ANOVA Table

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
perilaku konsumtif * kontrol diri	Between Groups (Combined)	665.117	16	41.570	19.129	.000
	Linearity	403.329	1	403.329	185.603	.000
	Deviation from Linearity	261.788	15	17.453	8.031	.532
	Within Groups	28.250	13	2.173		
	Total	693.367	29			

Measures of Association

	R	R Squared	Eta	Eta Squared
perilaku konsumtif * kontrol diri	-.763	.582	.979	.959

Correlations

		perilaku konsumtif	TTKKD
perilaku konsumtif	Pearson Correlation	1	-.763**
	Sig. (2-tailed)		.000
	N	30	30
Kontrol diri	Pearson Correlation	-.763**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	30	30

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