

**HUBUNGAN KEPRIBADIAN DAN KONSEP DIRI DENGAN
PERILAKU KONSUMTIF PADA SISWI SMA
MUHAMMADIYAH 2 TANJUNG SARI
MEDAN**

TESIS

OLEH

**RATIH AYU PRIYANTI
NPM: 171804016**



**PROGRAM STUDI MAGISTER PSIKOLOGI
PROGRAM PASCASARJANA
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2019**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 27/11/25

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)27/11/25

**HUBUNGAN KEPRIBADIAN DAN KONSEP DIRI DENGAN
PERILAKU KONSUMTIF PADA SISWI SMA
MUHAMMADIYAH 2 TANJUNG SARI
MEDAN**

TESIS



**PROGRAM STUDI MAGISTER PSIKOLOGI
PROGRAM PASCASARJANA
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2019**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 27/11/25

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)27/11/25

**HUBUNGAN KEPRIBADIAN DAN KONSEP DIRI DENGAN
PERILAKU KONSUMTIF PADA SISWI SMA
MUHAMMADIYAH 2 TANJUNG SARI
MEDAN**

TESIS

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Magister Psikologi
pada Program Pascasarjana Universitas Medan Area



**PROGRAM STUDI MAGISTER PSIKOLOGI
PROGRAM PASCASARJANA
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2019**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 27/11/25

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)27/11/25

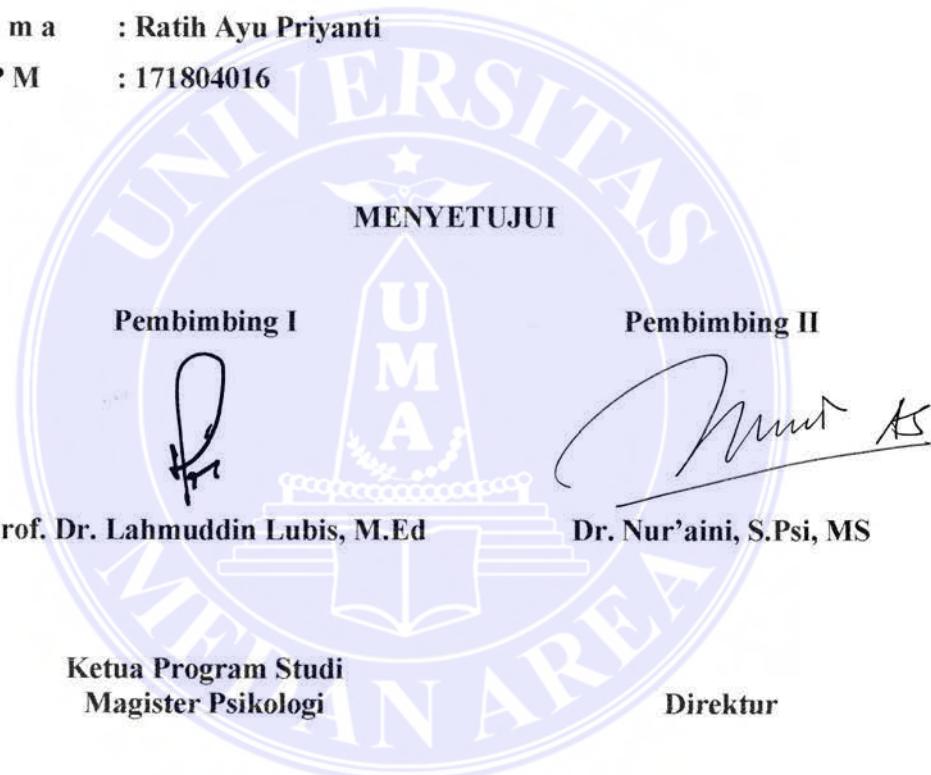
UNIVERSITAS MEDAN AREA
PROGRAM PASCASARJANA
PROGRAM STUDI MAGISTER PSIKOLOGI

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul : Hubungan Kepribadian Dan Konsep Diri Dengan Perilaku Konsumtif Pada Siswi SMA Muhammadiyah 2 Tanjung Sari

N a m a : Ratih Ayu Priyanti

N P M : 171804016



Prof. Dr. Sri Milfayetty., MS.Kons.

Prof. Dr. Ir. Retna Astuti K., MS

Telah diuji pada Tanggal 9 Oktober 2019

Nama : Ratih Ayu Priyanti

NPM : 171804016



Panitia Penguji Tesis :

Ketua : Prof. Dr. Sri Milfayetty., MS.Kons

Sekretaris : Nurmaida Indrawani Siregar, S.Psi, M.Sip

Penguji I : Prof. Dr. Lahmuddin Lubis, M.Ed

Penguji II : Dr. Nur'aini, S.Psi., MS

Penguji Tamu : Drs. Hasanuddin, M.Ag., Ph.D

PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam tesis ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu Perguruan Tinggi dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Medan, 09 Oktober 2019

Yang menyatakan

**(Ratih Ayu Priyanti)
171804016**



KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis ucapkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karuniaNYA, sehingga dapat menyelesaikan Tesis dengan judul “Hubungan Kepribadian dan Konsep Diri dengan Perilaku Konsumtif pada Siswi SMA Muhammadiyah Tanjung Sari”. Tesis ini di susun untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Magister Psikologi pada Program Pasca Sarjana Universitas Medan Area.

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada Dosen Pembimbing (Prof. Dr. Lahmuddin Lubis, M.Ed dan Dr. Nur'aini, S.Psi., MS) yang telah membimbing dan mengarahkan penulis dalam pembuatan Tesis ini.

Penulis menyadari bahwa Tesis ini masih banyak kekurangan, oleh karena itu dengan segala kerendahan hati penulis membuka diri untuk menerima saran maupun kritikan yang konstruktif, dari para pembaca demi penyempurnaannya dalam upaya menambah khasanah pengetahuan dan bobot dari Tesis ini. Semoga Tesis ini bermanfaat, baik bagi perkembangan ilmu pengetahuan maupun bagi dunia pendidikan dan pemerintahan.

Medan, 09 Oktober 2019

Penulis

(Ratih Ayu Priyanti)

NPM. 171804016

UCAPAN TERIMA KASIH

Puji syukur penulis ucapkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karuniaNya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tesis dengan judul "Hubungan Kepribadian dan Konsep Diri dengan Perilaku Konsumtif pada Siswi SMA Muhammadiyah 2 Tanjung Sari Medan". Tesis ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Magister Psikologi pada Program Pascasarjana Universitas Medan Area.

Penulisan Tesis ini merupakan salah satu persyaratan akademik untuk menyelesaikan pendidikan pada Program Studi Magister Psikologi Universitas Medan Area.

Penulisan menyadari penulisan Tesis ini tidak dapat terlaksana tanpa bantuan dan kerjasama dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang tak terhingga kepada Bapak/Ibu :

1. Rektor Universitas Medan Area, Prof. Dr. Dadan Ramdan, M.Eng., M.Sc.
2. Direktur Pascasarjana Universitas Medan Area, Prof. Dr. Ir. Hj. Retna Astuti Kuswardani, MS
3. Ketua Program Studi Magister Psikologi, Prof. Dr. Sri Milfayetti, MS.Kons
4. Komisi Pembimbing : Prof. Dr. Lahmuddin Lubis, M.Ed dan Dr. Nur'aini, S.Psi., MS
5. Ayahanda Alm. Dr. Syamsurizal dan Ibunda Hj. Farida Hanum, suami tercinta Muhammad Rajali ,SE yang selalu mendoakan dan memberikan semangat maupun dukungan kepada penulis. Anak-anakku tersayang kakak Haura dan adek Haisha yang selalu menjadi penyemangat bagi penulis dalam menyelesaikan Tesis ini
6. Adik adikku Kapten Czi Muhammad Iqbal dan Astri Noviyanti, S.,Psi
7. Keluarga besar kakek Amir Hasan
8. Rekan rekan seperjuangan pak sariman, kak dewi dan fitri
9. Rekan-rekan mahasiswa Pascasarjana Universitas Medan Area Kelas B Malam angkatan 2017
10. Seluruh staf/pegawai Pascasarjana Universitas Medan Area

UNIVERSITAS MEDAN AREA

11. Kepala Sekolah, Guru, Staf pegawai dan Siswi SMA Muhammadiyah 2
Tanjung Sari Medan

12. Keluarga besar Yayasan Pusat Kajian dan Perlindungan Anak (PKPA)

Akhirnya penulis berharap semoga Tesis ini dapat berguna dan bermanfaat bagi semua pihak. Semoga Allah SWT membalas segala bantuan dan kebaikan yang telah penulis terima.

Medan, 9 Oktober 2019

Penulis

Ratih Ayu Priyanti
NPM. 171804016



ABSTRAK

Ratih Ayu Priyanti. Hubungan Antara Kepribadian Dan Konsep Diri Dengan Perilaku Konsumtif Pada Siswi SMA Muhammadiyah 2 Tanjung Sari. 2019.

Tujuan penelitian ini bertujuan untuk menganalisis hubungan kepribadian dan konsep diri dengan perilaku konsumtif pada siswi SMA Muhammadiyah kelurahan Tanjung Sari. Jenis penelitian yang digunakan penelitian kuantitatif. Dengan pendekatan korelasional dengan jumlah populasi sebanyak 292 orang. Teknik pengambilan sampel adalah *purposive sampling* dengan jumlah sampel 198 siswi. Tehnik pengumpulan data melalui skala kepribadian, skala konsep diri dan skala perilaku konsumtif. Teknik analisis menggunakan analisis berganda dengan $\alpha = 0,05$. Hasil analisis data dalam penelitian ini menunjukkan ada hubungan antara kepribadian dengan perilaku konsumtif dengan $p\text{-value} = 0,000$ dengan koefisien korelasi $r_{x_1y} = 0,50$, dengan determinasi r^2 sebesar 0,484 (48,4%). Selanjutnya, diketahui konsep diri mempunyai hubungan yang negatif dan signifikan terhadap perilaku konsumtif di SMA Muhammadiyah Medan dengan $p\text{-value} = 0,000$ nilai koefisien korelasi $r_{x_2y} = 0,140$ dan r^2 sebesar 0,490 (49%) dengan $p < 0,00$. Artinya konsep diri mempunyai hubungan yang negatif dengan perilaku konsumtif. Ada hubungan positif dan signifikan antara kepribadian dan konsep diri dengan perilaku konsumtif pada siswi SMA Muhammadiyah Medan, dengan koefisien korelasi $(r_{x_1x_2y}) 0,306$, dengan p value = 0,000. Dengan determinasi r^2 sebesar 0,312 (31,2%). Maka dapat disimpulkan bahwa siswi dengan kepribadian ekstrovert dan memiliki konsep diri yang rendah maka perilaku konsumtifnya tinggi, dengan demikian ketiga hipotesis nya di terima. Disarankan kepada para siswi untuk mengendalikan perilaku konsumtif dengan menerapkan perilaku hidup hemat dan juga dapat menekan perilaku konsumtif dengan melakukan hal yang lebih bermanfaat dilingkungannya bermanfaat dilingkungannya.

Kata kunci : Kepribadian, Konsep Diri dan Perilaku Konsumtif

ABSTRACT

Ratih Ayu Priyanti. The Relationship Between Personality and Self Concepts with Consumptive Behavior at Muhammadiyah 2 Tanjung Sari High School Students. 2019.

The purpose of this study aims to analyze the relationship between personality and self-concept with consumptive behavior among Muhammadiyah high school students in Tanjung Sari. This type of research used quantitative research. With a correlational approach with a population of 292 people. The sampling technique was purposive sampling with a total sample of 198 students. Data collection techniques through personality scales, self-concept scales and consumer behavior scales. The analysis technique uses multiple analysis with $\alpha = 0.05$. The results of data analysis in this study indicate that there is a relationship between personality and consumptive behavior with p -value = 0,000 with a correlation coefficient $rx_1y = 0.50$, with a r^2 determination of 0.484 (48.4%). Furthermore, it is known that self-concept has a negative and significant relationship to consumptive behavior in Muhammadiyah High School Medan with p -value = 0,000 correlation coefficient values $rx_2y = 0.140$ and r^2 of 0.490 with $p < 0.00$. This means that self-concept has a negative relationship with consumptive behavior. There is a positive and significant relationship between personality and self-concept with consumptive behavior in Medan Muhammadiyah high school students, with a correlation coefficient (rx_1x_2y) of 0.306, with $p = 0,000$. With the determination r^2 of 0.312 (31.2%). So it can be concluded that female students with extroverted personality and low self-concept have high consumptive behavior, thus all three hypotheses are accepted. It is recommended to students to control consumptive behavior by applying life-saving behaviors and also to suppress consumptive behavior by doing things that are more beneficial in their environment.

Keywords : Personality, Self-Concept and Consumptive Behavior

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL LUAR

HALAMAN SAMPUL DALAM

HALAMAN SETELAH SAMPUL DALAM

HALAMAN PERSETUJUAN.....	i
--------------------------	---

HALAMAN PENGESAHAN	ii
--------------------------	----

HALAMAN PERNYATAAN.....	iii
-------------------------	-----

KATA PENGANTAR	iv
----------------------	----

ABSTRAK.....	v
--------------	---

ABSTRACT	vi
----------------	----

DAFTAR ISI	vii
------------------	-----

DAFTAR TABEL.....	xi
-------------------	----

DAFTAR LAMPIRAN	xii
-----------------------	-----

BAB I PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Identifikasi Masalah	9
1.3. Rumusan Masalah	10
1.4. Tujuan Penelitian	10
1.5. Manfaat Penelitian	10

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Kerangka Teori	13
2.1.1. Perilaku Konsumtif	13
2.1.1.1. Pengertian Perilaku Konsumtif	13
2.1.1.2. Aspek-aspek Perilaku Konsumtif	14
2.1.1.3. Kartakteristik Perilaku konsumtif	16
2.1.1.4. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Perilaku konsumtif	17
2.1.2. Kepribadian	26
2.1.2.1. Pengertian Kepribadian	26

2.1.2.2. Tipe –Tipe Kepribadian	28
2.1.2.3.Karakteristik Kepribadian Ekstrovert dan Introvert	31
2.1.2.4.Indikator Kepribadian Ekstrovert-Introvert	33
2.1.2.5. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kepribadian	34
2.1.2.6. Pembentukan dan Perkembangan Kepribadian Remaja	35
2.1.3. Konsep Diri	37
2.1.3.1.Pengertian Konsep Diri	37
2.1.3.2. Pembentukan dan Perkembangan Konsep Diri .	37
2.1.3.3. Aspek-Aspek Konsep Diri	39
2.1.3.4. Faktor-faktor yang mempengaruhi konsep diri .	41
2.2. Kerangka Konsep	42
2.2.1.Hubungan Kepribadian dengan Perilaku Konsumtif	42
2.2.2. Hubungan Konsep Diri dengan Perilaku Konsumtif	44
2.2.3.Hubungan Kepribadian dan Konsep Diri dengan Perilaku Konsumtif	47
2.3. Hipotesis	53
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	
3.1. Desain Penelitian	54
3.2. Tempat dan Waktu Penelitian	54
3.2.1. Tempat Penelitian	54
3.2.2. Waktu Penelitian	55
3.3. Identifikasi Variabel	55
3.4. Definisi Operasional Variabel	56
3.4.1. Variabel Terikat	56
3.4.2. Variabel Bebas	56
3.5. Populasi dan Sampel	58
3.5.1. Populasi	58
3.5.2. Sampel	59
3.6. Teknik Pengambilan Sampel	60

3.7. Metode Pengumpulan Data	60
3.7.1. Skala Perilaku Konsumtif	61
3.7.2. Skala Kepribadian.....	63
3.7.3. Skala Konsep Diri	65
3.8. Uji Validitas dan Reliabilitas	66
3.8. 1.Uji Validitas	66
3.8.2. Uji Reliabilitas	67
3.9. Prosedur Penelitian	69
3.10. Teknik Analisis Data	70
3.10.1. Uji Asumsi	70
3.10.1.1. Uji Normalitas	71
3.10.1.2 Uji Linearitas	72
3.10.2 Uji Hipotesis	73
3.10.3. Analisis Regresi Linier Berganda.....	73

BAB IV PELAKSANAAN, ANALISIS DATA, HASIL PENELITIAN

DAN PEMBAHASAN	76
4.1 Orientasi Kancah	76
4.1.1 Gambaran Umum Subjek Penelitian.....	76
4.1.2 Visi, Misi, Tujuan Sekolah	77
4.1.3 Struktur Organisasi.....	78
4.1.4 Kurikulum.....	81
4.1.5 Sarana dan Prasarana	81
4.1.6 Ekstrakurikuler	82
4.2 Persiapan Penelitian.....	82
4.2.1 Persiapan Administrasi.....	82
4.2.2 Persiapan Alat Ukur Penelitian	82
4.2.3. Uji Coba Alat Ukur Penelitian.....	83
4.2.4 Hasil Uji Validitas.....	84
4.3 Pelaksanaan penelitian.....	89
4.4 Analisis data dan Hasil Penelitian	90

4.4.1 Asumsi Penelitian.....	91
4.4.2 Uji Hipotesis.....	93
4.4.3 Analisis Regresi Berganda	97
4.4.4 Hasil Mean Hipotetik dan Mean Empirik	100
4.5 Pembahasan	102
4.5.1 Hubungan Kepribadian dengan Perilaku Konsumtif	102
4.5.2 Hubungan Konsep Diri dengan Perilaku Konsumtif.....	104
4.5.3 Hubungan Kepribadian dan Konsep Diri dengan Perilaku Konsumtif	107
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	110
5.1 Kesimpulan.....	110
5.2 Saran	111

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN



4.4.1 Asumsi Penelitian.....	91
4.4.2 Uji Hipotesis.....	93
4.4.3 Analisis Regresi Berganda	97
4.4.4 Hasil Mean Hipotetik dan Mean Empirik	100
4.5 Pembahasan	102
4.5.1 Hubungan Kepribadian dengan Perilaku Konsumtif	102
4.5.2 Hubungan Konsep Diri dengan Perilaku Konsumtif.....	104
4.5.3 Hubungan Kepribadian dan Konsep Diri dengan Perilaku Konsumtif	107
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	110
5.1 Kesimpulan.....	110
5.2 Saran	111

DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN



2.1.2.2. Tipe –Tipe Kepribadian	28
2.1.2.3. Karakteristik Kepribadian Ekstrovert dan Introvert	31
2.1.2.4. Indikator Kepribadian Ekstrovert-Introvert	33
2.1.2.5. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kepribadian	34
2.1.2.6. Pembentukan dan Perkembangan Kepribadian Remaja	35
2.1.3. Konsep Diri	37
2.1.3.1. Pengertian Konsep Diri	37
2.1.3.2. Pembentukan dan Perkembangan Konsep Diri .	37
2.1.3.3. Aspek-Aspek Konsep Diri	39
2.1.3.4. Faktor-faktor yang mempengaruhi konsep diri .	41
2.2. Kerangka Konsep	42
2.2.1. Hubungan Kepribadian dengan Perilaku Konsumtif	42
2.2.2. Hubungan Konsep Diri dengan Perilaku Konsumtif	44
2.2.3. Hubungan Kepribadian dan Konsep Diri dengan Perilaku Konsumtif	47
2.3. Hipotesis	53

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Desain Penelitian	54
3.2. Tempat dan Waktu Penelitian	54
3.2.1. Tempat Penelitian	54
3.2.2. Waktu Penelitian	55
3.3. Identifikasi Variabel	55
3.4. Definisi Operasional Variabel	56
3.4.1. Variabel Terikat	56
3.4.2. Variabel Bebas	56
3.5. Populasi dan Sampel	58
3.5.1. Populasi	58
3.5.2. Sampel	59
3.6. Teknik Pengambilan Sampel	60

3.7. Metode Pengumpulan Data	60
3.7.1. Skala Perilaku Konsumtif	61
3.7.2. Skala Kepribadian.....	63
3.7.3. Skala Konsep Diri	65
3.8. Uji Validitas dan Reliabilitas	66
3.8. 1.Uji Validitas	66
3.8.2. Uji Reliabilitas	67
3.9. Prosedur Penelitian	69
3.10. Teknik Analisis Data	70
3.10.1. Uji Asumsi	70
3.10.1.1. Uji Normalitas.....	71
3.10.1.2 Uji Linearitas	72
3.10.2 Uji Hipotesis	73
3.10.3. Analisis Regresi Linier Berganda.....	73
BAB IV PELAKSANAAN, ANALISIS DATA, HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	76
4.1 Orientasi Kancah	76
4.1.1 Gambaran Umum Subjek Penelitian	76
4.1.2 Visi, Misi, Tujuan Sekolah	77
4.1.3 Struktur Organisasi.....	78
4.1.4 Kurikulum.....	81
4.1.5 Sarana dan Prasarana	81
4.1.6 Ekstrakurikuler	82
4.2 Persiapan Penelitian.....	82
4.2.1 Persiapan Administrasi.....	82
4.2.2 Persiapan Alat Ukur Penelitian	82
4.2.3. Uji Coba Alat Ukur Penelitian.....	83
4.2.4 Hasil Uji Validitas.....	84
4.3 Pelaksanaan penelitian.....	89
4.4 Analisis data dan Hasil Penelitian	90

4.4.1 Asumsi Penelitian.....	91
4.4.2 Uji Hipotesis.....	93
4.4.3 Analisis Regresi Berganda	97
4.4.4 Hasil Mean Hipotetik dan Mean Empirik	100
4.5 Pembahasan	102
4.5.1 Hubungan Kepribadian dengan Perilaku Konsumtif	102
4.5.2 Hubungan Konsep Diri dengan Perilaku Konsumtif.....	104
4.5.3 Hubungan Kepribadian dan Konsep Diri dengan Perilaku Konsumtif	107
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	110
5.1 Kesimpulan.....	110
5.2 Saran	111

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN



DAFTAR TABEL

Tabel 3.1. Tahapan dan Alokasi waktu penelitian.....	55
Tabel 3.2. Jumlah siswi pada Masing-masing Kelas	59
Tabel 3.3. Skala Likert dalam Pengukuran Perilaku konsumtif	61
Tabel 3.4. Blueprint Skala Perilaku Konsumtif	62
Tabel 3.5. Blueprint Kepribadian	64
Tabel 3.6. Skala Likert dalam Pengukuran Konsep Diri	65
Tabel 3.7. Blueprint Skala Konsep Diri	65
Tabel 3.8. Interpretasi Korelasi	74
Tabel 4.1 Nama Kepala SMA Muhammadiyah 2 Tanjung Sari Medan	77
Tabel 4.2. Daftar Nama Guru SMA Muhammadiyah Tanjung Sari Medan ..	79
Tabel 4.3 Rombongan Belajar SMA Muhammadiyah T.A 2018/2019.....	81
Tabel 4.4 Jumlah Sarana Prasarana SMA Muhammadiyah Tanjung Sari Medan Tahun Pelajaran 2017/2018.....	81
Tabel 4.5 Instrumen Perilaku Konsumtif yang Valid dan Gugur.....	85
Tabel 4.6 Instrumen Kepribadian yang Valid dan Gugur	86
Tabel 4.7 Instrumen Konsep Diri yang Valid dan Gugur	88
Tabel 4.8 Hasil Uji Reliabilitas	89
Tabel 4.9 Hasil Uji Normalitas Kolmogorov – Smirnov Z	91
Tabel 4.10 Hasil Uji Linieritas	92
Tabel 4.11 Uji Linearitas	93
Tabel 4.12 Interpretasi Koefisien Korelasi.....	94
Tabel 4.13 Interpretasi Koefisien Korelasi Kepribadian dengan Perilaku konsumtif.....	94
Tabel 4.14 Interpretasi Koefisien Korelasi Konsep Diri dan Perilaku Konsumtif.....	95
Tabel 4.15 Interpretasi Koefisien Korelasi Hubungan Kepribadian, Konsep Diri dengan Perilaku konsumtif	95
Tabel 4.16 Hasil Analisis Regresi Berganda.....	98
Tabel 4.17 Hasil Rata-rata Empirik dan Rata-rata Hipotetik	102

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Skala Alat Ukur
- Lampiran 2 Data Try Out Skala Penelitian
- Lampiran 3 Hasil Uji Reliabilitas dan Validitas Alat Ukur
- Lampiran 4 Tabulasi Data Penelitian
- Lampiran 5 Uji Normalitas dan Linearitas
- Lampiran 6 Hasil Uji Hipotesis



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Konsumsi merupakan kebutuhan bagi setiap individu. Konsumsi menunjukkan kebutuhan yang sifatnya tersier (hiburan, mobil, alat rumah tangga mewah, dan lain-lain) sepertinya telah menggantikan kebutuhan pokok. Menurut Piliang (2011), suatu keadaan atau kecenderungan untuk mengkonsumsi barang-barang yang sebenarnya kurang diperlukan secara berlebihan untuk mencapai kepuasan yang maksimal yang disebut sebagai perilaku konsumtif.

Perilaku konsumtif adalah tindakan individu yang secara langsung terlibat dalam memperoleh dan menggunakan barang atau jasa dengan mendahulukan proses pengambilan keputusan. Predikat konsumtif biasanya melekat pada diri seseorang apabila seseorang tersebut membeli barang atau jasa diluar kebutuhan rasional (Mangkunegara, 2009)

Dahlan (dalam Sumartono, 2002) berpendapat bahwa perilaku konsumtif adalah suatu perilaku yang ditandai oleh adanya kehidupan mewah dan berlebihan, penggunaan segala hal yang dianggap paling mahal yang memberikan kepuasan dan kenyamanan mengkonsumsi barang pada saat sekarang tanpa berpikir kebutuhannya di masa yang akan datang. Dapat dianggap sebagai suatu pemborosan. Kata pemborosan itu sendiri bisa diartikan penggunaan harta secara berlebih-lebihan. Sebagai contoh membeli pakaian selalu hanya untuk terlihat modis dan mengikuti tren, padahal tren itu sendiri selalu berubah sehingga ia tidak pernah puas dengan apa yang dimilikinya. Selain dampak tersebut diatas, perilaku

konsumtif juga berdampak pada psikologis, sosial, dan etika seseorang (Tambunan, 2011). Sosiolog sekaligus Dosen Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik UMY, Zuly Qodir mengatakan, praktik konsumerisme rakyat Indonesia sudah mulai sejak 1990-an. Hal ini diperngaruhi cara hidup orang luar negeri yang begitu konsumtif setiap hari.

"Sejak Indonesia mulai mengenal kata globalisasi, sejak itulah masa-masa konsumerisme di Indonesia. Dan konsumerisme sendiri merupakan pembeda kelas sosial yang nyata," (Zuly Qodir).

Zuly mengatakan, sifat konsumeris dan konsumtif dalam diri seseorang tidak akan berhenti begitu saja (Afrizal, 2012).

Secara psikologis dampak yang ditimbulkan dan perilaku konsumtif yaitu kecemasan, rasa tidak aman, dan menyerang kalangan menghabiskan waktu dengan teman-temannya, merasa lebih dekat dengan teman sebayanya. Keinginan tersebut akan menjadi penggerak alasan-alasan atau dorongan-dorongan dalam diri yang menyebabkan ia berbuat sesuatu. Konsumerisme tanpa disadari sudah menjadi budaya akan tetapi menjurus pada penyakit sosial yang berpotensi menciptakan masyarakat individualis dan materialistik, bahkan mengarah ke hedonisme. Hal ini ditandai dengan adanya sekelompok masyarakat yang aktif mengonsumsi produk-produk me-wah sebagai sebuah *prestise* dan kehormatan atau sekadar pemenuhan hasrat (Keswara, 2013).

Perilaku konsumtif lebih banyak dialami oleh wanita daripada kaum pria. Hal ini terlihat wanita senang berbelanja produk fashion untuk menunjang penampilannya sehingga tanpa disadari cenderung konsumtif. (Minauli, 2012). Perilaku konsumtif tersebut lambat laun akan mempengaruhi gaya hidup

seseorang dari sederhana menjadi kompleks dalam pemenuhan setiap kebutuhan untuk menampilkan dirinya tampak menjadi cantik dan menarik (Kompas, 2003).

Fenomena yang terjadi saat ini menunjukkan bahwa masyarakat yang berperilaku konsumtif tidak melihat usia, jenis kelamin, dan pekerjaan. Mereka bisa saja dari kaum remaja, dewasa, dan orangtua namun beberapa penelitian melaporkan bahwa remaja cenderung berperilaku konsumtif. Hal ini sejalan dengan yang disampaikan oleh Wagner (2009) bahwa remaja ingin diakui keberadaanya oleh lingkungan sekitar sehingga perilaku konsumsi yang dilakukan oleh remaja hanya untuk bisa diterima dan menjadi bagian dari lingkungan tersebut. Remaja dapat dikaitkan dengan perilaku konsumtif karena sebagian besar dari remaja belum mempunyai penghasilan sendiri namun banyak remaja yang miliki pengeluaran cukup besar.

Menurut penelitian Mortimer & Clarke (2010), secara umum ada perbedaan dalam pola perilaku konsumtif antara pria dan wanita. Perbedaan tersebut adalah :

Table 1.1
Perbedaan pola perilaku konsumtif antara pria dan wanita

Pria	Wanita
1. Saat berbelanja sering melakukannya sendiri	1. Lebih sering berbelanja bersama teman-temannya
2. Sudah membuat daftar belanjaan apa saja yang akan dibeli, dan memeriksa produknya dan segera membayarnya	2. Lebih banyak menghabiskan waktu untuk membandingkan harga serta menikmati saat saat berbelanja
3. Kurang menikmati kegiatan berbelanja sehingga sering terburu-buru mengambil keputusan sendiri	3. Lebih tertarik pada warna dan bentuk, bukan pada hal teknis dan kegunaannya 4. Senang melakukan kegiatan berbelanja

Teori lainnya juga menyatakan bahwa perilaku konsumtif ini terjadi pada remaja, baik remaja putra maupun remaja putri. Akan tetapi, remaja putri cenderung berperilaku konsumtif dibandingkan remaja putra. Menurut Zebua dan Nurdjayadi (2001) berdasarkan pendekatan psikologi konsumen, remaja khususnya remaja-remaja putri merupakan kelompok konsumen yang memiliki karakteristik khas seperti mudah tertarik pada mode, mudah terbujuk iklan dan rayuan penjual, tidak hemat, kurang realistik, romantis, dan impulsif. Karakteristik ini tampaknya memudahkan mereka terjerat dalam perilaku membeli yang kurang efisien. Berdasarkan pengamatan dalam kehidupan sehari-hari.

Parma (2007), dalam penelitiannya mengatakan bahwa perilaku konsumtif pada remaja putri cenderung dipengaruhi oleh faktor rasional dan faktor emosional. Remaja yang berperilaku konsumtif mengutamakan faktor emosionalnya saja, misalnya dengan hanya memperhitungkan gengsi dan *persestise*, sedangkan remaja yang memperhatikan faktor rasional cenderung memperhitungkan manfaat serta harga produk yang berwujud mode atau *style* popular. Hal ini juga diperkuat oleh Schiffman dan Kanuk (2007) yang menyatakan bahwa dalam membeli barang konsumen dipengaruhi oleh motif emosional seperti hal-hal yang bersifat pribadi atau subjektif seperti status, harga diri, perasaan cinta dan lain sebagainya.

Munculnya perilaku konsumtif disebabkan oleh faktor internal dan faktor eksternal. Adapun faktor internal yang berpengaruh pada perilaku konsumtif individu adalah motivasi, harga diri, observasi, proses belajar, kepribadian dan konsep diri. Sementara faktor eksternal yang berpengaruh pada perilaku

konsumtif individu adalah kebudayaan, kelas sosial, kelompok-kelompok sosial dan referensi serta keluarga (Sumartono, 2002)

Mangkunegara (2009) menyebutkan bahwa ada 2 (dua) faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif seseorang, yaitu kekuatan sosial budaya dan kekuatan psikologis. Salah satu kekuatan Psikologis yaitu kepribadian. Karena kepribadian dapat mempengaruhi kecenderungan perilaku seorang individu. Faktor kepribadian merupakan faktor bawaan yang melekat yang dipengaruhi oleh faktor genetik dan lingkungan.

Eysenc (dalam Alwisol, 2009) juga mengklasifikasikan seseorang berdasarkan dua tipe kepribadian, yaitu tipe kepribadian *Introvert* dan *Ekstrovert*. Orang *Introvert* lebih menyukai aktivitas yang tidak menarik dan cenderung membosankan, mereka lebih menyukai aktifitas rutin mereka dengan orang-orang yang sama. Orang yang *introvert* lebih menarik diri dan menghindari riuh rendah situasi di sekelilingnya yang dapat membuatnya kelebihan rangsangan. Pribadi *ekstrovert* memilih berpartisipasi dalam kegiatan bersama, pesta hura-hura, olahraga beregu, (sepakbola, arungjeram), minum alkohol dan menghisap mariyuana.

Remaja menurut Piaget (dalam Ali dan Ansori, 2004) adalah suatu usia dimana individu menjadi terintegrasi kedalam masyarakat dewasa, suatu usia dimana anak tidak merasa bahwa dirinya berada dibawah tingkat orang yang lebih tua melainkan merasa sama, atau paling tidak sejajar. Pada masa peralihan ini, status remaja dapat dikatakan tidak jelas dan terdapat keraguan akan peran yang

harus dilakukan seseorang. Pada masa ini, remaja bukan lagi seorang anak dan juga bukan orang dewasa (Hurlock, 2003).

Santrock (2003) mendefinisikan remaja sebagai masa perkembangan transisi antara masa anak-anak dan masa dewasa yang mencakup perubahan-perubahan biologis, kognitif, dan sosial emosional. Perubahan biologis mencakup perubahan-perubahan dalam hakikat fisik individu. Perubahan kognitif meliputi perubahan dalam pikiran, inteligensi, dan bahasa tubuh. Sedangkan perubahan sosial emosional meliputi perubahan dalam hubungan individu dengan manusia lain, dalam emosi, dalam kepribadian dan dalam peran dari konteks sosial dalam perkembangan.

Menurut Hurlock (2004) perkembangan biologis pada remaja terlihat jelas pada perubahan tinggi badan, bentuk badan, berkembangnya otot –otot tubuh, dan sebagainya. Hal ini menyebabkan remaja putri seringkali menjadi tidak suka dengan keadaan tubuhnya dan menjadikan remaja tidak percaya diri. Perubahan sosial yang dialami remaja menyebabkan remaja harus menyesuaikan diri dengan teman sebayanya dan orang lain. Akibat tidak percaya diri menyebabkan remaja mencari cara untuk dapat meningkatkan percaya dirinya. Salah satu cara adalah penggunaan barang-barang yang dianggap mampu meningkatkan rasa percaya dirinya.

Swastha & Handoko, 1997 (dalam jurnal spirits Vol 2 No. 1 November 2011) menyatakan bahwa salah satu faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif pada remaja adalah konsep diri. Sama seperti yang telah dijelaskan diatas, sebelumnya. Rakhmat (2003) menekankan Konsep diri pada remaja adalah

suatu pandangan atau hal penting yang akan menentukan bagaimana seseorang memandang dirinya sendiri. Konsepdiri yang positif berarti kemampuan memahami tentang kelebihan serta kekurangan yang dimilikinya. Individu yang memiliki konsep diri positif tidak merasa rendah diri dengan kekurangannya, dan berusaha meminimalisir kekurangan yang dimilikinya.

Konsep diri positif akan membuat individu merasa senang karena individu tersebut akan secara suka cita menerima kondisi diri. Sebaliknya konsep diri negatif adalah individu merasa rendah diri dengan kekurangan yang ada pada dirinya dan tidak memiliki pendirian teguh sehingga cenderung mudah terbujuk rayu untuk melakukan konformits sesuai dengan kelompok referensinya.

Adanya keinginan untuk meningkatkan percaya diri dan kebutuhan dalam berteman dapat mendorong remaja membeli barang secara berlebihan. Selain itu, karakteristik remaja yang labil, spesifik dan mudah dipengaruhi membuat mereka sering dijadikan target pemasaran produksi, sehingga akhirnya mendorong munculnya berbagai gejala dalam membeli yang tidak wajar (Zebua dan Nurdjayadi, 2001).

Tambunan (2001) menjelaskan bahwa bagi produsen, kelompok usia remaja adalah salah satu pasar yang yang potensial. Alasannya antara lain, karena pola konsumsi seseorang terbentuk pada usia remaja. Disamping itu, remaja biasanya mudah terbujuk rayuan iklan, suka ikut-ikutan teman, tidak realistik, dan cenderung boros dalam menggunakan uangnya. Sifat-sifat remaja inilah yang dimanfaatkan oleh sebagian produsen untuk memasuki pasar remaja.

Pada jaman millenial saat ini ditemukan fenomena remaja yang melakukan belanja online , naik 5 kali lipat pada tahun 2017 (studi e-commerce shopee). Manager shopee yanuar, menyatakan “Hal ini menunjukkan bahwa kaum remaja saat ini sangat ramah dengan dunia digital ditambah lagi banyak diantara mereka yang sudah mulai bekerja yaitu berjualan secara online” (Rezeki Yanuar, 2018).

Studi Awal yang dilakukan di sekolah muhammadiyah ditemukan data bahwa ada siswa mereka seringkali tertarik untuk membeli barang-barang diskon meskipun sebenarnya mereka tidak terlalu memerlukan dan sudah memiliki barang serupa. Selain itu lokasi sekolah mereka yang terbilang berada di lokasi elit, dekat dengan pusat perbelanjaan, dan kafe-kafe serta tempat nongkrong 24 jam, membuat para siswa sering nongkrong dan tidak langsung pulang kerumah. Selain itu juga pilihan gadget keluaran terbaru membuat para siswa jadi sering berganti ganti telepon genggam.

Penelitian lain, memperlihatkan bahwa saat ini pembelanjaan yang dilakukan remaja dan penggunaan busana dan aksesoris, seperti sepatu, tas, jam tangan, dan sebagainya mereka yakini yang dapat menunjang penampilan mereka. Para remaja juga tidak segan-segan untuk membeli barang-barang yang menarik dan mengikuti *trend* yang sedang berlaku, karena jika tidak , mereka akan dianggap kuno, kurang ‘gaul’ dan tidak trendi. Akibatnya, para remaja tidak memperhatikan kebutuhannya, ketika membeli barang. Mereka cenderung membeli barang yang mereka inginkan bukan yang mereka butuhkan secara berlebihan dan tidak wajar. Sikap atau perilaku remaja yang mengkonsumsi

barang secara berlebihan dan tidak wajar inilah yang disebut dengan perilaku konsumtif.

Perilaku individu dalam membeli barang dipengaruhi oleh dua faktor menurut Engel dkk (Gumulya & Widiastuti, 2013) yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor eksternal di antaranya kebudayaan, kelas sosial, kelompok referensi, keluarga, serta demografi. Faktor internal yang meliputi motivasi, harga diri, gaya hidup serta konsep diri. Siswa yang berperilaku konsumtif karena ingin terlihat cantik, atau ingin membuat dirinya terlihat lebih baik di pandangan orang lain diduga adalah mahasiswa yang memiliki konsep diri negatif, karena mereka berusaha untuk membuat dirinya terlihat ideal di lingkungannya. Dengan kata lain mereka memandang dirinya sendiri dalam kondisi yang belum baik.

Hasil penelitian dari Syaifudin (2018) mengenai hubungan antara konsep diri dengan perilaku konsumtif pada siswa menunjukkan bahwa adanya hubungan negatif antara konsep diri dengan perilaku konsumtif. Semakin negatif konsep diri mahasiswa maka semakin tinggi perilaku konsumtifnya, begitu juga sebaliknya semakin positif konsep diri mahasiswa maka semakin rendah perilaku konsumtifnya.

Bertitik tolak dari uraian diatas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “ Hubungan antara Kepribadian dan Konsep Diri dengan Kecenderungan Perilaku Konsumtif pada Siswi SMA Muhammadiyah Tanjung Sari.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan diatas, maka dapat diidentifikasi permasalahan sebagai berikut :

1. Banyak siswa SMA Muhammadiyah kelurahan Tanjung Sari cenderung membeli barang yang mereka inginkan bukan yang mereka butuhkan secara tidak wajar dan berlebihan
2. Banyak siswa SMA Muhammadiyah kelurahan Tanjung Sari melakukan pembelian apa saja yang yang dibeli oleh temannya sehingga identik dengan pemborosan
3. Banyak siswa SMA Muhammadiyah kelurahan Tanjung Sari dalam pembelian barang berdasarkan dorongan dari dalam dirinya dan juga berdasarkan pengaruh lingkungan

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka dapat diidentifikasi permasalahan sebagai berikut :

1. Apakah ada hubungan kepribadian dengan perilaku konsumtif pada siswi SMA Muhammadiyah kelurahan Tanjung Sari ?
2. Apakah ada hubungan konsep diri dengan perilaku konsumtif pada siswi SMA Muhammadiyah kelurahan Tanjung Sari ?
3. Apakah ada hubungan kepribadian dan konsep diri dengan perilaku konsumtif pada siswi SMA Muhammadiyah kelurahan Tanjung Sari ?

1.4 Tujuan Penelitian

Sebagaimana layaknya sebuah penelitian ilmiah memiliki tujuan, yaitu :

1. Untuk mengetahui hubungan kepribadian dengan perilaku konsumtif pada siswi SMA Muhammadiyah kelurahan Tanjung Sari
2. Untuk mengetahui hubungan konsep diri dengan perilaku konsumtif pada siswi SMA Muhammadiyah Kelurahan Tanjung Sari
3. Untuk mengetahui hubungan kepribadian dan konsep diri dengan perilaku konsumtif pada siswi SMA Muhammadiyah kelurahan Tanjung Sari

1.5. Manfaat Penelitian

Setiap penelitian ilmiah diharapkan dapat memberikan manfaat . Adapun manfaat yang diharapkan dalam penelitian ini adalah :

1. Manfaat Teoritis

- a. Secara teoritis penelitian ini dapat mengembangkan ilmu pengetahuan dibidang psikologi khususnya psikologi sosial psikologi kepribadian, perkembangan dan psikologi pendidikan
- b. Hasil penelitian ini diharapkan merubah referensi dan informasi khasanah keilmuan
- c. Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan bahan rujukan dibidang psikologi khususnya yang berkaitan dengan kepribadian, konsep diri dan perilaku konsumtif

2. Manfaat Praktis

Apabila ditemukan adanya hubungan antara kepribadian dan konsep diri dengan kecenderungan perilaku konsumtif pada siswi SMA Muhammadiyah Tanjung Sari, maka hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk

a. Sekolah

Sebagai bahan masukan dan informasi terkait kepribadian ,konsep diri dan kecenderungan perilaku konsumtif pada siswa-siswi SMA, agar sekolah dapat mengantisipasi dan melakukan tindakan preventif yang dimasukkan dalam kegiatan/kurikulum pembelajaran sehingga dapat mengendalikan perilaku konsumtif.

b. Guru

Sebagai bahan masukan dan informasi terkait kepribadian, konsep diri dan kecenderungan perilaku konsumtif pada siswa-siswi SMA, agar guru dapat mengantisipasi dan melakukan tindakan preventif untuk dapat mengendalikan perilaku konsumtif dalam penyusunan rancangan pembelajaran dalam setiap mata pelajaran

c. Siswa

Sebagai bahan masukan dan informasi terkait kepribadian, konsep diri dan kecenderungan perilaku konsumtif pada siswa-siswi SMA, agar siswa-siswi dapat mengantisipasi dan melakukan tindakan preventif untuk dapat mengendalikan perilaku konsumtif dengan cara membuat prioritas mana kebutuhan mana keinginan, sehingga tidak terjadi pemborosan

d. Orangtua

Sebagai bahan masukan dan informasi terkait kepribadian, konsep diri dan kecenderungan perilaku konsumtif pada siswa-siswi SMA, agar orangtua dapat mengantisipasi dan melakukan tindakan preventif untuk dapat mengendalikan perilaku konsumtif, serta memantau dan meminimalisasi perilaku konsumtif kepada barang-barang yang tidak terlalu dibutuhkan

e. Bagi peneliti, dapat terbentuknya pengalaman dalam pengembangan penelitian khususnya tentang hal-hal yang mempengaruhi perilaku konsumtif. Selain itu sebagai gambaran bagi peneliti tentang hal-hal yang dapat mempengaruhi perilaku konsumtif termasuk pengaruh dari kepribadian dan konsep diri.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Kerangka Teori

2.1.1. Perilaku Konsumtif

2.1.1.1 Pengertian Perilaku Konsumtif

Ada beberapa pengertian perilaku konsumtif. Istilah konsumtif biasanya digunakan pada masalah yang berkaitan perilaku konsumen dalam kehidupan manusia. Dewasa ini salah satu gaya hidup konsumen yang cenderung terjadi di dalam masyarakat adalah gaya hidup yang menganggap materi sebagai sesuatu yang dapat mendatangkan kepuasan tersendiri, gaya hidup seperti ini dapat menimbulkan adanya gejala konsumtifisme, sedangkan konsumtifisme dapat didefinisikan sebagai pola hidup individu atau masyarakat yang mempunyai keinginan untuk membeli atau menggunakan barang dan jasa yang kurang atau tidak dibutuhkan (Lestari, 2006).

Menurut Triyaningsih (2011), perilaku konsumtif merupakan perilaku membeli dan menggunakan barang yang tidak didasarkan atas pertimbangan secara rasional dan memiliki kecenderungan untuk mengkonsumsi sesuatu tanpa batas dimana individu lebih mementingkan faktor keinginan daripada kebutuhan serta ditandai oleh adanya kebutuhan mewah dan berlebihan, penggunaan segala hal yang paling mewah memberikan kepuasan dan kenyamanan fisik.

Sumartono (2002), menyatakan perilaku konsumtif adalah suatu perilaku yang tidak lagi didasarkan pada pertimbangan rasional melainkan karena adanya

keinginan yang sudah mencapai taraf tidak rasional lagi. Perilaku konsumtif melekat pada seseorang bila orang tersebut membeli sesuatu di luar kebutuhan (need) atau pembelian lebih didasarkan pada faktor keinginan (want).

Dengan demikian dapat dibuat batasan bahwa perilaku konsumtif adalah segala macam bentuk perilaku individu dalam membeli suatu barang/produk atau jasa tanpa pertimbangan yang rasional, berdasarkan keinginan bukan kebutuhan demi memberikan kepuasan dan kenyamanan fisik.

2.1.1.2 Aspek-Aspek Perilaku Konsumtif

Menurut Lina & Rosyid (1997), terdapat tiga aspek perilaku konsumtif, adalah sebagai berikut :

1. Pembelian Impulsif (*Impulsive buying*).

Aspek ini menunjukkan bahwa seorang remaja berperilaku membeli semata-mata 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.

2. Pemborosan (*Wasteful buying*).

Perilaku konsumtif sebagai salah satu perilaku yang menghambur-hamburkan banyak dana tanpa disadari adanya kebutuhan yang jelas.

3. 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 dilatarbelakangi oleh sifat remaja yang akan merasa senang dan nyaman ketika dia memakai

barang yang dapat membuatnya lain daripada yang lain dan membuatnya merasa trendy

Sedangkan menurut Mangkunegara (2002), aspek-aspek perilaku konsumtif adalah sebagai berikut:

1. Pemilikan produk.

Seseorang yang sudah memiliki suatu barang akan cenderung membeli sesuatu yang berkaitan dengan barang yang sudah dimiliki. Hal tersebut mendorong terjadinya perilaku konsumtif.

2. Perbedaan individu.

Perbedaan individu akan berpengaruh pada motif individu dalam melakukan pembelian. Ada individu yang membeli karena kebutuhan. Ada individu yang membeli karena ingin memperoleh kesenangan dari perilaku pembelian tanpa mementingkan kegunaan produk.

3. Pengaruh pemasaran.

Pengaruh pemasaran seperti display toko, iklan, promosi, diskon, dan sebagainya mendorong individu untuk berperilaku konsumtif.

4. Pencarian informasi.

Individu melakukan pembelian berdasarkan informasi yang dimiliki individu terkait suatu produk.

2.1.1.3 Karakteristik Perilaku Konsumtif

Menurut Sumartono (2002), karakteristik perilaku konsumtif adalah sebagai berikut :

1. Membeli produk karena iming-iming hadiah.

Pembelian barang tidak lagi 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 seseorang membeli barang tersebut.

3. Membeli produk demi menjaga penampilan gengsi.

Gengsi membuat individu lebih memilih membeli barang yang dianggap dapat menjaga penampilan diri, dibandingkan dengan membeli barang lain yang lebih dibutuhkan.

4. Membeli produk berdasarkan pertimbangan harga (bukan atas dasar manfaat).

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

5. Membeli produk hanya sekadar menjaga simbol atau status.

Individu menganggap barang yang digunakan adalah suatu simbol dari status sosialnya. Dengan membeli suatu produk dapat memberikan simbol status agar kelihatan lebih keren di mata orang lain.

6. Memakai produk karena unsur konformitas terhadap model yang mengiklankan produk.

Individu memakai sebuah barang karena tertarik untuk bisa menjadi seperti model iklan tersebut, ataupun karena model yang diiklankan adalah seorang idola dari pembeli.

7. Munculnya penilaian bahwa membeli produk dengan harga mahal akan menimbulkan rasa percaya diri.

Individu membeli barang atau produk bukan berdasarkan kebutuhan tetapi karena memiliki harga yang mahal untuk menambah kepercayaan dirinya.

8. Keinginan mencoba lebih dari dua produk sejenis yang berbeda. Konsumen akan cenderung menggunakan produk dengan jenis yang sama dengan merek yang lain dari produk sebelumnya ia gunakan, meskipun produk tersebut belum habis dipakainya.

2.1.1.4 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumtif

Menurut Triyaningsih (2011), faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif adalah sebagai berikut:

1. Hadirnya iklan merupakan pesan yang menawarkan suatu produk yang ditujukan pada khalayak melalui media massa yang bertujuan untuk mempengaruhi masyarakat untuk mencoba dan akhirnya membeli produk yang ditawarkan.
2. Konformitas terjadi disebabkan karena keinginan yang kuat pada individu untuk tampil menarik dan tidak berbeda dari kelompoknya serta dapat diterima sebagai bagian dari kelompoknya.
3. Gaya hidup merupakan salah satu faktor utama yang munculnya perilaku konsumtif. Gaya hidup yang dimaksud adalah gaya hidup yang meniru

orang luar negeri yang memakai produk mewah dari luar negeri yang dianggap meningkatkan status sosial seseorang.

4. Kartu kredit digunakan oleh pengguna tanpa takut tidak mempunyai uang untuk berbelanja.

Betty dan Kahle (Sutisna, 2001) menemukan bahwa faktor-faktor yang mendukung perilaku konsumtif, yaitu adanya peran sikap yang ikut mempengaruhi perilaku pembelian. Adapun faktor-faktor tersebut antara lain :

a. Pengaruh keluarga

Keluarga mempunyai pengaruh yang sangat penting dalam proses pengambilan keputusan (pembelian). Dengan mengabaikan kecenderungan anak yang sering memberontak pada orang tua, sebenarnya terdapat hubungan yang kuat antara sikap orang tua dengan sikap si anak. Menurut Bennet dan Kassarjian (Sutisna, 2001) menyatakan bahwa sikap terhadap kesehatan pribadi, pilihan item-item produk kepercayaan mengenai nilai modis tentang suatu produk semua itu akan diperoleh dari orang tua.

b. Pengaruh kelompok kawan sebaya (*Peer Group Influence*)

Beberapa studi memperlihatkan bahwa kawan sebaya atau sejawat dapat mempengaruhi seseorang dalam berprilaku (pembelian). Salah satunya menurut Kast dan Kazarsfeld mempengaruhi sikap dan perilaku pembelian terhadap suatu produk, karena teman dekatnya telah membeli produk tersebut terlebih dahulu.

c. Pengalaman.

Pengalaman masa lalu mempengaruhi sikap terhadap pemilihan produk tertentu. Pengalaman atas penggunaan suatu produk pada masa lampau akan memberikan evaluasi atas produk tersebut, tergantung apakah pengalaman itu menyenangkan atau tidak. Jika pengalaman masa lampau itu kurang menyenangkan, maka konsumen akan cenderung untuk mempunyai sikap negative terhadap produk tersebut. Dan sebaliknya, jika pengalaman peggunaan suatu produk cukup menyenangkan, maka sikap terhadap produk tersebut dimasa datang akan positif.

d. Kepribadian

Seperti yang telah diketahui bahwa kepribadian individu atau konsumen sangat mempengaruhi proses pembelian. Sifat-sifat seperti suka terbuka, kepatuhan atau otorianisme mungkin lebih terlibat dalam persaingan mendapatkan sesuatu produk dengan merk yang mahal dalam usaha mengungguli lawan-lawannya.

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 lain 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 sistem kasta dimana 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 peribadi 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 keluarga merupakan kelompok acuan primer yang paling berpengaruh. Keluarga primer terdiri dari orangtua dan saudara kandung. Dari orangtua individu mendapatkan orientasi atas agama, politik, ekonomi, ambisi peribadi, 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.

2. Pekerjaan.

Pekerjaan seseorang juga mempengaruhi pola konsumsinya. Pekerja 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. jika indikator ekonomi menandakan resesi, pemasar dapat mengambil langkah-langkah untuk merancang ulang, melakukan penempatan ulang, dan menetapkan kembali harga produk sehingga mereka dapat terus menawarkan nilai pada pelanggan sasaran.

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. Pemasar mencari hubungan antara produk dan gaya hidup kelompok. Misalnya sebuah pabrik komputer menemukan sebagian besar pembeli komputer berorientasi pada prestasi, sehingga pemasar dapat mengarahkan merk pada gaya hidup *achiever*. *Copywriter* iklan kemudian dapat menggunakan kata-kata dan simbol yang menarik bagi *achiever*.

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. Jika jenis kepribadian dengan pilihan produk atau merk yang berkaitan dengan kepribadian adalah konsep diri (citra pribadi) seseorang. Pemasar berusaha mengembangkan citra merk yang sesuai dengan citra pribadi sasaran.

d. Faktor Psikologis

Keputusan pembelian juga dipengaruhi oleh karakteristik faktor psikologis yang terdiri dari :

1. Motivasi.

Motivasi berasal dari kata motif, merupakan kekuatan yang terdapat dalam diri individu yang menyebabkan individu bertindak atau berbuat. Setiap orang selalu mempunyai motivasi untuk memenuhi kebutuhan dan memuaskan keinginannya, motivasi juga merupakan dasar dorongan pembelian atau penggunaan terhadap suatu produk.

2. Persepsi.

Individu yang termotivasi pasti akan siap bereaksi, tapi bagaimana individu yang termotivasi tersebut bertindak? Adalah dipengaruhi oleh persepsi mengenai situasi dan kondisi tempat ia tinggal. Perbedaan persepsi konsumen akan menciptakan proses pengamatan dalam melakukan pembelian atau penggunaan barang atau jasa

3. Konsep Diri.

Konsep diri dapat didefinisikan sebagai cara bagaimana seseorang dapat melihat dirinya sendiri dalam waktu tertentu sebagai gambaran tentang apa yang dipikirkannya. Setiap orang memiliki suatu konsep tentang dirinya yang berbeda-beda, sehingga memungkinkan adanya pandangan-pandangan atau persepsi yang berbeda-beda pula terhadap suatu produk, baik berupa barang ataupun jasa.

Pendapat yang berbeda dikemukakan Harsono (Lestari, 2006) yang menyatakan bahwa motif pembelian konsumen merupakan faktor-faktor yang menyebabkan seorang konsumen membeli suatu produk untuk digunakan secara pribadi. Faktor-faktor tersebut menggambarkan kebutuhan, keinginan, sikap dan

kesan orang tentang suatu produk. Faktor-faktor itu juga menunjukkan pengalaman seseorang dan pengaruh-pengaruh kelompok sosial, budaya, dan keluarga.

Motif pembelian konsumen dapat dibedakan menjadi tiga yaitu:

1. Motif Emosional

Motif emosional adalah alasan konsumen membeli produk yang berasal dari kebutuhan *impulsif* dan kebutuhan psikologis seseorang tanpa mempertimbangkan kualitas produk yang mahal dan alasan-alasan rasional lainnya. Pembelian produk itu disebabkan oleh alasan-alasan emosional seperti untuk kebanggaan, gengsi, ikut-ikutan, kesenangan, dan lain-lain. Motif pembelian emosional ini sering dimanfaatkan oleh para pemasar (*marketer*) untuk meningkatkan pembelian produk mereka

2. Motif Rasional

Motif rasional adalah alasan pembelian yang direncanakan secara hati-hati dan dianalisis semua informasi tentang produk yang dibeli. Produk yang akan dibeli tersebut dipertimbangkan memang sangat dibutuhkan, kualitas produknya baik, harganya tidak mahal, dan pertimbangan-pertimbangan rasional lainnya tentang kondisi tersebut.

3. Motif Patronage

Motif patronage adalah alasan pembelian yang didasarkan karakteristik khusus toko atau tempat pembelian, juga dapat karena alasan *merk* suatu produk. Konsumen membeli suatu produk karena tempat penjualannya

nyaman, karena pelayanannya baik, karena pelayannya cantik, atau karena merknya terkenal.

2.1.2. Kepribadian

2.1.2.1 Pengertian Kepribadian

Secara etimologi, kepribadian berasal dari bahasa latin, yaitu kata *persona* yang berarti topeng. Menurut H.J Eysenck kepribadian adalah jumlah total bentuk tingkah laku yang aktual atau potensial pada organisme sebagai suatu tingkah laku individu, baik itu yang tampil maupun yang berbentuk potensi, dipengaruhi oleh hereditas dan lingkungan atau hasil belajar dan berkembang melalui interaksi fungsional antara aspek-aspek pembentukannya, yaitu aspek kognitif, afektif, konatif dan somatik (Sapuri, 2009: 151).

Sedangkan menurut H. C. Warpen kepribadian adalah segenap organisasi mental dari manusia pada semua tingkat dari perkembangannya, mencakup setiap fase karakter manusianya, intelek, temperamen, keterampilan, moralitas dan segenap sikap yang telah terbentuk sepanjang kehidupannya. Sedangkan kepribadian menurut Morton Prince adalah jumlah total dari semua disposisi pembawaan, impuls-impuls, kecenderungan-kecenderungan, selera-selera, nafsu-nafsu, insting-insting individual, disposisi-disposisi, dan tendensi-tendensi yang diperoleh melalui pengalaman (Kartono, 2005: 11-12).

Kepribadian seseorang menurut Jung (dalam Loekmono,2003) terdiri dari sembilan sistem yang berlainan tetapi terkait satu dengan lainnya, dan salah satu sistem itu adalah sikap Ekstrovert – Introvert. Kedua sikap ini terwujud dalam diri semua individu.

Jung (dalam Suryabrata, 1983) membedakan tipe kepribadian menjadi 2 jenis yaitu Ektraversion dan Intraversion, kedua tipe kepribadian tersebut mengacu pada sejauh mana orientasi dasar seseorang diarahkan ke luar (dunia luar) atau ke dalam diri individu. Apabila orientasi terhadap segala sesuatu ditentukan oleh faktor – faktor objektif faktor – faktor luar, maka orang yang demikian itu dikatakan mempunyai orientasi ekstrovert. Sebaliknya orang yang mempunyai tipe dan orientasi introvers, yaitu orang yang dalam menghadapi sesuatu faktor – faktor yang berpengaruh adalah faktor subjektif, yaitu faktor yang berasal dari dunia batin sendiri.

Orang *introvert* lebih menyukai aktivitas yang tidak menarik dan cenderung membosankan, mereka lebih menyukai aktivitas rutin mereka dengan orang-orang yang sama. Orang *introvert* lebih menarik diri dan menghindari riuhan rendah situasi disekelilingnya yang dapat membuatnya kelebihan rangsangan. Pribadi *introvert* memiliki sembilan traits, yaitu tidak sosial, pendiam, pasif, ragu, banyak pikiran, sedih, penurut, pesimis dan penakut.

Tipe kepribadian *ekstrovert* dapat bersikap bersosial, senang bergaul, senang berbicara, responsif, santai, bersemangat, bebas dan kepemimpinan. Sedangkan tipe kepribadian *introvert* memiliki sikap pasif, berhati-hati, pemikir, damai, terkontrol, dapat diandalkan, tidak mudah berubah, dan kalem. Eysenck berpendapat bahwa pribadi *ekstrovert* kebalikan dari *introvert* dan menyebutkan sembilan trait kepribadian ekstrovert, yaitu sosiabel, lincah, aktif, asertif, mencari sensasi, riang, dominan, bersemangat, dan berani. Karakter *introvert* cenderung menyendiri sedangkan *ekstrovert* cenderung suka berkelompok.

Ekstraversi adalah sebuah sikap yang menjelaskan aliran psikis ke arah luar sehingga orang yang bersangkutan akan memiliki orientasi objektif dan menjauh dari subjektif akan lebih mudah untuk dipengaruhi oleh sekelilingnya dibandingkan oleh kondisi diri sendiri. Menurut Suryabrata (1993), orang-orang yang *ekstrovert* terutama dipengaruhi oleh dunia objektifnya, yaitu dunia luar dirinya. Orientasinya terutama tertuju keluar. Pikiran, perasaan serta tindakannya terutama ditentukan oleh lingkungannya, baik lingkungan sosial maupun non sosial. Dia bersikap positif terhadap masyarakat, ini sama artinya dengan hati terbuka, mudah bergaul, hubungan dengan orang lain lancar. Bahaya ekstrovert ini adalah apabila ikatan terhadap dunia luar itu terlalu kuat sehingga tenggelam dalam dunia objektifnya, kehilangan dirinya atau asing terhadap dunia subjektifnya sendiri (dalam Nuqul, 2006: Hal 29).

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa kepribadian adalah perwujudan sifat yang biasa dilakukan individu dengan ciri atau kekhasan masing-masing yang dapat membedakan seorang individu dengan individu lainnya dalam menyesuaikan diri dengan lingkungannya.

2.1.2.2 Tipe – Tipe Kepribadian

Dalam kepribadian, kita mengenal yang namanya kepribadian ekstrovert dan introvert. Ekstrovert adalah suatu kecenderungan sikap yang mengarahkan kepribadian lebih cenderung ke luar dari pada ke dalam diri sendiri. Jung (dalam Suryabrata, 1983) mengatakan bahwa ekstrovert adalah kepribadian yang lebih dipengaruhi oleh dunia objektif, orientasinya terutama tertuju ke luar. Pikiran, perasaan, serta tindakannya lebih banyak ditentukan oleh lingkungan.

Jung (Suryabrata, 1983) menyatakan bahwa dimensi orang ekstrovert dalam perilaku aktual digambarkan sebagai orang yang terbuka, periang, suka bergaul dengan orang lain, cenderung berinteraksi dengan masyarakat dan tidak sensitif, menghadapi kehidupan sehari kurang serius, tidak menyukai keteraturan, agresif, kurang bertanggungjawab, optimis, implusif bersifat praktis dan penuh motif-motif yang dikoordinasi oleh kejadian-kejadian eksternal.

Seorang ekstrovert bersikap positif terhadap lingkungannya. Bahaya bagi individu ekstrovert adalah apabila ikatan kepada dunia luar itu terlampaui kuat, sehingga ia tenggelam ke dalam dunia objektif, kehilangan dirinya atau asing terhadap dunia subjektifnya sendiri. Kecenderungan semacam itu membuat seorang Ekstrovert menjadi kurang sensitif atau peka terhadap dirinya sendiri.

Jung (dalam Suryabrata, 1983) percaya bahwa perbedaan tipe kepribadian manusia dimulai sejak kecil, tanda awal dari perilaku ekstrovert seorang anak adalah kecepatannya dalam beradaptasi dengan ketakutannya. Seorang Ekstrovert sangat berani, Kadang ia mengarah pada sikap ekstrem sampai pada tahap resiko. Segala sesuatu hal yang tidak diketahui selalu memikat perhatiannya. Individu Ekstrovert adalah individu yang suka diperhatikan, suka menganjurkan, berlebihan dipengaruhi orang lain, suka bercerita yang kadang mengaburkan kebenaran dan suka menjadi pusat perhatian.

Introvert adalah suatu sikap atau orientasi ke dalam diri sendiri. Menurut Jung (dalam Suryabrata, 1983) gambaran individu yang termasuk kecenderungan introvert adalah memperlihatkan kecenderungan bersifat diam, introspektif dan reflektif, suka sibuk dengan diri sendiri, suka melamun, tidak suka bergaul dengan

orang lain, sering terlalu serius, jiwanya tertutup, mudah tersinggung, acuh tak acuh, teguh dalam pendirian, kemampuan kognitif relatif tinggi, teliti tapi lambat dalam bekerja, penuh pertimbangan sebelum bertindak, penuh jawaban dan taat pada norma sosial dan agama.

Secara singkat individu introvert adalah individu yang cenderung menarik diri dari kontak sosial. Minat dan perhatiannya lebih terfokus pada pikiran dan pengalamannya sendiri. Jung (dalam, Suryabrata, 2003) menguraikan perilaku introvert sebagai orang pendiam, menjauhkan diri dari kejadian-kejadian luar, tidak mau terlibat dengan dunia objektif, tidak senang berada di tengah orang banyak, merasa kesepian dan kehilangan di tengah orang banyak. Ia melakukan sesuatu menurut caranya sendiri, menutup diri terhadap pengaruh dunia luar (Naisaban, 2003).

Seorang Introvert memiliki penyesuaian dengan batinnya sendiri dengan baik. Bahaya Introvert ini adalah ketika jarak dengan dunia objektif terlalu jauh, sehingga akan lepas dari dunia objektifnya, yang membuatnya terasing dan kurang mampu menerima dengan baik dunia objektifnya. Dapat disimpulkan bahwa individu dengan kecenderungan Introvert yang Ekstrem akan merasa asing dengan dunia luar dan menjadikannya individu yang anti – sosial.

Seorang introvert dalam perilaku aktual digambarkan sebagai orang yang pendiam, suka menjauhkan diri dari pergaulan, mudah murung, cenderung menghindari masyarakat dan sensitif menghadapi kritik, introspektif, menanggapi kehidupan sehari - hari secara lebih serius, menyukai keteraturan, jarang agresif, dapat dipercaya, pesimis, depresif, hati hati, rendah diri, mudah melamun,

cenderung mempertahankan dirinya, kaku, tegas, egois, lambat tetapi teliti, bersifat damai dan pasif. Salah satu tanda introvert pada diri seorang anak adalah reflektif, bijaksana, tenggang rasa, pemalu, bahkan takut pada objek baru.

2.1.2.3 Karakteristik kepribadian

Dua dimensi sikap tipe kepribadian adalah Ekstrovert dan Introvert. Ekstrovert ditandai dengan mudah bergaul, terbuka, dan mudah mengadakan hubungan dengan orang lain. Sedangkan introvert ditandai dengan sukar bergaul, tertutup, dan sukar mengadakan hubungan dengan orang lain. Karakteristik ekstrovert ditandai oleh sosiabilitas, bersahabat, aktif berbicara, impulsif, menyenangkan, aktif dan spontan, sedangkan introvert ditandai dengan hal-hal kebalikannya.

Individu dengan kecenderungan Ekstrovert tampak lebih bersemangat, mudah bergaul dan terkesan impulsif dalam menampilkan tingkah laku. Sedangkan individu yang cenderung Introvert akan lebih memperhatikan pikiran, suasana hati serta reaksi – reaksi dalam diri mereka. Hal ini yang membuat individu Introvert cenderung pemalu, memiliki control diri yang kuat, dan memiliki keterpakuhan terhadap hal – hal yang terjadi dalam diri mereka. Lebih jelasnya lagi penjabarkan komponen tipe kepribadian ekstrovert dan introvert (dalam Schultz, 1994) meliputi aktivitas (*activity*), kesukaan bergaul (*sociability*), keberanian mengambil resiko (*risk taking*), penurutan dorongan kata hati (*impulsiveness*), pernyataan perasaan (*expressiveness*), kedalaman berpikir (*reflectiveness*), dan tanggung jawab terkesan tertutup.

Dalam memahami ini sering kali terjebak dalam stikma yang menyatakan

bahwa seorang yang bertipe kepribadian ekstrovert lebih baik dari seorang dengan tipe kepribadian Introvert, Padahal kedua karakter ini memiliki kelebihan dan kekurangnya masing – masing. Dalam hal pergaulan individu ekstrovert memiliki banyak keuntungan tersendiri, individu ekstrovert mudah bergaul sehingga mempunyai banyak teman sedang individu introvert kebalikannya. Individu introvert sering kali disibukkan dengan dirinya sendiri dan kurang peka terhadap lingkungannya, dan pada akhirnya lingkungannya juga tidak dapat menerima individu Introvert dengan baik.

Seorang individu dengan tipe kepribadian ekstrovert dapat berubah menjadi seorang yang introvert, dan begitu pula sebaliknya karena sikap seseorang tidak bersifat permanen melainkan dinamis, artinya dapat berubah sewaktu-waktu. Kepribadian dibentuk bukan oleh diri sendiri melainkan oleh beberapa faktor seperti lingkungan sekitar, *mood*, teman, situasi sosial dan lain sebagainya. Namun untuk perubahannya tidak dapat sekaligus dengan tiba – tiba melainkan membutuhkan proses dan waktu.

Kadar ekstrovert dan introvert masing – masing individu juga berbeda – beda, ada yang tinggi dan ada yang rendah. Misalnya individu A dan B bisa saja sama-sama seorang introvert. Namun individu A memiliki kadar Ekstrovert 55% sedangkan B 70%. Semakin tinggi persentasenya maka sifat khas dari masing-masing tipe kepribadian itu akan semakin muncul dominan. Kadar tersebut bisa berubah seiring waktu. Menurut Jung (dalam Suryabrata,2000) berpendapat bahwa ekstrovert dan introvert merupakan dua kutub dalam satu skala. Kebanyakan individu akan berada di tengah – tengah skala itu dan hanya sedikit

orang – orang yang benar – benar murni Ekstrovert.

2.1.2.4 Indikator – Indikator Kepribadian

Menurut Jung (dalam Schultz 1994), faktor yang mempengaruhi terbentuknya kepribadian adalah sebagai berikut :

a. Activity

Berkaitan dengan faktor aktivitas. Menjelaskan bahwa orang yang memiliki kepribadian ekstrovert adalah aktif enerjik, menyukai aktivitas-aktivitas fisik termasuk olahraga serta memiliki minat yang bervariasi.

b. Sociability

Kemampuan bermasyarakat, orang dengan kepribadian ekstrovert menyukai pergaulan , pesta-pesta dan acara-acara sosial, cenderung mencari dan membina hubungan dengan orang lain, serta merasa senang dengan orang-orang yang baru dikenalnya.

c. Risk Taking

Pengambilan resiko. Orang yang *ekstrovert* adalah mencari imbalan (reward) dengan resiko sekecil mungkin, karena menanggapi resiko adalah bumbu kehidupan, tidak takut pada perubahan, dan pengungkapan perasaan.

d. Impulsiveness

Memperturutkan suara hati. Orang dengan kepribadian ekstrovert cenderung menunjukkan ciri kepribadian yang impulsive, bertindak tanpa dipikirkan dahulu, membuat keputusan secara tergesa-gesa tanpa informasi yang memadai, biasanya riang tidak ada yang dipikirkan (*carefree*), mudah berubah, dan tidak bisa diramalkan

e. *Expressiveness*,

Kemampuan untuk menyatakan atau mengungkapkan perasaan-perasaan cinta benci , sedih, marah, atau takut secara terbuka dan dapat diamati.

f. *Reflectiveness*

Memikirkan atau membayangkan menjelaskan bahwa orang yang memiliki tipe kepribadian ekstrovert adalah cenderung lebih praktis, mereka lebih senang melakukan sesuatu daripada memikirkan sesuatu

g. *Responsibility*,

Tanggung jawab menjelaskan bahwa orang yang memiliki tipe kepribadian ekstrovert adalah cenderung sembarangan, kurang perduli, dan kurang tanggung jawab

2.1.2.5 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Terbentuknya Kepribadian

Kepribadian akan berkembang dan mengalami perubahan-perubahan tetapi didalam perkembangan itu makin terbentuklah pola-pola yang khas, sehingga merupakan ciri-ciri yang unik bagi setiap individu. Pendapat Horton et.al (1977) tentang faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan kepribadian, sebenarnya dapat dikelompokkan menjadi dua faktor besar, yaitu faktor hereditas (keturunan) dan faktor lingkungan (dalam Mangkunegara, 2005) . Jung membagi dua faktor yang membentuk kepribadian (dalam Hartati, dkk, 2004) yaitu :

1. Faktor Genetik

Keturunan merujuk pada faktor genetik seorang individu, tinggi fisik, bentuk wajah, gender, tempramen, komposisi obat dan refleks, tingkat energi dan irama biologis adalah karakteristik yang pada umumnya

dianggap dipengaruhi oleh siapa orangtua dari individu tersebut, yaitu kompoisis biologis, psikologis, dan psikologis bawaan individu.

2. Faktor Lingkungan

Kepribadian yang dipengaruhi oleh lingkungan yang berasal dari luar individu tersebut. Faktor lain yang memberi pengaruh cukup besar terhadap pembentukan karakter adalah lingkungan dimana seseorang tumbuh dan dibesarkan, norma dalam keluarga, teman dan kelompok sosial, dan pengaruh-pengaruh lain yang seorang manusia dapat alami.

2.1.2.6 Pembentukan dan Perkembangan Kepribadian pada Remaja

Bericara tentang kepribadian tidaklah dibawa secara alami sejak individu lahir ke dunia ini, namun kepribadian itu tercipta atau terbentuk melalui proses dan proses tersebut akan berlaku selama manusia atau individu itu masih berada di dunia. Remaja seperti yang dikemukakan oleh Calon (dalam Monks, dkk 1994) bahwa masa remaja menunjukkan dengan jelas sifat transisi atau peralihan karena remaja belum memperoleh status dewasa dan tidak lagi memiliki status anak.

Menurut Sri Rumini dan Siti Sundari (2004: 53) masa remaja adalah peralihan dari masa kanak-kanak dengan masa dewasa yang mengalami perkembangan semua aspek/fungsi untuk memasuki masa dewasa. Terkait dengan pembentukan dan perkembangan kepribadian pada remaja khususnya kepribadian Ekstrovert tidak terlepas dari faktor psikologis individu (dalam tulisan 13 Faktor Psikologi dalam Pembentukan kepribadian).

Selain faktor psikologis, orangtua juga memiliki peranan penting bagi tumbuh kembangnya anak sehingga anak bisa memiliki pribadi yang sehat,

cerdas, terampil, mandiri dan berakhhlak mulia. Menurut Hamner dan Turner (Yusuf dan Nani, 2012:24) bahwa peranan orangtua yang sesuai dengan fase perkembangan anak adalah sebagai perawat (*caregiver*), Pelindung (*protector*), Pengasuh (*nurturer*), Pendorong (*encourager*), dan Konselor (*counselor*).

Kepribadian (*personality*) berasal dari bahasa latin “*persona*” yang artinya Topeng. Sebagian psikolog menyebutnya dengan : *Personality* (kepribadian), karakter/watak atau perangai, dan *Type* (tipe). Carl gustavf Jung membagi menjadi 2 (dua) yaitu *Ekstrovert* dan *Introvert* (dalam Alwisol, 2012:49). Fase remaja merupakan segmen perkembangan individu yang sangat penting yang diawali dengan matangnya organ-organ fisik (seksual) sehingga mampu bereproduksi (Yusuf, 2009:184).

Remaja menurut Piaget (dalam Ali dan Ansori, 2004) adalah suatu usia dimana individu menjadi terintegrasi kedalam masyarakat dewasa, suatu usia dimana anak tidak merasa bahwa dirinya berada dibawah tingkat orang yang lebih tua melainkan merasa sama, atau paling tidak sejajar. Pada masa peralihan ini, status remaja dapat dikatakan tidak jelas dan terdapat keraguan akan peran yang harus dilakukan seseorang. Pada masa ini, remaja bukan lagi seorang anak dan juga bukan orang dewasa (Hurlock, 2003).

Dalam tumbuh kembangnya, peranan orangtua adalah hal pengasuhan, peran teman sebaya juga sangat mempengaruhi perkembangan kepribadian remaja itu sendiri. Yang dapat mengarah kepada apakah kepribadian ekstrovert atau kepribadian introvert. Dalam hal ini remaja dengan kepribadian ekstrovert merupakan remaja dengan ciri-ciri yang lebih terbuka dan cepat berubah, pemburu

kenikmatan, memandang dan menyenangi dunia apa adanya, pengusaha, bosan dengan rutinitas, terus menerus menginginkan dunia baru untuk ditaklukkan (Carl Jung dalam Alwisol 2012:49).

2.1.3 Konsep Diri

2.1.3.1 Pengertian Konsep Diri

Konsep diri adalah keyakinan yang dimiliki individu tentang atribut (ciri-ciri sifat) yang dimilikinya (Brehm & Kassin, 1993: dalam Dayakinsi & Hudaniah, 2003) atau dapat dimengerti sebagai pengetahuan dan keyakinan yang dimiliki individu tentang karakteristik atau ciri-ciri pribadinya (Worchel, dkk: dalam Dayakinsi & Hudaniah, 2003).

Hardy dan Hayes (dalam Calhoun & Acocella, 1995) mengatakan bahwa semakin berkembang seseorang , semakin mampu dia mengatasi lingkungannya. Sementara dia mengetahui lingkungannya, dia pun mengetahui siapa dirinya, dan dirinya pun mengembangkan sikap terhadap dirinya sendiri dan perilakunya.

Dari beberapa definisi diatas dapat disimpulkan bahwa konsep diri adalah keyakinan yang dimiliki individu tentang atribut atau karakteristik yang dimilikinya yang merupakan gambaran dari yang dipikirkan oleh individu dan orang lain terhadap diri individu itu sendiri.

2.1.3.2 Pembentukan dan Perkembangan Konsep Diri

Konsep diri tidak terbentuk dengan sendirinya dan bukan bukan merupakan faktor bawaan. Konsep diri terus berkembang sejalan dengan bertambahnya usia dan pengalaman (Calhoun & Acocella, 1995). Ketika lahir individu tidak memiliki konsep diri, tidak memiliki pengetahuan tentang diri

sendiri, tidak memiliki pengharapan bagi diri anda sendiri, dan tidak memiliki penilaian terhadap diri sendiri. Lebih jauh, individu tidak sadar bahwa individu terpisah dari lingkungan (Caplan, 1973); Calhoun & Acocella, 1995).

Individu tidak mengetahui apakah sesuatu yang ia pegang itu kaki atau mainan, dan ia tidak peduli. Individu juga memperoleh pengalaman fisik seperti panas, dingin, enak, dan sakit. Tetapi individu tidak mengetahui bahwa sensasi ini dihasilkan dari interaksi dua faktor yang masing-masing berdiri sendiri yaitu individu dan lingkungannya. Tentu saja individu mempunyai alasan yang tepat untuk tidak mengetahui status kemandiriannya, sebab individu tersebut amat bergantung pada orang lain (Calhoun & Acocella, 1995). Individu membiasakan diri meninggalkan kenyamanan dan keamanan yang diberikan rumahnya dan ditempa oleh interaksi yang dilakukan dengan orang lain di sekelilingnya (Gardner, 1992).

Pada usia sepuluh sampai dua belas tahun, individu telah mengembangkan perasaan yang lebih kuat dan lebih terumum terhadap dirinya. Pada saat inilah individu mempunyai pemikiran tertentu mengenai dirinya dan mengenai dunia sekelilingnya, individu memiliki dasar identitas (Gardner, 1992). Asch (dalam Calhoun & Acocella, 1995) juga menambahkan pada saat ini terbentuklah konsep dasar yaitu pandangan individu sendiri yang merupakan bibit konsep diri tersebut. Jika individu diperlakukan dengan kehangatan dan cinta, konsep dasar individu mungkin berupa perasaan positif terhadap dirinya sendiri, tetapi jika individu mengalami penyiaian atau penolakan, yang tertanam adalah bibit penolakan diri masa mendatang (Coopersmith 1967: dalam Calhoun & Acocella, 1995).

Pada titik gambaran ini individu masih merupakan sketsa yang sangat kasar. Sebagai sebuah makna sketsa menentukan bentuk dasar sebuah lukisan, maka konsep diri anak muda yang samar-samar meramalkan sifat dasar konsep diri di masa depan. Adapun yang terjadi saat ini adalah individu akan sangat serius menerima dan memasukkan kedalam konsep dirinya, informasi yang konsisten dengan gagasan yang telah berkembang tentang dirinya sendiri (Anderson, 1965; dalam Calhoun & Acocella, 1995). Mencapai akhir masa remaja, konsep diri yang tepat dan mantap sudah terbentuk, untuk dijadikan oleh remaja sebagai tolak ukur dalam mengevaluasi tindakan, menilai yang benar dan salah dalam membuat keputusan (Gardner, 1992).

Namun proses perkembangan konsep diri tidak pernah sungguh-sungguh berakhir, hal ini berjalan terus dengan aktif dari saat kelahiran sampai kepada kematian sejalan dengan individu tersebut secara terus menerus menemukan potensi yang baru dalam proses kehidupannya (Burns, 2003).

2.1.3.3 Aspek-Aspek Konsep Diri

Aspek adalah bagian dari diri yang hanya dapat diketahui oleh seorang yang bersangkutan sendiri. Menurut Calhoun (1995), Aspek konsep diri terbagi atas 3 bagian yaitu :

1. Pengetahuan : apa yang kita ketahui tentang diri sendiri. Dimana dalam benak kita terdapat suatu daftar julukan yang menggambarkan kita, seperti jenis kelamin, kebangsaan, suku, pekerjaan dan sebagainya
2. Harapan : pada saat kita mempunyai satu set pandangan tentang *siapa kita*, juga mempunyai satu set pandangan lain yaitu tentang kemungkinan kita

menjadi apa dimasa mendatang. Dengan kata lain kita mempunyai pengharapan bagi diri kita sendiri yang sering disebut dengan diri-ideal.

3. Penilaian : melakukan pengukuran terhadap diri kita sendiri, apakah bertentangan dengan (1) "saya dapat menjadi apa", yaitu pengharapan bagi diri kita sendiri, dan (2) "saya seharusnya menjadi apa", yaitu standar kita bagi diri sendiri.

Fits (1971) membagi aspek konsep diri atas 2 bagian, yaitu : aspek-aspek internal dan aspek aspek eksternal.

a. Aspek-Aspek Internal

Individu melihat dirinya sebagai suatu kesatuan yang utuh dan dinamis dimana ia melakukan pengamatan dan penilaian terhadap identitas diri, tingkah laku dan kepuasan dirinya.

Berdasarkan aspek-aspek internal, Fits (1971) membagi 3 bagian dari dalam diri, yaitu : Diri sebagai identitas, Diri sebagai pelaku, Diri sebagai pengamat

b. Aspek-Aspek Eksternal

Pengamatan dan penilaian diri yang timbul sebagai pertemuan individu dengan dunia luarnya, khususnya dalam hubungan interpersonal.

Berdasarkan hal tersebut, Fits membagi 5 bagian diri dalam aspek-aspek eksternal , yaitu : Diri fisik, Diri etik moral, Diri personal, Diri keluarga dan Diri Sosial

Dalam penelitian ini, aspek yang digunakan adalah aspek yang dikemukakan oleh Calhoun (1995), yaitu pengetahuan, harapan dan penilaian atas diri.

2.1.3.4 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Konsep Diri

Rahmat (2001) menjelaskan ada beberapa faktor yang mempengaruhi konsep diri, yaitu :

1. Orang lain

Orang lain memiliki peranan yang sangat penting dalam memahami diri kita. Selain itu kita mengenal diri kita dengan mengenal orang lain lebih dahulu. Sullivan (dalam Rahmat, 2001) menjelaskan bahwa jika kita diterima oleh orang lain, dihormati, dan disenangi karena keadaan diri kita, kita akan cenderung bersikap menghormati dan menerima diri kita. Sebaliknya, bila orang lain selalu meremehkan kita, menyalahkan kita dan menolak kita, kita akan cenderung tidak akan menyenangi diri kita.

Tidak semua orang lain mempunyai pengaruh yang sama terhadap diri kita. Orang yang paling berpengaruh, yaitu orang-orang yang paling dekat dengan diri kita yang disebut sebagai *significant others* yang berarti orang lain yang sangat penting.

2. Kelompok Rujukan (*Reference Group*)

Dalam pergaulan bermasyarakat, kita pasti menjadi anggota berbagai kelompok, Rt, persatuan bulutangkis, persatuan pengajian dan sebagainya. Setiap kelompok mempunyai norma-norma tertentu. Ada kelompok yang secara emosional mengikat kita, dan berpengaruh terhadap pembentukan konsep diri kita, dimana hal ini disebut sebagai kelompok rujukan. Dengan melihat kelompok ini, orang mengarahkan perilakunya dan menyesuaikan dirinya dengan ciri-ciri

kelompoknya. Apalagi dunia remaja yang sangat cenderung konformitas dan selalu beorientasi pada teman sebaya (*peer*).

2.2. Kerangka Konsep

2.2.1. Hubungan Kepribadian dengan Perilaku Konsumtif

Kepribadian mempengaruhi perilaku seseorang yang akhirnya menentukan pilihan-pilihan konsumsi seseorang. Seperti yang telah disebutkan sebelumnya, bahwa kepribadian merupakan salah satu faktor yang sangat mempengaruhi proses pembelian. Sifat-sifat seperti suka terbuka, kepatuhan atau otorianisme mungkin lebih terlibat dalam persaingan mendapatkan sesuatu produk dengan merek yang mahal dalam usaha-usaha mengungguli lawan-lawannya (Triyaningsih, 2011) . Selain itu, faktor lain yang menyebabkan seseorang mendukung perilaku konsumtif adalah karena pengaruh keluarga, dimana keluarga sangat penting dalam proses pengambilan keputusan dalam pembelian (Betty dan Kahle, 2001).

Sikap terhadap kesehatan pribadi, pilihan item-item produk kepercayaan mengenai nilai modis tentang suatu produk semua itu akan diperoleh dari orangtua, karakteristik orangtua atau keluarga seperti tinggi fisik, bentuk wajah, gender, tempramen, komposisi biologis, psikologis dan psikologis bawaan individu adalah merupakan faktor genetik yang membentuk kepribadian. Sehingga kepribadian tidak dapat dielakkan sangat mempengaruhi perilaku konsumtif seseorang. Sandra Widyaningrum & Ni Wayan Sukmawati Puspitadewi (2016) penelitian yang dilakukan menunjukkan hasil bahwa kecenderungan perilaku konsumtif pada siswa yang memiliki tipe *kepribadian*

ekstrovert lebih tinggi dari pada siswa yang memiliki kepribadian *introvert*. Alasannya adalah karakteristik kepribadian *ekstrovert* lebih aktif dan enerjik dalam melakukan segala sesuatu , termasuk dalam melakukan pembelian jika dibandingkan dengan tipe kepribadian *introvert* yang memiliki karakteristik tidak aktif dan kurang enerjik dalam melakukan sesuatu, sehingga dalam perbedaan tersebut dapat menunjukkan kecenderungan perilaku konsumtif yang berbeda pula.

Swastha (2008) mengungkapkan bahwa calon pembeli yang akan dilayani mempunyai kesamaan secara umum dari segi usia, penghasilan, pendidikan, dan karakteristik terukur lainnya. Tetapi akan dijumpai banyak jenis kepribadian yang berbeda antara calon pembeli, sehingga pelayanan yang akan diberikan harus sesuai dengan kepribadian pembeli.

Individu dengan kepribadian *ekstrovert* lebih dipengaruhi oleh dunia objektif , dimana orientasinya tertuju keluar, pikiran, perasaan serta tindakannya terutama ditentukan oleh lingkungannya, baik dari lingkungan sosial, maupun lingkungan non sosial, mempunyai sikap positif terhadap masyarakat, lebih terbuka dan mudah bergaul. Individu *ekstrovert* mempunyai pilihan seni yang tertuju pada gambar-gambar yang berwarna dan model baru (Suryabrata, 2010).

Siswa yang berkepribadian *ekstrovert* memiliki kecenderungan dalam berperilaku konsumtif karena berdasarkan karakteristiknya mereka tergolong orang yang berani mengambil resiko, termasuk dalam pembelian produk jika dibandingkan dengan siswa yang memiliki tipe kepribadian *introvert*. Hal ini mendukung pendapat Setiadi (2003) yang menyatakan bahwa tipe kepribadian

ekstrovert cenderung memiliki perilaku konsumtif yang inovatif yaitu derajat seseorang untuk menginginkan atau mencoba sesuatu yang baru termasuk dalam penggunaan produk baru atau merek terbaru.

Individu dengan tipe kepribadian *introvert* cenderung mengarahkan dan menyalurkan perhatiannya kedalam diri sendiri dimana nilai-nilai subjektif lebih berpengaruh pada dirinya daripada nilai-nilai objektif (Naisaban, 2003). Individu *introvert* dalam membeli produk lebih memperhatikan kegunaan produk tersebut daripada terpengaruh dari trend atau pola konsumsi golongan sosial ekonomi atas karena mereka berusaha membeli barang untuk tidak menjaga kedudukan, harga diri dan kebutuhan akan diakui oleh orang lain disekitarnya (Sumartono, 2002).

Individu yang memiliki tipe kepribadian *ekstrovert* memiliki perilaku konsumtif yang lebih tinggi daripada individu dengan tipe kepribadian *introvert*. Penelitian yang mendukung adalah penelitian Rubianti (2014) yang mengungkapkan bahwa terdapat perbedaan minat pembeli di media *online* ditinjau dari tipe kepribadian *introvert* dan *ekstrovert*. Tipe kepribadian *ekstrovert* lebih berminat dalam membeli di median *online* dibandingkan dengan tipe kepribadian *introvert*.

Kecenderungan perilaku konsumtif tidak hanya dilatarbelakangi oleh faktor kepribadian, faktor-faktor lain dapat berasal dari budaya, kelas sosial, kelompok anutan, keluarga, sikap dan keyakinan.

2.2.2. Hubungan Konsep Diri dengan Perilaku Konsumtif

Setiap orang memiliki kepribadian yang berbeda yang mempengaruhi perilaku pembelian. Kepribadian merupakan karakteristik psikologis yang berbeda

dari seseorang yang menyebabkan tanggapan yang relatif konsisten dan bertahan lama terhadap lingkungannya. Konsep diri muncul karena kebutuhan yang dirasakan oleh seseorang. Konsep diri merupakan keyakinan yang dimiliki individu tentang atribut (ciri-ciri sifat) yang dimilikinya (Brehm & Kassin, 1993 : dalam Dayakisni & Hudaniah, 2003) atau dapat dimengerti sebagai pengetahuan dan keyakinan yang dimiliki individu tentang karakteristik atau ciri pribadinya.

Dalam pembentukan konsep diri, dimana konsep diri akan terus berkembang sejalan dengan bertambahnya usia dan pengalaman. Remaja merupakan kelompok konsumen yang memiliki karakteristik khas dan mudah dipengaruhi. Jatman (dalam Sumartono 2002) remaja merupakan sasaran potensial untuk memasarkan produk-produk industri sebab remaja memiliki pola konsumtif. Pada zaman yang serba ada ini setiap orang dapat memenuhi kebutuhan dan keperluannya masing-masing. Begitu juga remaja, dimana mereka yang masuk dalam titik pencarian identitas dan jati diri dimana sebagian besar mereka masih menjadi tanggung jawab keluarga/ orangtua dalam segala pemenuhan kebutuhan hidup, diharapkan lebih selektif dalam mengambil keputusan, untuk membeli barang, dapat memanajemen keuangan dengan baik agar terhindar, dari perilaku boros serta mengatur agar segala kebutuhan tidak berdasarkan keinginan melainkan juga karena kebutuhan utama. Seringkali ketika mereka mendapatkan pakaian , sepatu , handphone model terbaru, remaja tidak memperdulikan kondisi perekonomian keluarga mereka. Agar bisa terlihat keren dan menjadi pusat perhatian barang barang tersebut diatas pasti mereka beli. Walaupun harganya mahal (Wahidin, 2014) . Secara psikologis, perilaku

konsumtif dapat menimbulkan kecemasan dan rasa tidak aman, karena keinginan konsumen dalam membeli suatu produk bukan lagi untuk memenuhi kebutuhan semata-mata tetapi juga keinginan untuk memuaskan kesenangan yang didasari faktor emosi (Utami & Sumaryono, 2008).

Menurut Parma (2007) perilaku konsumtif pada remaja putri adalah tindakan yang terlihat secara nyata dalam mendapatkan, mengkonsumsi (menggunakan) dan menghabiskan barang hasil industri dan jasa tanpa batas dan lepas kendali yang ditandai dengan kehidupan mewah dan berlebihan. Lubis (Sumartono, 2002) mengatakan bahwa perilaku konsumtif adalah suatu perilaku yang sudah tidak lagi didasarkan pertimbangan yang rasional, melainkan karena adanya keinginan yang sudah mencapai taraf tidak rasional lagi. Sedangkan Yayasan Lembaga Konsumen Indonesia (Sumartono, 2002) mengatakan perilaku konsumtif adalah kecenderungan manusia untuk menggunakan konsumsi tanpa batas dan manusia lebih mementingkan faktor keinginan dari pada kebutuhan.

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif terhadap produk fashion. Pertama faktor eksternal yang meliputi, kebudayaan, kelas sosial, kelompok sosial dan kelompok referensi, keluarga. Kedua faktor internal yaitu motivasi, pengamatan, belajar, kepribadian, konsep diri, sikap (Swastha & Handoko, 1987).

Menurut Lina dan Rasyid (1997), ada tiga aspek perilaku konsumtif yaitu pembelian impulsif, pembelian tidak rasional dan pembelian boros. Burns (1993) menyatakan konsep diri adalah pandangan keseluruhan yang dimiliki individu tentang dirinya sendiri dan terdiri dari kepercayaan, evaluasi, dan kecenderungan

berperilaku. Menurut Williarn D. Brooks (Jalaluddin, 2013), mendefinisikan konsep diri sebagai pandangan dan perasaan kita tentang diri kita. Persepsi tentang diri ini boleh bersifat psikologi, sosial dan fisik. Menurut Anita Taylor (Jalaluddin, 2013) ada dua komponen konsep diri yaitu komponen kognitif disebut dengan citra diri (self image) dan komponen afektif disebut harga diri (self esteem). Menurut Fitts (dalam Burns, 1997) aspek-aspek konsep diri adalah konsep diri fisik, psikis, sosial, moral etik, dan keluarga.

Berdasarkan hasil penelitian Rahajeng (2015) Semakin tinggi konsep diri siswi maka akan semakin rendah perilaku konsumtif dan sebaliknya semakin rendah konsep diri mahasiswi maka semakin tinggi perilaku konsumtif yang dilakukan mahasiswi. Dengan demikian hipotesis yang penulisajukan dapat diterima.

Remaja yang memiliki konsep diri positif tentang dirinya sendiri pasti akan terhindar dari perilaku konsumtif, karena merasa bahwa dirinya sudah baik dan cukup. Namun apabila remaja memiliki konsep diri negatif dan menilai bahwa dirinya kurang hal ini akan sangat mudah menjurus ke perilaku konsumtif.

2.2.3. Hubungan Kepribadian dan Konsep Diri dengan Perilaku Konsumtif

Kepribadian *ekstrovert* adalah perwujudan sifat yang biasa dilakukan individu dengan ciri atau kekhasan masing- masing yang dapat membedakan seorang individu dengan individu lainnya dalam menyesuaikan diri dengan lingkungannya dengan karakteristik utama, yaitu kemampuan bersosialisasi dan sifat impulsif, senang bercanda, penuh gairah , cepat dalam berpikir, optimis, serta

sifat-sifat lain yang mengindikasikan orang-orang yang menghargai hubungan mereka dengan orang lain (Feist, 2013: 124).

Siswa yang bertipe kepribadian ekstrovert memiliki kecenderungan dalam berperilaku konsumtif karena berdasarkan karakteristiknya mereka tergolong orang yang berani mengambil resiko, termasuk dalam pembelian produk jika dibandingkan dengan siswa yang memiliki tipe kepribadian introvert (Sandra Widyaningrum, 2016). Terkait dengan pembelian produk, hal ini dinamakan dengan perilaku konsumtif. Perilaku konsumtif saat ini bisa terjadi pada siapa saja baik perempuan atau pun laki-laki. Namun dari berbagai penelitian yang dilakukan , ternyata, salah satu faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif adalah faktor kepribadian dan konsep diri. konsep diri dinilai dapat mempengaruhi antara konsep diri seseorang dengan perilakunya dalam mengkonsumsi suatu barang dan jasa .

Menurut Priamsari (dalam Prawesti dkk 2008), menunjukkan bahwa konsep diri merupakan inti pola kepribadian yang menjadi pola acuan perilaku individu dalam menghadapi permasalahan hidupnya, dalam kaitannya dengan perilaku konsumen, konsep diri mempengaruhi perilaku konsumtif individu karena konsep diri menentukan responsivitas terhadap produk dan kekuatan pengaruh kelompok.

Remaja merupakan kelompok konsumen yang memiliki karakteristik khas dan mudah dipengaruhi. Jatman (dalam Sumartono 2002) remaja merupakan sasaran potensial untuk memasarkan produk-produk industri sebab remaja memiliki pola konsumtif. Remaja yang memiliki konsep diri positif tentang dirinya sendiri pasti akan terhindar dari perilaku konsumtif, karena merasa bahwa

dirinya sudah baik dan cukup. Menurut Hamacheck (dalam Rakhmat, 2003) ciri-ciri konsep diri yang positif adalah mampu menikmati dirinya secara utuh dalam berbagai kegiatan. Namun apabila remaja memiliki konsep diri negatif dan menilai bahwa dirinya kurang hal ini akan sangat mudah menjurus ke perilaku konsumtif.

Menurut Burns (1993) konsep diri negatif itu salah satunya memiliki sifat kurang menghargai dan menerima diri sendiri. Contohnya adalah ketika remaja melihat temannya pesan makanan yang mahal maka biasanya remaja itu akan terpengaruh dan tidak mau kalah, Sumartono (2002) remaja membeli barang bukan atas dasar kebutuhan tetapi membeli produk demi menjaga penampilan dan gengsi. Keadaan psikis remaja juga berdampak pada konsep diri yang ada. Menurut Hamacheck (dalam Rakhmat, 2003) remaja yang memiliki konsep diri positif akan bertindak berdasarkan penilaian yang baik dan tidak menyesali jika orang lain tidak setuju. Apabila remaja dapat bersikap demikian maka besar kemungkinan psikis remaja tidak mudah terpengaruh ke dalam perilaku konsumtif karena dapat memilih-milih mana yang terbaik. Tetapi ini akan terbalik jika remaja tidak bisa menahan dan mengerti keadaan, hal inilah yang rentan terhadap perilaku konsumtif.

Menurut Sumartono (2002) bukan rahasia umum lagi ketika perut mereka (remaja) dililit rasa lapar, serta mertapun remaja lebih memilih KFC, CFC, Wendy's, atau McD dan meneguk minuman beraroma cola ketika haus ketimbang pergi ke warung-warung seperti warteg yang dianggap kampungan. Remaja memiliki hubungan sosial dalam kehidupannya, remaja yang memiliki hubungan

sosial positif akan menerima dan tidak mudah terpengaruh oleh lingkungan sekitarnya. Menurut Hamacheck (dalam Rakhmat, 2003) ciri konsep diri positif adalah remaja merasa sama dengan yang lain walaupun terdapat perbedaan dan remaja sanggup menerima dirinya sebagai orang yang bernilai.

Brooks dkk (dalam Rakhmat, 2003) dapat menyadari bahwa seluruh orang memiliki berbagai perasaan, keinginan, dan perilaku yang tidak semuanya bisa diwujudkan. Namun apabila hubungan sosialnya mengarah ke konsep diri negatif maka akan mudah terpengaruh perilaku konsumtif karena pada dasarnya remaja memiliki sifat mudah terpengaruh.

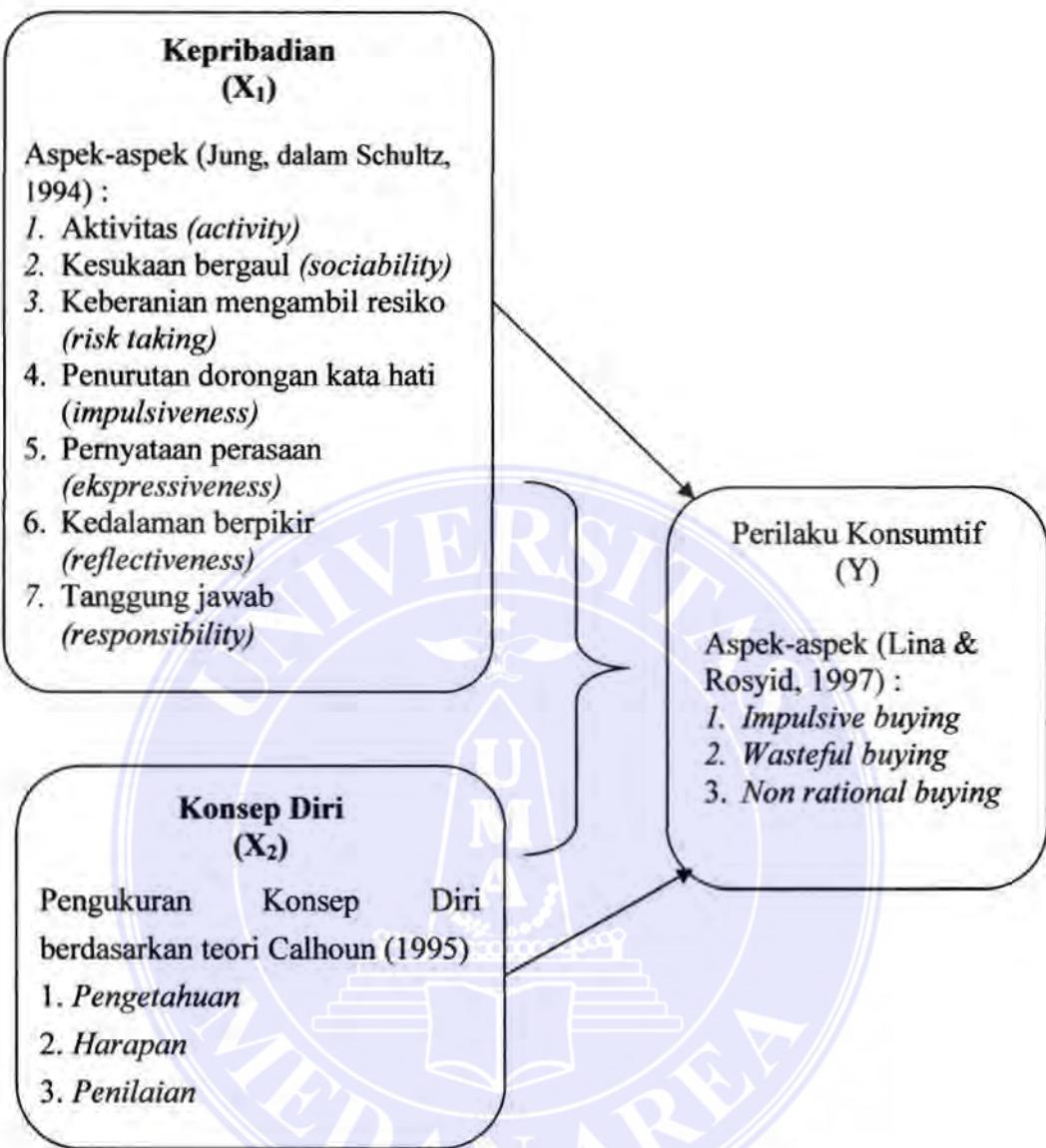
Menurut Glock (dalam Sumartono, 2002) remaja pada masa transisinya memiliki kondisi emosional yang labil, sehingga mudah dipengaruhi oleh kelompoknya. Contohnya adalah ketika remaja mudah terbujuk atas ajakan atau rayuan teman sekelompoknya yang makan di cafe atau restoran terkenal dan mewah. hal ini dilakukan demi menjaga statusnya dengan kelompok sosialnya, Sumartono (2002) mengatakan ciri perilaku konsumtif adalah membeli produk karena ingin menjaga simbol status didepan teman-temannya. Lebih jauh Sirgy dalam penelitiannya (1982) menambahkan, bahwasanya individu yang memiliki pemikiran-pemikiran kolot akan terhindar dari perilaku konsumtif, sedangkan remaja masa kini adalah remaja yang memiliki pemikiran yang inovatif dan hal ini lcenderung mengarah ke perilaku konsumtif.

Dewasa ini moral remaja sangat memprihatinkan, moral remaja yang baik dalam kaitannya dengan perilaku konsumtif maka akan dapat menahan diri dan berperilaku hemat serta membelanjakan uangnya dengan cermat.

Menurut Brooks (dalam Rakhmat, 2003) karakteristik konsep diri negatif adalah responsif terhadap pujian, seseorang dengan konsep diri negatif selalu suka untuk dipuji dan dibangga-banggakan. Contoh saja remaja mengerjakan tugas-tugas dari sekolah atau dosen di tempat-tempat cafe atau rumah makan mewah lalu berfoto dan di *posting* ke media sosial agar semua orang tahu kegiatannya demi memperoleh pengakuan dan merasa lebih percaya diri dan dipandang tinggi. Menurut sumartono (2002) membeli produk dengan harga yang tinggi akan menambah rasa percaya diri.

Remaja yang memiliki konsep diri positif, maka biasanya memiliki pandangan tentang dirinya yang baik pula dan tidak terpengaruh oleh dunia konsumtif, sebaliknya remaja yang memiliki konsep diri negatif mudah terpengaruh akan perilaku konsumtif di sekitarnya. Menurut Prawestri dkk (2008) konsep diri mempengaruhi perilaku konsumtif individu karena konsep diri menentukan responsivitas terhadap produk dan kekuatan pengaruh kelompok, perbedaan konsep diri akan menghasilkan perilaku konsumtif terhadap suatu produk yang berbeda pula. Berdasarkan uraian tersebut maka dapat dilihat bahwa perilaku konsumtif memiliki hubungan dengan konsep diri.

Berdasarkan uraian diatas, maka kerangka konsep “Hubungan antara kepribadian dan konsep diri dengan perilaku konsmtif” dapat dilihat dari gambar dibawah ini :



Gambar 2.1 Kerangka Konsep Penelitian

2.3 Hipotesis Penelitian

Hipotesis adalah pernyataan asumsi tentang hubungan antara dua atau lebih variabel yang diharapkan bisa menjawab suatu pertanyaan dalam penelitian. Setiap Hipotesis terdiri dari suatu unit atau bagian dari permasalahan (Nursalam, 2008 : 56).

Terdapat dua macam hipotesa yaitu Hipotesa nol (H_0) dan hipotesa alternatif (H_a). Hipotesa nol adalah hipotesis yang menyatakan hubungan yang definitif yang tepat diantara dua variabel. Secara umum hipotesis nol diungkapkan sebagai tidak terdapatnya hubungan (signifikan) antara dua variabel. Hipotesis alternatif (H_a) menyatakan ada hubungan antara dua variabel atau lebih.

Berdasarkan uraian yang diatas, maka peneliti mengemukakan hipotesis bahwa :

1. Ada hubungan kepribadian dengan perilaku konsumtif pada siswi SMA Muhammadiyah Tanjung Sari, dengan asumsi siswa dengan kepribadian ekstrovert lebih cenderung berperilaku konsumtif dari pada siswa dengan kepribadian introvert
2. Ada hubungan konsep diri dengan perilaku konsumtif pada siswi SMA Muhammadiyah Tanjung Sari, dengan asumsi bahwa semakin positif konsep diri maka perilaku konsumtif akan semakin rendah
3. Ada hubungan kepribadian dan konsep diri dengan perilaku konsumtif pada siswi SMA Muhammadiyah Tanjung Sari, dengan asumsi siswa dengan kepribadian ekstrovert dan memiliki konsep diri yang positif cenderung berperilaku konsumtif.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Design Penelitian

Penelitian adalah suatu proses yaitu suatu rangkaian langkah-langkah yang dilakukan secara terencana dan sistematis guna mendapatkan pemecahan masalah atau mendapatkan jawaban terhadap pertanyaan-pertanyaan tertentu (Suryabrata, 2002).

Pendekataan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif. Pada penelitian kuantitatif data yang terkumpul berupa angka yang dianalisis menggunakan analisis statistika (Sugiyono, 2007). Penelitian ini merupakan penelitian korelasional yang bertujuan untuk menemukan ada tidaknya hubungan antara dua buah atau lebih variabel penelitian. Pembahasan dalam metode penelitian ini meliputi : identifikasi variabel penelitian , definisi operasional, subyek penelitian, prosedur penelitian, dan analisis data (Hadi, 2000). Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui hubungan antara variabel bebas dengan variabel terikat, yaitu variabel kepribadian ekstrovert (X_1), dan variabel konsep diri (X_2) dengan variabel kecenderungan perilaku konsumtif (Y)

3.2. Tempat dan Waktu Penelitian

3.2.1. Tempat Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di SMA Muhammadiyah Tanjung Sari Jl. Abdul Hakim No.2 Pasar 1 Setiabudi Medan 20132 Kecamatan Medan Selayang. Adapun alasannya tempat ini digunakan menjadi tempat penelitian karena

disekolah tersebut bersekolah siswa dengan tingkat ekonomi menengah keatas dan cenderung berperilaku konsumtif seperti yang telah disebutkan dalam pendahuluan dan juga wilayah sekolah tidak jauh dari mall/pusat perbelanjaan.

3.2.2. Waktu Penelitian

Waktu penelitian ini dilakukan selama 3 bulan, yaitu pada bulan Februari s/d Mei 2019 pada semester genap tahun ajaran 2018/2019. Adapun tahapan dalam penelitian ini dimulai dari survey awal, pengajuan judul, penulisan proposal, pendaftaran proposal, perbaikan proposal dan pembuatan alat ukur, uji validitas dan reliabilitas alat ukur, melengkapi bahan untuk ke lapangan, mengambil data ke lapangan, analisis data, dan membuat laporan penelitian.

Tabel. 3.1. Tahapan dan alokasi waktu penelitian

No	Kegiatan	Tahun 2019															
		Mei				Juni				Juli				Agustus			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Uji validitas dan reliabilitas alat ukur																
2	Melengkapi bahan untuk ke lapangan																
3	Mengambil data ke lapangan																
5	Menyusun laporan penelitian																
6	Penyusunan Thesis																

3.3. Identifikasi Variabel

Dalam penelitian ini digunakan tiga variabel yaitu : dua variabel bebas (Variabel independent) dan satu variabel terikat (variabel dependen). Sugiyono (2008) mengatakan bahwa variabel independent sering disebut sebagai variabel *stimulus, prediktor, antecedent*. Variabel Independent adalah variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab perubahannya atau timbulnya variabel

dependen (terikat). Sedangkan variabel dependen sering disebut sebagai variabel *out, kriteria, konsekuensi*. Variabel dependen adalah variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat, karena adanya variabel independen.

Variabel-variabel yang akan dipakai dalam penelitian ini harus ditentukan terlebih dahulu sebelum melakukan pengumpulan data.

3.3.1 Variabel Terikat (*Dependent*)

Variabel terikat merupakan akibat tergantung pada variabel yang mendahului. Dalam penelitian ini yang menjadi variabel terikat adalah perilaku konsumtif yang dinyatakan dalam Y

3.3.2 Variabel Bebas (*Independent*)

Variabel bebas (*Independent*), yaitu variabel yang mendahului atau mempengaruhi variabel terikat. Variabel bebas meliputi :

1. Kepribadian, yang dinyatakan dalam variabel X1
2. Konsep Diri yang dinyatakan dalam Variabel X2

3.4. Definisi Operasional Variabel

Definisi Operasional adalah definisi yang memberikan petunjuk perincian mengenai kegiatan dalam melakukan pengukuran terhadap variabel penelitian.

Definisi operasional variabel penelitian ini dilakukan untuk memberikan batasan arti variabel penelitian dan didasarkan pada sifat-sifat dari variabel penelitian yang dapat diamati dan dengan merinci hal-hal yang terus dikerjakan oleh peneliti untuk mengukur variabel-variabel tersebut.

Adapun definisi operasional masing-masing variabel diatas adalah :

3.4.1. Variabel Terikat

Variabel terikat merupakan akibat atau tergantung pada variabel yang mendahului. Dalam penelitian ini yang menjadi variabel terikat adalah perilaku konsumtif yang dinyatakan dalam Y. Perilaku konsumtif adalah segala macam bentuk perilaku individu dalam membeli suatu barang/produk atau jasa tanpa pertimbangan yang rasional, berdasarkan keinginan bukan kebutuhan demi memberikan kepuasan dan kenyamanan fisik.

Perilaku konsumtif diukur dengan menggunakan Skala Perilaku Konsumtif yang terdapat tiga aspek perilaku konsumtif, yaitu : Pembelian Impulsif (*Impulsive buying*), Pemborosan (*Wasteful buying*), Mencari kesenangan (*Non rational buying*).

3.4.2. Variabel Bebas

1. Kepribadian

Kepribadian adalah perwujudan sifat yang biasa dilakukan individu dengan ciri atau kekhasan masing- masing yang dapat membedakan seorang individu dengan individu lainnya dalam menyesuaikan diri dengan lingkungannya. Kepribadian diukur berdasarkan aspek-aspek yang dikemukakan oleh Jung terdiri dari : aktivitas (*activity*), kesukaan bergaul (*sociability*), keberanian mengambil resiko (*risk taking*), penurutan dorongan kata hati (*impulsiveness*), pernyataan perasaan (*expressiveness*), kedalaman berpikir (*reflectiveness*), dan tanggung jawab (*responsibility*).

2. Konsep Diri

Konsep diri adalah keyakinan yang dimiliki individu tentang atribut atau karakteristik yang dimilikinya yang merupakan gambaran dari yang dipikirkan oleh individu dan orang lain terhadap diri individu itu sendiri. Konsep Diri diukur dengan menggunakan Skala Konsep Diri yang disusun oleh peneliti berdasarkan aspek-aspek konsep diri yang dikemukakan oleh Calhoun yaitu : pengetahuan, harapan dan penilaian.

3.5. Populasi dan Sampel

3.5.1. Populasi

Populasi merupakan keseluruhan unit atau individu dalam ruang lingkup yang diteliti. Menurut Sugiyono (2008) populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Jadi, populasi bukan hanya orang, tetapi juga objek dan benda-benda alam yang lain.

Dalam penelitian ini, populasinya adalah siswi SMA Muhammadiyah Tanjung Sari yaitu sebanyak 292 siswi kelas X (sepuluh), XI (sebelas) dan XII (dua belas) tingkat SMA (Sekolah Menengah Atas)

Adapun rincian jumlah siswi SMA Muhammadiyah Tanjung Sari adalah sebagai berikut:

Tabel 3.2. Jumlah Siswi SMA Muhammadiyah Tanjung Sari

Kelas	Kategori Kelas	Jumlah Siswi
X	X-1 MIA PLUS	13
	X-MIA 1	19
	X-MIA 2	19
	X-IIS PLUS	13
	X-IIS.1	20
	X-IIS.2	15
XI	X1 MIA PLUS	11
	X1MIA 1	25
	X1-MIA 2	10
	X1-IIS PLUS	17
	X1-IIS.1	22
	X1-IIS.2	14
XII	X-1 MIA PLUS	15
	X-MIA 1	21
	X-MIA 2	19
	X-IIS PLUS	15
	X-IIS.1	22
	X-IIS.2	17
Jumlah Keseluruhan		292

3.5.2. Sampel

Sampel merupakan bagian dari populasi yang akan diteliti (Duwi Priyatno, 2009;9). Sampel merupakan bagian dari populasi yang memiliki sifat dan karakteristik yang sama. Suatu penelitian membutuhkan penelitian untuk mengetahui sejauh mana hubungan antara variabel bebas dan variabel terikat yang diterapkan pada subyek penelitian tersebut. Adapun karakteristik subyek pada penelitian ini adalah :

1. Berusia 15 sampai 18 tahun.

Usia tersebut menurut Monks (1999) berada pada masa remaja madya, dimana pada usia tersebut remaja sedang menghadapi tugas utamanya, yakni mencari jati diri agar sesuai dengan yang diharapkan oleh kelompok sosialnya.

Usia tersebut juga merupakan rentang usia dimana remaja cenderung mulai mencari perhatian dengan berpenampilan yang sesuai dengan harapan kelompok sosialnya.

2. Siswi SMA Muhammadiyah Tanjung Sari Medan

Siswi yang menjadi sampel dalam penelitian adalah semua siswi yang berjumlah 198 orang. Hal ini menjadi karakteristik subyek dalam penelitian ini karena Campbell (dalam Santrock, 2003) menyebutkan bahwa remaja putri memiliki perhatian yang penuh terhadap kencan, berbelanja dan penampilan mereka dibandingkan remaja pria. Lina dan Rosyid (1997) menyebutkan remaja putri cenderung memiliki perhatian banyak dalam hal penampilan diri seperti sepatu, pakaian, kosmetik dan aksesoris.

3.6 Teknik Pengambilan Sampel

Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan *purposive sampling*. Menurut Sugiyono (2016 : 85) *Total sampling* adalah teknik pengambilan sampel dengan pertimbangan tertentu. Artinya setiap subjek yang diambil dipilih dengan sengaja berdasarkan karakteristik tertentu.

Alasan penggunaan *purposive sampling* dalam penelitian ini adalah karena nantinya sampel yang digunakan hanya siswi kelas X dan XI SMA Muhammadiyah Tanjung Sari yang jumlahnya 198 orang yang akan digunakan datanya sebagai responden untuk uji coba dan skala penelitian yang sebenarnya.

3.7 Metode Pengumpulan Data

Metode yang digunakan untuk pengumpulan data dalam penelitian ini adalah metode skala psikologi. Skala merupakan suatu metode pengumpulan data yang berisikan suatu daftar pertanyaan yang harus dijawab oleh subjek secara tertulis (Hadi, 2000). Sedangkan menurut Arikunto (2006) menjelaskan metode pengumpulan data adalah cara bagaimana data mengenai variabel-variabel dalam penelitian yang diperoleh. Pengumpulan data merupakan langkah yang sangat penting dalam penelitian karena data ini akan digunakan untuk menjawab permasalahan yang ada dalam penelitian.

Dalam penelitian ini menggunakan skala sebagai metode pengumpulan data, sebab :

1. Stimulus dalam skala ini berupa pernyataan yang tidak langsung mengungkap atribut yang hendak diukur, melainkan mengungkap indikator perilaku dari setiap atribut, sehingga jawaban yang diberikan tergantung pada interpretasi subjek terhadap pernyataan tersebut dan jawabannya lebih bersifat proyektif, yaitu berupa perasaan atau kepribadiannya.
2. Respon subjek dalam setiap item tidak diklasifikasikan sebagai jawaban “benar” atau “salah”. Semua jawaban dapat diterima sepanjang diberikan secara jujur dan sungguh-sungguh.

3.7.1 Skala Perilaku konsumtif

Skala perilaku konsumen ini disusun berpedoman pada skala *Likert* yang memiliki 4 alternatif jawaban, yaitu : Sangat Setuju (SS), Setuju (S), Tidak setuju

(TS), Sangat Tidak Setuju (STS). Skala *Likert* memiliki 2 pernyataan sikap, yaitu : pernyataan *favorable* (pernyataan yang berisi tentang hal-hal yang positif dan mendukung objek sikap yang akan diungkap), dan pernyataan *unfavorable* (pernyataan yang berisi tentang hal-hal yang negatif mengenai objek sikap, bersifat kontra terhadap objek sikap yang hendak diungkap) (Azwar, 2006). Untuk pernyataan yang bersifat *favorable* diberi rentang skor atau nilai 4 sampai dengan 1, sedangkan pernyataan yang bersifat *unfavorable* diberi rentang skor atau nilai 1 sampai dengan 4. Uraian tersebut dapat dilihat dari tabel berikut :

Tabel. 3.3.
Skala Likert dalam Pengukuran Perilaku Konsumtif

Jawaban	Fav	Jawaban	Unfav
Sangat Setuju (SS)	4	Sangat Setuju (SS)	1
Setuju (S)	3	Setuju (S)	2
Tidak Setuju (TS)	2	Tidak Setuju (TS)	3
Sangat Tidak Setuju (STS)	1	Sangat Tidak Setuju (STS)	4

Adapun kisi-kisi dari variabel perilaku konsumtif dalam penelitian ini berdasarkan aspek-aspek perilaku konsumtif yang dikemukakan oleh Lina dan Rosyid (1997) yaitu : pembelian impulsif (*Impulsive buying*), pemborosan (*Wasteful buying*), dan mencari kesenangan (*Non rational buying*). Pengukuran variabel ini menggunakan skala perilaku konsumtif yang terdiri dari 40 butir pernyataan. Berikut ini adalah *blueprint* skala perilaku konsumtif :

Tabel 3.4.
Blueprint Skala Perilaku Konsumtif

No.	Aspek	Indikator	No. Item		Jumlah
			Fav	Unfav	
1.	Pembelian impulsive	Keinginan sesaat	19,24,27	2,9,15,39	7
		Tanpa pertimbangan	3,21,22	32,36	5
2.	Pemborosan	Boros	33,35,37,40	7,12,20,29	8
		Mengikuti <i>trend</i>	1,11,17,28	8,13,38	7
3.	Mencari kesenangan	Mencari kesenangan	5,10,14,18	16,26	6
		Mencari kepuasan	6,23,31,34	4,25,30	7
Jumlah			22	18	40

3.7.2 Skala Kepribadian

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan tes kepribadian (*personality test*) yaitu tes yang digunakan untuk mengukur kepribadian seseorang. Untuk memperoleh data tipe kepribadian Ekstrovert, Introvert, penulis menggunakan alat ukur dari *Jung's Type Indicator Test*.

Jung Type Indicator test adalah sebuah tes untuk mengungkap tipe kepribadian individu apakah seorang yang Ekstrovert atau Introvert. Dsini alat ukur yang digunakan dengan menggunakan skala likert *Likert* yang memiliki 4 alternatif jawaban, yaitu : Sangat Setuju (SS), Setuju (S), Tidak setuju (TS), Sangat Tidak Setuju (STS).

Skala *Likert* memiliki 2 pernyataan sikap, yaitu : pernyataan *favorable* (pernyataan yang berisi tentang hal-hal yang positif dan mendukung objek sikap yang akan diungkap), dan pernyataan *unfavorable* (pernyataan yang berisi tentang hal-hal yang negatif mengenai objek sikap, bersifat kontra terhadap objek sikap yang hendak diungkap) (Azwar, 2006). Untuk pernyataan yang bersifat

favorable diberi rentang skor atau nilai 4 sampai dengan 1, sedangkan pernyataan yang bersifat *unfavorable* diberi rentang skor atau nilai 1 sampai dengan 4.

Rincian sebaran dan jumlah item tipe kepribadian adalah sebagai berikut :

Tabel. 3.5.
Blueprint Kepribadian

Konsep	Sub Konsep	Indikator	Fav	Unfav	Jlh
Tipe Kepribadian Ekstrovert dan Introvert :	Aktivitas	Ekstrovert : Aktivitas cepat, suka keramaian Sikap yang khas dari individu dalam berperilaku dan merupakan segala yang mengarah keluar atau ke dalam dirinya sehingga dapat dibedakan dengan individu lain	1, 29, 57	2, 30	5
		Introvert: Aktivitas lambat, suka ketenangan	3, 31, 69	4, 32, 58	6
	Mengambil Resiko	Ekstrovert : berani mengambil resiko, menyukai hal hal baru (perubahan)	5, 33, 59	6, 34	5
		Introvert : kurang berani mengambil resiko, suka hal hal yang teratur (tetap)	7, 35, 70	8, 36	5
	Kedalaman berpikir	Ekstrovert : melakukan sesuatu dari pada memikirkan, cenderung santai	9, 37	10, 38, 60	5
		Introvert : tertarik pada ide ide, cenderung serius	11, 39	12, 40	4
	Tanggung Jawab	Ekstrovert : kurang bertanggung jawab, tidak tepat janji	13, 41, 61	14, 42	5
		Introvert : bertanggung jawab dan menepai janji	15, 43	16, 44, 62	5
	Kesukaan bergaul	Ekstrovert : menyukai kegiatan sosial, mudah bergaul, Merasanyaaman berada dalam kelompok	17, 45, 63	18, 46	5
		Introvert : suka menyendiri, tidak mudah bergaul, tidak nyaman berada dalam kelompok	19, 47	20, 48, 64	5
Pernyataan perasaan	Pernyataan perasaan	Ekstrovert : memperlihatkan emosi (cinta)	21, 49, 65	22, 50	5
		Introvert : terkontrol dalam menyatakan perasaan	23, 51	24, 52, 66	5
	Penurutan dorongan kata hati	Ekstrovert : bertindak tanpa dipikirkan sebelumnya, membuat keputusan seketika	25, 53, 67	26, 54	5
		Introvert : Merencanakan sebelum bertindak, membuat keputusan dengan hati-hati	27, 55	28, 56, 68	5
Jumlah			36	34	70

Berdasarkan skor total yang diperoleh melalui skala kepribadian Ekstrovert dan introvert maka individu yang mendapat skor total lebih dari 120 memiliki kepribadian yang ekstrovert, sedangkan jika individu memperoleh skor total dibawah 120, maka kepribadiannya cenderung introvert.

3.7.3 Skala Konsep Diri

Skala konsep diri ini disusun berpedoman pada skala *Likert* yang memiliki 4 alternatif jawaban, yaitu : Sangat Setuju (SS), Setuju (S), Tidak setuju (TS), Sangat Tidak Setuju (STS).

Skala *Likert* memiliki 2 pernyataan sikap, yaitu : pernyataan *favorable* (pernyataan yang berisi tentang hal-hal yang positif dan mendukung objek sikap yang akan diungkap), dan pernyataan *unfavorable* (pernyataan yang berisi tentang hal-hal yang negatif mengenai objek sikap, bersifat kontra terhadap objek sikap yang hendak diungkap) (Azwar, 2006). Untuk pernyataan yang bersifat *favorable* diberi rentang skor atau nilai 4 sampai dengan 1, sedangkan pernyataan yang bersifat *unfavorable* diberi rentang skor atau nilai 1 sampai dengan 4. Uraian tersebut dapat dilihat dari tabel berikut :

Tabel. 3.6.
Skala Likert dalam Pengukuran Konsep Diri

Skala	Fav	Skala	Unfav
Sangat Setuju (SS)	4	Sangat Setuju (SS)	1
Setuju (S)	3	Setuju (S)	2
Tidak Setuju (TS)	2	Tidak Setuju (TS)	3
Sangat Tidak Setuju (STS)	1	Sangat Tidak Setuju (STS)	4

Berdasarkan skor total yang diperoleh melalui skala konsep diri maka individu yang mendapat skor total tinggi, memiliki konsep diri yang positif.,

sebaliknya jika individu memperoleh skor total yang rendah pada skala konsep diri, maka individu tersebut memiliki konsep diri yang negatif.

Tabel 3.7.
Blueprint Skala Konsep Diri

No	Aspek-Aspek Konsep Diri	Item		Jumlah
		Fav	Unfav	
1.	Pengetahuan	1,7,13,19,25	2,8,14,20,26, 31,32, 37, 38,44,	15
2.	Harapan	3,9,15,21,27,33, 39,45	4, 10, 16, 22, 28, 34, 40	15
3.	Penilian	5, 11, 17, 23, 29, 35, 41, 43, 45	6, 12, 8, 24, 30, 36, 42	15
	Total	23	22	45

3.8. Uji Validitas dan Reliabilitas

Sebelum dilakukan penelitian terlebih dahulu dilakukan uji validitas dan reliabilitas untuk masing-masing variabel dalam penelitian ini

3.8.1 Uji Validitas

Menurut Arikunto (1999), validitas berasal dari kata “validity” yang mempunyai arti sejauh mana ketepatan (mampu mengukur apa yang hendak diukur) dan kecermatan suatu instrument pengukuran melakukan fungsi ukurnya, yaitu dapat memberikan gambaran mengenai perbedaan yang sekecil-kecilnya antara subjek yang lain. Sebuah alat ukur dapat dinyatakan mempunyai validitas yang tinggi apabila alat ukur tersebut menjalankan fungsi ukurnya atau memberikan hasil ukur yang sesuai dengan maksud dikenakannya alat ukur tersebut.

Sebelum dilakukan penelitian maka terlebih dahulu dilakukan uji validitas pada masing-masing alat ukur yang akan diukur.

Menurut Sugiharto dan Sitinjak (2006) uji validitas adalah uji yang digunakan untuk menunjukkan sejauh mana alat ukur yang digunakan mengukur apa yang seharusnya diukur.

Ghozali (2009) menyatakan bahwa uji validitas digunakan untuk mengukur suatu kuesioner tersebut valid atau tidak.. Suatu kuesioner dikatakan valid jika pernyataan pada kuesioner mampu untuk mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut.

Teknik yang digunakan untuk mengetahui validitas tiap butir soal (item) adalah teknik korelasi *pearson product moment* dengan angka kasar yang dikemukakan oleh Pearson (dalam Arikunto, 2002) sebagai berikut :

$$r_{xy} = \frac{N(\Sigma xy) - (\Sigma x)(\Sigma y)}{\sqrt{[N \Sigma x^2 - (\Sigma x)^2][N \Sigma y^2 - (\Sigma y)^2]}}$$

Dimana :

- r_{xy} = Koefisien Korelasi Product Moment
- N = Banyaknya sampel
- Σxy = Jumlah hasil kali antar tiap butir dengan skor total
- Σx = Jumlah skor distribusi X
- Σy = Jumlah skor keseluruhan butir pada subjek
- Σx^2 = Jumlah kuadrat skor X
- Σy^2 = Jumlah kuadrat skor Y

Dengan kriteria pengujian apabila $r_{hitung} > r_{tabel}$ dengan $\alpha = 0,05$, maka alat ukur tersebut dinyatakan valid, dan sebaliknya apabila $r_{hitung} < r_{tabel}$ maka alat ukur tersebut dinyatakan tidak valid. Uji validitas dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan *software IBM SPSS V 20 for windows*.

3.8.2 Uji Reliabilitas

Reliabilitas alat ukur adalah untuk mencari dan mengetahui sejauh mana hasil pengukuran dapat dipercaya. Hasil pengukuran dapat dipercaya apabila

dalam beberapa kali pelaksanaan pengukuran terhadap kelompok subjek yang sama diperoleh hasil yang relatif sama selama diri subjek yang diukur memang belum berubah (Azwar, 2005). Uji reliabilitas dimaksudkan untuk melihat konsistensi dari instrumen dalam mengungkapkan fenomena dari sekelompok individu meskipun dilakukan dalam waktu yang berbeda. Uji reliabilitas dihitung dengan menggunakan rumus *Cronbach's Alpha* sebagai berikut :

$$r_{11} = \left[\frac{n}{(n-1)} \right] \left[1 - \frac{\sum \sigma_i^2}{\sigma_t^2} \right]$$

Dimana :

r_{11} = Reliabilitas Instrument

n = Banyaknya butir pertanyaan atau banyaknya soal

$\sum \sigma_i^2$ = Jumlah varians butir

σ_t^2 = Varians total

Dimana untuk menghitung variansnya adalah sebagai berikut :

$$\alpha^2 = \frac{\sum x^2 - (\sum x^2)}{N}$$

(Arikunto, 2009)

Keputusannya dengan membandingkan t hitung dengan t tabel, dengan ketentuan jika $t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}}$ berarti alat ukur tersebut reliabel dan $t_{\text{hitung}} < t_{\text{tabel}}$ berarti alat ukur dikatakan tidak reliable.

Hasil dari perhitungan di atas selanjutnya diklasifikasikan sebagai berikut :

0,800 s/d 1,000 = Sangat tinggi

0,600 s/d 0,7999 = Tinggi

0,400 s/d 0,5999 = Cukup

0,200 s/d 0,3999 = Rendah

0,000 s/d 0,1999 = Sangat rendah

Instrumen dikatakan reliabel apabila memiliki koefisien keandalan atau reliabilitas sebesar 0,6 atau lebih. Uji reliabilitas dalam penelitian ini juga menggunakan bantuan komputer *software IBM SPSS V 20 for windows* dengan uji keterandalan teknik *Cronbach Alpha*.

3.9 Prosedur Penelitian

Prosedur penelitian ini terdiri dari beberapa tahap, yaitu :

1. Tahap Persiapan

Tahap persiapan penelitian meliputi membuat perumusan masalah, menentukan variabel penelitian, membuat studi pustaka agar diperoleh landasan teori yang tepat dari variabel penelitian, menentukan dan menyusun serta menyiapkan alat ukur yang akan digunakan dalam penelitian, menentukan lokasi penelitian dan waktu penelitian dan pengurusan administrasi yang dilakukan dengan mengajukan surat izin penelitian dari Program Pascasarjana Universitas Medan Area.

2. Tahap Pelaksanaan Penelitian

Pada tahap ini pelaksanaan penelitian direncanakan setelah disetujuinya seminar proposal tesis dan setelah itu penelitian baru dilaksanakan di sekolah SMA Muhammadiyah kelurahan Tanjung Sari Medan.

3. Tahap Pengolahan

Sebelum melakukan analisis data lebih lanjut peneliti melakukan beberapa hal yang berhubungan dengan data yang diperoleh di lapangan diantaranya kegiatan yang dilakukan pada tahap analisis data meliputi pemerikasaan kembali semua data yang telah dukumpulkan, memberi skor terhadap subjek

penelitian serta memberikan kode hasil ukur untuk memudahkan pengolahan data.

4. Tahap Analisis Data

Setelah dilakukan pengolahan data, selanjutnya peneliti melakukan analisis data. Analisis data dilakukan dengan membuat tabulasi data hasil penskoran dan melakukan pengujian analisis regresi berganda dengan bantuan komputer *software IBM SPSS V 20 for windows*.

5. Tahap Pelaporan

Setelah dilakukan pengolahan data dan analisis data, maka langkah selanjutnya adalah memberikan laporan hasil penelitian untuk dapat diuji sebagai bahan ujian tesis.

3.10 Teknik Analisis Data

Teknik analisis data adalah cara untuk memudahkan atau menyederhanakan data ke dalam bentuk yang lebih mudah dibaca dan dimengerti. Untuk menguji dan menganalisis data agar dapat dipertanggung jawabkan secara ilmiah maka data tersebut perlu diuji dan dianalisis secara sistematis.

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah Analisis regresi linier berganda dengan alasan karena dalam penelitian ini terdapat dua variabel bebas yaitu kepribadian dan konsep diri, serta satu variabel terikat yaitu perilaku konsumtif. Jadi analisis linier berganda digunakan untuk mengetahui korelasi antara kepribadian dan konsep diri dengan perilaku konsumtif pada siswi SMA Muhammadiyah Tanjung Sari.

Data yang diperoleh nantinya akan dikumpulkan dan direduksi kemudian disajikan menjadi informasi yang selanjutnya menjadi bahan untuk penarikan kesimpulan yang meliputi berbagai jenis keterangan, tabel, dan penghitungan dari seluruh perlakuan yang telah dilakukan. Untuk mempermudah perhitungan, maka digunakan program Statistik Product and Service Solution (SPSS) *software IBM SPSS V 20 for windows* (Uyanto, 2909) dengan tahapan sebagai berikut :

- a. *Editing*. Kegiatan meneliti kembali data yang telah diperoleh untuk menilai kelengkapan, kejelasan, dan kesesuaian jawaban responden.
- b. *Coding*. Ini berguna untuk mengklasifikasikan semua jawaban responden menurut kriteria. Klasifikasi ini dilakukan dengan memberi tanda pada masing-masing jawaban dengan kode-kode tertentu agar dapat dikonversi dengan angka untuk diolah oleh komputer.
- c. *Tabulasi*. Disini peneliti menyusun data dalam bentuk tabel dengan cara menghitung jawaban yang sama. Hal ini dilakukan untuk menyusun frekwensi data.

Sebelum data dianalisis dengan teknik Analisis Regresi Berganda untuk menguji hipotesis, maka terlebih dahulu dilakukan uji asumsi yaitu uji normalitas dan uji linieritas.

3.10.1 Uji Asumsi

Sebelum dilakukan analisis data, terlebih dahulu akan dilakukan prasyarat analisis atau uji asumsi. Uji prasyarat analisis dibagi dua yaitu uji normalitas dan uji linieritas.

3.10.1.1 Uji Normalitas

Uji normalitas adalah pengujian bahwa sampel yang digunakan adalah berasal dari populasi yang terdistribusi normal. Uji normalitas bertujuan untuk mengetahui distribusi data penelitian masing-masing variabel telah menyebar secara normal. Uji normalitas ini dilakukan dengan menggunakan bantuan komputer SPSS versi 20 *for windows*. Dasar pengambilan keputusan dalam uji normalitas yaitu jika nilai signifikansi $> 0,05$ maka data tersebut berdistribusi normal. Sebaliknya, jika nilai signifikansi $< 0,05$ maka data tersebut tidak berdistribusi normal.

3.10.1.2 Uji Linieritas

Uji linearitas adalah pengujian untuk mengetahui apakah data dari masing-masing variabel bebas memiliki hubungan yang linier dengan variabel terikat. Uji linearitas hubungan digunakan untuk mengetahui signifikansi penyimpangan dari linearitas hubungan tersebut. Apabila penyimpangan itu tidak signifikan maka hubungan antara variabel tergantung dinyatakan linier.

Uji linearitas dilakukan dengan bantuan program komputer SPSS 20 *for windows*. Kaidah yang digunakan untuk mengetahui linier atau tidaknya hubungan antara variabel bebas dengan variabel tergantung adalah jika $p > 0,05$ maka hubungan antara variabel bebas dengan variabel tergantung dinyatakan linier. Sebaliknya, jika $p < 0,05$ berarti hubungan antara variabel bebas dengan variabel tergantung tidak linier (Hadi, 2000). Apabila uji asumsi terpenuhi, maka dilanjutkan dengan uji hipotesis. Semua analisis data dalam penelitian ini, mulai

dari uji coba (validitas, reliabilitas), uji asumsi dan pengujian hipotesis menggunakan bantuan komputer program statistik SPSS versi 20 *for windows*.

3.10.2 Uji Hipotesis

Menurut Sugiyono (2012 : 70) hipotesis adalah jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan. Dikatakan sementara karena jawaban yang diberikan hanya didasarkan pada teori relevan, belum didasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data.

Dengan kata lain hipotesis merupakan pernyataan-pernyataan yang menggambarkan suatu hubungan antara dua variabel yang berkaitan dan merupakan kesimpulan sementara yang perlu diuji berdasarkan data yang diperoleh.

3.10.3 Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linier berganda, yaitu teknik analisis yang digunakan untuk menganalisis dua atau lebih variabel independen dengan variabel dependen (Suharyadi dan Purwanto, 2004). Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan teknik analisis regresi linier berganda sebab penelitian ini yang menggunakan 2 variabel independen (variabel bebas) yaitu kepribadian (X_1) dan konsep diri (X_2), dan variabel dependen (variabel terikat) adalah perilaku konsumtif (Y). Persamaan regresinya dinyatakan sebagai berikut :

$$Y = b_0 + b_1 X_1 + b_2 X_2 + e$$

Keterangan :

- Y = Perilaku Konsumtif
- b_0 = Bilangan Konstanta
- b_1, b_2 = Koefisien Regresi

- X_1 = Kepribadian
 X_2 = Konsep Diri
 e = *Error* (pengaruh faktor lain)

Selanjutnya untuk mengetahui seberapa kuat hubungan antara kedua variabel bebas (variabel kepribadian dan variabel konsep diri) dengan variabel terikat (variabel perilaku konsumtif) dihitung korelasi berganda. Analisis korelasi berganda digunakan untuk mengetahui derajat hubungan atau kekuatan hubungan variabel X_1 , X_2 dengan Y . Korelasi yang digunakan adalah korelasi ganda dengan rumus:

$$R = \sqrt{\frac{b_1 \sum x_1 y + b_2 \sum x_2 y}{\sum y^2}}$$

Keterangan :

R = Koefisien korelasi ganda

b_i = Koefisien Regresi

X_1 = Kepribadian

X_2 = Konsep Diri

Y = Perilaku Konsumtif (Sugiyono, 2011:286)

Interpretasi terhadap kuatnya hubungan korelasi adalah sebagai berikut :

Tabel 3.8
Interpretasi Korelasi

Interval Koefisien	Tingkat Hubungan
0,00 – 0,199	Sangat rendah
0,20 – 0,399	Rendah
0,40 – 0,599	Sedang
0,60 – 0,799	Kuat
0,80 – 1,000	Sangat kuat

Sumber : Sugiyono (2010: 250)

Setelah korelasi dihitung dapat dilanjutkan dengan menghitung koefisien determinasi. Koefisien determinasi ini berfungsi untuk mengetahui besarnya pengaruh keseluruhan variabel independen terhadap variabel dependen. Dalam

penggunaannya, koefisien determinasi ini dinyatakan dalam persentase (%) dengan rumus sebagai berikut:

$$Kd = r^2 \times 100\%$$

Keterangan:

Kd = Koefisien Determinasi

r = Koefisien korelasi



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Dari hasil penelitian, maka kesimpulan yang dapat dikemukakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Ada hubungan positif yang signifikan antara kepribadian dengan perilaku konsumtif pada siswi SMA Muhammadiyah Tanjung Sari Medan dengan korelasi sebesar 0,05 dengan $p > 0,05$, dan yang artinya ada hubungan antara kepribadian dengan perilaku konsumtif. Kepribadian memberikan kontribusi sebesar 48% terhadap perilaku konsumtif.
2. Ada hubungan negatif dan signifikan antara konsep diri dengan perilaku konsumtif pada siswi SMA Muhammadiyah Medan, dimana koefisien korelasi (r_{x2y}) 0,312, dengan $p=0,000$ ($p<0,05$). Koefisien determinan (r^2) dari hubungan Konsep Diri dengan perilaku konsumtif adalah sebesar 0,140. Ini menunjukkan bahwa perilaku konsumtif dibentuk oleh Konsep Diri dengan kontribusi sebesar 14%. Dan 86% lainnya dipengaruhi oleh faktor lainnya.
3. Ada hubungan antara kepribadian dan konsep diri dengan perilaku konsumtif pada siswi SMA Muhammadiyah Medan, dimana koefisien korelasi (r_{x1x2y}) 0,312, dengan $p=0,000$ ($p<0,05$). Koefisien determinan (r^2) dari hubungan kepribadian dan konsep diri dengan perilaku konsumtif adalah sebesar 0,093. Ini menunjukkan bahwa perilaku konsumtif dibentuk oleh kepribadian dan konsep diri dengan kontribusi sebesar 31%..

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah didapatkan, maka saran yang dapat disampaikan oleh peneliti adalah sebagai berikut :

1. Bagi sekolah

Diharapkan sekolah dapat menciptakan suasana yang dapat mengendalikan budaya perilaku konsumtif dengan melakukan perilaku kedermawanan seperti bersedekah dan menabung.

2. Bagi guru

Diharapkan pendidik tidak hanya memberikan ilmu pengetahuan saja, namun juga dapat memberikan pelajaran mengenai gaya hidup hemat dan sederhana dengan penggunaan uang yang lebih tertata dan menerapkan perilaku menabung

3. Bagi orangtua

Bagi orangtua diharapkan dapat memperhatikan pola pengasuhan yang lebih baik dan lebih mengajarkan lagi tentang pola hidup hemat dan sederhana, sehingga remaja memiliki gaya hidup sederhana dikehidupan sosialnya.

Dalam pemberian uang diharapkan agar disesuaikan dengan kebutuhan anak usia sekolah dan jangan terlalu berlebihan agar mereka bisa menurunkan perilaku konsumtifnya. Sehingga dapat menumbuhkan konsep diri yang positif.

4. Bagi siswi

Diharapkan para siswi SMA Muhammadiyah Medan untuk dapat mengendalikan perilaku konsumtif dengan menerapkan perilaku hidup hemat

seperti membuat anggaran pembelanjaan dan memisahkan antara kebutuhan primer (kebutuhan sehari-hari) dengan kebutuhan sekunder (barang-barang yang diinginkan). Diharapkan juga dapat menekan perilaku konsumtifnya dengan melakukan hal-hal yang lebih bermanfaat di lingkungannya daripada harus bersaing dalam hal penampilan saja.

5. Bagi peneliti

Penelitian ini masih banyak terdapat keterbatasan dan kekurangan, bagi peneliti selanjutnya yang tertarik untuk melakukan penelitian ini lebih lanjut dapat disarankan agar peneliti selanjutnya dapat menambahkan variabel-variabel lain yang mempengaruhi perilaku konsumtif selain variabel kepribadian dan konsep diri misalnya dari faktor budaya antara lain peran budaya, sub budaya, dan kelas sosial pembeli, faktor sosial antara lain kelompok acuan, keluarga, peran dan status, dan faktor pribadi antara lain usia dan tahap siklus hidup, pekerjaan, keadaan ekonomi, kepribadian dan konsep diri.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad Hidayat, Chandra Kurniawan. 2016. *Pengaruh Konsep diri terhadap Perilaku Konsumtif Pembelian Gadget pada mahasiswa Fakultas Hukum Non reguler Universitas Islam Riau*. Jurnal Psikologi Universitas Islam Riau.
- Akdon, dan Riduwan. 2009. *Aplikasi Statistika dan Metode Penelitian untuk Administrasi dan Manajemen*. Bandung : Dewa Ruci.
- Anggraini, D. 2001. *Kepercayaan Diri Dan Minat Beli Produk Bermerek Terkenal*. Skripsi (tidak diterbitkan). Yogyakarta: Fakultas Psikologi Universitas Gajah Mada.
- Arikunto, S. 1999. *Prosedur Penelitian*. Jakarta : Rineka Cipta
- _____. 2006. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta : Rineka Cipta
- Asamoah, ES., M. Chovancova. 2011. *The Influence of Price Endings on Consumer Behaviour: An Application of the Psychology of Perception*. The Journal of Acta Universitatis Argricuture Et Siviculture Mendelianae Brunensis, Vol. LIX, No. 7. 29-38
- Assuari, Sofjan. 1987. *Manajemen Pemasaran: Dasar, Konsep, dan Strategi*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Azwar, Saifuddin. 2005. *Sikap Manusia Teori dan Pengukurannya*. Yogyakarta : Pustaka Pelajar.
- _____. 2006. *Reliabilitas dan Validitas*. Yogyakarta : Pustaka Pelajar.
- Astuti, Wijayanti, 2017. Hubungan antara Konsep Diri dengan Perilaku Konsumentif Remaja di Kota Denpasar. Jurnal Psikologi Udayana.
- Burns, R. B (2003). *Konsep Diri : Teori, Pengukuran, Perkembangan dan Perilaku*. Jakarta: Arcan
- Calhoun, James F & Joan Ross Acocella (1995). *Psikologi tentang Penyesuaian dan Hubungan Kemanusiaan*. (terjemaham). Semarang: IKIP Semarang Press
- Chaplin, J. P. (1999). *Kamus Lengkap Psikologi*. Jakarta: PT. Raja Grofindo Persada.
- Chrisnawati, D., & Muliati, S. 2011. *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumentif Remaja Terhadap Pakaian (Studi Kasus pada Remaja Bertatus Sosial Ekonomi Rendah)*. Jurnal Spirits, Volume 2 No. 1. Yogyakarta: Universitas Mercu Buana.

- Dayakisni, T, Hudaniah, (2003). *Psikologi Sosial*. Edisi Revisi. Universitas Muhammadiyah Malang: UMM Press
- Dharmesta & Handoko. 1997. *Analisa Perilaku Konsumen*. Edisi I. Yogyakarta: BPFE.
- Disza Alieff Faradila. 2018. *Hubungan Konsep Diri dan Perilaku Konsumtif Online Shopping Produk Pakaian pada Mahasiswa*. Skripsi Fakultas Psikologi Universitas Muhammadiyah Malang.
- Dwi Nurhaeni, (2018). *Pengaruh Konsep Diri dan Kontrol Diri dengan Perilaku Konsumtif Terhadap Gadget Remaja SMAN 1 Tanah Grogot*. Jurnal Psikoborneo
- Ekananda Farida Hanifah. 2018. *Hubungan antara Konsep Diri dengan Perilaku Konsumtif pada Mahasiswa UMSU Surakarta*. Skripsi Program Studi Psikologi Universitas Muhammadiyah Surakarta.
- Elisa Ayu Oktafida. 2012. *Pengaruh Kepribadian Ekstrovert terhadap Perilaku Konsumtif Wanita Karir di Kantor Imigrasi malang*. Skripsi Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
- Engel, J.F., Blackwell, R.D., & Miniard, P.W. (1994). *Perilaku Konsumen*. Jakarta: Binarupa Aksara.
- Fits, William H., et.al. (1971). *The self Concept and Self Actualization*. Tennessee; Social and rehabilitas Service. *Library of Congress Catalog*.
- Hurlock, E.B. 1991. *Psikologi Perkembangan : Suatu Pendekatan Sepanjang Rentang Kehidupan*. Jakarta : Erlangga.
- Hotpascaman, S. 2010. *Hubungan Antara Perilaku Konsumtif dengan Konformitas pada Remaja*. Skripsi (Tidak diterbitkan). Sumatera Utara: Fakultas Psikologi Universitas Sumatera Utara.
- Fardhani, P.R., & Izzati, U.A. 2013. *Hubungan Antara Konformitas dan Perilaku Konsumtif pada Remaja (Studi pada Siswa Kelas XI SMA Trimurti Surabaya)*. Character,1(02), 1-7.
- Ghozali, Imam. 2009. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*. Edisi Keempat. Semarang : Badan Penerbit Universitas Diponegoro
- Gunarsa, 1986. *Psikologi Perkembangan Anak & Remaja*. Jakarta: Gunung Mulia
- Hadi, Sutrisno. 2000. *Metodologi Penelitian*. Yogyakarta : Andi Yogyakarta
- Hurlock, E.B. 2001. *Psikologi Perkembangan Sepanjang Rentang Kehidupan* (Terjemahan oleh Istiwidayati dan Soejarwo). Jakarta: Erlangga

- Ibrahim, Idi Subandy. 1997. *Ecstasy Gaya Hidup : Kebudayaan Pop dalam Masyarakat Komoditas Indonesia*. Bandung : Mizan
- Irwanto. 1994. *Psikologi Umum*. Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Umum
- Kamus Besar Bahasa Indonesia. 2008. Jakarta : Balai Pustaka.
- Kholilah. 2008. *Perilaku Konsumtif pada Masyarakat Pengunjung Pasar Kaget di Wisata Belanja Tugu Gajayana Malang*. Skripsi. Malang : Universitas Islam Negeri Malang.
- Kotler, Philip. 1994. *Marketing Management : Analysis, Planing, Implementation, Control*. Ed. 8, New Jersey: Prentice Hall, Inc.
- _____. 1997. *Manajemen Pemasaran Analisis Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian* (terjemahan Jaka Wasana). Salemba Empat. Jakarta.
- _____. 2002. *Manajemen Pemasaran*. PT. Prenhallindo. Jakarta
- _____. 2005. *Manajemen Pemasaran*. Edisi kesebelas, jilid I. Alih Bahasa Benyamin Molan; Editor: Yenna Waldemas Jakarta: indeks.
- Lestari, S. 2006. *Hubungan Antara Harga Diri dan Konformitas dengan Perilaku Konsumtif terhadap Produk Fashion pada Remaja Putri*. Skripsi (Tidak diterbitkan). Surakarta : Fakultas psikologi UMS.
- Lina dan Rosyid, H.F. 1997. *Perilaku Konsumtif berdasar Locus Of Control pada Remaja Putri*. Jurnal Psikologika, 4, 5-13.
- Loudon, D. L & Bitta, A. D. 1984. *Consumer Behavior, Concept & Applications*. Second edition. Singapore: McGraw-Hill Book Company.
- Mahendra, J.B M SCPKV. 2002. *Studi Deskripstif Tentang Perilaku Konsumtif Pada Remaja Putri*. Skripsi (tidak diterbitkan). Yogyakarta: Fakultas Psikologi Universitas Sanata Dharma.
- Margono. 2004. *Metodologi Penelitian Pendidikan*. Jakarta : PT Rineka Cipta
- Mangkunegara, Anwar Prabu. 2009. *Manajemen Sumber Daya Manusia Perusahaan*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Martha, dkk. 2009. *Korelasi Harga Diri Ditinjau dari gaya Hidup Hedonis pada Mahasiswa Universitas Diponegoro*. Jurnal Psikologi Universitas Diponegoro.
- Marwan, dkk. 1986. *Manajemen Perusahaan. Pendekatan Operasional*. BPFE: Yogyakarta.
- Monks, F. J. Knoers, Haditono, S. R. 2002. *Psikologi Perkembangan: Pengantar Dalam Berbagai Bagiannya*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.

- Mowen, John C & Michael Minor. 2002. *Perilaku Konsumen (Jilid 1)*, Edisi Kelima, Erlangga, Jakarta.
- Nugraheni, P.N.A. 2003. *Perbedaan Kecenderungan Gaya Hidup pada Remaja Ditinjau dari Lokasi Tempat Tinggal*. Skripsi (tidak diterbitkan)
- Rianton. 2012. *Hubungan antara Konformitas Kelompok Teman Sebaya dengan Gaya Hidup pada Mahasiswa Kabupaten Dhamasraya di Yogyakarta*. Naskah Publikasi. Yogyakarta.
- Sandra Widyaningrum, Ni Wayan Sukmawati Puspita dewi. 2016. *Perbedaan Perilaku Konsumtif Ditinjau dari Kepribadian pada siswa sekolah Menengah Atas*. Jurnal Psikologi Teori dan Terapan.
- Santrock, John, W. 2003. *Adolescence. Perkembangan Remaja*. Edisi Keenam. Jakarta : Erlangga
- Schiffman dan Kanuk. 2007. *Perilaku Konsumen*. Edisi Kedua. Jakarta : PT. Indeks Gramedia.
- Schultz, D. & Schultz, S.E (1994). *Theories of Personality*. California: Brooks/Cole Publishing Company
- Sears, D.O. freedman, JL.Peplau, L.A. 1991. *Psikologi Sosial* : Jilid 2. Alih Bahasa: Michael Adryanto. Jakarta: Erlangga. Edisi Kelima.
- Setiadi, Nugroho. 2003. *Perilaku Konsumen Konsep dan Implikasi untuk Strategi dan Penelitian Pemasaran*. Jakarta: Kencana
- Sigit, Soehardi. 2002. *Pemasaran Praktis, edisi ketiga*. Yogyakarta, BPFE, Yogyakarta.
- Sitinjak dan Sugiharto. 2006. *Lisrel*. Yogyakarta : Graha Ilmu
- Syntya, M. 2004. *Hubungan Harga Diri dan Pola Belanja Keluarga yang Konsumtif dengan Perilaku Konsumtif terhadap Pakaian pada Remaja*. Skripsi (tidak diterbitkan). Yogyakarta : Fakultas Psikologi Universitas Sanata Dharma.
- Sugiyono. 2001. *Metode Penelitian*. Bandung : CV Alpa Beta
- _____. 2010. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta
- Sufrihana. 2014. *Hubungan body Image dan Kepercayaan Diri dengan Perilaku Konsumtif pada Remaja Putri di SMA Negeri 5 Samarinda*. eJournal Psikologi, 2014,2(1): 76-91
- Sumarwan, Ujang. 2011. *Perilaku Konsumen Teori dan Penerapannya dalam Pemasaran*. Bogor : Penerbit Ghalia Indonesia.

- Suyasa, P dan Fransisca. 2005. *Perbandingan Perilaku Konsumtif Berdasarkan Metode Pembayaran*. Phronesis, 7 (2), 172-198.
- Sofyan. 2002. *Manajemen Pemasaran Modern : Dasar, Konsep dan strategi*. Edisi I. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.
- Solomon, Michael, R. 2000. *Consumer Behaviour, Buying, Having, and Being 5th edition*. Prentice Hall, New Jersey.
- Suharyadi dan Purwanto, S.K. 2004. *Statistika Dasar*. Jakarta : Salemba Empat
- Sumartono. 2002. *Terperangkap dalam Iklan: Meneropong Imbas Pesan Iklan Televisi*. Bandung: Alfabeta.
- Tambunan, R. 2001. Remaja dan Perilaku. e-psikologi. www.google.com. Diaskes. Februari 2019
- Triyaningsih, S.L. 2011. *Dampak Online Marketing Melalui Facebook Terhadap Perilaku Konsumtif Masyarakat*. Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan.
- Utami Chistina Widya. 2010. *Manajemen Ritel, Strategi dan Implementasi Operasional Bisnis Ritel Modern di Indonesia*. Edisi 2 Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Wagner. 2009. *Gaya Hidup Shooping Mall Sebagai Bentuk Perilaku Konsumtif pada Remaja di Perkotaan (Studi Kasus pada Konsumen Remaja di Tiga One Stop Shopping Mall di Jakarta)*. Dalam Skripsi (bogor: Departemen Sains Komunikasi dan Pengembangan Masyarakat. Fakultas Ekologi Manusia IPB.
- Wahyudi. 2013. *Tinjauan Tentang Perilaku Konsumtif Remaja*. Jurnal Sosiologi, Vol.1, No.4, 2013:26-38
- Widyaningrum, Sandra & Sukmawati Puspitadewi Wayan : *Perbedaan Prilaku Konsumtif ditinjau dari Tipe Kepribadian Pada Siswa Sekolah Menengah Atas*. Jurnal Psikologi Teori dan terapan 2016, Vol 6, No.2, 102-106.
- Wells, William, D. & David Prensky. *Consumer Behaviour*. New York: John Wiley and Sons, Inc.
- Wilkie & William L. 1994. *Customer Behavior (Third Edition)*. New York. Jhon Wiley & Sons, Inc, s.
- Zebua, A.S & Nurdjayadi, R.D. 2001. *Hubungan antara Konformitas dan Konsep Diri dengan Perilaku Konsumtif pada Remaja Putri*. Phronesis, Volume 3, No.6. Hal 72-82
- Amirin. 2011. *Populasi & Sampel Penelitian 4 : Ukuran Sampel Rumus Slovin*. Tatangmanguny.wordpress.com.

Icha. 2010. *Teori Motivasi : Hirarki Kebutuhan Maslow.* Chanatha.wordpress.com.

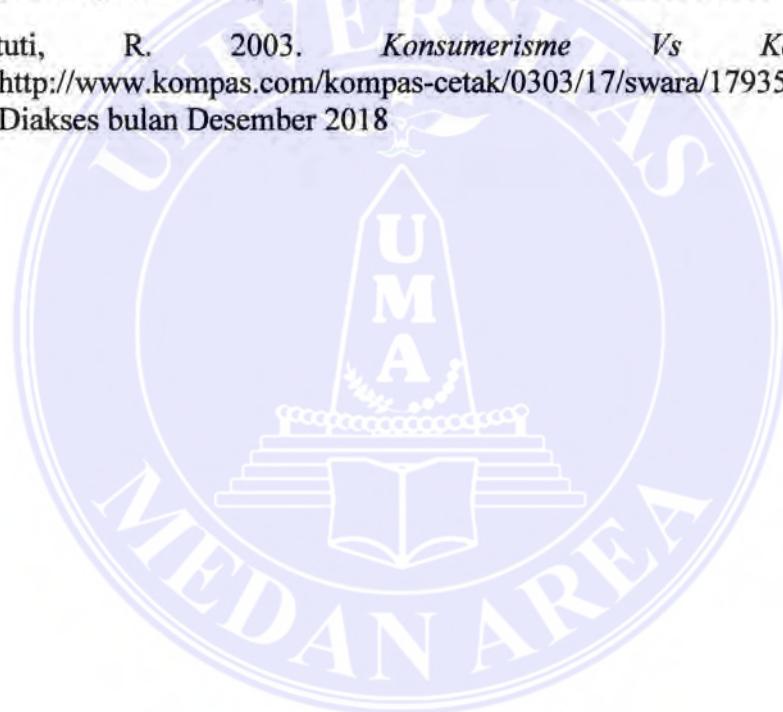
Oktaviani. 2009. *Pengaruh Motivasi terhadap Keputusan pembelian Konsumen.* <http://octadheeo.blogspot.com/2009/11/pengaruh-motivasi-terhadap-keputusan.html>. Diakses bulan Januari 2019.

Sabirin, E. 2005. *Kenapa Kita Doyan Belanja.* <http://kompas.com/kompas-cetak/0508/26/muda/2000305.htm>. Diakses bulan Desember 2018

Stanton, William J. 2008. *Manajemen Pemasaran, Analisis Perilaku Konsumen.* <http://library.um.ac.id>. Diakses bulan Desember 2018

Tambunan, R. 2001. *Remaja dan Perilaku Konsumtif.* On-line <http://www.e-psikologi.com/remaja/191101.htm>.diakses: Desember 2018.

Widiastuti, R. 2003. *Konsumerisme Vs Konsumtivisme.* <http://www.kompas.com/kompas-cetak/0303/17/swara/179355.htm>. Diakses bulan Desember 2018





LAMPIRAN 1

SKALA ALAT UKUR

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 27/11/25

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)27/11/25

IDENTITAS DIRI

(Beri Tanda Checklist (✓) pada kotak)

Nama (inisial) : _____

Usia : _____ Tahun

Suku Bangsa : _____

Kelas : X XI

Petunjuk Pengisian

Berikut ini terdapat 40 pertanyaan. Baca dan pahami baik-baik setiap pernyataan yang ada, kemudian berilah jawaban pada setiap pernyataan tersebut yang sangat sesuai dengan diri saudara dengan cara memberi tanda silang (X) pada salah satu jawaban yang telah tersedia. Adapun pilihan jawaban yang ada, yakni :

SS : Bila pernyataan tersebut Sangat Sesuai dengan diri saudara

S : Bila pernyataan tersebut Sesuai dengan diri saudara

TS : Bila pernyataan tersebut Tidak Sesuai dengan diri saudara

STS : Bila pernyataan tersebut Sangat Tidak Sesuai dengan diri saudara

SKALA PERILAKU KONSUMTIF

No	PERNYATAAN	SS	S	TS	STS
1	Saya adalah seorang siswa teladan				
2	Saya suka berbohong				
3	Saya yakin bisa menyesuaikan diri kemanapun saya berada				
4	Saya pesimis dapat menyelesaikan tugas tugas sekolah tepat waktu				
5	Saya merasa bangga bisa bersekolah di Sekolah Muhammadiyah Tanjung sari				
6	Saya merasa saya adalah orang yang tidak berharga				
7	Saya adalah orang yang cerdas				
8	Saya orang yang mudah marah				
9	Saya bisa mengendalikan diri saya saat berbelanja				
10	Saya tidak yakin bisa menjadi yang terbaik diantara teman-teman saya				
11	Jika saya terpilih menjadi perangkat kelas, karena memang saya pantas mendapatkannya				
12	Saya merasa belum berhasil dimata orangtua saya				
13	Saya adalah orang yang baik hati				
14	Saya suka mengeluarkan kata kata kasar				
15	Saya mampu membuat orang lain bangga kepada saya atas prestasi yang saya capai				
16	Saya takut bertentangan dengan orang lain				
17	Sebagai seorang anak , saya sudah terbiasa hidup mandiri				
18	Saya tidak ada artinya dimata keluarga saya				
19	Saya adalah orang yang punya prinsip hidup				
20	Saya suka menceritakan orang lain				
21	Saya sanggup mengendalikan diri saya selama saya bersekolah				
22	Saya pesimis bisa menjadi siswa berprestasi karena prestasi saya tidak banyak				
23	Saya adalah orang yang baik hati				
24	Saya merasa saya orang yang mudah menyerah				
25	Saya adalah orang yang percaya diri				
26	Menurut saya, saya adalah orang yang bodoh				
27	Saya optimis bisa menjadi yang terbaik				
28	Saya tidak yakin tim saya bisa juara saat mengikuti				

UNIVERSITAS MEDAN AREA

No	PERNYATAAN	SS	S	TS	STS
	kompetisi di sekolah				
29	Prestasi yang dicapai oleh sekolah tidak lepas dari jerih payah saya				
30	Saya malu karena selalu gagal dalam setiap perlombaan yang diadakan oleh sekolah				
31	Saya orang yang egois				
32	Saya suka cemburu melihat orang lain berhasil				
33	Saya taku sekali gagal dalam menjalani kehidupan ini				
34	Saya takut mengecewakan orangtua saya jika saya tidak bisa berprestasi				
35	Menjadi siswa berprestasi adalah hasil jerih payah saya sendiri				
36	Saya orang yang mudah menyerah				
37	Saya merasa iri saat teman saya membeli barang yang sedang trend				
38	Saya adalah orang yang mudah tersinggung				
39	Saya bisa membuat orang kagum kepada saya karena prestasi yang saya capai				
40	Saya merasa tidak mampu menyelesaikan tugas yang diberikan oleh guru karena terlalu berat buat saya				
41	Tugas saya bisa terselesaikan karena saya bisa membagi waktu				
42	Saya mudah putus asa ketika saya mengalami kegagalan				
43	Saya bisa menerima diri saya apa adanya				
44	Saya adalah orang yang kurang bergaul				
45	Saya yakin bisa menjadi orang yang teguh pada pendirian				

SKALA KECENDERUNGAN PERILAKU KONSUMTIF

No	PERNYATAAN	SS	S	TS	STS
1	Saya senang bertemu dengan kawan kawan di tempat makan/kafe daripada di sekolah atau dirumah				
2	Saya tidak tertarik untuk membeli barang yang dipajang saat pameran walaupun harganya diskon				
3	Saya membeli barang sesuai keinginan saya meskipun harganya mahal				
4	Saya menunda membeli produk, walaupun bonusnya menarik				
5	Saat saya sedang ada masalah, saya akan pergi ke mall/pusat perbelanjaan dan membeli barang kesukaan saya				
6	Saya membeli barang harus benar benar diteliti komposisi, kebutuhan dan manfaatnya				
7	Lebih baik menabung daripada membeli barang yang penggunaan tidak begitu penting saat ini				
8	Saya mempertimbangkan dahulu apabila diajak teman untuk duduk mengobrol di kafe				
9	Walaupun saya memiliki uang lebih, saya menahan diri untuk tidak membeli barang yang tiba tiba terlihat saya sangat cantik				
10	Saya membeli barang tanpa adanya kebutuhan mendesak , yang penting hati saya senang				
11	Saya mengoleksi barang barang K-POP (korea) karena sedang trend				
12	Bagi saya tidak perlu memaksakan diri untuk membeli suatu produk karena hanya ingin diperhatikan orang lain				
13	Lebih baik saya pergi sendiri daripada mengikuti teman-teman kesana kemari				
14	Dengan berbelanja, saya merasa lebih rileks dan hati saya lebih tenang				
15	Barang yang saya inginkan tidak harus segera saya beli saat itu juga				
16	Bagi saya membeli barang kesukaan saya dimana saja asalkan bagus tidak akan jadi masalah				
17	Saya senantiasa mengikuti perkembangan mode (fashion)				
18	Saya memiliki tempat favorit saat berbelanja di mall/pusat perbelanjaan				
19	Saya membeli barang saat terlintas ingin memilikinya segera				
20	Bagi saya membeli barang berdasarkan kebutuhannya, bukan karena merek nya				
21	Saya membeli baju yang saya lihat cantik meskipun minggu lalu saya baru membeli baju juga				

No	PERNYATAAN	SS	S	TS	STS
22	Saya tidak memikirkan jumlah uang yang harus saya keluarkan untuk membeli barang-barang yang saya sukai				
23	Saya merasa senang saat saya bisa membeli barang yang sama dengan punya teman saya				
24	Saya membeli baju karena suka saja, walaupun sebenarnya saya tidak berniat membelinya				
25	Saat melihat barang kesukaan saya dijual dan ada diskon, saya tidak langsung tertarik untuk membelinya				
26	Saya membeli barang harus benar benar diteliti komposisi, kebutuhan dan manfaatnya				
27	Saya membeli barang yang dipajang di outlet/mall karena takut kehabisan				
28	Saya mengikuti teman saya kemana saja asal menyenangkan				
29	Lebih baik membeli kebutuhan sekolah daripada membeli pakaian meskipun saya menyukai modelnya				
30	Kualitas selalu menjadi pertimbangan saat saya berbelanja				
31	Saat bersama teman, jika ada sales menawarkan produknya, saya langsung membeli nya				
32	Saya mempertimbangkan harga terlebih dahulu sebelum membeli barang				
33	Saya membeli HP keluaran terbaru meskipun HP lama masih bisa digunakan				
34	Saya puas, jika barang yang saya beli terlihat menarik oleh teman saya				
35	Setiap diundang ke pesta, saya menggunakan baju yang baru saya beli				
36	Membeli pakaian saat diskon bukanlah tipe saya				
37	Saat pergi ke mall/pusat perbelanjaan, jika ada barang yang saya suka pasti saya beli meskipun saya sudah punya dirumah				
38	Saya merasa tidak perlu membeli barang agar terlihat eksis dimata teman-teman				
39	Saat menemani teman saya berbelanja, tidak serta merta membuat saya tertarik untuk berbelanja juga				
40	Barang yang saya beli bertujuan untuk memperbanyak koleksi				

SKALA KEPRIBADIAN

No	PERNYATAAN	SS	S	TS	STS
1	Saat ada orangtua teman saya yang meninggal, saya langsung meminta ijin guru untuk mengutip sumbangan dari kelas ke kelas				

UNIVERSITAS MEDAN AREA

No	PERNYATAAN	SS	S	TS	STS
2	Bagi saya mengerjakan PR sendiri dirumah itu lebih menyenangkan				
3	Saya bisa mengerjakan suatu pekerjaan saat waktunya deadline				
4	Saat teman saya memberikan ide dalam suatu pertemuan, saya mendengarkan dengan seksama				
5	Saya lebih suka sendiri daripada berkumpul bersama teman-teman				
6	Saya orang yang berpikir jauh kedepan				
7	Saya orang yang berhati-hati dalam berbicara				
8	Saat melakukan kegiatan, harus dengan persiapan yang matang				
9	Saya orang yang mempercayai logika daripada perasaan				
10	Saat teman saya memberikan ide dalam suatu pertemuan, saya mendengarkan dengan seksama				
11	Saya lebih baik terlibat dalam kegiatan sekolah daripada masuk dalam calon pemilihan ketua osis				
12	Saya orang yang mudah bersosialisasi				
13	Saya orang yang menunda-nunda untuk melakukan suatu pekerjaan				
14	Saya erhati hati saat berbicara dengan orang lain				
15	Saya tidak ikut kegiatan ekstrakurikuler apapun				
16	Saat belajar di kelas, saya fokus mendengarkan apa yang disampaikan oleh guru				
17	Saat diberi mandat untuk melakukan suatu tugas, saya menjalankannya sampai selesai				
18	Ketika mengutarakan pendapat, saya akan mempertimbangkan hak hal yang akan terjadi kemudian				
19	Saya melakukan sesuatu dengan tergesa gesa karena sudah deadline				
20	Saya merasa puas dengan keadaan saya saat ini				
21	Saya mengeluarkan uneg—uneg saya secara blak blakan kepada teman dekat saya				
22	Ketika mengutarakan pendapat saya menggunakan nada suara yang rendah karena takut salah				
23	Saya orang yang suka menyatakan pendapat ketika rapat meskipun bertentangan dengan teman yang lain				
24	Saat ada kemalangan pada siswa di sekolah, saya bersedia untuk mengutip sumbangsih				
25	Saya orang yang mudah bergaul				
26	Saya senang berkumpul bersama kawan-kawan dalam mengerjakan PR dari pada sendiri				

UNIVERSITAS MEDAN AREA

No	PERNYATAAN	SS	S	TS	STS
27	Saya memiliki teman yang banyak, aik di sekolah ataupun di luar sekolah				
28	Saya meminta pendapat kepada teman sekelompok saya sebelum memberi keputusan				
29	Bagi saya yang penting pekerjaan itu beres, tidak masalah bgaimana itu dilakukan				
30	Saya sangat suka keheningan karena lemah tenang				
31	Saya aktif dalam kegiatan remaja mesjid di lingkungan rumah saya				
32	Saat diberi tanggung jawab menjadi panitia kegiatan di sekolah, saya mengatakan "iya" kan, tapi belum tentu saya terlibat				
33	Saat mendengar ada musibah, saya menanggapi dengan tenang dan mengontrol emosi saya				
34	Bagi saya komunikasi tidak harus bertemu / bertatap muka, cukup dari telepon saja				
35	Ketika teman saya menginformasikan ada lokasi wisata baru, saya pasti kesana karena saya suka berpetualang,				
36	Saat ada pekerjaan rumah(PR) yang saya tidak paham, saya tetap mengerjakannya daripada tidak sama sekali				
37	Saya menyelesaikan tugas tugas sekolah tepat waktu				
38	Saya merasa tidak nyaman saat berada ditengah orang banyak				
39	Saat diajak masuk kedalam suatu organisasi, saya membicarakan dulu dengan orangtua				
40	Saat diskusi serius, saya tidak suka kalau ada teman yang bercanda				
41	Saya tidak bisa berikan tugas tugas yang deadline (Kejar waktu)				
42	Saat rapat kegiatan dijadwalkan jam 9 pagi, saya berangkat jam 9 dari rumah karena pasti rapatnya tidak tepat waktu				
43	Saat ditunjuk sebagai ketua kelas, saya memilih mundur				
44	Saat disuruh memilih terhadap suatu hal, saya memilih keadaan yang paling dekat dengan kondisi saat itu, tidak penting kedepan bagaimana				
45	Lebih baik punya sedikit teman tapi sejalan, dari pada rame tapi sering berselisih paham				
46	Saat ada teman yang curhat, saya mendengarkan dengan santai				
47	Saya orang mudah membicarakan apa yang terjadi dengan diri saya, kepada orang lain				
48	Saya orang yang mudah marah/ emosi				

UNIVERSITAS MEDAN AREA

No	PERNYATAAN	SS	S	TS	STS
49	Saat rapat, saya selalu memberikan ide-ide atau pendapat				
50	Saya siap bersaksi atas suatu peristiwa perkelahian yang terjadi pada rekan saya karena kesaksian saya bisa bermanfaat				
51	Menurut saya, untuk lokasi kegiatan sekolah sebaiknya yang dekat dengan sekolah dan tidak berbahaya				
52	Menurut saya, ketua osis di sekolah harus berganti secara berkala, supaya ada perubahan				
53	Saya diajak erwisata oleh rekan-rekan saya, saya langsung meng "iya" kan saja, urusan ijin orangtua belakangan				
54	Memikirkan masa depan itu lebih baik, daripada bermain main saat di sekolah				
55	Saya orang yang selalu aktif dalam berbagai kegiatan				
56	Saya mudah terhanyut dalam perasaan				
57	Setiap libur sekolah, saya memilih untuk beristirahat saja dirumah daripada berjalan bersama teman-teman				
58	Saat diajak untuk berlibur, saya akan mempertimbangkan lokasi , cuaca dan resikonya				
59	Sebelum membuat suatu keputusan, saya mendengarkan masukan-masukan dari orang lain terlebih dahulu				
60	Saat diajak ke pesta/acara keluarga saya memilih untuk dirumah saja				
61	Ketika saya marah, saya akan memperlihatkan kalau saya memang sedang marah				
62	Saat diberi tugas sebagai ketua panitia kegiatan, saya menerima saja, bagaimana pelaksanaannya itu urusan belakangan				
63	Saya sering kembaran dengan teman teman saya dalam berpakaian ataupun membeli barang barang				
64	Saya orang yang suka bertanya, saat kegiatan tanya jawab berlangsung				
65	Saat ada yang mengajak saya berkelahi, walapun saya benar lebih baik diamkan saja				
66	Saya siap diturunkan menjadi relawan kebencanaan jika dibutuhkan				
67	Saya mengutarakan perasaan saya kepada orangtua dan juga keluarga terdekat saya				
68	Saya orang yang bersemangat				
69	Saat mengambil keputusan, saya sudah yakin atas keputusan tersebut				
70	Saat diajak menonton konser , saya memilih untuk menonton saja dari rumah				



UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 27/11/25

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)27/11/25

No.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	Total
1	2	4	3	4	4	1	2	3	1	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	2	3	4	4	4	4	4	4	4	4	140		
2	2	4	1	1	3	2	2	2	3	3	2	2	3	1	2	1	2	1	3	1	1	3	4	3	1	1	3	3	2	1	4	1	4	3	3	3	1	2	3	90	
3	4	4	4	3	4	1	1	1	4	1	1	1	3	1	3	1	3	4	3	4	4	4	4	3	3	3	4	1	1	4	3	4	4	4	1	4	3	1	4	111	
4	1	4	4	1	4	1	1	2	1	4	1	1	3	1	1	1	1	3	1	3	3	4	3	1	1	3	3	1	2	4	1	4	4	3	2	4	1	1	3	88	
5	2	4	4	4	4	2	1	3	1	4	4	1	4	4	2	2	4	4	4	2	4	4	4	2	2	4	2	3	4	2	4	4	4	4	2	4	4	127			
6	3	4	4	4	4	1	1	1	4	3	1	3	4	1	2	3	4	4	2	3	3	3	4	2	2	3	3	1	2	4	2	4	4	4	3	4	2	3	3	113	
7	2	4	2	1	4	1	1	3	4	4	2	1	2	1	2	2	2	1	2	2	4	4	3	2	2	2	4	4	1	1	4	2	4	4	3	3	4	2	2	4	102
8	1	4	4	3	4	1	1	3	2	4	2	1	2	3	2	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	2	2	4	3	3	4	3	3	4	3	2	3	112			
9	3	4	3	3	4	3	2	2	2	4	2	3	3	2	2	2	3	3	2	4	3	3	3	2	2	3	3	2	3	2	4	4	3	1	4	2	2	4	112		
10	1	4	1	3	3	3	2	1	3	3	3	3	3	2	2	3	3	3	2	2	3	2	3	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	3	3	3	96				
11	2	4	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	2	3	2	3	3	2	3	2	3	103			
12	1	1	2	1	1	1	1	2	4	1	2	1	3	1	2	1	2	1	2	1	3	3	2	2	1	1	3	3	1	1	4	1	4	3	3	3	1	2	3	78	
13	1	1	2	2	4	3	3	2	4	4	2	2	3	2	2	2	2	3	2	3	2	3	2	3	2	3	3	3	4	2	3	3	2	3	3	2	2	2	100		
14	2	4	1	2	1	1	3	1	3	1	3	2	3	2	3	2	3	2	3	3	2	3	2	3	3	3	3	3	2	4	3	3	3	3	2	3	3	100			
15	3	4	3	2	4	1	1	2	1	4	1	1	2	2	1	2	1	2	3	2	3	4	3	3	2	2	3	3	3	2	4	3	3	3	2	1	2	95			
16	2	4	3	2	3	2	2	2	2	3	2	2	3	2	1	3	2	2	2	3	3	3	3	2	3	3	3	3	2	4	3	4	4	3	3	4	3	2	2	107	
17	2	4	3	3	3	1	1	2	2	3	2	2	1	3	3	2	2	3	3	2	3	4	3	2	3	4	2	1	3	2	3	3	2	3	3	2	2	4	101		
18	2	4	1	4	3	1	1	2	1	3	4	4	2	4	1	3	4	4	4	2	3	4	4	3	2	3	3	4	1	2	3	3	3	4	2	3	4	4	115		
19	3	3	3	2	4	2	2	3	3	4	3	1	3	2	2	2	3	2	3	2	3	4	3	3	2	2	3	3	3	2	3	3	2	3	3	2	3	3	107		
20	4	3	3	2	3	3	1	2	1	3	2	4	2	2	1	2	2	2	3	2	4	3	4	3	2	2	3	3	1	2	4	2	4	4	3	3	4	2	2	4	106
21	2	4	3	3	4	2	1	3	2	4	3	4	3	3	1	3	3	3	4	3	4	4	4	4	3	3	4	2	1	3	3	3	4	1	2	4	3	3	2	119	
22	3	4	4	3	3	3	2	2	2	3	3	2	2	3	3	2	3	3	4	2	3	3	3	4	2	2	3	3	2	4	4	3	3	2	4	2	3	3	113		
23	2	4	3	3	4	4	2	3	1	4	3	1	3	3	1	1	3	3	3	1	4	4	3	3	1	1	4	4	2	1	3	1	4	4	3	4	4	1	3	2	108
24	3	2	3	1	4	4	1	1	2	4	2	1	1	1	1	2	1	2	1	2	3	2	2	1	1	3	3	2	2	3	1	4	4	3	3	4	1	2	4	88	
25	3	4	4	3	3	2	1	1	1	3	2	1	2	3	1	1	2	3	4	1	4	4	2	4	1	1	4	4	2	1	4	1	4	4	4	2	4	1	2	4	102
26	1	3	1	1	3	3	3	3	3	2	1	3	1	2	1	2	1	2	1	3	1	3	2	1	1	1	4	3	4	1	4	4	4	3	4	1	2	2	89		
27	1	4	1	3	3	4	2	3	3	3	2	1	2	3	2	2	2	3	3	2	4	1	3	3	2	2	3	1	2	1	3	2	4	3	3	3	2	2	1	97	
28	2	4	1	2	3	3	1	3	1	3	2	1	2	2	1	2	2	2	2	3	2	3	2	2	2	2	4	2	1	2	4	2	4	4	1	2	2	2	1	88	
29	2	4	1	4	3	4	2	2	3	3	2	2	1	4	2	1	2	4	4	1	4	2	3	4	1	1	3	2	1	1	4	1	4	1	2	1	1	2	1	91	
30	3	4	3	4	4	3	2	1	1	4	3	1	3	4	1	2	3	4	4	2	4	4	3	4	2	2	3	4	2	2	4	4	3	3	4	2	3	3	118		
31	1	2	3	3	4	2	1	3	1	4	3	4	4	3	2	1	3	3	1	1	3	1	3	1	1	1	2	1	4	1	3	4	1	1	3	2	2	87			
32	3	2	3	2	3	3	1	2	1	3	2	1	2	2	2	3	2	4	4	3	3	2	2	4	4	2	1	4	2	4	4	3	3	4	2	2	3	103			
33	2	4	2	2	4	3	1	3	2	4	1	1	2	2	2	3	1	2	3	3	2	2	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	1	3	100						
34	2	2	1	1	3	4	2	2	4	3	3	4	1	1	2	1	3	1	1	1	1	3	1	1	1	1	3	1	1	4	1	4	3	2	3	3	1	2	84		
35	2	3	2	2	4	3	3	2	3	4	3	1	1	2	1	1	3	2	2	1	4	2	2	2	1	1	4	2	1	4	3	4	1	3	1	3	2	2	93		
36	3	4	3	4	4	1	1	2	4	3	1	2	4	2	3	3	4	3	3	4	4	2	3	3	3	3	3	4	1	1	4	3	4	4	2	4	3	3	4	118	
37	2	3	1	3	3	3	1	2	2	3	3	2	1	4	1	2	3	4	3	2	2	3	3	2	2	3	3	2	3	2	4	3	4	3	2	4	3	3	95		
38	1	1	1	1	3	3	2	2	2	3	3	2	1	4	1	2	3	4	3	2	2	3	3	2	2	3	3	2	4	3	4	3	2	4	2	3	4	110			
39	3	4	2	3	4	1	1	4	3	1	3	3	3	2	3	3	3	2	2	2	4	3	2	2	3	2	2	1	4	2	4	3	3	3	2	3	4	108			
40	1	1	2	1	2	2	2	1	1	2	2	1	1	2	2	1	1	3	3	2	2	1	1	4	3	3	3	2	3	4	1	1	2	1	2	2	3	90			

TRY OUT SKALA KONSEP DIRI

NO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	Total
1	2	4	1	2	2	4	1	2	4	4	1	2	1	4	4	2	1	4	4	4	2	4	1	4	1	4	1	2	3	4	3	1	4	4	4	1	4	4	1	125						
2	2	3	2	2	2	3	2	2	4	3	2	2	2	2	4	2	2	3	4	3	2	3	2	3	1	3	3	2	2	2	3	1	3	3	2	3	3	1	112							
3	2	4	2	2	2	4	2	2	4	3	1	1	2	2	4	4	1	4	4	2	1	3	2	3	2	3	1	3	3	2	3	2	4	4	3	4	1	124								
4	2	4	2	2	2	4	2	2	4	3	2	2	2	2	4	4	3	4	3	2	3	2	3	2	3	2	4	2	2	2	2	3	3	2	2	3	3	2	2	118						
5	1	3	2	2	1	3	2	2	3	3	1	2	2	3	3	3	3	2	4	2	3	2	4	1	4	3	3	2	3	4	1	4	4	4	2	3	3	4	1	123						
6	2	3	1	4	2	3	1	4	4	4	4	1	2	2	4	3	1	3	4	3	1	3	1	3	4	4	4	4	1	3	4	4	1	4	4	4	4	1	130							
7	1	4	2	2	1	4	2	2	4	2	3	2	1	2	4	1	3	4	4	4	2	4	1	2	3	4	1	4	2	1	3	2	2	2	2	4	2	111								
8	2	3	2	2	2	3	2	2	3	3	2	2	2	3	3	3	2	3	3	2	4	2	3	2	4	1	4	2	3	2	3	3	3	3	2	3	3	1	117							
9	1	2	2	1	1	2	2	1	3	3	3	4	3	1	3	2	1	1	3	2	2	4	3	3	3	4	1	2	4	1	3	3	2	1	1	4	1	3	102							
10	2	4	2	4	2	4	2	4	2	4	3	2	2	4	2	3	1	4	2	3	4	4	1	4	2	4	2	4	4	4	1	4	4	4	4	1	1	137								
11	1	3	2	3	1	3	2	3	3	3	2	2	3	3	3	3	2	3	3	2	4	2	3	3	3	3	3	2	3	4	3	2	3	3	4	4	3	1	123							
12	2	3	2	3	2	3	3	2	3	1	2	2	2	3	2	3	3	1	2	2	2	2	3	2	2	2	3	1	1	2	2	2	3	2	2	1	1	2	2	3	3	99				
13	2	3	3	3	2	3	3	3	2	1	3	1	2	2	2	1	3	2	2	2	2	3	2	1	3	3	2	4	2	2	3	2	1	2	4	1	3	2	100							
14	2	3	3	2	2	3	3	2	4	1	3	1	3	2	4	4	4	4	4	3	3	2	1	3	3	2	4	3	1	2	2	1	2	4	2	1	2	2	4	2	116					
15	2	2	3	3	2	2	3	3	4	2	3	1	2	2	4	2	3	1	4	2	2	2	2	2	2	3	2	2	1	1	2	2	2	1	2	2	1	2	2	95						
16	2	3	2	3	2	3	2	3	3	2	1	3	3	3	2	2	2	3	3	2	3	3	3	2	3	3	2	3	3	3	3	3	1	3	3	3	3	2	116							
17	2	4	2	3	2	4	2	3	3	2	1	2	3	3	2	1	4	3	3	2	3	2	3	2	3	2	2	4	2	1	2	3	3	2	3	2	1	3	3	2	113					
18	2	3	3	4	2	3	3	4	4	4	3	1	2	4	4	4	4	4	3	2	4	4	1	2	2	1	3	2	4	4	2	4	2	2	4	4	4	1	129							
19	2	3	3	2	2	3	3	2	4	3	3	1	3	2	4	2	3	2	4	3	2	3	2	3	2	3	2	2	3	3	2	3	2	2	2	3	3	2	115							
20	1	4	3	2	1	4	3	2	4	3	2	2	2	3	4	3	3	4	4	3	2	4	2	3	3	4	2	3	3	2	3	3	4	2	1	1	129									
21	3	4	3	1	3	4	3	1	3	4	1	2	1	4	3	2	1	4	3	1	3	1	1	1	1	4	4	1	1	4	4	4	4	1	1	1	116									
22	2	3	3	3	2	3	3	3	3	2	3	2	2	2	4	3	2	2	2	2	3	2	2	2	3	3	2	2	4	2	2	3	2	2	4	2	2	3	3	3	118					
23	3	3	3	2	3	3	3	2	4	3	3	2	2	2	2	4	4	4	1	2	2	2	2	3	3	2	1	1	4	3	4	2	3	3	3	3	3	119								
24	1	2	3	2	2	3	2	2	2	1	1	1	4	2	2	2	2	2	4	2	3	1	3	2	3	1	2	2	2	1	1	2	3	3	3	1	1	97								

NO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	Total
25	2	2	2	1	2	2	2	1	4	3	3	3	2	3	4	1	1	4	4	1	1	3	2	3	2	3	1	2	4	2	3	3	1	1	2	3	4	2	3	3	1	2	3	4	1	106
26	3	3	3	2	3	3	3	2	1	3	3	2	2	2	1	3	2	4	1	1	2	2	2	3	3	2	1	4	3	2	3	3	1	1	4	3	4	2	3	3	1	3	3	4	1	110
27	3	4	2	2	3	4	2	2	4	3	1	1	2	3	4	3	1	3	4	2	2	4	2	3	2	4	1	4	3	4	3	2	2	1	4	3	3	2	3	3	3	1	1	119		
28	2	4	2	3	2	4	2	3	4	4	2	1	2	4	4	2	2	3	4	2	2	4	2	4	2	4	1	3	1	3	3	3	4	1	3	4	4	2	4	3	4	4	4	2	131	
29	4	1	4	1	4	1	4	1	3	1	3	1	4	1	3	1	2	1	3	1	1	4	1	3	1	4	3	4	1	3	1	1	4	3	2	3	4	1	1	1	2	3	1	98		
30	2	3	2	3	2	3	2	3	4	3	3	2	3	3	4	2	3	4	4	3	2	3	3	3	2	3	2	3	2	2	2	2	2	2	3	3	4	3	3	2	2	3	3	4	1	123
31	2	3	2	3	2	3	2	3	4	4	2	1	2	1	4	1	1	2	4	2	3	2	3	4	1	2	3	2	1	1	2	1	2	3	2	3	4	3	4	1	2	2	3	4	2	108
32	2	3	3	2	2	3	3	2	2	1	3	2	2	3	2	2	2	1	3	2	2	2	2	1	3	2	2	4	3	2	1	2	2	2	2	2	1	1	2	2	2	2	1	94		
33	2	4	2	2	2	4	2	2	3	3	2	1	2	3	3	3	2	4	3	2	2	3	2	3	2	4	2	3	3	3	2	2	2	4	4	4	2	3	3	2	3	4	4	2	122	
34	2	3	3	1	2	3	3	1	4	3	1	1	2	2	4	3	3	4	4	4	2	2	2	2	3	1	2	2	2	3	2	2	2	2	3	3	3	2	3	2	2	1	3	3	1	107
35	2	1	2	2	2	1	2	2	3	2	3	1	3	4	3	2	3	4	3	4	2	4	3	2	3	4	3	3	2	3	2	2	1	3	3	2	4	3	2	2	1	3	2	4	3	115
36	2	3	2	3	2	3	2	3	4	3	3	2	2	4	4	4	2	2	4	4	3	2	3	2	3	4	3	3	2	3	2	2	4	3	4	2	2	3	4	2	4	3	1	130		
37	3	2	2	2	3	2	2	2	3	2	2	1	2	3	3	2	3	2	3	3	2	3	2	3	3	2	2	3	2	3	2	2	3	2	2	3	2	2	3	1	2	3	3	107		
38	2	4	2	2	2	4	2	2	2	3	2	2	2	3	2	2	3	4	2	3	1	3	2	3	1	3	2	4	3	4	2	2	2	2	4	4	4	2	3	2	2	4	4	2	117	
39	1	4	2	2	1	4	2	2	3	3	2	3	2	3	3	2	2	4	3	2	2	4	2	3	2	4	1	4	2	4	3	3	1	1	4	3	3	2	3	3	1	3	3	2	116	
40	2	3	3	1	2	3	3	1	3	3	2	1	2	4	3	3	1	4	3	2	1	4	2	3	2	4	2	3	3	3	2	2	3	3	4	2	3	3	3	3	4	1	1	118		



TRY OUT SKALA KEPRIBADIAN

NO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
1	4	2	2	4	2	4	1	2	2	4	1	4	3	4	1	2	4	4	4	4	4	3	1	4	4	4	3	4	1	2	4	4	3	4	1	4	4	4	4	4
2	3	2	2	2	2	3	2	2	2	3	2	3	3	2	2	2	3	3	3	3	3	3	2	3	2	3	3	3	2	3	2	3	3	1	3	3	3	3	3	
3	4	2	2	2	2	4	2	2	4	1	1	3	2	2	2	4	3	4	3	2	4	2	2	3	2	3	4	4	4	4	3	2	4	4	1	3	4	4	3	3
4	4	2	2	4	2	4	2	2	2	3	2	3	2	4	2	2	3	3	3	3	3	2	2	3	2	3	2	3	2	4	3	2	2	2	1	3	2	3	3	3
5	3	2	2	2	1	3	2	2	3	3	3	4	3	2	2	3	3	3	4	3	4	3	2	3	3	4	4	4	3	3	4	3	4	4	2	4	4	3	4	
6	3	4	1	2	2	3	1	4	3	3	4	4	1	2	1	3	4	3	3	3	3	1	1	4	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4		
7	4	2	1	2	1	4	2	2	1	3	3	2	3	2	1	1	2	4	4	4	4	3	1	2	2	4	2	4	2	1	2	2	2	4	1	2	4	2	2	2
8	3	2	2	3	2	3	2	2	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	4	3	4	3	2	3	3	4	3	4	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3		
9	2	1	2	1	1	2	2	1	2	2	3	4	2	1	3	2	3	1	4	2	2	2	3	3	2	4	1	2	4	4	4	2	1	1	1	4	1	1	3	
10	4	4	1	4	2	4	2	4	3	3	3	4	4	4	1	3	4	4	4	4	3	4	4	1	4	4	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4		
11	3	3	2	3	1	3	2	3	2	3	3	4	3	3	2	2	3	3	4	3	3	3	2	3	3	4	3	3	3	3	3	2	4	3	3	4	3	4		
12	3	3	2	2	2	3	2	3	2	2	3	2	2	2	2	2	3	2	1	2	2	2	2	1	2	1	2	2	2	2	1	1	3	2	2	3	2	2		
13	3	3	3	2	2	3	3	3	1	1	3	1	2	2	2	1	1	2	3	2	4	2	2	1	2	3	1	4	2	2	1	2	1	3	3	1	2	1	1	
14	3	2	2	2	2	3	3	2	4	3	3	2	3	2	2	4	1	4	3	4	4	3	2	1	2	3	1	4	3	1	2	2	2	4	2	1	2			
15	2	3	3	2	2	2	3	3	2	1	3	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	1	2	1	2	3	2	2	1	1	1	2	2	1	2	2	
16	3	3	2	3	2	3	2	3	3	2	2	3	2	3	3	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	1	3	3	2	3	3	3	1	3	2	3	3	3		
17	4	3	1	3	2	4	2	3	2	3	3	3	2	2	2	3	4	3	3	3	3	2	3	2	3	1	3	2	2	3	2	1	3	1	3	3	3	3		
18	3	4	2	4	2	3	3	4	3	4	3	4	2	4	2	3	4	4	4	2	4	3	2	2	4	2	2	2	3	2	4	4	4	2	2	4	4	4		
19	3	2	2	2	2	3	3	2	2	3	3	3	3	2	2	2	3	2	3	3	3	2	3	2	3	2	3	2	2	2	3	2	3	3	2	3	3	3		
20	4	2	4	3	1	4	3	2	3	2	2	3	2	3	2	3	3	4	4	3	3	2	2	3	3	4	2	3	4	4	3	3	2	4	2	3	4	3	3	
21	4	1	1	4	3	4	3	1	2	4	1	4	1	4	1	2	4	4	3	4	1	1	1	4	4	3	4	1	1	1	4	4	4	1	4	4	4	4		
22	3	3	3	4	2	3	3	3	2	3	3	2	2	4	2	2	2	4	2	3	3	2	2	2	4	2	2	3	3	2	3	2	2	2	2	2	2			
23	3	2	1	2	3	3	2	3	2	3	3	2	2	2	3	3	3	4	2	1	4	2	2	3	3	2	1	4	3	2	3	3	1	4	2	3	4	3	3	
24	3	2	2	4	2	3	2	2	3	2	3	3	3	4	1	2	3	2	3	4	2	3	1	3	2	3	1	2	2	2	3	2	1	3	2	3	3	3		
UNIVERSITAS MEDAN AREA																					Document Accepted 27/11/25																			
© Hak Cipta Di Lindungi Undang Undang																					Access From (repository.uma.ac.id)27/11/25																			
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																																								

NO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
25	2	1	2	3	2	2	2	1	1	1	3	3	2	3	2	1	3	4	3	1	2	2	2	3	3	3	1	2	4	2	3	3	1	4	2	3	4	2	3	3
26	3	2	1	2	3	3	2	3	2	3	3	2	2	2	3	3	4	2	1	4	2	2	3	3	2	1	4	3	2	3	3	1	4	2	3	4	3	3	3	
27	4	2	1	3	3	4	2	2	3	4	1	3	3	3	2	3	3	3	4	2	4	3	2	3	2	4	2	4	3	4	3	2	2	3	3	3	3	3		
28	4	3	2	4	2	4	2	3	2	2	2	4	3	4	2	2	4	3	4	2	3	3	2	4	3	4	4	3	1	3	4	3	4	4	2	4	4	4		
29	1	1	1	1	4	1	4	1	1	4	3	2	1	1	4	1	1	1	1	1	3	1	4	1	1	1	1	3	4	1	2	1	1	3	4	2	3	1	1	2
30	3	3	2	3	2	3	2	3	2	2	3	3	3	3	3	2	3	4	3	3	3	3	3	3	2	3	2	3	2	2	4	3	3	4	3	3	3	3		
31	3	3	1	1	2	3	2	3	1	3	2	3	4	1	3	1	4	2	2	2	2	4	3	4	1	2	2	2	1	1	3	1	2	4	1	3	4	2	4	3
32	3	2	3	3	2	3	3	2	2	2	3	2	2	1	3	2	2	2	2	2	2	1	1	2	2	2	4	3	2	1	2	2	3	2	2	2	1	2		
33	4	2	2	3	2	4	2	2	3	2	2	4	2	3	2	3	3	4	3	2	4	2	2	3	3	3	2	4	2	3	4	3	2	4	4	3	3	4		
34	3	1	2	2	2	3	3	1	3	1	1	3	3	2	2	3	3	4	2	2	3	3	2	3	2	2	2	3	2	2	2	3	2	3	3	1	3	3		
35	1	2	3	4	2	1	2	2	2	1	3	2	4	4	3	2	2	4	4	4	3	4	3	2	2	4	1	3	2	3	2	2	1	4	2	2	4	3	2	2
36	3	3	1	4	2	3	2	3	2	3	3	3	4	4	2	2	3	4	3	3	4	4	2	3	4	3	2	4	3	3	3	4	2	4	4	3	3	3		
37	2	2	2	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	2	2	2	3	2	2	3	2	2	3	1	2	2			
38	4	2	2	3	2	4	2	2	2	4	2	4	4	3	2	2	3	4	3	3	4	4	2	3	2	3	2	2	4	3	4	4	2	2	4	4	2	3	4	
39	4	2	2	3	1	4	2	2	2	3	2	3	4	3	2	2	3	4	4	4	2	4	4	2	3	3	4	1	4	2	4	3	3	1	3	2	3	3	3	3
40	3	1	2	4	2	3	3	1	3	3	2	3	2	4	2	3	3	4	4	4	2	3	2	2	3	3	4	3	3	3	3	3	4	2	3	4	3	3	3	

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 27/11/25

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)27/11/25

NO	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	Skor Total	Keterangan	
1	2	4	2	4	1	4	4	2	2	3	2	4	1	2	4	4	1	2	1	4	2	2	4	4	4	4	4	2	4	1	206	Ekstrovert	
2	2	3	2	2	1	3	4	2	2	2	2	2	3	2	2	4	3	2	2	2	2	2	2	3	3	4	3	2	3	2	176	Ekstrovert	
3	1	4	2	2	1	4	3	2	2	1	2	4	2	2	4	1	1	1	2	2	2	2	4	4	4	4	2	1	4	2	186	Ekstrovert	
4	1	3	2	2	2	3	2	2	2	3	2	4	2	2	4	3	2	2	2	2	4	2	2	4	3	4	3	2	4	2	181	Ekstrovert	
5	2	4	1	4	1	4	4	2	2	2	3	1	3	2	2	3	3	3	1	2	2	2	3	3	3	3	2	3	2	197	Ekstrovert		
6	1	4	2	4	1	4	4	4	1	2	2	3	1	4	4	3	4	1	2	2	2	4	3	3	3	4	3	1	3	1	207	Ekstrovert	
7	4	2	1	2	2	2	4	2	2	1	3	1	4	2	2	4	3	3	2	1	2	2	1	4	4	4	2	4	1	171	Ekstrovert		
8	1	3	2	4	1	3	3	2	2	2	3	2	3	2	2	3	3	3	2	2	3	2	3	3	3	3	2	3	2	188	Ekstrovert		
9	1	1	1	2	3	1	4	1	1	2	2	1	2	2	1	3	2	3	4	3	1	1	2	2	1	3	2	2	2	3	149	Ekstrovert	
10	3	4	2	4	1	4	4	4	1	3	2	4	2	4	2	3	3	3	2	2	2	4	4	3	4	4	2	3	4	1	230	Ekstrovert	
11	2	4	1	3	1	4	4	3	3	2	3	1	3	2	3	3	3	3	2	2	3	3	2	3	3	3	3	2	3	2	197	Ekstrovert	
12	3	2	2	2	3	2	2	3	3	2	2	2	3	2	3	3	2	3	1	2	2	2	3	2	3	3	3	1	2	3	2	154	Ekstrovert
13	3	2	2	3	3	2	4	3	3	3	2	3	3	3	2	1	3	1	2	2	2	3	1	3	2	2	2	2	3	2	157	Ekstrovert	
14	3	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	3	3	2	4	3	3	1	3	2	2	2	4	3	4	4	3	3	2	179	Ekstrovert	
15	3	2	2	3	2	2	4	3	3	3	2	2	3	3	3	4	1	3	1	2	2	3	2	2	1	4	2	2	2	2	151	Ekstrovert	
16	2	3	2	2	2	3	2	3	3	2	3	2	3	3	2	3	2	2	1	3	3	3	3	2	3	3	3	2	3	3	182	Ekstrovert	
17	1	3	2	2	2	3	4	3	3	1	3	2	4	2	3	3	2	1	2	3	3	2	4	4	3	3	2	4	2	183	Ekstrovert		
18	2	4	2	3	1	4	4	4	2	3	2	3	3	4	4	4	4	3	1	2	4	4	3	3	4	4	4	1	3	2	215	Ekstrovert	
19	2	2	2	3	2	2	4	2	2	2	3	2	3	3	2	4	3	3	1	3	2	2	3	2	4	3	2	3	2	176	Ekstrovert		
20	2	3	1	1	1	3	3	2	2	4	2	1	4	3	2	4	2	2	2	2	3	2	3	4	4	4	3	2	4	2	194	Ekstrovert	
21	3	4	3	4	1	4	4	1	1	1	3	3	4	3	1	3	4	1	2	1	4	1	2	4	4	3	4	1	4	1	192	Ekstrovert	
22	3	2	2	1	3	2	4	3	3	2	2	3	3	3	3	3	2	2	2	4	3	2	3	4	3	3	2	3	2	186	Ekstrovert		
23	3	3	3	2	1	3	4	2	2	1	3	3	3	3	2	4	2	3	2	2	2	3	3	4	4	1	2	3	2	181	Ekstrovert		
24	2	3	2	2	1	3	2	2	2	2	2	4	2	3	2	2	2	3	2	1	1	4	2	2	3	2	2	4	2	167	Ekstrovert		

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 Access: 2024-05-15

NO	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	Skor Total	Keterangan	
25	1	2	2	2	1	2	4	1	1	2	2	2	2	1	4	1	3	3	2	3	1	1	2	4	4	1	1	1	2	2	155	Ekstrovert	
26	3	3	3	2	1	3	3	2	2	1	3	3	3	2	1	2	3	2	2	2	2	3	3	4	1	1	2	3	2	174	Ekstrovert		
27	2	3	3	3	1	3	3	2	2	1	3	3	4	2	2	4	4	1	1	2	3	2	3	4	3	4	2	2	4	2	191	Ekstrovert	
28	1	4	2	2	2	4	4	3	3	2	2	2	4	2	3	4	2	2	1	2	4	3	2	4	3	4	2	2	4	2	206	Ekstrovert	
29	4	1	4	1	1	1	4	1	1	1	1	4	1	4	1	3	4	3	1	4	1	1	1	1	1	3	1	1	1	4	135	Ekstrovert	
30	2	3	2	3	1	3	4	3	3	2	1	2	3	2	3	4	2	3	2	3	3	3	2	3	4	4	3	2	3	3	193	Ekstrovert	
31	1	2	2	3	2	2	2	3	3	1	3	2	3	2	3	4	3	2	1	2	1	3	1	3	2	4	2	2	3	3	166	Ekstrovert	
32	3	2	2	3	1	2	4	2	2	3	2	2	3	3	2	2	2	2	3	2	2	2	3	3	2	2	2	3	2	158	Ekstrovert		
33	2	3	2	4	2	3	4	2	2	2	2	2	4	2	2	3	2	2	1	2	3	2	3	4	4	3	2	2	4	2	192	Ekstrovert	
34	2	1	2	4	1	1	4	1	1	2	2	2	3	3	1	4	1	1	1	2	2	1	3	3	4	4	2	2	3	2	161	Ekstrovert	
35	2	3	2	2	3	3	3	2	2	3	3	2	1	2	2	3	1	3	1	3	4	2	2	1	4	3	4	2	1	3	175	Ekstrovert	
36	2	4	2	4	1	4	3	3	3	1	3	2	3	2	3	4	3	3	2	2	4	3	2	3	4	4	3	2	3	2	207	Ekstrovert	
37	3	1	3	2	3	1	4	2	2	2	2	3	2	2	2	3	2	2	1	2	3	2	2	2	2	3	3	2	2	2	157	Ekstrovert	
38	3	2	2	2	2	2	4	2	2	2	3	2	4	2	2	2	4	2	2	2	3	2	2	4	4	2	2	3	1	4	2	194	Ekstrovert
39	2	3	1	2	2	3	4	2	2	2	3	1	4	2	2	3	3	2	3	2	3	2	2	4	4	3	2	2	4	2	188	Ekstrovert	
40	2	3	2	4	1	3	4	1	1	2	2	2	3	3	1	3	3	2	1	2	4	1	3	3	4	3	2	1	3	2	185	Ekstrovert	



SKALA KONSEP DIRI

Case Processing Summary

	N	%
Cases	Valid	40 100.0
	Excluded ^a	0 .0
	Total	40 100.0

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

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.763	.699	45

Summary Item Statistics

	Mean	Minimum	Maximum	Range	Maximum / Minimum	Variance	N of Items
Item Means	2.558	1.575	3.375	1.800	2.143	.276	45
Item Variances	.649	.349	1.097	.748	3.145	.038	45
Inter-Item Covariances	.043	-.400	1.097	1.497	-2.742	.044	45

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
VAR00001	113.1000	118.195	-.255	.	.774
VAR00002	112.0000	107.231	.445	.	.750
VAR00003	112.8000	120.113	-.397	.	.778
VAR00004	112.8500	108.900	.327	.	.755
VAR00005	113.1000	118.195	-.255	.	.774
VAR00006	112.0000	107.231	.445	.	.750
VAR00007	112.8000	120.113	-.397	.	.778
VAR00008	112.8500	108.900	.327	.	.755
VAR00009	111.8250	110.610	.235	.	.759
VAR00010	112.3000	104.523	.574	.	.744
VAR00011	112.7000	116.985	-.149	.	.773
VAR00012	113.5500	115.587	-.062	.	.769
VAR00013	113.0250	116.846	-.161	.	.770
VAR00014	112.3250	106.892	.379	.	.752
VAR00015	111.8250	110.610	.235	.	.759
VAR00016	112.8250	107.943	.420	.	.752
VAR00017	112.9500	117.587	-.162	.	.777

VAR00018	111.9000	104.195	.503	.746
VAR00019	111.8250	110.610	.235	.759
VAR00020	112.5000	109.026	.272	.757
VAR00021	113.2250	114.435	.028	.765
VAR00022	112.0750	107.558	.409	.752
VAR00023	113.1000	119.169	-.326	.776
VAR00024	112.3000	104.523	.574	.744
VAR00025	112.9250	120.225	-.369	.779
VAR00026	112.0750	107.558	.409	.752
VAR00027	113.4250	120.404	-.365	.779
VAR00028	112.0000	107.077	.434	.751
VAR00029	112.5000	118.308	-.204	.778
VAR00030	112.5000	106.154	.385	.751
VAR00031	112.5250	109.435	.331	.755
VAR00032	112.6250	103.010	.615	.741
VAR00033	113.0500	102.408	.549	.742
VAR00034	113.4250	120.404	-.365	.779
VAR00035	112.0000	107.077	.434	.751
VAR00036	112.1250	105.394	.567	.746
VAR00037	111.7500	105.218	.560	.745
VAR00038	113.1000	119.169	-.326	.776
VAR00039	112.3000	104.523	.574	.744
VAR00040	112.6250	103.010	.615	.741
VAR00041	113.0500	102.408	.549	.742
VAR00042	112.3500	100.797	.707	.736
VAR00043	112.1250	105.394	.567	.746
VAR00044	111.7500	105.218	.560	.745
VAR00045	113.5250	120.974	-.390	.781

SKALA KEPRIBADIAN

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.898	.874	70

Item Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
VAR00001	3.1250	.79057	40
VAR00002	2.2750	.81610	40
VAR00003	1.9000	.70892	40
VAR00004	2.8000	.93918	40
VAR00005	2.0250	.61966	40
VAR00006	3.1250	.79057	40
VAR00007	2.3250	.61550	40
VAR00008	2.2750	.81610	40
VAR00009	2.3000	.75786	40
VAR00010	2.5750	.93060	40
VAR00011	2.4250	.74722	40
VAR00012	3.0000	.78446	40
VAR00013	2.5750	.84391	40
VAR00014	2.8000	.93918	40
VAR00015	2.0250	.61966	40
VAR00016	2.3000	.75786	40
VAR00017	2.8250	.84391	40
VAR00018	3.2250	.97369	40
VAR00019	3.0500	.81492	40
VAR00020	2.6250	.92508	40
VAR00021	3.1250	.82236	40
VAR00022	2.5750	.84391	40
VAR00023	2.0250	.61966	40

VAR00024	2.8250	.84391	40
VAR00025	2.5000	.90582	40
VAR00026	3.0500	.81492	40
VAR00027	2.0750	1.04728	40
VAR00028	3.1250	.82236	40
VAR00029	2.6250	.89693	40
VAR00030	2.6250	1.00480	40
VAR00031	3.0000	.78446	40
VAR00032	2.5000	.90582	40
VAR00033	2.0750	1.04728	40
VAR00034	3.3750	.80662	40
VAR00035	2.0500	.81492	40
VAR00036	3.0000	.78446	40
VAR00037	3.3750	.80662	40
VAR00038	2.7750	.94699	40
VAR00039	2.8250	.84391	40
VAR00040	3.0000	.78446	40
VAR00041	2.1750	.84391	40
VAR00042	2.7750	.94699	40
VAR00043	2.0250	.61966	40
VAR00044	2.6500	.94868	40
VAR00045	1.6000	.74421	40
VAR00046	2.7750	.94699	40
VAR00047	3.5500	.71432	40
VAR00048	2.2750	.81610	40
VAR00049	2.2750	.81610	40
VAR00050	1.9000	.70892	40
VAR00051	2.5250	.67889	40
VAR00052	2.0250	.61966	40
VAR00053	3.1250	.79057	40
VAR00054	2.3250	.61550	40
VAR00055	2.2750	.81610	40
VAR00056	3.3000	.79097	40

VAR00057	2.5750	.93060	40
VAR00058	2.4250	.74722	40
VAR00059	1.5750	.71208	40
VAR00060	2.1000	.59052	40
VAR00061	2.8000	.93918	40
VAR00062	2.2750	.81610	40
VAR00063	2.3000	.75786	40
VAR00064	3.1250	.79057	40
VAR00065	3.2250	.97369	40
VAR00066	3.3000	.79097	40
VAR00067	2.6250	.92508	40
VAR00068	1.9000	.59052	40
VAR00069	3.1250	.79057	40
VAR00070	2.0250	.61966	40

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
VAR00001	177.9250	387.712	.580	.	.894
VAR00002	178.7750	390.794	.463	.	.895
VAR00003	179.1500	411.926	-.209	.	.901
VAR00004	178.2500	385.321	.548	.	.894
VAR00005	179.0250	412.538	-.259	.	.901
VAR00006	177.9250	387.712	.580	.	.894
VAR00007	178.7250	416.410	-.413	.	.902
VAR00008	178.7750	390.794	.463	.	.895
VAR00009	178.7500	393.115	.423	.	.896
VAR00010	178.4750	391.846	.372	.	.896
VAR00011	178.6250	410.035	-.138	.	.901
VAR00012	178.0500	386.254	.634	.	.894
VAR00013	178.4750	396.204	.283	.	.897
VAR00014	178.2500	385.321	.548	.	.894

VAR00015	179.0250	418.025	-.474	.902
VAR00016	178.7500	393.115	.423	.896
VAR00017	178.2250	384.692	.634	.894
VAR00018	177.8250	384.661	.545	.894
VAR00019	178.0000	391.744	.434	.896
VAR00020	178.4250	390.199	.420	.896
VAR00021	177.9250	391.969	.423	.896
VAR00022	178.4750	396.204	.283	.897
VAR00023	179.0250	418.025	-.474	.902
VAR00024	178.2250	384.692	.634	.894
VAR00025	178.5500	383.279	.629	.893
VAR00026	178.0000	391.744	.434	.896
VAR00027	178.9750	381.102	.592	.894
VAR00028	177.9250	391.969	.423	.896
VAR00029	178.4250	416.353	-.294	.903
VAR00030	178.4250	388.610	.424	.896
VAR00031	178.0500	386.254	.634	.894
VAR00032	178.5500	383.279	.629	.893
VAR00033	178.9750	381.102	.592	.894
VAR00034	177.6750	389.097	.524	.895
VAR00035	179.0000	404.513	.038	.899
VAR00036	178.0500	386.254	.634	.894
VAR00037	177.6750	389.097	.524	.895
VAR00038	178.2750	375.435	.820	.891
VAR00039	178.2250	384.692	.634	.894
VAR00040	178.0500	386.254	.634	.894
VAR00041	178.8750	415.497	-.285	.903
VAR00042	178.2750	375.435	.820	.891
VAR00043	179.0250	412.538	-.259	.901
VAR00044	178.4000	391.323	.378	.896
VAR00045	179.4500	418.254	-.407	.903
VAR00046	178.2750	375.435	.820	.891
VAR00047	177.5000	403.590	.080	.899

UNIVERSITAS MEDAN AREA

VAR00048	178.7750	390.794	.463	.895
VAR00049	178.7750	390.794	.463	.895
VAR00050	179.1500	411.926	-.209	.901
VAR00051	178.5250	400.717	.192	.898
VAR00052	179.0250	412.538	-.259	.901
VAR00053	177.9250	387.712	.580	.894
VAR00054	178.7250	416.410	-.413	.902
VAR00055	178.7750	390.794	.463	.895
VAR00056	177.7500	403.167	.082	.899
VAR00057	178.4750	391.846	.372	.896
VAR00058	178.6250	410.035	-.138	.901
VAR00059	179.4750	407.076	-.041	.900
VAR00060	178.9500	413.741	-.320	.901
VAR00061	178.2500	385.321	.548	.894
VAR00062	178.7750	390.794	.463	.895
VAR00063	178.7500	393.115	.423	.896
VAR00064	177.9250	387.712	.580	.894
VAR00065	177.8250	384.661	.545	.894
VAR00066	177.7500	403.167	.082	.899
VAR00067	178.4250	390.199	.420	.896
VAR00068	179.1500	403.669	.101	.898
VAR00069	177.9250	387.712	.580	.894
VAR00070	179.0250	418.025	-.474	.902

Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
181.0500	406.408	20.15956	70

SKALA PERILAKU KONSUMTIF

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	40	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	40	100.0

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

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.846	.848	40



UNIVERSITAS
LAMPIRAN 4
TABULASI DATA PENELITIAN
MEDAN AREA

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 27/11/25

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)27/11/25

DATA PENELITIAN SKALA KONSEP DIRI

NO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	Total	
1	4	2	4	1	4	1	4	1	4	4	1	4	1	4	1	4	1	2	4	3	4	4	3	4	4	1	74	
2	3	2	3	2	3	2	2	2	3	3	2	3	2	3	1	3	3	2	2	3	3	2	3	3	3	1	64	
3	4	2	4	2	3	1	2	1	2	3	2	3	2	3	2	4	4	4	2	4	4	2	4	4	4	1	73	
4	4	2	4	2	3	2	4	4	3	3	2	3	2	3	2	3	2	4	2	2	2	2	3	2	2	69		
5	3	2	3	2	3	3	2	3	3	4	2	3	2	4	1	4	3	3	3	4	4	3	4	4	4	1	77	
6	3	4	3	1	4	4	2	1	3	3	1	4	1	3	1	3	4	4	4	4	4	4	4	4	1	78		
7	4	2	4	2	2	3	2	3	4	4	1	2	3	4	1	4	2	1	2	2	4	2	2	2	4	2	68	
8	3	2	3	2	3	2	3	2	3	4	2	3	2	4	1	4	2	3	3	3	3	3	3	3	3	1	70	
9	2	1	2	2	3	3	1	1	2	4	3	3	3	4	1	2	4	4	2	1	1	2	1	1	1	3	57	
10	4	4	4	2	4	3	4	1	3	4	1	4	2	4	1	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	1	84	
11	3	3	3	2	3	3	3	3	4	2	3	2	4	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	1	75	
12	3	3	3	2	2	3	2	3	1	2	2	2	3	2	2	2	2	2	1	1	3	1	1	2	3	3	56	
13	3	3	3	3	1	3	2	3	2	3	2	1	3	3	2	4	2	2	2	1	3	2	1	2	3	3	62	
14	3	2	3	3	1	3	2	4	4	3	2	1	3	3	2	4	3	1	2	1	4	2	1	2	4	2	65	
15	2	3	2	3	2	3	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	1	1	1	1	1	2	1	2	51	
16	3	3	3	2	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	2	3	3	2	3	1	3	3	1	3	3	2	68	
17	4	3	4	2	3	2	3	1	3	3	2	3	2	3	2	3	2	2	2	1	3	2	1	3	3	2	64	
18	3	4	3	3	4	3	4	2	4	2	2	4	2	2	1	3	2	4	2	2	4	2	2	4	4	1	73	
19	3	2	3	3	3	3	2	3	3	3	2	3	2	3	2	3	2	2	2	2	3	2	2	2	3	2	65	
20	4	2	4	3	3	2	3	3	3	4	2	3	3	4	2	3	4	4	3	2	4	3	2	3	4	1	78	
21	4	1	4	3	4	1	4	1	4	3	1	4	1	3	1	1	1	1	4	4	4	4	4	4	4	1	71	
22	3	3	3	2	3	4	4	3	2	2	2	3	2	2	3	3	2	4	2	3	4	2	2	2	3	3	72	
23	3	2	3	3	3	3	2	2	1	2	2	2	3	3	2	1	4	3	2	3	1	4	3	1	3	4	1	64
24	3	2	3	2	3	2	4	2	4	3	1	3	2	3	1	2	2	2	2	1	3	2	1	3	3	1	60	
25	2	1	2	2	3	3	3	1	1	3	2	3	2	3	1	2	4	2	2	3	1	4	3	1	2	4	1	59
26	3	2	3	3	3	3	2	2	1	2	2	2	3	3	2	1	4	3	2	3	1	4	3	1	3	4	1	64
27	4	2	4	2	3	1	3	1	2	4	2	3	2	4	1	4	3	4	2	2	3	2	2	3	3	1	67	
28	4	3	4	2	4	2	4	2	2	4	2	4	2	4	1	3	1	3	3	4	4	3	4	4	4	2	79	
29	1	1	1	4	1	3	1	2	1	1	4	1	3	1	4	3	4	1	1	1	3	1	1	1	3	1	49	
30	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	2	2	2	4	2	2	2	3	4	1	70
31	3	3	3	2	4	2	1	1	2	2	3	4	1	2	3	2	1	1	1	2	4	1	2	2	4	2	58	
32	3	2	3	3	1	3	3	1	2	2	2	1	3	2	2	2	4	3	1	2	2	1	2	2	2	1	55	
33	4	2	4	2	3	2	3	2	2	3	2	3	2	3	2	4	2	3	3	2	4	3	2	3	4	2	71	
34	3	1	3	3	3	1	2	3	2	2	2	3	1	2	2	3	2	3	2	2	3	2	2	2	1	3	1	57
35	1	2	1	2	2	3	4	4	4	3	2	3	4	3	3	2	3	2	1	4	2	1	3	4	3	69		
36	3	3	3	2	3	3	4	2	3	3	2	3	2	3	2	4	3	3	4	2	4	4	2	4	4	1	76	
37	2	2	2	2	2	2	3	3	3	2	2	2	3	3	3	2	3	2	3	2	3	3	2	1	3	3	64	
38	4	2	4	2	3	2	3	3	3	2	3	1	3	2	4	3	4	2	2	4	2	2	2	4	2	71		
39	4	2	4	2	3	2	3	2	2	4	2	3	2	4	1	4	2	4	3	1	3	3	1	3	3	2	69	
40	3	1	3	3	3	2	4	1	2	4	2	3	2	4	2	3	3	3	3	4	3	3	3	4	1	72		
41	3	1	3	2	2	4	3	3	3	2	2	2	3	3	2	2	3	3	2	2	4	2	2	2	4	1	66	
42	4	2	4	2	3	2	3	2	3	3	2	3	2	3	1	4	3	3	2	1	4	2	1	3	4	2	68	
43	1	3	1	2	2	1	3	2	4	4	2	2	2	4	1	3	3	3	2	1	4	2	1	2	4	1	60	
44	3	1	3	2	2	3	2	3	1	3	2	2	2	3	2	3	3	3	2	1	2	2	1	2	2	3	58	
45	3	3	3	2	3	2	3	2	3	3	2	3	3	3	1	3	2	3	3	3	4	3	3	3	4	2	72	
46	3	4	3	1	3	3	2	2	3	1	3	1	3	1	3	2	3	2	2	2	2	2	2	3	2	1	60	
47	2	1	2	3	2	3	3	2	3	3	2	3	3	3	2	2	2	3	2	2	2	3	2	2	2	3	64	
48	4	2	4	2	3	2	2	2	3	2	4	2	3	2	4	2	3	2	3	2	3	3	2	4	3	2	71	
49	3	2	3	2	3	2	3	2	3	2	2	2	3	2	3	3	2	3	2	2	2	2	2	3	2	2	62	
50	3	2	3	2	3	2	3	2	3	3	2	2	2	3	2	3	3	1	4	3	1	3	4	2	2	67		

NO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	Total	
51	2	3	2	2	2	3	2	4	2	3	2	2	3	3	2	3	3	3	3	1	3	3	1	3	3	2	65	
52	4	2	4	2	3	4	3	1	2	3	1	3	2	3	1	2	1	2	2	2	4	2	2	3	4	1	63	
53	2	3	2	3	3	3	3	3	3	2	3	2	3	2	3	3	3	3	3	2	4	3	2	2	4	2	71	
54	1	2	1	3	3	4	3	1	4	2	2	3	4	2	3	3	4	2	3	1	3	3	1	2	3	2	65	
55	2	3	2	3	2	3	3	2	4	2	3	2	3	2	2	4	4	4	4	1	3	4	1	2	3	2	70	
56	3	1	3	2	1	3	3	2	1	3	2	1	4	3	1	3	2	3	3	4	4	3	4	1	4	2	66	
57	3	1	3	2	3	3	3	2	2	3	2	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	69	
58	3	3	2	3	2	3	2	3	4	2	3	3	4	2	3	3	3	3	2	2	3	2	2	2	3	2	69	
59	4	3	4	2	3	2	3	2	3	4	1	3	1	4	1	3	1	1	3	3	3	3	3	3	1	67		
60	3	3	3	3	3	2	2	2	3	3	1	3	1	3	1	3	2	1	2	2	3	2	2	3	3	1	60	
61	2	3	2	2	1	3	4	4	4	2	1	1	3	2	2	1	2	3	2	2	2	2	1	2	1	56		
62	3	2	3	2	3	3	2	3	3	1	3	2	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	2	69		
63	3	2	3	2	3	3	2	3	2	4	2	3	2	4	2	3	2	3	2	2	3	2	2	3	3	2	67	
64	4	4	4	2	3	2	3	4	3	4	2	3	1	4	2	4	3	2	4	3	4	4	3	4	4	2	82	
65	3	3	3	2	3	3	3	2	4	3	2	3	2	3	2	3	2	3	2	3	3	2	3	3	3	3	71	
66	3	3	3	2	3	2	3	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	73	
67	4	3	4	1	1	3	3	2	4	4	4	1	1	4	1	3	2	3	2	1	3	2	1	3	3	1	64	
68	4	3	4	1	3	2	3	3	3	4	1	3	1	4	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	2	72	
69	3	3	3	2	3	2	4	2	3	3	2	3	2	3	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	2	70	
70	4	4	4	2	3	2	3	2	3	3	1	3	2	3	2	3	3	3	4	2	4	4	2	4	4	1	75	
71	3	2	3	2	1	2	2	3	2	3	2	1	3	3	2	4	3	2	2	1	2	2	1	2	2	3	58	
72	4	3	4	2	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	2	2	2	3	2	1	2	2	1	2	2	2	62	
73	3	1	3	2	3	4	2	3	4	3	2	3	1	3	1	1	3	1	4	3	1	4	4	1	64			
74	3	3	3	2	3	2	3	3	2	3	3	1	3	2	3	2	2	2	3	3	2	3	2	3	3	67		
75	3	2	3	2	3	3	3	3	4	2	3	3	4	2	3	3	3	3	2	4	3	2	3	4	2	75		
76	4	2	4	1	3	3	4	2	2	4	2	3	2	4	1	4	2	4	3	4	4	3	4	3	4	1	77	
77	2	2	2	2	3	3	4	4	1	3	1	3	1	3	1	3	1	3	1	1	3	1	1	3	3	2	57	
78	4	2	4	3	3	3	3	2	2	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	4	2	76		
79	4	1	4	2	3	2	2	2	4	4	4	2	3	2	4	1	4	2	3	3	2	3	3	2	2	3	1	68
80	3	2	3	3	2	3	2	1	3	4	2	2	2	3	4	1	4	2	4	4	3	4	4	3	4	1	75	
81	2	4	2	2	2	2	4	2	4	2	1	2	3	2	3	2	3	3	3	2	4	3	2	2	4	3	68	
82	3	3	3	2	3	2	2	1	4	4	1	3	1	4	2	3	1	3	1	2	3	1	2	3	3	1	61	
83	3	3	3	2	3	3	3	3	4	2	3	2	4	2	3	2	3	3	2	3	3	2	3	3	3	1	71	
84	3	1	3	2	4	3	2	3	4	4	3	4	2	4	2	3	3	2	3	4	4	3	4	3	4	1	78	
85	3	1	3	3	1	2	1	2	1	3	2	1	2	3	2	3	2	2	2	3	2	2	2	3	2	55		
86	3	2	3	2	2	3	3	2	3	3	2	2	2	3	2	3	3	2	2	3	3	2	3	2	3	2	65	
87	4	2	4	1	3	2	2	3	3	4	1	3	1	4	1	3	3	3	3	4	3	3	3	4	1	71		
88	3	3	3	2	3	2	3	3	3	2	3	2	3	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	2	70		
89	2	2	2	3	1	3	1	3	2	3	2	1	4	3	2	4	3	2	2	1	3	2	1	1	3	1	57	
90	2	2	2	3	2	3	2	2	2	3	2	2	2	3	3	1	4	3	1	1	1	2	1	1	2	2	54	
91	4	2	4	3	3	2	2	1	3	3	2	3	2	3	2	3	2	2	2	3	2	2	4	3	1	66		
92	4	2	4	2	3	3	1	3	2	2	2	3	2	2	1	3	2	2	2	2	4	2	2	4	4	2	66	
93	3	1	3	3	1	3	2	3	2	1	2	1	1	1	1	2	2	3	1	1	4	1	1	1	4	1	49	
94	4	3	4	2	3	3	2	2	2	3	2	3	2	3	2	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	1	72	
95	2	3	2	3	3	3	1	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	2	2	3	2	2	2	3	3	67	
96	3	2	3	3	3	1	1	2	3	2	2	3	1	2	2	4	2	4	1	1	4	1	1	4	4	2	61	
97	4	3	4	2	3	2	3	1	3	3	2	3	3	1	1	3	3	4	2	4	4	2	3	4	1	71		
98	3	3	3	2	3	2	4	1	3	4	1	3	2	4	1	3	2	3	2	1	4	2	1	2	4	2	65	
99	4	1	4	3	1	4	1	4	1	3	4	1	4	3	4	1	4	2	3	4	2	3	4	1	2	4	72	
100	1	2	1	4	2	1	3	4	2	2	3	2	4	2	3	2	4	1	1	4	1	1	4	1	1	3	59	
101	3	1	4	1	1	1	4	1	2	3	1	4	2	2	3	1	4	1	1	4	2	1	3	3	3	48		

NO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	Total
103	2	1	2	2	1	4	1	4	1	2	4	1	3	2	4	1	3	1	1	3	1	1	3	2	1	4	55
104	2	1	2	3	1	4	1	4	1	4	3	1	3	4	3	1	3	1	4	3	3	4	3	1	3	3	66
105	2	2	2	4	2	1	4	4	2	3	4	2	2	3	4	2	2	1	2	2	3	2	2	1	3	3	64
106	3	1	3	4	1	3	2	4	1	2	4	1	2	2	4	1	2	2	2	2	2	2	2	2	3	59	
107	2	3	2	3	3	3	2	4	3	2	4	3	2	2	4	3	2	2	3	2	1	3	2	1	1	3	65
108	2	2	2	4	2	3	3	4	2	4	4	2	3	4	4	2	3	2	2	3	2	2	3	1	2	2	69
109	3	2	3	3	2	3	2	4	2	3	4	2	3	3	4	2	3	1	4	3	2	4	3	2	2	3	72
110	1	1	1	4	1	1	4	1	1	3	2	1	3	3	2	1	3	3	4	3	2	4	3	1	2	3	58
111	2	1	2	2	1	2	4	1	1	3	3	1	2	3	3	1	2	3	3	2	1	3	2	1	1	3	53
112	2	2	2	3	2	2	3	4	2	2	3	2	3	2	3	2	3	1	1	3	2	1	3	1	2	3	59
113	2	1	2	4	1	2	1	4	1	2	2	1	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	1	2	2	49	
114	3	2	3	3	2	2	2	4	2	2	3	2	3	2	3	2	3	1	2	3	2	2	3	2	2	4	64
115	2	2	2	3	2	3	2	4	2	4	3	2	3	4	3	2	3	1	1	3	2	1	3	1	2	3	63
116	3	1	3	3	1	4	1	4	1	4	2	1	4	4	2	1	4	2	3	4	3	3	4	2	3	4	71
117	2	1	2	3	1	2	3	3	1	3	3	1	4	3	3	1	4	1	1	4	2	1	4	1	2	1	57
118	2	1	2	3	1	2	1	3	1	3	4	1	3	3	4	1	3	1	2	3	3	2	3	1	3	3	59
119	3	1	3	4	1	3	2	4	1	1	3	1	2	1	3	1	2	2	2	2	2	2	2	2	3	55	
120	2	2	2	3	2	3	2	4	2	2	2	2	4	2	4	2	4	2	1	4	3	1	4	2	3	4	68
121	1	2	1	4	1	3	1	4	2	3	3	1	2	3	3	2	2	1	2	2	1	2	2	1	1	3	53
122	1	1	1	3	2	1	2	2	1	2	1	2	3	2	3	1	3	1	1	3	1	1	3	1	1	4	47
123	1	2	1	4	1	3	1	4	2	3	1	1	2	3	2	2	2	3	3	2	3	3	2	1	3	4	59
124	1	2	1	4	3	1	3	3	2	3	3	3	4	3	2	2	4	2	3	4	3	3	4	1	3	2	69
125	2	2	2	4	3	3	3	4	2	3	3	3	4	3	3	2	4	1	1	4	3	1	4	1	3	3	71
126	2	1	2	4	1	2	1	4	1	3	3	1	1	3	1	1	1	2	3	1	2	3	1	1	2	4	51
127	1	4	1	3	3	4	3	4	4	3	2	3	3	3	2	4	3	2	1	3	1	1	3	1	1	2	65
128	2	2	2	4	1	4	1	4	2	2	1	1	3	2	2	2	3	1	1	3	3	1	3	2	3	4	59
129	1	1	1	3	1	3	1	2	1	2	3	1	1	2	4	1	1	1	1	1	2	1	1	3	2	1	42
130	2	2	2	4	1	2	1	2	2	2	2	1	2	2	3	2	2	1	2	2	3	2	2	1	3	3	53
131	3	3	3	4	2	2	2	4	3	3	3	2	3	3	2	3	3	2	4	3	2	4	3	2	2	3	73
132	1	2	1	4	4	1	4	2	2	2	2	4	1	2	3	2	1	3	3	1	2	3	1	1	2	3	57
133	1	2	1	4	3	2	3	3	2	2	2	3	3	2	3	2	3	1	2	3	1	2	3	1	1	3	58
134	3	1	3	3	2	4	2	4	1	4	1	2	3	4	3	1	3	1	2	3	2	2	2	3	2	4	65
135	2	1	2	4	2	3	2	3	1	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	1	2	4	54	
136	2	2	2	4	2	4	2	4	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	2	2	1	2	2	2	3	56
137	2	2	2	3	1	3	1	4	2	3	2	1	4	3	2	2	4	1	1	4	2	1	4	1	2	3	60
138	1	1	1	3	1	2	1	4	1	2	2	1	3	2	2	1	3	1	2	3	2	2	2	2	2	50	
139	2	1	2	3	2	2	2	4	1	2	2	2	3	2	2	1	3	1	1	3	2	1	3	2	2	2	53
140	2	1	2	3	1	2	1	3	1	3	2	1	4	3	2	1	4	1	1	4	1	1	4	1	1	4	54
141	1	1	1	3	1	3	1	4	1	4	1	1	4	4	3	1	4	1	2	4	2	2	4	1	2	4	60
142	2	1	2	4	2	3	2	3	1	1	2	2	4	1	3	1	4	1	1	4	1	1	4	1	1	3	55
143	1	2	1	4	1	3	1	4	2	3	1	1	3	3	2	2	3	1	1	3	2	1	3	1	2	3	54
144	2	1	2	3	1	2	1	4	1	4	2	1	3	4	1	1	3	2	4	3	1	4	3	1	1	2	57
145	1	2	1	3	4	1	4	4	2	2	1	4	3	2	4	2	3	2	2	3	1	2	3	2	1	3	62
146	1	1	1	3	2	3	2	4	1	3	1	2	3	3	3	1	3	2	3	3	1	3	3	2	1	3	58
147	2	2	2	3	3	1	3	3	2	2	1	3	4	2	3	2	4	1	2	4	2	2	4	2	2	3	64
148	1	1	1	4	2	3	2	3	1	3	2	2	4	3	4	1	4	2	2	4	2	2	4	1	2	4	64
149	2	2	2	3	2	3	2	3	2	2	3	2	3	3	4	2	3	1	4	3	1	4	3	1	1	3	64
150	1	1	1	4	4	4	3	1	3	1	4	4	4	3	4	1	4	1	3	4	2	3	4	2	2	4	72
151	2	1	2	3	3	2	3	4	1	2	2	3	3	2	3	1	3	2	1	3	4	1	3	2	4	3	63
152	1	2	1	4	1	3	1	4	2	3	4	1	4	3	3	2	4	1	2	4	1	2	4	1	1	4	63
UNIVERSITAS MEDAN AREA	1	2	3	2	4	1	2	4	4	4	3	2	4	1	4	4	2	4	4	4	1	2	3	67			
© Hak Cipta Universitas Medan Area	1	2	3	2	4	4	4	4	4	2	2	2	4	4	2	4	1	2	4	4	1	1	3	3	71		

NO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	Total
155	1	1	1	4	2	3	2	4	1	4	1	2	4	4	4	1	4	1	3	4	2	3	4	2	2	3	67
156	2	1	2	3	3	3	3	4	1	3	2	3	3	3	4	1	3	2	2	3	2	2	3	1	2	3	64
157	1	2	1	4	2	3	2	4	2	3	2	2	3	3	3	2	3	1	1	3	2	1	3	3	2	4	62
158	3	1	3	3	1	3	1	4	1	3	1	1	4	3	4	1	4	3	2	4	1	2	4	1	1	3	62
159	1	1	1	4	1	1	2	4	1	2	1	1	4	2	4	1	4	2	2	4	2	2	4	1	2	4	58
160	2	2	2	4	2	3	2	4	2	3	1	2	3	3	3	2	3	2	2	3	2	2	3	2	2	3	64
161	3	2	3	4	2	2	2	4	2	2	2	2	3	2	3	2	3	1	2	3	2	2	3	2	2	3	63
162	2	2	2	4	2	3	2	4	2	2	1	2	3	2	4	2	3	2	2	3	2	2	3	2	2	3	63
163	3	2	3	3	2	4	2	4	2	3	1	2	3	3	4	2	3	1	2	3	3	2	3	4	3	3	70
164	3	1	3	4	1	3	2	4	1	2	1	1	3	2	4	1	3	2	2	3	1	2	3	3	1	3	59
165	2	1	2	3	1	4	2	4	1	2	2	1	4	2	3	1	4	1	2	4	3	2	4	1	3	4	63
166	3	3	3	3	3	2	2	4	3	3	2	3	2	3	3	3	2	1	2	2	2	2	2	3	2	3	65
167	2	2	2	4	2	3	2	4	2	3	2	2	3	3	3	2	3	1	1	3	1	1	3	2	1	3	60
168	2	1	2	3	1	4	1	4	1	4	1	1	3	4	3	1	3	2	4	3	3	4	3	1	3	3	65
169	2	2	2	2	2	1	4	1	2	3	1	2	4	3	4	2	4	1	2	4	1	2	4	1	1	2	59
170	1	1	1	3	1	2	2	4	1	2	1	1	3	2	4	1	3	1	1	3	1	1	1	3	1	1	48
171	1	1	1	3	1	1	1	4	1	4	1	1	4	4	3	1	4	1	2	4	2	2	4	1	2	3	57
172	2	2	2	3	2	3	2	2	2	3	1	2	3	3	4	2	3	2	2	3	2	2	3	1	2	3	61
173	2	1	2	3	1	3	2	2	1	2	2	1	3	2	3	1	3	2	1	3	1	1	3	1	1	3	50
174	1	1	1	3	1	3	1	4	1	3	1	1	3	3	3	1	3	2	1	3	2	1	3	4	2	4	56
175	1	1	1	4	1	2	1	4	1	3	1	1	3	3	3	1	3	1	2	3	2	2	3	1	2	3	53
176	2	2	2	3	2	3	2	4	2	2	2	2	4	2	4	2	4	1	1	4	2	1	4	3	2	3	65
177	2	2	2	4	2	4	1	4	2	2	1	2	2	2	2	2	2	1	1	2	4	1	2	1	4	2	56
178	2	1	2	3	1	4	1	4	1	3	2	1	4	3	4	1	4	1	1	4	2	1	4	4	2	2	62
179	3	2	3	4	2	3	1	4	2	2	3	2	4	2	4	2	4	1	2	4	2	2	4	2	2	3	69
180	2	2	2	4	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	3	3	2	1	3	3	59
181	2	3	2	3	3	1	3	3	3	3	2	3	4	3	4	3	4	1	2	4	1	2	4	2	1	2	68
182	3	2	3	3	2	3	2	4	2	2	1	2	4	2	4	2	4	1	3	4	2	3	4	1	2	4	69
183	1	2	1	3	2	3	3	2	3	1	2	3	3	3	2	3	2	2	3	2	2	3	1	2	2	59	
184	2	2	2	3	2	3	2	3	2	2	2	2	4	2	4	2	4	1	3	4	3	3	4	2	3	2	68
185	3	1	3	3	1	3	3	4	1	3	3	1	3	3	3	1	3	2	2	3	2	2	3	3	2	3	64
186	2	2	2	4	2	3	2	3	2	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	1	3	3	3	1	3	67
187	2	2	2	3	2	3	3	4	2	2	2	2	4	2	4	2	4	2	2	4	1	2	4	1	1	3	65
188	2	1	2	3	1	2	2	4	1	1	2	1	3	1	3	1	3	2	3	3	2	3	3	1	2	4	56
189	2	2	2	3	2	3	3	4	2	2	3	2	3	2	3	2	3	1	1	3	2	1	3	2	2	3	61
190	1	2	1	4	2	4	1	4	2	2	2	2	3	2	3	2	3	1	2	3	2	2	3	1	2	3	59
191	2	2	2	2	2	3	2	4	2	2	1	2	3	2	3	2	3	1	2	3	2	2	3	1	2	4	59
192	2	2	2	4	2	3	2	4	2	2	2	2	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	4	3	4	70
193	3	2	3	4	2	3	3	4	2	2	1	2	3	2	3	2	3	1	2	3	3	2	3	1	3	3	65
194	2	3	2	3	2	4	2	4	2	2	2	2	4	2	4	2	4	1	1	4	1	1	4	1	1	4	64
195	2	1	2	4	3	3	1	4	1	3	3	3	3	3	3	2	3	2	1	3	2	1	3	1	2	3	62
196	2	1	2	3	2	3	1	3	1	2	3	2	4	2	4	2	4	1	1	4	1	1	4	1	1	4	59
197	2	2	2	3	1	3	1	3	1	2	1	1	3	2	4	2	3	1	2	3	2	2	3	1	2	3	55
198	2	2	2	4	1	3	1	3	2	2	2	1	4	2	4	2	4	1	2	4	3	2	4	2	3	4	66

DATA PENELITIAN SKALA KEPRIBADIAN

NO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	SKOR	KET
1	4	2	4	4	1	2	2	4	4	3	4	1	2	4	4	4	4	1	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	1	4	3	2	2	2	4	1	2	4	2	2	4	4	4	1	168							
2	3	2	2	3	2	2	2	3	3	3	2	2	2	3	3	3	3	2	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	2	1	3	4	2	2	2	3	2	2	3	3	3	2	137								
3	4	2	2	4	2	2	4	1	3	2	2	2	4	3	2	4	2	3	2	3	4	4	4	3	2	4	4	3	4	2	1	4	3	2	2	2	4	2	2	1	2	4	4	2	1	153									
4	4	2	4	4	2	2	2	3	3	2	4	2	2	3	3	3	3	2	3	2	3	3	2	3	4	3	2	2	2	3	2	3	2	2	2	4	2	2	3	2	2	4	3	4	2	144									
5	3	2	2	3	2	2	3	3	4	3	2	2	3	3	4	3	2	3	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	1	4	4	2	2	2	3	2	2	3	3	3	2	160											
6	3	4	2	3	1	4	3	3	4	1	2	1	3	4	3	3	3	1	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	4	3	4	1	3	1	4	3	3	3	3	1	165											
7	4	2	2	4	2	2	1	3	2	3	2	1	1	2	4	4	4	4	1	2	2	4	2	4	1	2	2	2	4	2	2	2	2	2	2	4	2	2	1	4	4	4	1	1	133										
8	3	2	3	3	2	2	3	3	3	3	2	3	3	3	4	3	2	3	3	4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	1	3	3	2	2	3	3	3	3	3	2	150											
9	2	1	1	2	2	1	2	2	4	2	1	3	2	3	1	4	2	2	3	3	2	4	1	2	4	4	2	1	1	4	1	1	2	3	1	4	1	1	2	2	2	1	2	2	3	112									
10	4	4	4	4	2	4	3	3	4	4	4	1	3	4	4	4	3	4	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	4	2	3	4	3	4	1	186									
11	3	3	3	3	2	3	2	3	4	3	3	2	2	3	3	4	3	3	3	4	3	3	4	3	4	3	1	4	2	3	3	2	3	3	3	3	2	3	3	3	3	2	156												
12	3	3	2	3	2	3	2	2	2	2	2	2	3	2	1	2	2	2	1	2	1	2	2	2	1	1	3	2	3	2	2	2	3	2	3	2	3	2	3	3	1	3	2	118											
13	3	3	2	3	3	3	1	1	1	2	2	2	1	1	2	3	2	4	2	1	2	3	1	4	2	1	1	3	2	3	3	3	3	3	1	3	1	3	2	2	3	2	117												
14	3	2	2	3	3	2	4	3	2	3	2	2	4	1	4	3	4	4	2	1	2	3	1	4	1	2	2	1	4	2	2	2	3	3	2	3	3	3	2	4	3	4	2	136											
15	2	3	2	2	3	3	2	1	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	1	2	1	2	2	2	1	1	2	1	2	2	2	2	3	2	3	3	1	3	2	2	1	2	2	2	108										
16	3	3	3	3	2	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	1	3	2	3	3	1	3	3	3	3	3	2	2	3	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	2	144											
17	4	3	3	4	2	3	2	3	3	3	2	2	3	4	3	3	2	3	2	3	1	3	3	3	3	3	2	2	2	3	4	3	3	1	4	2	3	3	2	4	4	3	4	2	148										
18	3	4	4	3	3	4	3	4	4	2	4	2	3	4	4	2	4	2	2	2	3	4	4	2	2	4	4	4	4	4	4	4	3	1	4	3	4	4	3	3	4	4	3	2	173										
19	3	2	2	3	3	2	2	3	3	3	2	2	2	3	3	3	2	3	2	3	3	2	3	3	3	2	3	2	2	4	2	2	2	3	3	2	3	2	3	3	2	3	2	134											
20	4	2	3	4	3	2	3	2	3	2	3	3	4	4	3	3	2	3	3	4	3	3	2	4	3	3	1	1	3	4	2	2	2	3	4	4	3	2	4	2	1	55													
21	4	1	4	4	3	1	2	4	4	1	4	2	4	4	3	4	1	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	4	4	1	1	1	4	4	4	4	1	1	157												
22	3	3	4	3	3	3	2	3	2	2	4	2	2	2	3	3	2	2	2	4	2	2	3	2	2	2	2	1	3	2	4	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	2	142												
23	3	2	2	3	3	2	3	2	2	2	3	3	4	2	1	4	2	3	3	2	1	4	3	4	3	3	3	2	1	3	2	2	2	1	3	3	2	2	3	3	4	1	3	2	134										
24	3	2	4	3	2	2	2	3	3	4	1	2	3	2	3	4	2	1	3	2	3	1	2	2	3	2	1	3	3	2	1	3	4	2	2	2	3	2	2	3	2	4	3	1	132										
25	2	1	3	2	2	1	1	1	3	2	1	3	4	3	1	2	2	3	3	1	2	2	3	3	1	4	3	2	3	3	2	2	1	1	1	1	1	2	4	1	2	2	111												
26	3	2	2	3	3	2	3	2	2	2	3	3	4	2	1	4	2	3	3	2	1	4	3	4	3	3	3	2	1	3	3	2	2	2	3	3	4	1	3	2	135														
27	4	2	3	4	2	2	3	3	3	2	3	4	2	4	2	3	2	4	2	4	3	2	2	3	3	3	3	3	1	3	3	2	2	1	4	2	2	4	2	3	4	3	2	4	2	150									
28	4	3	4	4	2	3	2	2	4	3	4	2	3	2	4	3	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	2	4	2	3	3	2	4	3	2	4	2	166													
29	1	1	1	1	4	1	1	4	2	1	1	1	1	3	4	1	1	1	1	1	3	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	89										
30	3	3	3	3	2	3	2	3	3	3	2	3	4	3	3	3	2	3	2	3	2	3	2	2	4	3	4	3	3	3	3	1	3	3	3	2	3	2	3	4	3	3	3	148											
31	3	3	1	3	2	3	1	3	3	4	1	3	1	4	2	2	2	3	4	1	2	2	2	1	3	1	2	4	3	2	3	2	2	4	3	3	1	3	2	2	3	3	1	3	2	2	3	3	132						
32	3	2	3	3	3	2	2	2	2	3	2	2	1	3	2	2	2	2	1	1	2	2	2	3	2	1	2	2	2	2	2	1	2	2	2	3	3	2	2	2	3	3	2	2	2	116									
33	3	2	3	4	2	2	1	3	2	3	3	4	2	3	3	2	4	3	4	3	2	4	4	4	4	4	4	4	2	3	3	2	2	2	4	3	4	2	4	2	155														
34	3	1	2	3	3	3	1	3	2	3	2	3	4	2	1	3	2	3	3	2	2	3	3	3	2	3	3	1	3	2	2	3	3	1	3	2	2	3	3	2	2	2	124												
35	3	2	4	2	1	2	4	4	1	3	4	1	2	4	4	3	3	2	4	1	3	3	3	2	2	1	4	2	3	3	2	2	3	3	1	3	2	2	3	3	1	3	2	2	132										

NO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	SKOR	KET
110	1	1	4	1	4	1	1	1	3	3	4	2	1	1	2	3	1	1	2	1	4	3	3	1	3	3	4	3	2	3	2	1	1	3	1	2	1	1	3	1	4	1	1	1	1	2	1	1	2	104					
111	2	1	4	2	2	1	3	2	3	3	4	3	3	1	3	3	1	1	3	1	3	3	2	1	3	3	3	2	1	3	1	1	1	3	1	2	1	1	4	2	2	1	2	1	3	2	3	1	2	3	114				
112	2	2	3	2	3	2	1	3	3	3	2	1	2	2	2	3	2	1	2	3	2	1	1	1	3	2	1	2	1	1	2	3	1	1	2	2	4	2	3	2	2	2	3	2	1	2	2	3	109						
113	2	1	1	2	4	1	1	1	2	2	1	2	1	1	1	2	1	1	2	2	2	1	2	2	2	2	2	1	1	2	1	1	3	2	1	2	1	1	3	2	4	1	1	1	1	2	2	87							
114	3	2	2	3	3	2	2	2	1	3	2	3	2	2	2	3	2	2	2	3	2	2	1	1	2	3	2	1	2	2	2	1	2	3	4	2	2	2	2	3	3	3	2	2	3	120									
115	2	2	2	2	3	2	1	2	1	1	2	3	1	2	1	4	2	2	3	2	1	4	3	2	1	1	1	3	2	1	2	1	1	3	3	1	2	2	2	3	2	2	2	1	2	2	3	104							
116	3	1	1	3	3	1	1	4	2	2	1	2	1	1	2	4	1	1	2	1	3	4	4	1	2	2	3	4	3	2	3	2	1	2	2	3	4	3	3	1	4	1	1	3	2	1	3	2	115						
117	2	1	3	2	3	1	2	1	1	3	3	2	1	1	3	1	1	3	4	1	1	1	4	2	1	2	1	1	1	3	1	1	2	1	1	3	2	3	1	1	1	2	2	3	94										
118	2	1	1	2	3	1	1	4	1	2	1	4	1	1	1	3	1	1	4	1	2	3	3	1	1	2	3	3	1	1	1	1	4	3	1	2	1	1	4	2	3	1	4	1	1	2	4	101							
119	3	1	2	3	4	1	1	4	2	3	2	3	1	1	3	1	1	1	3	1	2	1	2	1	2	2	2	2	2	1	2	1	2	4	3	2	1	1	3	3	1	3	3	110											
120	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	1	2	4	2	2	2	1	4	3	2	3	2	2	2	2	3	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	114									
121	1	2	1	1	4	2	2	1	1	2	1	3	2	1	1	3	2	2	3	1	2	3	2	2	1	1	1	1	1	3	3	1	1	2	2	3	1	4	2	1	2	2	1	1	2	1	3	93							
122	1	1	2	1	3	1	1	1	1	2	1	1	2	1	1	2	3	1	1	1	3	1	1	1	1	2	1	1	2	4	1	2	1	1	4	1	3	1	1	1	1	1	1	1	1	76									
123	1	2	1	1	4	2	1	1	3	1	1	1	1	2	3	2	2	1	1	3	1	3	2	2	3	3	2	3	3	1	1	2	4	1	1	2	2	2	1	1	2	2	1	1	100										
124	1	2	3	1	4	2	3	1	2	3	3	3	2	3	2	2	3	3	3	4	2	2	2	3	4	3	2	3	1	3	2	1	1	2	2	4	1	4	2	1	2	3	1	2	2	1	3	124							
125	2	2	3	2	4	2	2	1	1	2	3	3	2	3	1	3	4	2	1	1	1	4	3	1	3	1	1	3	3	1	1	2	2	4	2	4	2	1	2	2	2	1	2	2	3	115									
126	2	1	1	2	4	1	1	1	2	1	1	3	1	1	2	3	1	1	3	1	3	1	1	2	2	3	1	2	2	2	1	1	2	1	3	4	1	2	1	1	1	2	2	1	2	3	95								
127	1	4	3	1	3	4	2	2	2	2	3	2	3	1	3	4	4	2	3	1	3	3	4	2	2	1	3	2	1	2	4	4	4	1	3	4	2	4	2	1	1	4	1	2	126										
128	2	2	1	2	4	2	2	1	1	2	1	2	2	2	2	1	1	1	2	3	2	1	1	1	3	3	1	3	2	1	2	3	4	2	1	2	2	3	2	4	2	1	2	2	2	1	100								
129	1	1	1	1	3	1	1	4	1	1	1	3	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	2	3	1	1	3	3	1	3	2	1	1	3	1	4	1	1	1	1	1	3	1	3	84										
130	2	2	1	2	4	2	1	1	1	1	2	1	1	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	1	1	2	2	3	1	3	1	1	1	3	3	1	4	2	2	4	2	1	2	1	2	2	2	2	99						
131	3	3	2	3	4	3	1	1	2	1	2	3	1	2	2	3	3	3	2	4	3	3	3	2	2	4	3	2	2	2	2	2	3	3	3	4	3	1	3	1	3	2	3	3	3	132									
132	1	2	4	1	4	2	2	4	3	2	4	1	2	2	2	4	3	2	1	2	3	3	1	2	3	2	1	4	3	1	3	3	1	2	2	4	1	4	2	2	1	1	2	1	2	123									
133	1	2	3	1	4	2	3	1	1	3	2	3	3	2	2	2	2	3	2	2	3	1	1	2	3	1	1	1	3	1	2	3	1	1	2	2	4	1	4	2	1	2	3	1	2	2	1	2	106						
134	3	1	2	3	3	1	1	1	1	2	1	1	2	1	1	2	4	3	1	1	2	3	2	1	2	2	2	1	2	2	4	2	2	1	1	4	3	3	1	1	1	3	1	1	97										
135	2	1	2	2	4	1	1	1	2	1	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	1	3	4	1	2	1	1	4	2	4	1	1	1	1	2	2	94											
136	2	2	2	2	4	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	1	1	1	2	2	2	1	2	3	3	2	2	2	2	4	2	4	2	2	2	2	3	2	2	2	109								
137	2	2	1	2	3	2	1	1	1	2	1	2	3	2	2	1	1	3	4	2	1	1	1	4	2	1	2	1	1	1	4	3	1	1	2	2	3	2	1	2	1	2	2	2	2	96									
138	1	1	1	1	3	1	1	1	1	1	2	1	1	2	2	1	1	2	3	1	1	1	2	3	2	1	2	2	1	1	2	2	2	1	1	4	1	3	1	1	1	1	2	1	1	81									
139	2	1	2	2	3	1	1	1	1	2	2	1	2	1	1	2	2	1	2	3	1	1	1	3	2	1	2	2	2	1	2	3	2	2	1	1	3	2	3	1	1	1	1	2	2	87									
140	2	1	1	2	3	1	1	1	1	2	1	2	3	1	1	2	1	1	3	4	1	1	1	4	2	1	1	1	1	1	3	4	1	2	1	1	4	2	3	1	1	1	2	2	1	2	2	2	86						
141	1	1	1	1	3	1	1	1	1	2	4	1	1	1	2	4	4	1	1	1	2	4	2	1	2	1	1	1	4	4	1	2	1	1	4	4	1	3	1	4	1	1	1	2	1	1	91								
142	2	1	2	2	4	1	1	3	1	1	2	2	1	1	2	2	1	1	4	1	1	1	4	1	1	1	2	1	1	3	3	1	3	1	1	4	2	4	1	3	1	1	2	2	1	2	2	93							
UNIVERSITAS MEDAN AREA																	1	1	1	1	2	3	2	2	1	1	3	2	1	1	2	2	4	1	4	2	1	2	1	1	2	2	1	1	87										
143	1	2	3	1	1	2	1																																																

NO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	SKOR	KET
184	2	2	2	2	3	2	2	1	2	2	2	2	3	2	2	2	2	3	2	2	3	2	4	2	1	1	3	4	3	1	3	2	2	1	2	3	2	2	3	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	116					
185	3	1	3	3	3	1	1	2	2	3	3	3	1	1	2	3	1	1	3	1	2	3	3	1	2	2	2	3	1	2	3	2	3	3	3	1	1	4	3	3	1	2	1	1	3	2	1	3	3	114					
186	2	2	2	2	4	2	2	3	3	3	2	3	2	2	3	2	2	2	3	3	3	2	3	3	3	1	3	1	3	2	3	3	3	3	4	2	2	4	2	4	2	3	2	2	2	3	134								
187	2	2	3	2	3	2	3	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	4	2	2	2	4	1	2	1	1	2	2	1	3	3	1	3	2	2	4	2	3	2	2	2	2	117						
188	2	1	2	2	3	1	2	3	2	2	2	2	2	1	2	1	1	1	2	1	3	1	3	1	2	2	3	3	2	2	2	1	1	2	1	3	4	1	3	1	1	4	2	3	1	3	1	2	2	2	1	2	2	102	
189	2	2	3	2	3	2	2	2	1	3	3	3	2	2	2	2	2	3	2	1	2	3	2	1	1	1	3	2	1	2	2	2	1	2	3	3	2	3	2	3	2	2	2	2	2	2	3	113							
190	1	2	1	1	4	2	1	1	1	2	1	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	1	1	2	3	2	1	2	1	2	1	1	3	3	1	2	2	2	3	1	4	2	1	2	1	1	2	2	1	2	95	
191	2	2	2	2	2	2	1	2	1	1	2	1	1	2	2	2	2	2	1	2	2	2	3	2	1	1	2	3	2	1	2	1	2	1	1	3	4	1	3	2	2	3	2	2	2	2	1	2	2	2	2	1	98		
192	2	2	2	2	4	2	1	1	3	2	2	2	1	2	3	2	2	2	2	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	4	3	2	2	2	3	2	4	2	1	2	1	2	3	2	2	2	2	125		
193	3	2	3	3	4	2	3	2	1	1	3	1	3	2	3	2	2	2	1	2	2	2	3	2	1	1	2	3	3	1	3	1	2	1	1	3	3	1	3	2	2	4	3	4	2	2	2	3	3	3	2	3	1	119	
194	2	3	2	2	3	3	2	2	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	1	2	4	2	1	1	1	4	1	1	1	1	2	1	1	4	4	1	4	3	3	4	2	3	3	2	3	2	2	2	2	113
195	2	1	1	2	4	1	1	3	2	3	1	3	1	3	1	2	3	3	1	3	3	2	2	2	1	3	2	2	2	1	3	3	1	3	1	1	3	2	4	1	3	1	1	2	1	1	2	3	107						
196	2	1	1	2	3	1	1	1	1	1	3	1	2	1	2	1	2	3	2	1	2	4	2	1	1	1	4	1	1	1	1	2	1	1	1	4	4	1	3	1	1	4	2	3	1	1	1	2	1	2	3	92			
197	2	2	1	2	3	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	2	1	1	2	2	3	2	1	1	2	3	2	1	2	1	1	1	3	3	1	3	2	2	4	2	3	2	1	2	1	1	2	1	89				
198	3	1	3	3	3	1	1	2	2	3	3	3	1	1	2	3	1	1	3	1	2	3	3	1	2	2	2	3	2	2	2	3	1	2	3	1	1	4	3	3	1	2	1	1	3	2	1	3	3	114					



DATA PENELITIAN PERILAKU KONSUMTIF

No.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	Total	
1	4	3	4	1	1	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	94	
2	4	1	1	2	3	2	1	2	1	2	1	3	1	1	3	4	3	1	1	3	1	3	3	1	2	3	53	
3	4	4	3	1	1	1	3	1	3	1	3	4	3	4	4	4	4	3	3	4	3	4	4	3	1	4	77	
4	4	4	1	1	1	1	1	2	1	1	1	3	1	3	3	4	3	1	1	3	1	4	4	1	1	3	54	
5	4	4	4	2	1	4	4	3	2	4	4	4	2	4	4	4	4	2	2	4	2	4	4	2	4	4	86	
6	4	4	4	1	1	3	4	1	2	3	4	4	2	3	3	3	4	2	2	3	2	4	4	2	3	3	75	
7	4	2	1	1	4	2	1	3	2	2	1	2	2	4	4	3	2	2	2	4	2	4	4	2	2	4	66	
8	4	4	3	1	2	2	3	3	2	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	2	3	77
9	4	3	3	3	2	2	3	2	2	2	3	3	2	4	3	3	3	2	2	3	2	4	4	2	2	4	72	
10	4	1	3	3	3	3	3	1	2	3	3	2	2	3	2	3	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	63	
11	4	3	3	2	2	2	3	2	3	2	3	2	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	2	3	71	
12	1	2	1	1	4	2	1	2	1	2	1	2	1	3	3	2	2	1	1	3	1	3	3	1	2	3	49	
13	1	2	2	3	4	2	2	2	2	2	3	2	3	2	3	3	2	2	2	2	3	3	2	2	2	2	60	
14	4	1	2	1	3	3	2	1	2	3	2	3	2	3	3	2	3	2	2	3	2	3	3	2	3	3	63	
15	4	3	2	1	1	1	2	2	2	1	2	3	2	3	4	3	3	2	2	4	2	3	3	2	1	2	60	
16	4	3	2	2	2	2	2	3	2	2	2	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	4	4	3	2	2	69	
17	4	3	3	1	2	2	3	2	2	2	3	3	2	3	4	3	3	2	2	4	2	3	3	2	2	4	69	
18	4	1	4	1	1	4	4	2	3	4	4	2	3	4	4	3	2	3	3	4	3	4	4	3	4	4	82	
19	3	3	2	2	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	4	3	3	2	2	4	2	3	3	2	3	3	70	
20	3	3	2	3	1	2	2	2	2	2	2	3	2	4	3	4	3	2	2	3	2	4	4	2	2	4	68	
21	4	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	4	3	4	4	4	4	3	3	4	3	4	4	3	3	2	84	
22	4	4	3	3	2	3	3	2	2	3	3	4	2	3	3	3	4	2	2	3	2	4	4	2	3	3	76	
23	4	3	3	4	1	3	3	3	1	3	3	3	1	4	4	4	3	3	3	1	1	4	1	4	4	1	3	70
24	2	3	1	4	2	2	1	1	1	2	1	2	1	2	3	2	2	1	1	3	1	4	4	1	2	4	53	
25	4	4	3	2	1	2	3	1	1	2	3	4	1	4	4	4	2	4	1	1	4	1	4	4	1	2	4	67
26	3	1	1	3	3	2	1	3	1	2	1	2	1	3	1	3	2	1	1	1	1	4	4	1	2	2	50	
27	4	1	3	4	3	2	3	3	2	2	3	3	2	4	1	3	3	2	2	1	2	3	3	2	2	1	64	
28	4	1	2	3	1	2	2	3	2	2	2	2	2	3	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	55	
29	4	1	4	4	3	2	4	2	1	2	4	4	1	4	2	3	4	1	1	2	1	1	1	1	2	1	60	
30	4	3	4	3	1	3	4	1	2	3	4	4	2	4	4	3	4	2	2	4	2	4	4	2	3	3	79	
31	2	3	3	2	1	3	3	3	1	3	3	1	1	3	1	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	49	
32	2	3	2	3	1	2	2	2	2	2	2	3	2	4	4	3	3	3	2	2	4	2	4	4	2	2	3	67
33	4	2	2	3	2	1	2	3	3	1	2	3	3	2	2	3	3	3	3	2	3	3	3	3	1	3	65	
34	2	1	1	4	4	3	1	2	1	3	1	1	1	1	1	3	1	1	1	1	1	3	3	1	3	2	47	
35	3	2	2	3	3	3	2	2	1	3	2	2	1	4	2	2	2	1	1	2	1	3	3	1	3	2	56	
36	4	3	4	1	2	3	4	1	3	3	4	3	3	4	4	4	2	3	3	3	4	3	4	4	3	3	82	
37	3	1	3	3	2	3	3	2	2	3	3	1	2	3	3	3	1	2	2	3	2	3	3	2	3	3	64	
38	4	2	4	3	2	3	4	2	2	3	4	3	2	2	3	3	3	2	2	3	2	4	4	2	3	4	75	
39	4	2	3	4	1	3	3	2	2	3	3	2	2	2	4	3	2	2	2	2	3	3	3	2	3	4	69	
40	4	2	2	4	1	1	2	2	1	1	2	2	2	1	3	3	2	2	1	1	3	1	4	4	1	1	53	
41	4	4	2	2	2	4	2	2	2	4	2	2	2	3	4	3	2	2	2	4	2	4	4	2	4	3	73	
42	3	3	2	3	1	4	2	2	2	4	2	2	3	3	3	4	2	2	2	3	2	3	3	2	4	3	71	
43	4	2	3	4	1	3	3	1	1	3	3	1	3	3	4	3	1	1	3	1	3	3	1	3	4	65		
44	3	3	3	2	2	3	2	2	2	3	3	2	3	4	3	3	2	2	4	2	3	3	2	2	2	68		
45	4	3	3	4	1	3	3	1	1	3	3	3	1	3	4	2	3	1	1	4	1	3	3	1	3	4	66	
46	4	2	2	3	1	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	2	2	2	3	2	3	3	2	2	2	59		
47	4	1	1	2	4	4	1	1	1	4	1	2	1	4	3	3	2	1	1	3	1	4	4	1	4	2	60	
48	4	3	3	3	2	2	3	1	1	2	3	3	1	3	4	3	3	1	1	4	1	4	4	1	2	3	65	
49	3	1	1	3	3	3	1	1	2	3	1	2	2	3	3	2	3	2	2	2	2	3	3	2	3	3	58	

No.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	Total	
51	3	3	3	3	2	2	3	2	2	2	3	3	2	2	3	3	3	2	2	3	2	3	3	2	2	3	66	
52	3	2	4	1	4	1	4	1	1	1	4	3	1	4	4	1	3	1	1	4	1	4	4	1	1	4	63	
53	4	3	2	2	3	4	2	2	2	4	2	2	2	3	3	4	2	2	2	3	2	4	4	2	4	3	72	
54	4	3	3	3	1	3	3	4	1	3	3	4	1	4	3	2	4	1	1	3	1	3	3	1	3	3	68	
55	3	1	1	2	2	2	1	1	1	2	1	1	1	3	3	2	1	1	1	3	1	3	3	1	2	3	46	
56	4	2	4	2	4	3	4	2	2	3	4	3	2	3	4	3	3	2	2	4	2	4	4	2	3	4	79	
57	4	4	3	3	2	2	3	1	1	2	3	3	1	4	4	3	3	1	1	4	1	4	4	1	2	4	68	
58	4	3	3	4	3	3	3	2	2	3	3	2	2	4	4	3	2	2	2	4	2	3	3	2	3	4	75	
59	4	2	3	4	2	3	3	2	1	3	3	1	1	4	2	3	1	1	1	2	1	3	3	1	3	2	59	
60	4	2	3	2	1	2	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	71	
61	4	3	1	3	2	1	1	1	1	1	3	1	2	4	2	3	1	1	4	1	4	4	1	1	2	53		
62	4	2	3	4	2	3	3	2	2	3	3	2	3	3	3	3	2	3	3	3	2	3	3	2	3	3	71	
63	4	2	2	3	2	2	2	2	3	2	2	2	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	2	2	67		
64	4	3	3	4	2	3	3	2	2	3	3	3	2	3	4	2	3	2	2	4	2	3	3	2	3	3	73	
65	4	3	4	3	2	3	4	2	3	3	4	2	3	4	2	3	2	3	3	2	3	3	3	3	3	77		
66	4	2	3	2	2	4	3	3	3	4	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	78	
67	4	2	4	3	2	3	4	1	2	3	4	3	2	3	3	4	3	2	2	3	2	3	3	2	3	4	74	
68	4	2	2	3	2	2	2	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	71	
69	4	3	3	4	2	3	3	2	2	3	3	3	2	3	3	3	3	2	2	3	2	3	3	2	3	3	72	
70	4	3	4	3	1	4	4	1	2	4	4	2	2	4	3	3	2	2	2	3	2	4	4	2	4	3	76	
71	1	2	1	3	4	2	1	3	2	2	1	1	2	2	4	2	1	2	2	4	2	3	3	2	2	2	56	
72	4	2	2	4	2	1	2	1	1	1	2	2	1	2	2	4	2	2	1	1	4	1	3	3	1	1	53	
73	4	2	1	4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	3	1	1	1	2	1	2	2	1	1	40	
74	2	2	3	2	2	3	3	2	2	3	3	3	2	3	2	3	3	2	2	2	2	2	2	2	3	2	62	
75	2	3	3	3	2	3	3	2	2	3	3	3	2	3	3	3	3	2	2	2	3	2	3	3	2	3	68	
76	4	3	3	4	1	3	3	1	1	3	3	3	1	3	1	4	3	1	1	1	3	3	1	3	3	61		
77	4	3	2	3	1	2	2	2	1	2	2	2	3	1	3	3	1	3	1	1	3	1	4	4	1	2	3	58
78	4	3	3	4	2	3	3	2	2	3	3	3	2	4	4	3	3	2	2	4	2	4	4	2	3	4	78	
79	4	2	4	3	1	2	4	2	2	2	4	3	2	3	4	3	3	2	2	2	4	2	2	2	2	4	70	
80	4	1	4	2	1	1	4	4	2	1	4	3	2	3	3	4	3	2	2	2	3	2	4	4	2	1	68	
81	4	2	3	3	1	3	3	2	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	2	77	
82	3	1	2	3	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	3	2	3	2	2	2	3	2	3	3	2	2	59	
83	3	2	1	4	3	2	1	3	2	2	1	2	2	3	2	2	2	2	2	2	3	3	2	2	2	57		
84	4	3	3	3	2	4	3	1	3	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	4	4	3	4	4	83		
85	3	3	3	1	3	3	3	2	1	3	3	2	1	3	3	2	2	1	1	3	1	4	4	1	3	3	62	
86	3	2	3	2	2	3	3	2	2	3	3	3	2	3	3	3	3	2	2	3	2	3	3	2	3	3	68	
87	4	2	3	2	3	3	3	3	3	3	1	3	2	1	2	1	3	3	1	3	4	4	3	3	2	68		
88	3	3	3	2	2	3	3	2	2	3	3	3	2	3	3	3	3	2	2	2	3	2	3	3	2	3	69	
89	4	2	3	2	3	3	3	1	2	3	3	2	2	3	2	3	2	2	2	2	2	4	4	2	3	2	66	
90	4	1	2	1	2	2	2	1	2	2	2	2	2	4	2	3	2	2	2	2	2	3	3	2	2	3	57	
91	4	2	3	2	3	3	3	2	2	3	3	3	2	3	4	3	3	2	2	2	4	2	4	4	2	3	75	
92	4	4	4	1	1	3	4	2	1	3	4	3	1	4	4	3	3	1	1	4	1	4	4	1	3	2	70	
93	4	1	3	1	2	3	3	2	2	3	3	2	2	3	2	3	2	2	2	2	2	4	4	2	3	3	65	
94	4	3	3	2	2	3	3	2	2	3	3	3	2	3	3	3	3	2	2	2	3	2	3	3	2	3	70	
95	4	2	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	2	3	2	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	74	
96	4	2	4	2	2	3	4	3	2	3	4	2	2	3	3	3	2	2	2	3	2	4	4	2	3	3	73	
97	4	3	3	3	1	4	3	1	2	4	3	4	2	4	4	2	4	2	2	4	2	2	2	2	4	4	75	
98	3	3	3	3	1	4	3	2	2	4	3	4	2	4	3	2	4	2	2	2	3	2	4	4	2	4	77	
99	4	4	3	3	1	4	3	1	1	4	3	4	1	4	4	4	4	1	1	4	1	4	4	1	4	4	76	
100	3	3	3	4	2	3	3	2	1	3	3	4	1	3	4	3	4	1	1	4	1	4	4	1	3	4	72	
101	3	3	3	4	2	3	3	2	1	2	3	3	1	3	4	3	3	1	1	4	1	4	4	1	2	4	77	

No.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	Total	
103	3	3	3	4	2	2	3	2	1	2	3	3	1	4	4	1	3	1	1	4	1	2	2	1	2	2	60	
104	4	3	4	4	1	3	4	1	2	3	4	2	2	3	3	3	2	2	2	3	2	3	3	2	3	3	71	
105	4	4	3	4	1	2	3	1	1	2	3	2	1	4	3	3	3	2	1	1	3	1	3	3	1	2	3	61
106	3	4	4	3	2	2	4	1	1	2	4	2	1	3	3	3	2	1	1	3	1	2	2	1	2	2	59	
107	4	4	3	4	2	2	3	3	1	2	3	3	1	3	3	3	3	1	1	3	1	2	2	1	2	2	62	
108	3	3	4	3	2	3	4	1	1	3	4	3	1	2	3	3	3	1	1	3	1	2	2	1	3	2	62	
109	4	4	4	4	1	1	4	1	2	1	4	3	2	3	3	2	3	2	2	3	2	3	3	2	1	3	67	
110	2	3	4	4	2	2	4	2	1	2	4	2	1	3	2	2	2	1	1	2	1	3	3	1	2	3	59	
111	3	4	4	4	1	2	4	1	1	2	4	3	1	2	3	3	3	1	1	3	1	3	3	1	2	3	63	
112	4	4	3	4	1	4	3	1	2	4	3	2	2	3	2	1	2	2	2	2	2	2	2	4	2	65		
113	3	3	3	3	2	3	3	1	2	3	3	3	2	4	3	3	3	2	2	3	2	3	3	2	3	3	70	
114	3	3	3	3	1	2	3	1	2	2	3	3	2	3	3	3	3	2	2	3	2	2	2	2	2	62		
115	3	3	3	3	1	3	3	2	1	3	3	4	1	4	3	3	4	1	1	3	1	3	3	1	3	3	66	
116	3	3	4	3	2	3	4	2	2	3	4	4	2	4	3	2	4	2	2	3	2	3	3	2	3	3	75	
117	3	3	3	4	1	3	3	2	1	3	3	3	1	4	3	1	3	1	1	3	1	4	4	1	3	4	66	
118	4	4	3	4	2	2	3	1	1	2	3	2	1	3	4	2	2	1	1	4	1	1	4	4	1	2	4	65
119	3	4	3	3	1	2	3	2	2	2	3	4	2	4	4	2	4	2	2	4	2	3	3	2	2	3	71	
120	4	4	3	4	2	2	3	1	1	2	3	2	1	3	3	3	2	1	1	3	1	2	2	1	2	2	58	
121	3	3	3	4	2	2	3	1	1	2	3	3	1	4	3	3	3	1	1	3	1	3	3	1	2	4	63	
122	4	4	4	4	2	2	4	2	2	2	4	2	2	3	2	2	2	2	2	2	3	3	2	2	2	67		
123	4	3	3	4	1	2	3	1	3	2	3	4	3	4	2	1	4	3	3	2	3	3	3	2	3	72		
124	4	4	4	4	2	3	4	1	1	3	4	4	1	1	3	4	4	1	1	3	1	3	3	1	3	2	69	
125	4	4	3	4	1	3	3	2	1	3	3	1	1	1	3	1	1	1	1	3	1	3	3	1	3	4	59	
126	3	3	4	4	1	2	4	1	2	2	4	3	2	2	3	3	3	2	2	3	2	3	3	2	2	4	69	
127	4	3	4	3	2	1	4	2	1	1	4	3	1	2	3	1	3	1	1	3	1	3	3	1	1	1	57	
128	3	3	4	4	1	3	4	1	1	3	4	1	1	4	3	3	1	1	1	3	1	3	3	1	3	3	63	
129	4	3	4	3	1	3	4	3	1	3	4	2	1	1	3	3	3	2	1	1	3	1	1	3	4	59		
130	4	3	3	4	2	3	3	2	1	3	3	3	1	4	3	3	3	1	1	3	1	3	3	1	3	4	68	
131	4	4	3	4	1	3	3	2	2	3	3	1	2	2	3	3	1	2	2	3	2	3	3	2	3	3	67	
132	4	4	3	4	2	3	3	1	1	3	3	3	1	1	3	3	3	1	1	3	1	3	3	1	3	2	63	
133	3	4	3	4	1	3	3	2	1	3	3	3	1	2	2	3	3	1	1	2	1	3	3	1	3	3	62	
134	4	3	4	3	1	1	4	1	2	1	4	2	2	4	2	1	2	2	2	2	3	3	2	1	3	61		
135	4	4	4	4	1	4	4	2	2	4	4	2	2	3	3	4	2	2	2	3	2	3	3	2	4	4	78	
136	3	3	3	3	2	4	3	1	2	4	3	4	2	3	3	4	4	2	2	3	2	2	2	2	4	4	74	
137	3	4	4	4	2	3	4	1	2	3	4	3	2	2	4	3	3	2	2	4	2	4	4	2	3	3	77	
138	3	4	4	4	3	2	4	1	2	2	4	3	2	3	2	2	2	2	2	3	3	2	2	4	4	70		
139	3	3	4	4	2	3	4	2	3	3	4	4	3	4	3	3	4	3	3	3	4	4	4	3	3	4	86	
140	3	3	4	4	1	3	4	1	3	3	4	4	3	3	3	3	4	3	3	3	3	4	4	3	3	3	82	
141	4	3	3	3	1	4	3	1	1	4	3	4	1	3	4	4	4	4	1	1	4	1	4	4	1	4	74	
142	4	3	3	3	2	4	3	1	2	4	3	3	2	4	3	4	3	2	2	3	2	4	4	2	4	2	76	
143	3	3	3	3	2	3	3	2	1	3	3	3	1	4	2	3	3	1	1	2	1	4	4	1	3	4	66	
144	3	4	3	3	2	4	3	2	2	4	3	3	2	3	3	4	3	2	2	3	2	3	3	2	4	4	76	
145	3	4	4	4	1	4	4	2	3	4	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	4	4	4	3	4	3	86	
146	3	4	4	4	2	4	4	1	2	4	4	4	2	4	3	3	4	2	2	3	2	3	3	2	4	1	78	
147	4	3	3	3	1	4	3	1	2	4	3	4	2	4	4	4	4	2	2	4	2	3	3	2	4	3	78	
148	3	4	4	4	1	4	4	1	1	4	4	3	1	4	3	2	3	1	1	3	1	3	3	1	4	4	71	
149	4	3	3	4	1	4	3	1	2	4	3	4	2	4	4	4	4	2	2	4	2	3	3	2	4	4	80	
150	3	4	4	4	1	4	4	1	2	4	4	3	2	4	4	2	4	3	2	2	2	2	3	3	2	4	4	77
151	4	4	4	4	2	4	4	2	3	4	4	4	3	4	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	4	4	89	
152	4	3	4	4	2	4	4	1	2	4	4	4	2	4	4	4	4	2	2	4	2	2	2	2	4	4	82	
153	4	3	4	4	2	4	4	1	1	4	4	4	1	4	3	3	4	1	1	3	1	3	3	1	4	4	76	

No.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	Total	
155	3	3	3	3	1	4	3	1	2	4	3	3	2	4	3	4	3	2	2	3	2	3	3	2	4	4	74	
156	4	3	3	4	1	4	3	2	2	4	3	3	2	4	3	3	3	2	2	3	2	3	3	2	4	4	76	
157	3	4	3	3	2	4	3	3	2	4	3	4	2	4	3	4	4	4	2	2	3	2	3	3	2	4	4	80
158	4	4	4	4	2	3	4	2	1	3	4	4	1	3	4	3	4	1	1	4	1	3	3	1	3	4	75	
159	4	4	4	4	2	3	4	2	1	3	4	3	1	3	4	3	3	1	1	4	1	3	3	1	3	4	73	
160	4	3	3	4	1	4	3	1	1	4	3	3	1	4	4	3	3	1	1	4	1	4	4	1	4	3	72	
161	4	4	3	4	2	3	3	1	1	3	3	3	1	3	3	3	3	1	1	3	1	3	3	1	3	3	66	
162	3	3	3	3	1	4	3	1	1	4	3	3	1	4	4	4	3	1	1	4	1	3	3	1	4	4	70	
163	4	4	3	4	1	3	3	1	1	3	3	3	1	3	3	2	3	1	1	3	1	3	3	1	3	3	64	
164	3	4	3	3	1	3	3	1	2	3	3	4	2	3	3	4	4	4	2	2	3	2	4	4	2	3	74	
165	3	3	4	4	1	3	4	1	2	3	4	2	2	3	4	4	4	2	2	2	4	2	3	3	2	3	73	
166	4	3	2	4	2	3	2	1	2	3	2	3	2	3	3	3	3	2	2	2	3	2	3	3	2	3	68	
167	3	3	4	4	2	4	4	2	1	4	4	3	1	4	2	4	3	1	1	2	1	3	3	1	4	3	71	
168	2	3	4	4	3	2	4	2	2	2	4	4	2	2	3	3	4	2	2	3	2	4	4	2	2	3	74	
169	3	3	3	3	2	4	3	2	1	4	3	3	1	4	3	4	3	1	1	3	1	3	3	1	4	3	69	
170	3	4	4	3	1	4	4	1	1	4	4	4	1	3	3	4	4	4	1	1	3	1	4	4	1	4	3	74
171	3	4	3	3	1	3	3	2	2	3	3	3	2	4	4	3	3	2	2	4	2	3	3	2	3	3	73	
172	3	4	3	3	2	4	3	1	1	4	3	3	1	3	3	4	3	1	1	3	1	3	3	1	4	2	67	
173	3	3	4	4	2	3	4	1	1	3	4	3	1	4	4	3	3	1	1	4	1	4	4	1	3	4	73	
174	4	4	3	4	2	3	3	1	2	3	3	2	2	3	3	3	2	2	2	4	2	3	3	2	3	3	75	
175	3	3	4	3	1	4	4	1	2	4	4	4	2	3	3	4	4	4	2	2	3	2	4	4	2	4	80	
176	4	4	3	4	2	3	3	1	2	3	3	2	2	3	3	3	2	2	2	3	2	4	4	2	3	4	73	
177	3	4	3	4	1	4	3	2	1	4	3	4	1	3	3	4	4	4	1	1	3	1	4	4	1	4	74	
178	4	3	3	4	1	3	3	1	2	3	3	4	2	4	3	3	4	2	2	3	2	4	4	2	3	4	76	
179	4	3	3	4	1	3	3	2	1	3	3	2	1	2	3	3	2	1	1	3	1	4	4	1	3	4	65	
180	3	3	4	4	1	3	4	1	1	3	4	4	1	4	4	3	4	1	1	4	1	3	3	1	3	3	71	
181	3	3	2	4	2	3	2	3	1	3	2	4	1	4	3	3	4	1	1	3	1	3	3	1	3	3	66	
182	3	3	4	4	2	4	4	2	1	4	4	3	1	3	3	4	3	1	1	3	1	3	3	1	4	3	72	
183	3	4	4	3	3	4	4	2	2	4	4	4	2	4	3	4	4	4	2	2	3	2	3	3	2	4	3	82
184	3	4	3	4	2	3	3	1	2	3	3	3	2	3	4	3	3	2	2	4	2	3	3	2	3	3	73	
185	4	4	4	3	1	4	4	2	3	4	4	3	3	3	2	4	3	3	2	3	3	3	3	4	2	81		
186	3	3	3	4	1	3	3	1	2	3	3	4	2	4	4	3	4	2	2	4	2	2	2	2	3	2	71	
187	3	4	3	4	2	4	3	2	1	4	3	3	1	3	4	4	3	1	1	4	1	3	3	1	4	3	72	
188	3	3	4	4	2	4	4	1	1	4	4	3	1	3	3	4	3	1	1	3	1	2	2	1	4	1	67	
189	4	4	3	4	2	4	3	1	3	4	3	3	3	3	4	3	3	3	3	4	3	3	3	3	4	3	83	
190	2	4	4	3	1	4	4	1	2	4	4	3	2	3	3	4	3	2	2	3	2	3	3	2	4	3	75	
191	4	3	4	4	2	3	4	2	1	3	4	3	1	3	3	3	3	1	1	3	1	3	3	1	3	3	69	
192	4	3	3	3	1	3	3	1	2	3	3	3	2	4	4	4	3	2	2	4	2	3	3	2	3	3	73	
193	3	3	3	4	1	3	3	1	1	3	3	4	1	3	4	4	4	1	1	4	1	3	3	1	3	2	67	
194	4	3	4	4	1	3	4	1	1	3	4	3	1	4	4	4	3	1	1	4	1	4	4	1	3	4	74	
195	3	3	3	4	1	4	3	2	1	4	3	4	1	3	4	4	4	1	1	4	1	4	4	1	4	4	75	
196	3	4	3	4	2	2	3	2	1	2	3	3	1	4	3	4	3	1	1	3	1	3	3	1	2	3	65	
197	4	4	3	3	2	4	3	2	2	4	3	3	2	4	3	4	3	2	2	3	2	3	3	2	4	3	77	
198	3	4	4	3	3	4	4	1	2	4	4	3	2	4	4	4	3	2	2	4	2	2	2	2	4	3	79	



UJI LINEARITAS

ANOVA Table

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Perilaku Konsumtif * Kepribadian	Between Groups	(Combined)	7192.803	83	86.660	1.359	.064
		Linearity	36.207	1	36.207	.568	.453
		Deviation from Linearity	7156.596	82	87.276	1.369	.061
	Within Groups		7268.874	114	63.762		
	Total		14461.677	197			

Case Processing Summary

	Cases					
	Included		Excluded		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
Perilaku Konsumtif * Kepribadian	198	100.0%	0	.0%	198	100.0%
Perilaku Konsumtif * Konsep Diri	198	100.0%	0	.0%	198	100.0%

Measures of Association

	R	R Squared	Eta	Eta Squared
Perilaku Konsumtif * Kepribadian	-.050	.003	.705	.497

ANOVA Table

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Perilaku Konsumtif * Konsep Diri	Between Groups	(Combined)	2740.172	34	80.593	1.121	.312
		Linearity	282.976	1	282.976	3.935	.049
		Deviation from Linearity	2457.196	33	74.460	1.035	.425
	Within Groups		11721.505	163	71.911		
	Total		14461.677	197			

Measures of Association

	R	R Squared	Eta	Eta Squared
Perilaku Konsumtif * Konsep Diri	.140	.020	.435	.189

UJI NORMALITAS

Residual Kolmogorov Smirnov

Variables Entered/Removed

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Konsep Diri, Kepribadian ^a		Enter

a. All requested variables entered.

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.306 ^a	.093	.084	8.199

a. Predictors: (Constant), Konsep Diri, Kepribadian

b. Dependent Variable: Perilaku Konsumtif

ANOVA^b

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	1352.029	2	676.015	10.055	.000 ^a
Residual	13109.648	195	67.229		
Total	14461.677	197			

a. Predictors: (Constant), Konsep Diri, Kepribadian

b. Dependent Variable: Perilaku Konsumtif

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients			Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta			
1 (Constant)	51.867	5.368			9.663	.000
Kepribadian	-.168	.042	-.456		-3.988	.000
Konsep Diri	.588	.133	.505		4.424	.000

a. Dependent Variable: Perilaku Konsumtif

Residuals Statistics^a

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	62.50	76.63	68.96	2.620	198
Residual	-27.896	26.760	.000	8.158	198
Std. Predicted Value	-2.467	2.927	.000	1.000	198
Std. Residual	-3.402	3.264	.000	.995	198

a. Dependent Variable: Perilaku Konsumtif

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		198
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	8.15759978
Most Extreme Differences	Absolute	.059
	Positive	.036
	Negative	-.059
Kolmogorov-Smirnov Z		.826
Asymp. Sig. (2-tailed)		.503

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.



UNIVERSITAS
MEDAN AREA

LAMPIRAN 6

HASIL UJI HIPOTESIS

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 27/11/25

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)27/11/25

Korelasi Pearson Product Moment

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
Kepribadian	121.93	23.273	198
Perilaku konsumtif	68.96	8.568	198

Correlations

		Kepribadian	Perilaku konsumtif
Kepribadian	Pearson Correlation	1	.500
	Sig. (2-tailed)		.048
	N	198	198
Perilaku konsumtif	Pearson Correlation	.050	1
	Sig. (2-tailed)	.048	
	N	198	198

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
Konsep Diri	63.7929	7.35831	198
Perilaku Konsumtif	68.9596	8.56794	198

Correlations

		Konsep Diri	Perilaku Konsumtif
Konsep Diri	Pearson Correlation	1	-.140*
	Sig. (2-tailed)		.049
	N	198	198
Perilaku Konsumtif	Pearson Correlation	-.140*	1
	Sig. (2-tailed)	.049	
	N	198	198

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Hasil Analisis Regresi Berganda

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics				
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change
1	.306 ^a	.093	.084	8.199	.093	10.055	2	195	.000

a. Predictors: (Constant), Konsep Diri, Kepribadian

b. Dependent Variable: Perilaku Konsumtif

ANOVA Table

				Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Perilaku Konsumtif	Between Groups	Between (Combined)		2740.172	34	80.593	1.121	.312
		Linearity		282.976	1	282.976	3.935	.049
		Deviation from Linearity		2457.196	33	74.460	1.035	.425
	Within Groups			11721.505	163	71.911		
		Total		14461.677	197			

ANOVA^b

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1352.029	2	676.015	10.055
	Residual	13109.648	195	67.229	
	Total	14461.677	197		

a. Predictors: (Constant), Konsep Diri, Kepribadian

b. Dependent Variable: Perilaku Konsumtif

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	51.867	5.368		9.663	.000
Kepribadian	-.168	.042	-.456	-3.988	.000
Konsep Diri	.588	.133	.505	4.424	.000

a. Dependent Variable: Perilaku Konsumtif

Residuals Statistics^a

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	62.50	76.63	68.96	2.620	198
Residual	-27.896	26.760	.000	8.158	198
Std. Predicted Value	-2.467	2.927	.000	1.000	198
Std. Residual	-3.402	3.264	.000	.995	198

a. Dependent Variable: Perilaku Konsumtif