

**PENGARUH *PEER ATTACHMENT* DAN KONTROL DIRI TERHADAP  
PERILAKU KONSUMTIF MAHASISWA DI UIN WALISONGO**

**SEMARANG**

**SKRIPSI**

Diajukan Kepada

Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang

Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan dalam Menyelesaikan Program Strata  
Satu (S1) Psikologi (S.Psi)



**Diajukan Oleh:**

**Kiki Ayu Agustin**

**2007016014**

**PROGRAM STUDI PSIKOLOGI**

**FAKULTAS PSIKOLOGI DAN KESEHATAN**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG**

**TAHUN 2024**

## LEMBAR PENGESAHAN



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO  
FAKULTAS PSIKOLOGI DAN KESEHATAN  
PROGRAM STUDI PSIKOLOGI

Prof. Hamka (Kampus III) Ngaliyan, Semarang 50185, Telp. 76433370

### PENGESAHAN

Naskah skripsi berikut ini:

Judul : PENGARUH *PEER ATTACHMENT* DAN KONTROL DIRI  
TERHADAP PERILAKU KONSUMTIF MAHASISWA DI UIN  
WALISONGO SEMARANG

Nama : Kiki Ayu Agustin

NIM : 2007016014

Jurusan : Psikologi

Telah diujikan dalam sidang munaqosah oleh dewan penguji Fakultas Psikologi dan Kesehatan UIN Walisongo Semarang dan dapat diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana dalam Ilmu Psikologi

Semarang, 13 Desember 2024

### DEWAN PENGUJI

Penguji I

Nadiatus Salama M.Si., PhD.  
NIP. 197806112008012016

Penguji II

Khairani Zikrinawati, S.Psi., M.A.  
NIP. 199201012019032036

Penguji III

Dewi Khurun Aini, M.A.  
NIP. 198605232018012002

Penguji IV

Hj. Wening Wihartati, S.Psi., M.Si.  
NIP. 197711022006042004

Pembimbing I

Prof. Dr. Svamsul Ma'arif, M.Ag  
NIP. 197410302002121002

Pembimbing II

Khairani Zikrinawati, S.Psi., M.A.  
NIP. 199201012019032036

## PERNYATAAN KEASLIAN

### PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Kiki Ayu Agustin

NIM : 2007016014

Program Studi : Psikologi

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul:

**PENGARUH PEER ATTACHMENT DAN KONTROL DIRI TERHADAP  
PERILAKU KONSUMTIF MAHASISWADI UIN WALISONGO  
SEMARANG**

Secara keseluruhan hasil penelitian atau karya tulis pribadi, kecuali pada beberapa bagian yang terdapat rujukan sumbernya.

Semarang, 06 Oktober 2024

Pembuat pernyataan



Kiki Ayu Agustin

NIM.2007016014

## PERSETUJUAN PEMBIMBING I



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO  
FAKULTAS PSIKOLOGI DAN KESEHATAN  
JURUSAN PSIKOLOGI  
Jl. Prof. Hamka (Kampus III) Ngaliyan, Semarang 50185, Telp. 76433370

---

### PERSETUJUAN PEMBIMBING

*Assalamu'alaikum. wr. wb.*

Dengan ini diberitahukan bahwa saya telah melakukan bimbingan, arahan dan koreksi naskah proposal skripsi dengan judul sebagai berikut.

Judul : PENGARUH *PEER ATTACHMENT* DAN KONTROL DIRI TERHADAP PERILAKU KONSUMTIF MAHASISWA DI UIN WALISONGO SEMARANG

Nama : Kiki Ayu Agustin  
NIM : 2007016014  
Jurusan : Psikologi

Saya memandang bahwa naskah proposal skripsi tersebut sudah dapat diajukan kepada Fakultas Psikologi dan Kesehatan UIN Walisongo untuk diujikan dalam Ujian Munaqosah.

*Wassalamu'alaikum. wr. wb.*

Mengetahui  
Pembimbing I,

Prof. Dr. Syamsul Ma'arif, M.Ag.  
NIP.1974103020021210002

Semarang, 20 November 2024  
Yang bersangkutan

Kiki Ayu Agustin  
2007016014

## PERSETUJUAN PEMBIMING II



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO  
FAKULTAS PSIKOLOGI DAN KESEHATAN  
JURUSAN PSIKOLOGI

Jl. Prof. Hamka (Kampus III) Ngaliyan, Semarang 50185, Telp. 76433370

---

### PERSETUJUAN PEMBIMING

*Assalamu 'alaikum. wr. wb.*

Dengan ini diberitahukan bahwa saya telah melakukan bimbingan, arahan dan koreksi naskah proposal skripsi dengan judul sebagai berikut.

Judul : PENGARUH *PEER ATTACHMENT* DAN KONTROL DIRI TERHADAP PERILAKU KONSUMTIF MAHASISWA DI UIN WALISONGO SEMARANG

Nama : Kiki Ayu Agustin  
NIM : 2007016014  
Jurusan : Psikologi

Saya memandang bahwa naskah proposal skripsi tersebut sudah dapat diajukan kepada Fakultas Psikologi dan Kesehatan UIN Walisongo untuk diujikan dalam Ujian Munaqosah.

*Wassalamu 'alaikum. wr. wb.*

Mengetahui  
Pembimbing II,

Khairani Zikrinawati, S.Psi, MA.  
NIP.198605232018012002

Semarang, 20 November 2024  
Yang bersangkutan

Kiki Ayu Agustin  
2007016014

## KATA PENGANTAR

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat serta karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini sebagai salah satu persyaratan untuk mencapai gelar sarjana starta satu di Fakultas Psikologi dan Kesehatan Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang. Dalam kesempatan ini, penulis membuat skripsi yang berjudul: **“PENGARUH *PEER ATTACHMENT* DAN KONTROL DIRI TERHADAP PERILAKU KONSUMTIF MAHASISWA DI UIN WALISONGO SEMARANG”**.

Dalam proses persiapan, pembuatan dan penyelesaian skripsi ini penulis merasakan banyanya kesulitan-kesulitan dan halangan-halangan yang dihadapi akan tetapi akhirnya dapat terselesaikan dengan keyakinan bahwa Allah SWT selalu memberi kemudahan penulis serta berkat semangat dan dukungan dari semua pihak. Pada kesempatan ini, penulis juga ingin menyampaikan ucapan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Prof. Dr. Nizar Ali M.Ag, selaku Rektor Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
2. Dr. Baidi Bukhori, M.Si selaku Dekan Fakultas Psikologi dan Kesehatan Universitas Islam Negeri Walisongo.
3. Ibu Dewi Khurun Aini, M.A. selaku ketua jurusan Psikologi Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang beserta jajarannya.
4. Prof. Dr. Syamsul Ma’rif M.Ag, selaku pembimbing I sekaligus dosen wali yang telah berkenan meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran untuk mendampingi, membimbing dan mengarahkan penulis dalam menyelesaikan skripsi.
5. Ibu Khirani Zikrinawati., S.Psi., M.A. selaku pembimbing II yang berkenan memberikan dukungan, meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk mendampingi dan mengarahkan penulis mulai awal hingga penyelesaian skripsi ini.

6. Civitas Akademika Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang yang telah memberikan pelayanan dan fasilitas guna menunjang penyelesaian skripsi ini.
7. Kepada mahasiswa angkatan 2019-2023 Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang yang telah berkenan menjadi subjek penelitian.
8. Kepada seluruh pihak yang namanya tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini jauh dari kata sempurna, maka dari itu jika masa mendatang mendapat kritikan atau sanggahan terkait hasil penelitian ini, peneliti akan menerima dengan terbuka. Peneliti berharap hasil penelitian ini dapat memberikan manfaat kepada semua pihak.

Semarang, 06 Oktober 2024

Penulis



Kiki Ayu Agustin

NIM. 2007016014

## HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillahirobbil'alamin. Terhadap proses yang dilalui segala syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah memberikan banyak nikmat serta segala energi positifnya sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi dengan baik. Tiada lembar skripsi yang paling indah dalam laporan skripsi ini kecuali lembar persembahan. Pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan banyak terima kasih kepada:

1. Kiki Ayu Agustin selaku penulis, apresiasi sebesar-besarnya karena telah bertanggung jawab untuk menyelesaikan apa yang telah dimulai. Terimakasih untuk terus berusaha dan tidak menyerah apapun kondisinya, serta senantiasa menikmati proses jatuh bangunnya yang bisa dibilang tidak mudah. Terima kasih sudah bertahan.
2. Tiga orang paling berjasa dalam hidup penulis, Ibu Tasmi, Bapak Tarmin, serta adikku Allisya Putri. Yang telah memberikan kasih sayang, do'a restu dan dukungan secara material dan non material, serta nasihat, motivasi, dan memberikan izin putrinya merantau guna menempuh pendidikan di Semarang. Semoga Allah SWT selalu menjaga kalian dalam kebaikan dan kemudahan dalam segala hal *aamiin*.
3. Teman-teman seperjuangan Angkatan 2020 prodi Psikologi UIN Walisongo Semarang, khususnya kelas Psikologi A yang telah kebersamai proses perkuliahan penulis.
4. Sahabat penulis Citra Widia Putri, Agustina Azizi Rakhma, Fadia Nurul Aulia, Refiana Yuniarsih, Rifda Zulfa, Nita Widianingsih yang telah kebersamai baik susah maupun senang, mendengarkan keluh kesah penulis, memberi dukungan dan motivasi serta memberi semangat penulis dalam mengerjakan skripsi ini.
5. Teman-teman Ikhwan Khas Semarang yang telah kebersamai baik susah maupun senang selama perkuliahan di Semarang.
6. Mahasiswa angkatan 2019-2023 yang telah bersedia menjadi subjek penelitian ini sehingga pengerjaan skripsi ini bisa selesai dengan baik.
7. Kepada seluruh pihak yang namanya tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Terima kasih sepertinya tidak akan pernah cukup membalas semua peran Bapak/Ibu Saudara/I dalam penelitian maupun perkuliahan. Maka dari itu peneliti berharap segala kebaikan dan bantuan akan di balas oleh Allah SWT dan semoga skripsi ini memberi manfaat bagi banyak orang.

Semarang. 06 Oktober 2024

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Kiki Ayu Agustin', with a horizontal line extending to the right.

Kiki Ayu Agustin

NIM. 2007016014

## **MOTTO**

*"Akan tetapi, janganlah berlebih-lebihan. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berlebih-lebihan".*

*Surat al-An'am Ayat 141*

## DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN .....	i
PERNYATAAN KEASLIAN.....	ii
PERSETUJUAN PEMBIMING I.....	iii
PERSETUJUAN PEMBIMING II.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	vii
MOTTO.....	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR .....	xv
<i>ABSTRACT</i> .....	xvi
ABSTRAK .....	xvii
BAB I PENDAHULUAN .....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	8
C. Tujuan Penelitian.....	8
D. Manfaat Penelitian .....	8
E. Keaslian Penelitian .....	10
BAB II LANDASAN TEORI .....	13
A. Perilaku Konsumtif.....	13
1. Pengertian Perilaku Konsumtif .....	13
2. Aspek-Aspek Perilaku Konsumtif.....	14
3. Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumtif.....	15
4. Perilaku konsumtif dalam perspektif islam .....	17
B. <i>Peer Attachment</i> .....	18
1. Pengertian <i>Peer Attachment</i> .....	18
2. Aspek-Aspek <i>Peer Attachment</i> .....	19
3. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi <i>Peer Attachment</i> .....	21
4. <i>Peer Attachment</i> Dalam Perspektif Islam.....	22
C. Kontrol Diri .....	23

1. Pengertian Kontrol Diri .....	23
2. Aspek-aspek Kontrol Diri .....	25
3. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kontrol Diri .....	26
4. Kontrol Diri dalam Perspektif Islam .....	27
D. Pengaruh <i>Peer Attachment</i> Dan Kontrol Diri Terhadap Perilaku Konsumtif..	
.....	28
E. Kerangka Teoritik .....	32
F. Hipotesis .....	33
BAB III METODE PENELITIAN.....	34
A. Jenis dan Pendekatan Penelitian .....	34
B. Variabel Penelitian dan Definisi Operasional .....	34
C. Tempat dan Waktu Penelitian .....	36
D. Populasi, Sampel, Dan Teknik Sampling.....	36
E. Teknik Pengumpulan Data.....	38
F. Validitas dan Reliabilitas Data.....	44
G. Hasil Uji Coba Alat Ukur .....	45
H. Teknik Analisi Data .....	53
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....	55
A. Hasil Penelitian.....	55
1. Deskripsi Subjek Penelitian.....	55
2. Deskripsi Data Penelitian .....	56
B. Hasil Uji Asumsi Klasik .....	61
1. Uji Normalitas .....	61
2. Uji linieritas .....	62
3. Uji Multikolinearitas .....	63
C. Hasil Uji Hipotesis.....	64
D. Pembahasan .....	67
1. Pengaruh <i>peer attachment</i> terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa UIN Walisongo Semarang .....	68
2. Pengaruh kontrol diri terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa UIN Walisongo .....	70
3. Pengaruh <i>peer attachment</i> dan kontrol diri terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa di UIN Walisongo Semarang .....	72

BAB V PENUTUP.....	77
A. Kesimpulan.....	77
B. Saran.....	77
DAFTAR PUSTAKA.....	79
DAFTAR LAMPIRAN.....	87
DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....	108

## DAFTAR TABEL

Tabel 3. 1 Skor Skala Likert.....	38
Tabel 3. 2 Blueprint Skala Perilaku Konsumtif .....	39
Tabel 3. 3 Blueprint Skala <i>Peer Attachment</i> .....	41
Tabel 3. 4 Blueprint skala Kontrol Diri.....	43
Tabel 3. 5 Hasil Uji coba Skala Perilaku Konsumtif .....	46
Tabel 3. 6 Hasil Uji coba Skala <i>Peer Attachment</i> .....	48
Tabel 3. 7 Hasil Uji Coba Skala Kontrol Diri .....	50
Tabel 3. 8 Reliabilitas skala perilaku konsumtif .....	51
Tabel 3. 9 Reliabilitas Skala Perilaku Konsumtif Sesudah Uji Coba .....	51
Tabel 3. 10 Reliabilitas Skala <i>Peer Attachment</i> .....	52
Tabel 3. 11 Reliabilitas Skala <i>Peer Attachment</i> Sesudah Uji Coba .....	52
Tabel 3. 12 Reliabilitas Skala Kontrol Diri.....	52
Tabel 3. 13 Reliabilitas Skala Kontrol Diri Sesudah Di Uji .....	53
Tabel 4. 1 Hasil Analisis Deskriptif .....	57
Tabel 4. 2 Rumus Interval Variabel Perilaku Konsumtif .....	57
Tabel 4. 3 Tabel Kategorisasi Variabel Perilaku Konsumtif .....	58
Tabel 4. 4 Rumus Interval Variabel <i>Peer Attachment</i> .....	58
Tabel 4. 5 Kategorisasi Variabel <i>Peer Attachment</i> .....	59
Tabel 4. 6 Rumus Interval Variabel Kontrol Diri .....	60
Tabel 4. 7 Kategorisasi Variabel Kontrol Diri.....	60
Tabel 4. 8 Hasil Uji Normalitas.....	61
Tabel 4. 9 Hasil Uji linearitas <i>Peer Attachment</i> dan Perilaku Konsumtif.....	62
Tabel 4. 10 Hasil Uji Linearitas Kontrol Diri dan Perilaku Konsumtif.....	63
Tabel 4. 11 Hasil Uji Multikolinearitas .....	63
Tabel 4.12 Model Persamaan Regresi <i>Peer Attachment</i> Terhadap Perilaku Konsumtif.....	64
Tabel 4. 13 Predikator <i>peer attachment</i> terhadap perilaku konsumtif.....	65
Tabel 4. 14 Model Persamaan Kontrol Diri Terhadap Perilaku Konsumtif.....	65
Tabel 4. 15 Predikator kontrol diri dan perilaku konsumtif.....	62
Tabel 4. 16 Persamaan Regresi Berganda .....	66

Tabel 4. 17 Predikator <i>peer attachment</i> dan kontrol diri terhadap perilaku konsumtif .....	67
--	----

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 4. 1 Data Responden berdasarkan jenis kelamin.....	55
Gambar 4. 2 Data Responden Berdasarkan Angkatan .....	56

## **ABSTRACT**

*Consumptive behavior is the action of humans as consumers in buying and utilizing manufactured goods that are not based on rational considerations and have a tendency to consume without limits where more concerned with wants than needs. This study aims to empirically examine the effect of peer attachment and self-control on consumptive behavior in students of UIN Walisongo Semarang. The approach in this study uses quantitative methods with the type of causal associative research, with a sample size of 344 students from the 2019-2023 batch. Data analysis was performed with multiple linear regression analysis using SPSS for windows version 27.0. The results of this study indicate the influence of peer attachment and self-control on consumptive behavior with a coefficient of determination of 0.213 and a significance level of  $0.000 < 0.05$  with an influence of 21.3% while 78.7% is influenced by other variables not in the study. So it can be concluded that peer attachment and self-control affect the level of consumptive behavior, meaning that the higher the peer attachment and the lower the self-control, the higher the level of consumptive behavior. Conversely, the higher the peer attachment and self-control, the lower the level of consumptive behavior possessed by students. So keep in mind that there are many other factors that also influence, such as lifestyle, personality, social class and the learning process.*

**Keywords:** *consumptive behavior, peer attachment, self-control*

## ABSTRAK

Perilaku konsumtif adalah tindakan manusia sebagai konsumen dalam membeli dan memanfaatkan barang hasil produksi yang tidak didasarkan pada pertimbangan yang rasional dan memiliki kecenderungan untuk mengkonsumsi tanpa batas dimana lebih mementingkan keinginan daripada kebutuhan. Penelitian ini bertujuan untuk menguji secara empiris pengaruh *peer attachment* dan kontrol diri terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa UIN Walisongo Semarang. Pendekatan dalam penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan jenis penelitian asosiatif kausal, dengan jumlah sampel sebanyak 344 mahasiswa angkatan 2019-2023. Analisis data dilakukan dengan analisis regresi linier berganda menggunakan SPSS *for windows* versi 27.0. Hasil penelitian ini menunjukkan adanya pengaruh *peer attachment* dan kontrol diri terhadap perilaku konsumtif dengan nilai koefisien determinasi sebesar 0,213 dan taraf signifikansi  $0,000 < 0,05$  dengan besaran pengaruh sebesar 21,3 % sedangkan 78,7 % dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak ada pada penelitian. Sehingga dapat disimpulkan bahwa *peer attachment* dan kontrol diri memengaruhi tingkat perilaku konsumtif, artinya semakin tinggi *peer attachment* dan semakin rendah kontrol diri maka semakin tinggi pula tingkat perilaku konsumtinya. Sebaliknya, semakin tinggi *peer attachment* dan kontrol diri maka semakin rendah tingkat perilaku konsumtif yang dimiliki oleh mahasiswa. Sehingga perlu diingat bahwa ada banyak faktor lain yang juga memengaruhi, seperti gaya hidup, kepribadian, kelas sosial serta proses belajar.

**Kata kunci:** perilaku konsumtif, *peer attachment*, kontrol diri.

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang

Pada era teknologi yang sangat maju ini, perdagangan tidak hanya dilakukan di pasar tradisional, tetapi juga dengan bantuan komputer dan aplikasi perdagangan yang banyak disediakan oleh perusahaan swasta. (Rachmawati, 2019) teknologi semakin maju, banyak situs jual beli online, banyak toko online dimana pembeli dapat dengan mudah membuat produk yang diinginkannya, dan promosi yang khususnya mendorong pelajar untuk berbelanja keluar. Jika kita para pedagang dan pembeli tidak mengikuti perkembangan industri retail maka kita juga akan ketinggalan zaman dan produksi kita menjadi kurang kompetitif dan sulit. Sebagai konsumen dan produsen semakin dipermudah dalam mempromosikan produk ke luar daerah melalui aplikasi online dan *e-commerce*. *E-commerce* merupakan aplikasi penjualan online untuk toko yang memungkinkan konsumen membantu mempromosikan produk toko melalui transaksi elektronik.

Pengguna internet di Indonesia yang resmi tercatat berlangganan pada tahun 2024 sebanyak 221.563.479 jiwa dari total populasi 278.696.200 jiwa, kondisi ini dapat menjadi pemicu untuk menumbuhkan *e-commerce* di Indonesia. Meningkatnya pengguna internet diperkirakan akan mempengaruhi perilaku masyarakat dalam melakukan pembelian barang dan jasa, terutama dengan beralihnya pembelian dari *e-commerce* tradisional ke *e-commerce* sistem. Hal tersebut mengakibatkan banyaknya pengguna internet yang utamanya untuk berkomunikasi secara jarak jauh, sekarang berkembang menjadi kebutuhan yang harus dipenuhi (Fatmawati, 2020).

*E-commerce* adalah situs adalah platform yang memungkinkan transaksi pembelian dan penjualan barang atau jasa secara online melalui

internet. Platform ini menjadi sangat populer di kalangan masyarakat karena menawarkan berbagai kemudahan, seperti aksesibilitas melalui perangkat pintar, proses transaksi yang cepat, hemat biaya, dan pilihan pembayaran yang sangat beragam. Metode pembayaran di *e-commerce* pun sangat fleksibel, mencakup transfer antarbank, kartu kredit, dompet digital, (e-money), online banking, pembayaran di supermarket tertentu, hingga sistem pembayaran COD (cash on delivery). Di Indonesia sejumlah platform *e-commerce* populer seperti Shopee, Lazada, Tokopedia, Bukalapak, Blibli, Tiktok Shop, dan OLX sering digunakan oleh berbagai kalangan masyarakat. Keberagaman platform ini memberi kemudahan bagi konsumen untuk berbelanja dan memenuhi kebutuhan mereka dengan mudah. Namun, dengan kemudahan tersebut masyarakat terkadang cenderung membeli barang yang kurang dibutuhkan. Hal ini menunjukkan bahwa selain sebagai sarana praktis untuk memenuhi kebutuhan, *e-commerce* juga memengaruhi pola konsumsi masyarakat.

Perkembangan zaman dilihat secara keseluruhan, masyarakat Indonesia saat ini sedang mengalami era transformasi dari masyarakat modern menuju masyarakat postmodern. Era masyarakat postmodern tidak hanya ditandai dengan munculnya masyarakat yang bergantung pada informasi, akan tetapi juga dengan berkembangnya masyarakat konsumen. Hal ini ditandai dengan berkembangnya gaya hidup masyarakat Indonesia yang cenderung konsumerisme dalam membeli berbagai macam barang (Heldi, 2009). Fenomena saat ini menunjukkan bahwa perilaku konsumtif adalah kasus yang paling umum di kalangan remaja. Banyak faktor yang dapat mempengaruhi perilaku konsumtif, salah satunya adalah sikap pembeli dan kepercayaan terhadap penjual, karena sikap yang tidak stabil memicu perilaku konsumtif.

Perilaku konsumtif adalah kecenderungan individu untuk melakukan pembelian barang dan jasa secara berlebihan, seringkali diluar kebutuhan dasar, dengan motivasi yang lebih banyak didorong oleh

keinginan dan kepuasan pribadi daripada kebutuhan fungsional. Fenomena yang terjadi saat ini menunjukkan bahwa orang-orang dengan perilaku konsumtif tidak memperhatikan usia, jenis kelamin, pekerjaan, dan bisa berupa remaja, dewasa, bahkan lanjut usia. Perilaku konsumen merupakan respon seseorang terhadap rangsangan dan lingkungan. Perilaku konsumtif seringkali di kaitkan dengan kecenderungan berbelanja, karena berbelanja dapat dijadikan alternatif untuk melepas penat dan juga stress akibat aktivitas sehari-hari. Manusia yang berperilaku konsumtif akan rela melakukan dan mengorbankan berbagai hal agar dapat memilikinya (Hidayah & Bowo, 2019).

Suminar dan Meiyuntari (2015) menemukan bahwa perilaku konsumtif yang berarti menghabiskan lebih banyak uang daripada yang diperlukan untuk kebutuhan dasar individu. Perilaku ini ditandai dengan keinginan untuk memperoleh barang atau jasa yang lebih mahal, lebih baru, dan lebih banyak. Ini dilakukan bukan hanya untuk memenuhi kebutuhan, tetapi juga untuk mendapatkan kepuasan psikologis dan menunjukkan status sosial, prestige, kekayaan, dan keistimewaan. Ada kekhawatiran bahwa generasi muda yang terbiasa berperilaku konsumtif akan tetap berperilaku dengan cara yang sama saat mulai bekerja. korupsi cenderung terjadi ketika pendapatan dan keinginan tidak sesuai. Keinginan untuk membeli lebih banyak barang yang tidak diperlukan untuk kepuasan sementara dikenal sebagai perilaku konsumtif. Konsumtif menunjukkan perilaku siswa yang lebih banyak menghabiskan uang daripada nilai produksi barang dan jasa yang tidak termasuk kebutuhan.

Perilaku konsumtif adalah penggunaan segala sesuatu yang dianggap paling mahal, yang memberikan kepuasan fisik dan kenyamanan tertinggi, serta dikendalikan oleh segala keinginan guna memuaskan keinginan akan kesenangan semata (Lina & Rosyid, 1997). Kegiatan berbelanja menimbulkan efek bahagia dan menyenangkan

karena mampu membeli produk dan barang yang diinginkannya. Namun, dampak kebahagiaan dan kegembiraan juga dapat memberikan dampak negatif bagi individu jika tidak dikendalikan sesuai kebutuhannya, perilaku tersebut dapat menyebabkan individu kehilangan kendali terhadap dirinya saat berbelanja, sehingga seringkali berujung pada pembelian berlebihan yang disebut dengan perilaku konsumtif (Syaiful & Sari, 2017).

Dinamika mahasiswa di UIN Walisongo Semarang merupakan kampus negeri yang berbasis islam dan dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor seperti beradaptasi dengan lingkungan kampus, pembelajaran baru, dan juga proses sosialisali. Mahasiswa biasanya mengalami transisi dari lingkungan sekolah ke jenjang perguruan tinggi, oleh karena itu penting bagi mereka untuk menyesuaikan diri dengan tuntutan akademik dan sosial baru. Teknik ini bisa melibatkan perubahan dalam kebiasaan belajar, membangun jejaring sosial, dan mengeksplorasi minat serta bakat baru. Mahasiswa pada tahap ini rentan terhadap faktor lingkungan seperti perubahan gaya hidup, termasuk juga penampilan fisik, dan selalu mengikuti trend yang ada. Adanya *e-commerce* yang mengeluarkan barang-barang yang menarik membuat mahasiswa berperilaku konsumtif, yang mengarah pada gaya hidup dan pola hidup.

Peneliti sudah melakukan studi pendahuluan pada 10 mahasiswa dengan rentan usia 18-25 tahun di Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang melalui metode wawancara. Wawancara dilaksanakan pada tanggal 22-26 september 2023 melalui aplikasi *whatsapp*. Hasil dari studi pendahuluan tersebut menunjukkan bahwa 8 dari 10 mahasiswa sering berbelanja di *e-commerce* atas dasar keinginan sesaat dan tidak mempertimbangkan kembali untuk membeli produk yang ada di *e-commerce*. Pada aspek pembelian yang tidak rasional (*non rational buying*) diketahui bahwa 9 dari 10 mahasiswa mengaku berbelanja bukan karena suka akan tetapi karena mengikuti trend yang ada, adanya iming-

iming diskon atau pemasaran dari suatu produk atau layanan. Hal ini juga dapat terjadi karena konsumen mengambil keputusan pembelian yang tidak didasarkan pada pertimbangan yang rasional. Pada aspek ketiga yaitu pemborosan diketahui bahwa 6 dari 10 mahasiswa mengaku berbelanja di *e-commerce* bukan atas dasar kebutuhan yang di beli melainkan di luar kebutuhan misalnya produk yang telah habis adalah sabun mandi akan tetapi yang saya beli adalah lipstick. Responden juga mengaku berbelanja di *e-commerce* harganya yang lebih murah, banyak diskon, dan mudah dalam pengaplikasiannya.

Hasil wawancara dapat disimpulkan bahwa perilaku konsumtif yang terjadi menunjukkan bahwa produk yang dibelinya merupakan produk yang sedang tren, yaitu mereka mengumpulkan barang-barang untuk memuaskan keinginannya, dan bertindak sesuai keinginannya. Hal tersebut diperkuat dengan perilaku konsumtif menurut sumartono, perilaku konsumtif adalah tindakan membeli suatu produk karena keinginan, bukan kebutuhan, tanpa pertimbangan yang rasional. Aspek perilaku tersebut yaitu pembelian produk karena tawaran bonus atau hadiah yang ditawarkan, seperti menawarkan diskon, potongan harga, dan kupon gratis ongkir karena kemasannya yang menarik dan lucu. *Peer attachment* dalam mempengaruhi perilaku konsumtif mahasiswa, individu cenderung membentuk sekelompok teman sebaya dengan kebutuhan sosial yang sama, hobi yang sama perilaku yang sama, dan sikap yang serupa. Kontrol diri dapat juga dapat membantu individu untuk menahan diri dari hawa nafsu sehingga dapat berperilaku sesuai dengan hati dan pikiran. (Haryani & Herwanto, 2015) berpendapat bahwa kontrol diri memungkinkan individu menyadari konsekuensi berbahaya dari tindakannya dan mendapatkan kendali atas emosinya.

Menurut Mutadin (dalam Gurnita & Suwarti, 2013) Kelekatan pada remaja dan orang dewasa merupakan kelanjutan dari ikatan yang disayangi anak pada tahap awal kehidupan dan berlanjut sepanjang

hidupnya. Kelekatan orang tua pada masa remaja mempunyai fungsi adaptif, memberikan landasan yang erat bagi remaja untuk mengeksplorasi dan menguasai lingkungan baru dan dunia sosial yang lebih luas dengan cara yang sehat secara psikologis. Keterikatan dengan orang tua meningkatkan hubungan dengan teman sebaya yang lebih mampu dan mengembangkan hubungan yang positif di luar keluarga. Hubungan teman sebaya dengan remaja sangatlah penting dalam kehidupan remaja. Remaja lebih mempercayai teman sebayannya untuk memahami perasaannya dibandingkan orang dewasa. Hal ini diperkuat oleh penelitian yang menunjukkan bahwa pada masa remaja, orang biasanya bergabung dengan kelompok teman sebaya. Hurlock mengatakan remaja cenderung membentuk komunitas dan kelompok serta bersosialisasi dengan teman. Hal ini dilakukan untuk melepaskan diri dari ketergantungan pada orang tua dan anggota keluarga (Hurlock, 2009).

Kelekatan teman sebaya dapat diukur dengan menilai kepercayaan, komunikasi, dan pengasingan remaja terhadap teman sebayannya Armsden dan Greenberg (1987). Ketika masa remaja dimulai, seseorang akan lebih banyak waktu dengan teman-temannya baik di dalam maupun di luar perkuliahan. Menurut Rasyid (2013) bahwasanya *peer attachment* pada remaja yang baik dapat melakukan komunikasi secara terbuka tentang emosi negatif yang dirasakannya serta didapatkannya hubungan yang positif. Remaja yang mempunyai persahabatan yang sangat erat atau mengekspresikan pikiran, perasaan, dan emosinya (Lestari & Satwika 2018). Oleh karena itu, kelekatan teman sebaya memegang peranan penting dalam perkembangan remaja. Komunikasi yang baik dapat membangun ikatan yang lebih erat dengan teman. Oleh karena itu, mahasiswa cenderung mencari keakraban dan kenyamanan dalam bentuk saran maupun nasihat kepada teman sebayannya disaat mereka membutuhkannya (Kurnia Illahi & Akmal, 2018).

Salah satu faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen adalah kontrol diri, kontrol diri membantu orang mengendalikan perilakunya dan mengambil keputusan pembelian dengan memikirkan barang yang dibelinya. Orang dengan kontrol diri yang rendah sering kali mengalami kesulitan dalam mengenali akibat dari tindakanya, sedangkan orang dengan kontrol diri yang tinggi cenderung memperhatikan perilaku yang pantas dalam berbagai situasi dan kondisi (Chita, David, dan Pali 2015). Pengendalian diri atau self kontrol akan memberikan dampak positif, salah satunya adalah mahasiswa akan mampu mengatur keuangan rumah tangganya dengan menggunakan barang sesuai dengan kebutuhannya, dan individu akan semakin percaya diri dengan penampilan aslinya (Anggreini & Mariyanti, 2014).

Calhoun dan Acocella, (1995) Mendefinisikan kontrol diri sebagai pengaruh dan kendali terhadap proses fisik, perilaku, dan psikologis seseorang, atau dengan kata lain serangkaian proses yang mengikat seseorang. Mengembangkan kontrol diri sangat penting untuk bergaul dengan orang lain dan mencapai tujuan pribadi. Menurut (Heni, 2013) Semua orang mempunyai mekanisme untuk mengendalikan perilaku mereka. Hal ini terutama bagi mahasiswi, kita harus mampu merespon budaya konsumen yang semakin berkembang. Artinya mahasiswa harus bisa mengontrol keinginan dan juga tindakanya. Sehingga perilaku konsumtif yang sudah menjamur dikalangan mahasiswa sekarang dapat di minimalisir. Haryani dan Herwanto, (2015) Mendefinisikan bahwa kemampuan tubuh dan pikiran untuk melakukan apa yang seharusnya mereka lakukan. Kontrol diri adalah kemampuan untuk mengendalikan emosi, impulsif, dan perilaku sesuai dengan norma sosial dan tujuan pribadi, yang mencerminkan kematangan emosional dan kebijaksanaan dalam pengambilan keputusan.

Penelitian lebih lanjut tentang pengaruh *peer attachment* dan kontrol diri terhadap perilaku konsumtif mahasiswa di UIN Walisongo Semarang

sangat penting karena dapat menunjukkan betapa pentingnya kelekatan teman sebaya dan kontrol diri terhadap perilaku konsumtif mahasiswa tahun pertama. Penelitian ini berbeda dari penelitian sebelumnya dalam hal penggunaan variabel, subjek, dan tempat penelitian. Penelitian ini menggunakan subjek mahasiswa tahun pertama di UIN Walisongso Semarang, dan juga menggunakan variabel X1 *peer attachment*, variabel X2 kontrol diri, dan variabel Y perilaku konsumtif yang belum pernah diteliti.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang di atas maka peneliti merumuskan masalah sebagai berikut:

1. Apakah terdapat pengaruh *peer attachment* terhadap perilaku konsumtif mahasiswa UIN Walisongso Semarang?
2. Apakah terdapat pengaruh kontrol diri terhadap perilaku konsumtif mahasiswa UIN Walisongso Semarang?
3. Apakah terdapat pengaruh *peer attachment* dan kontrol diri terhadap perilaku konsumtif mahasiswa UIN Walisongso Semarang?

## **C. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dilakukan penelitian ini yaitu untuk:

1. Menguji secara empiris terkait pengaruh *peer attachment* terhadap perilaku konsumtif mahasiswa UIN Walisongso Semarang
2. Menguji secara empiris pengaruh kontrol diri terhadap perilaku konsumtif mahasiswa UIN Walisongso Semarang
3. Menguji secara empiris pengaruh *peer attachment* dan kontrol diri terhadap perilaku konsumtif mahasiswa UIN Walisongso Semarang

## **D. Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat yang diharapkan peneliti dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

## **1. Manfaat Teoritis**

- a. Peneliti mengharapkan bahwa penelitian ini akan memberikan pemikiran baru dan menambah referensi dalam bidang psikologi.
- b. Hasil penelitian ini juga diharapkan dapat memberikan referensi untuk penelitian yang akan datang terutama yang berkaitan dengan *peer attachment*, kontrol diri, dan perilaku konsumtif.

## **2. Manfaat Praktis**

- a. Mahasiswa angkatan 2019-2023 Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang

Penelitian ini diharapkan mampu menyalurkan kontribusi positif sebagai upaya untuk menurunkan perilaku konsumtif serta dapat memberikan wawasan bagi mahasiswa di Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang tentang apa saja yang menjadi faktor perilaku konsumtif seseorang, sehingga dapat terhindar dari perilaku konsumtif tersebut.

- b. Dosen

Penelitian ini bertujuan agar dosen dapat memberi pengarahan dan motivasi kepada mahasiswa Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang dalam meningkatkan kontrol diri dan menurunkan perilaku konsumtif pada mahasiswa tahun pertama agar terhindar dari perilaku konsumtif.

- c. Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang

Penelitian ini diharapkan mampu memberi gambaran mengenai perilaku konsumtif pada mahasiswa UIN Walisongo Semarang, serta dapat menjadi rujukan dalam menetapkan kebijakan-kebijakan yang tidak memberatkan salah satu pihak.

- d. Peneliti selanjutnya

Peneliti ini diharapkan mampu dijadikan sebagai rujukan, sumber informasi, dan referensi untuk penelitian selanjutnya terutama terkait perilaku konsumtif, kontrol diri dan kelekatan teman sebaya.

## E. Keaslian Penelitian

Adapun penelitian terdahulu yang dijadikan bahan literature dalam penelitian ini, sebagai berikut:

1. Penelitian yang dilakukan oleh (Amalia, 2019) yang berjudul “pengaruh kontrol diri terhadap perilaku konsumtif pada penggemar K-pop dewasa awal” Hasil penelitian menunjukkan bahwa  $p=0,04$  &  $R\ square = 0,018$ , yang mana artinya terdapat pengaruh antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif pada penggemar K-pop dewasa awal sebesar 1,8% . terdapat faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini dan dapat mempengaruhi perilaku konsumtif.
2. Penelitian yang dilakukan oleh (Fazri, 2022) yang berjudul “hubungan antara kelekatan teman sebaya dengan perilaku konsumtif pada siswi kelas XI di SMA al-isiqamah pasaman barat” hasil penelitian di peroleh 0,614 dengan taraf yang signifikan 0,00 yang mana terdapat hubungan yang signifikan antara kelekatan teman sebaya dengan perilaku konsumtif. Hal tersebut besarnya sumbangan variabel kelekatan teman sebaya terhadap perilaku konsumtif sebesar 38% dan 62% terdapat oleh faktor lain. Penelitian ini menggunakan teknik *simple random sampling*. Sampel dalam penelitian ini terdapat 125 siswa kelas XI di SMA al-isiqamah kabupaten pasaman barat.
3. Penelitian yang ketiga (Silvia et al., 2023) dengan judul “perilaku konsumtif pada remaja pengguna Tiktok Shop ditinjau dari kelekatan teman sebaya”. Pada penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan pendekatan korelasional. Jenis pengambilan sampel menggunakan *non-probability sampling* dengan jenis *purposive sampling*. Subjek pada penelitian ini berjumlah 100 responden remaja yang berusia antara 12-18 tahun yang pernah berbelanja di Tiktok Shop. Data analisis menggunakan analisis

*korelasi produk moment*. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa ada hubungan yang signifikan antara kelekatan teman sebaya dengan perilaku konsumtif remaja yang menggunakan Tiktok Shop. Semakin tinggi perilaku konsumtif remaja, semakin banyak teman sebaya yang memiliki perilaku konsumtif, dan sebaliknya, lebih sedikit teman sebaya yang memiliki perilaku konsumtif, maka semakin sedikit yang memiliki perilaku konsumtif.

4. Penelitian yang keempat (Tiona, 2019) dengan judul “pengaruh kontrol diri terhadap perilaku konsumtif belanja online mahasiswa”. Pada penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif. Teknik pengambilan data dilakukan dengan teknik *purposive sampling*. Subjek dalam penelitian ini berjumlah 200 mahasiswa universitas negeri Jakarta. Analisa data dalam penelitian ini menggunakan teknik analisis regresi sederhana. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh kontrol diri terhadap perilaku konsumtif berbelanja *online* dengan hasil negatif yang mana dapat diartikan jika kontrol diri semakin tinggi maka perilaku konsumtif menurun dan juga sebaliknya, jika kontrol diri rendah maka akan meningkatnya perilaku konsumtif.
5. Penelitian kelima (Maharani & Hendrastomo, 2022) dengan judul “fenomena *beauty vlogger* pada perilaku konsumtif di kalangan mahasiswi Yogyakarta”. Pada penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan menggunakan pendekatan fenomenologi. Teknik pengambil data menggunakan teknik *purposive sampling*. Penelitian ini melibatkan 9 mahasiswa, dan data yang digunakan adalah data primer dan sekunder. Proses pengumpulan data dilakukan melalui observasi dan wawancara, dan metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah fenomenologi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa proses simulacra dan hipperealitas yang dialami oleh mahasiswi di Yogyakarta menyebabkan perilaku konsumtif. Proses ini terjadi

setelah mahasiswi menonton video *beauty vlogger* di Youtube, yang menyebabkan individu tertarik untuk membeli produk yang diulas oleh *beauty vlogger*.

Berdasarkan latar belakang yang sudah diuraikan sebelumnya, dengan banyaknya penelitian mengenai perilaku konsumtif, menjadi suatu tanda bahwa perilaku konsumtif sangat penting dan dapat mempengaruhi kehidupan seseorang termasuk mahasiswa. Disini peneliti menggunakan tiga variabel yaitu kelekatan teman sebaya, kontrol diri dan perilaku konsumtif. Penelitian ini menggunakan subjek mahasiswa tahun pertama di UIN Walisongo Semarang. Melihat betapa pentingnya masalah tersebut maka penulis menetapkan untuk meneliti “Pengaruh *Peer Attachment* Dan Kontrol Diri Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa di UIN Walisongo Semarang”

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Perilaku Konsumtif**

##### **1. Pengertian Perilaku Konsumtif**

Perilaku konsumtif menurut kamus besar bahasa Indonesia, perilaku berasal dari kata “laku” yang berarti perbuatan, kelakuan, cara menjalankan dan berbuat. Menurut wawan (dalam Syahrir 2023), perilaku konsumtif adalah tindakan yang dapat diamati yang memiliki frekuensi, durasi, dan tujuan yang jelas. Faktor-faktor yang saling berhubungan membentuk perilaku. Menurut Lubisa (dalam Fitriyani, Widodo, & Fauziah, 2013) mengatakan bahwa perilaku konsumtif terjadi ketika seseorang melakukan sesuatu dengan keinginan yang tidak normal dan tanpa pemikiran rasional. Individu yang membeli sesuatu di luar kebutuhan rasional dan tidak berdasarkan kebutuhan maka mengalami perilaku konsumtif.

Menurut Sumartono (dalam Solichah dan Dewi, 2019) perilaku konsumtif merupakan suatu tindakan menggunakan suatu produk secara tidak tuntas, artinya belum habis suatu produk yang dipakai seseorang telah menggunakan produk dengan jenis yang sama dari merek yang berbeda. Menurut Lina dan Rosyid, (1997) perilaku konsumtif biasanya terjadi apabila individu melakukan pembelian suatu produk diluar kebutuhan tetapi berdasarkan keinginan secara berlebihan.

Menurut Anggasari (dalam Mayasari & Indrawati, 2023) mendefinisikan perilaku konsumtif adalah perilaku membeli barang tanpa mempertimbangkan kegunaanya, sehingga menjadi berlebihan. Konsumen mengeluarkan uang untuk suatu produk hanya karena ingin menikmati produk yang diinginkannya. Sifat implusif dari perilaku konsumen ini membuat pembelian terjadi secara tiba-tiba dan sangat sulit untuk ditekan. (Irmasari, 2010) mengatakan bahwa perilaku konsumtif akan berdampak

negatif terutama pada generasi muda. Dampak negatif dari perilaku konsumtif antara lain kecemburuan sosial, terbatasnya kapasitas menabung, dan kecenderungan tidak memikirkan kebutuhan di masa yang akan datang.

Berdasarkan penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa perilaku konsumtif perilaku adalah konsumsi yang berlebihan dan pembelian yang sering dilakukan tanpa adanya kebutuhan yang jelas, tidak sesuai kebutuhan, serta tidak adanya skala prioritas.

## 2. Aspek-Aspek Perilaku Konsumtif

Terdapat tiga aspek perilaku konsumtif menurut Lina dan Rosyid, (1997) yaitu:

- a. Pembelian Implusif (*impulsive buying*) adalah pembelian suatu produk atau barang berdasarkan keinginan tanpa mempertimbangkan terlebih dahulu dampak setelah melakukan pembelian yang bersifat emosional.
- b. Pembelian yang tidak rasional (*non rational buying*) adalah perilaku pembelian yang berlandaskan pada rasa senang. Biasanya menimbulkan kesenangan setelah melakukan pembelian.
- c. Pemborosan (*wasteful buying*) adalah perilaku yang mengeluarkan banyak dana membeli barang atau produk di luar kebutuhan guna mencari kesenangan.

Selain aspek-aspek di atas terdapat dua aspek yang mendasari perilaku konsumtif lainnya (Tambunan, 2001):

- 1) Timbulnya keinginan dalam mengkonsumsi secara berlebihan
  - a. Pemborosan  
Perilaku ini akan menimbulkan banyak biaya dikarenakan pemanfaatan uang yang bukan berguna untuk kebutuhan melainkan karena keinginan saja.
  - b. Inefisiensi Biaya

Kebiasaan pola hidup konsumtif yang timbul karena iklan, ikut-ikutan dan cenderung boros sehingga mengakibatkan inefisiensi biaya.

2) Perilaku yang berdasarkan pada keinginan

a. Mengikuti Mode

Individu selalu ingin mengikuti mode terkini, hal tersebut kebanyakan terjadi pada masyarakat kota. Selalu membeli barang yang terkini padahal mode selalu berubah seiring berjalannya waktu.

a. Memperoleh Pengakuan Sosial

Perilaku konsumtif sering terjadi di lingkungan remaja. Masa remaja adalah fase peralihan mencari identitas dan selalu ingin diakui eksistensinya dan diterima di lingkungannya sehingga remaja selalu ingin mengikuti atribut yang sama dengan lingkungannya.

Berdasarkan pendapat tersebut, penelitian ini mengacu teori Lina dan Rosyid, (1997) untuk mengukur variabel perilaku konsumtif pada mahasiswa baru UIN Walisongo Semarang.

### **3. Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumtif**

Perilaku konsumtif merupakan wujud dari perilaku konsumen, berdasarkan teori yang dikemukakan oleh Fardhani dan Izzati (2013). Mengatakan bahwa adanya perilaku konsumtif disebabkan oleh dua unsur yaitu faktor internal dan juga eksternal. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi konsumtif adalah:

**a. Faktor Internal**

1) Motivasi

Motivasi merupakan keinginan yang ada dalam diri seseorang dan membuatnya membeli sesuatu, proses-proses yang mendorong individu bertindak laku sesuai dengan apa yang diinginkannya (sardiman, 2014). Proses didasari dari kebutuhan yang menimbulkan dorongan pada individu.

2) Kepribadian dan konsep diri

Kepribadian sebagai bentuk tingkah laku dan menetap dalam diri individu sehingga apabila perilaku tersebut sering terjadi akan terulang lagi dan mempengaruhi konsep diri.

3) Proses belajar dan pengalaman

Ketika melakukan pembelian individu akan terlebih dahulu melakukan proses pengamatan belajar yaitu mendapat informasi dan stimulus mengenai barang yang akan dibeli sebagai proses belajar dan landasan dalam pengambilan keputusan

4) Gaya hidup

Gaya hidup mencerminkan perilaku individu dalam memanfaatkan uang dan juga waktu yang dimilikinya. Individu akan berupaya untuk mendapatkan uang guna membeli pakaian untuk menunjang penampilannya agar terlihat menarik dan merasa puas (Zahra 2018).

**b. Faktor Eksternal**

1) Faktor Kebudayaan

Budaya sebagai perilaku membawa dirinya dari masa ke masa melakukan pembelian mengikuti perkembangan yang terjadi, membentuk sikap dan perilaku seseorang dalam hidupnya (Mangkunegara, 2000).

2) Faktor Kelas Sosial

Kelas sosial adalah gabungan dari banyak orang dengan tipe yang sama yang ada dalam suatu masyarakat untuk jangka waktu yang lama dan mempunyai minat, nilai, dan sistem perilaku yang sama (Kotler, 1993).

3) Faktor Kelompok Referensi

Kelompok luar dapat memberikan pengaruh terhadap norma, perilaku, sifat seorang konsumen. Kelompok referensi merupakan kelompok sosial yang menjadi salah satu tolak ukur dalam terbentuknya kepribadian (Sumarwan, 2015).

4) Faktor Keluarga

Keluarga merupakan lingkungan terdekat sebagai contoh fundamental pada setiap individu yang memegang peranan terbesar dalam membentuk tingkah laku.

#### 4. Perilaku konsumtif dalam perspektif islam

Menurut pandangan islam, perilaku konsumtif sejalan dengan kandungan yang ada pada surah Al-Isra' ayat 26 sebagai berikut:

وَاتِ ذَا الْقُرْبَىٰ حَقَّهُ وَالْمِسْكِينَ وَابْنَ السَّبِيلِ وَلَا تُبَذِّرْ تَبْذِيرًا

Terjemahan: “Dan berikanlah kepada keluarga-keluarga yang dekat akan haknya, kepada orang miskin dan orang yang dalam perjalanan dan janganlah kamu menghambur-hamburkan (hartamu) secara boros.” (QS. Al-Isra’:26)

عَنْ أَنَسِ بْنِ مَالِكٍ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إِنَّ مِنْ السَّرْفِ أَنْ تَأْكُلَ كُلَّ مَا اسْتَهَيْتَ

Dari Anas bin Malik berkata: Rasulullah SAW bersabda “*Termasuk berlebih-lebihan adalah kamu yang memakan semua yang kamu inginkan.*” (H.R. Ibnu Majah Nomor 3343).

Kebutuhan merupakan konsep nilai, jika keinginan berdasarkan dengan nilai atau *utility*, maka kebutuhan dalam perspektif islam ditentukan oleh konsep *masalah*. Tujuan syariah adalah untuk kesejahteraan umat manusia. Semua barang maupun jasa yang berkaitan dengan kesejahteraan dapat disebut kebutuhan manusia. Konsep ini dimaksud untuk mengingatkan masyarakat agar menggunakan kekayaannya sesuai dengan kebutuhan dan kemampuannya. Pengeluaran tidak seharusnya melebihi pendapatan, dan tidak menekan pengeluaran terlalu rendah sehingga dapat mengarah pada kebakhilan. Seharusnya manusia bersikap moderat (seimbang).

## **B. *Peer Attachment***

### **1. Pengertian *Peer Attachment***

Papalia dan Feldman (2014) mendefinisikan kelekatan sebagai hubungan atau ikatan emosional yang bersifat timbal balik yang terjalin antara bayi dan pengasuhnya untuk meningkatkan kualitas hubungan keduanya. Armsden dan Greenberg (1987) Kelekatan teman sebaya terjadi ketika terdapat hubungan, komunikasi, dan saling pengertian yang baik, aman, dan menyenangkan antara individu dengan teman sebayanya. Kelekatan teman sebaya merupakan hubungan yang dibangun antara remaja dengan teman-teman di sekitarnya, dan terbukti menciptakan rasa aman psikologis pada remaja. *Peer attachment* atau hubungan teman sebaya ialah suatu ikatan individu dengan individu sebayanya, baik dengan masing-masing orang maupun dalam suatu kelompok sebayanya Neufeld dan Mate (2004). Menurut Rasyid (2013) bahwasanya *peer attachment* pada remaja yang baik dapat melakukan komunikasi secara terbuka tentang emosi negatif yang dirasakannya serta didapatkannya hubungan yang positif.

Menurut Lestari dan Satwika (2018) mengemukakan bahwa teori *attachment* adalah kelekatan yang terjadi pada masa remaja akan menimbulkan dan membentuk persahabatan, kemudian ditambah dengan kepercayaan terhadap teman, penerimaan dan komunikasi yang intens, sehingga akan memunculkan rasa ketergantungan, rasa aman, dan nyaman. Remaja yang memiliki kelekatan dengan teman sebayanya akan jauh lebih baik dan lebih terbuka dalam mengekspresikan pikiran, perasaan, serta emosi yang dirasakan. Seorang remaja yang mampu membina hubungan dengan teman-temannya akan lebih mampu melakukan tugas-tugas pemecahan masalah, meskipun ia merasa kebingungan ketika menyelesaikan tugas tersebut (Zimmermann et al., 2001).

Menurut Mutadin (dalam Kurniawan, 2021) kelekatan pada masa remaja dan orang dewasa merupakan kesinambungan dari ikatan yang dikembangkan oleh anak dengan pengasuhan selama masa awal kehidupan dan akan berlanjut sepanjang rentang kehidupan. Ikatan dengan teman memainkan peran penting dalam kehidupan remaja. Dukungan dan kepedulian teman menguatkan keberanian remaja menghadapi dunia yang lebih baik. Namun, begitu terbentuk ikatan dengan teman yang nakal, remaja cenderung melakukan perilaku nakal Fitriani dan Hastuti (2016).

Berdasarkan uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa *peer attachment* merupakan suatu hubungan yang erat antara remaja dengan teman sebayanya yang meliputi perasaan, pikiran, dan emosi yang menimbulkan rasa saling bergantung serta menjadi sumber kenyamanan dan keamanan yang nantinya akan memberikan kekuatan potensial kepada remaja untuk berperilaku dalam lingkungan sosialnya.

## 2. Aspek-Aspek *Peer Attachment*

Menurut Armsden dan Greenberg (1987) terdapat tiga aspek yang meliputi *peer attachment* yaitu:

### a. Rasa percaya (*Trust*)

*Trust* merupakan rasa aman dan percaya dalam diri individu bahwa orang yang terhubung dengannya adalah orang yang peka, empati, dan selalu ada untuknya serta memenuhi kebutuhan dan keinginannya. Kepercayaan ini muncul sebagai akibat dari hubungan dan interaksi yang kuat, dan setelah itu rasa aman terbentuk dari pengalaman dan situasi positif yang terus menerus dialami anak melalui pengasuhannya.

### b. Komunikasi (*communication*)

Komunikasi yang *intens* dan memuaskan menciptakan hubungan emosional yang kuat antara individu dan orang terdekatnya. Kualitas komunikasi ditentukan oleh kemampuan individu dalam menggunakan atau mengutarakan permasalahan yang dihadapinya, harapan individu

terhadap daya tangkap dan prediktabilitas pengasuh, serta harapan individu dalam menghadapi peristiwa yang dialami. Responsivitas adalah kemampuan memberikan tanggapan atau respon. Sedangkan prediktabilitas adalah kemampuan memprediksi, memperkirakan, atau menerka sesuatu yang terjadi pada individu.

c. Alienasi (keterasingan)

Keterasingan adalah perasaan tidak nyaman karena seseorang diabaikan atau ditolak. Perasaan ini muncul akibat pengabaian dan kurangnya konsistensi dalam mendampingi individu, sehingga berujung pada melemahnya hubungan emosional antara individu dan figure *lekatnya*. Individu yang mengalami hal tersebut akan merasa bahwa dirinya ditolak dan tidak dihiraukan oleh lingkungannya. Sedangkan individu dengan kelekatan yang aman akan terhindar dari alienasi.

Selain aspek-aspek diatas, Griffin dan Bartholomew (1994) menjelaskan empat aspek *peer attachment* yaitu:

a. *Secure Attachment* (Kelekatan Aman)

Individu *percaya* bahwa figure lekatnya responsive dan sensitif, selalu memberikan cinta dan kasih sayang ketika membutuhkan kenyamanan atau perlindungan, dan selalu ada untuk membantu mereka menghadapi konflik yang menegangkan. Pada masa remaja, individu dengan pola ini percaya terhadap ketersediaan dan responsivitas teman sebayanya dan menjadi remaja dengan kelekatan aman (*secure attachment*). Remaja *secure* adalah remaja yang mandiri, nyaman dalam hubungan dekat, percaya diri, mampu mencintai, berpikiran terbuka, dan percaya bahwa orang lain akan menerimanya.

b. *Preoccupied Attachment* (Kelekatan Yang Cemas)

Kelekatan dimana individu memandang dirinya negatif akan tetapi pandangan atau kesan *yang* positif terhadap orang lain. Kelekatan ini ditandai dengan munculnya perasaan tidak dicintai namun ingin

diterima oleh orang lain, kecenderungan bergantung dan mengandalkan orang lain karena citra diri yang negatif, merasa bingung dan pasif, kurang asertif dalam memecahkan masalah serta kurang mampu dalam mengontrol emosi.

c. *Dismissing Attachment* (Kelekatan Menghindar)

Kelekatan dimana individu mempunyai kesan positif terhadap dirinya sendiri namun mempunyai kesan yang negatif terhadap orang lain. Ciri-cirinya *adalah* pandangan negatif terhadap orang lain, ketergantungan pada orang lain, dan upaya melindungi diri dari kekecewaan dengan menghindari hubungan dekat.

d. *Fearfully Attachment* (Kelekatan Menolak)

Kelekatan dengan rasa percaya yang tinggi pada dirinya sendiri tetapi rasa percaya yang rendah pada orang lain. Individu merasa tidak layak menjalin hubungan dekat dengan orang lain dan tidak dapat mempercayai *orang* terdekatnya. Faktanya, orang menginginkan hubungan dekat akan tetapi sulit mempercayai atau mengandalkan orang lain, mereka takut terluka jika terlalu dekat dengan orang lain.

Berdasarkan pendapat tersebut, penelitian ini mengacu teori Armsden dan Greenberg (1987) untuk mengukur variabel *peer attachment* pada mahasiswa UIN Walisongo Semarang.

### 3. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi *Peer Attachment*

Faktor-faktor yang mempengaruhi kelekatan teman sebaya menurut Baradja (2005) sebagai berikut:

- a. Setiap tindakan yang menunjukkan perhatian mempunyai reaksi atau tanggapan. Ketika individu berperilaku sedemikian rupa sehingga menarik perhatian teman sebayanya, maka teman sebayanya akan merespons atau bereaksi.
- b. Jika seseorang sering bertemu dengan orang yang seumuran, ia akan menunjukkan sifat lengket. Misalnya, masyarakat sering

menghabiskan waktu belajar bersama dengan teman sekelasnya di sekolah sehingga memudahkan mereka dalam berkomunikasi.

Berdasarkan penjelasan diatas, dapat disimpulkan bahwa faktor yang dapat mempengaruhi *peer attachment* individu yaitu kepuasan individu terhadap teman sebaya, reaksi dan tanggapan yang baik dari teman sebaya, serta komunikasi secara langsung dan merangsang dengan teman sebaya.

#### 4. Peer Attachment Dalam Perspektif Islam

Kelekatan teman sebaya (*peer attachment*) membentuk berbagai macam hubungan diantaranya hubungan persahabatan, kelompok sosial yang lebih besar (komunitas), kerumunan geng-geng, dan hubungan *romantic*. Demikian pula islam sangat mementingkan nilai-nilai kemanusiaan salah satu nilai kemanusiaan adalah hubungan persahabatan. Hubungan persahabatan yang terjalin merupakan hasil dari keterlibatan *peer attachment*. Dijelaskan juga dalam Al-Qur'an surat At-Tahrim ayat 06 sebagai berikut:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا قُوا أَنْفُسَكُمْ وَأَهْلِيكُمْ نَارًا وَقُودُهَا النَّاسُ وَالْحِجَارَةُ عَلَيْهَا مَلَائِكَةٌ  
غِلَاطٌ شِدَادٌ لَا يَعْصُونَ اللَّهَ مَا أَمَرَهُمْ وَيَفْعَلُونَ مَا يُؤْمَرُونَ

Terjemahan: “Wahai orang-orang yang beriman, jagalah dirimu dan keluargamu dari api neraka yang bahan bakarnya adalah manusia dan batu. Penjaganya adalah malaikat-malaikat yang kasar dan keras. Mereka tidak durhaka kepada allah terhadap apa yang diperintahkan kepadanya dan selalu mengerjakan apa yang diperintahkan”.

Ayat yang diatas menjelaskan pentingnya mendidik dan juga membimbing anak merupakan kewajiban bagi setiap orang tua seperti yang dijelaskan dalam Al-Qur'an surat At-Tahrim ayat 06, dimana anak adalah amanat yang telah diberikan oleh Allah SWT untuk dijaga, dirawat dan di didik oleh orang tua. Dalam hal tersebut, peran orang tua sangatlah penting

sehingga seorang anak akan tumbuh dan berkembang untuk menemukan jati dirinya. Oleh sebab itu, pola asuh dan hubungan yang terjalin antara orang tua dengan anak mereka akan berdampak pada pembentukan jati diri seorang anak tersebut.

## **C. Kontrol Diri**

### **1. Pengertian Kontrol Diri**

Kontrol diri merupakan kesanggupan seseorang dalam memodifikasi perilaku, mengolah informasi, dan kesiapan individu dalam mengambil tindakan (Averill dalam Anggreini dan Mariyanti, 2014). Sedangkan menurut Ghufron dan Risnawati (2010) Kontrol diri sebagai kemampuan individu dalam mengendalikan dan mengarahkan perilakunya berdasarkan situasi dan kondisi agar memiliki kemampuan mengendalikan diri, keinginan untuk mengubah dan menyesuaikan perilaku dengan lingkungan, dan mudah menutupi perasaannya dari orang lain. Menurut Chita, David, dan Pali (2015) Kontrol diri membantu orang mengendalikan perilakunya dan mengambil keputusan pembelian dengan memikirkan barang yang dibelinya. Orang memiliki kontrol diri yang rendah sering kali kesulitan dalam menentukan akibat dari tindakannya, sedangkan orang yang memiliki kontrol diri yang tinggi cenderung memperhatikan perilaku yang pantas dalam berbagai situasi dan kondisi.

Calhoun dan Acocella, (1995) Mendefinisikan kontrol diri sebagai pengaruh dan kendali terhadap proses fisik, perilaku, dan psikologis seseorang, atau dengan kata lain serangkaian proses yang mengikat diri individu. Calhoun dan Acocella juga mengungkapkan dua alasan mengapa individu perlu mengontrol dirinya secara *continue* (terus-menerus). Pertama, individu tidak hidup sendiri, tetapi hidup bersama dalam suatu kelompok atau masyarakat. Oleh karena itu dalam memenuhi keinginannya, individu harus bisa mengontrol perilakunya agar tidak mengganggu kenyamanan orang lain. Kedua, masyarakat dengan berbagai

macam budaya yang sudah ada mendorong individu untuk menyusun standar atau target yang lebih baik bagi dirinya. Kontrol diri sangat dibutuhkan agar selama keputusan yang diambil oleh individu untuk mencapai targetnya tidak menyimpang dari apa seharusnya. Kontrol diri sebagai suatu kemampuan yang mengendalikan tindakan individu, pengendalian diri merupakan kemampuan individu untuk mengubah perilakunya, mengelola informasi yang diinginkan selain informasi yang tidak diinginkan dan juga memilih tindakan yang berdasarkan atas keyakinannya (Nuriyyatiningrum et al., 2023).

Menurut Tangney, Braumeister, dan Boone (2018) Kontrol diri adalah kemampuan untuk mengesampingkan atau mengubah respon batin seseorang, serta mencegah kecenderungan perilaku yang tidak diinginkan dan menahan diri untuk melakukan perilaku tersebut. Kontrol diri merupakan kemampuan individu dalam menyadari situasi dan lingkungannya. Goldfried dan Merbaum (dalam Ghufon & Risnawati, 2010) mendefinisikan kontrol diri sebagai suatu kemampuan individu untuk menyusun, membimbing, mengatur, dan mengarahkan perilakunya hingga akhirnya menuju pada konsekuensi yang positif. Menurut Lazarus (dalam Faried, & Nashori, 2012) kontrol diri merupakan kemampuan individu dalam pengambilan keputusan yang didasarkan oleh kemampuan kognitif guna menghasilkan perilaku dalam mencapai keinginannya. Bagi individu kontrol diri berguna untuk memberi arahan untuk berperilaku yang sesuai sehingga menghasilkan keputusan perilaku yang positif bagi dirinya.

Berdasarkan uraian di atas kontrol diri adalah yang mencakup kemampuan individu untuk memodifikasi perilaku, kemampuan individu dalam mengelola informasi yang tidak diinginkan, dan kemampuan individu untuk memilih suatu tindakan berdasarkan yang ia yakini.

## 2. Aspek-aspek Kontrol Diri

Menurut Averill dan James (1973) terdapat tiga aspek yang meliputi kontrol diri yaitu:

- a. Kontrol perilaku (*behavior control*) adalah kemampuan individu untuk mengontrol dirinya secara langsung yang berhubungan dengan lingkungannya. Apabila individu tidak bisa, maka individu menggunakan kekuatan eksternal untuk mengatasinya.
- b. Kontrol kognitif (*cognitive control*) adalah kemampuan individu dalam memproses, menerima, dan mengartikan informasi yang tidak sesuai dengan cara menerjemahkan untuk menggabungkan informasi ke dalam kerangka kognitif sebagai cara untuk mengurangi tekanan.
- c. Kontrol pengambilan keputusan (*decisional control*) adalah kemampuan individu untuk menentukan keputusan sehingga dapat mengambil keputusan yang disetujui dan diyakini dengan adanya kesempatan, kebebasan, dan kemungkinan dalam menentukan keputusannya.

Selain aspek-aspek di atas, Tangney, Baumeister dan Boone (2018) menjelaskan tiga aspek kontrol diri yaitu:

- a. Melanggar kebiasaan (*breaking habits*) merupakan perbuatan individu yang melanggar aturan serta norma atau nilai yang ada di masyarakat tersebut. Individu yang biasanya melanggar kurang mampu dalam mengendalikan dirinya dan menjalankan norma serta nilai yang berlaku.
- b. Menahan godaan (*resisting temptation*) menahan godaan dapat diartikan sebagai kemampuan individu untuk mengendalikan diri sendiri dan menahan godaan dalam situasi apapun. Individu yang mempunyai kontrol diri yang baik akan bisa menahan godaan serta fokus dengan apa yang dikerjakannya.

- c. Disiplin diri (*self discipline*) kemampuan individu dalam mengontrol diri untuk fokus pada suatu pekerjaan atau tugas. Individu dengan disiplin diri yang baik mampu berkonsentrasi pada tugas yang sedang dilakukan.

Berdasarkan pendapat tersebut, penelitian ini mengacu teori Averill dan James (1973) untuk mengukur variabel kontrol diri pada mahasiswa tahun pertama UIN Walisongo Semarang.

### **3. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kontrol Diri**

Terdapat beberapa faktor menurut Ghufron dan Risnawati, (2012) yang mempengaruhi kontrol diri yaitu:

- a. Faktor Internal

Faktor internal meliputi rentang usia maksudnya semakin tua individu maka semakin tinggi kontrol dirinya.

- b. Faktor Eksternal

Faktor eksternal meliputi kontrol diri individu yang dipengaruhi oleh lingkungan dan orang tua. Oleh karena itu jika orang tua menerapkan sikap disiplin kepada anaknya secara intens sejak dini dan orang tua tetap konsisten terhadap semua konsekuensi yang akan diberikan jika anak melakukan penyimpangan, maka sikap konsistensi inilah yang akan diinternalisasi oleh anak, yang mana di kemudian hari akan menjadi kontrol diri baginya.

Selain faktor-faktor yang diatas, Logue (dalam Sriyanti 2013) mengemukakan bahwa faktor genetic juga merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi kontrol diri seseorang yaitu:

- a. Genetik

Faktor genetik atau keturunan mempunyai pengaruh yang besar terhadap pengendalian diri seseorang. Individu yang berasal dari keturunan implusif maka ia akan mempunyai kecenderungan berperilaku implusif.

b. Lingkungan (*miliu*)

Faktor lingkungan mempengaruhi perkembangan kontrol diri seseorang yaitu perilaku orang tua yang diamati anak, gaya pengasuhan, dan budaya.

c. Usia

Faktor usia turut pula mempengaruhi tingkat kontrol diri individu. Pada usia kanak-kanak, individu akan cenderung lebih impulsif disbanding individu yang lebih dewasa. Hal itu berarti semakin bertambahnya usia individu, semakin baik pula kemampuannya mengendalikan diri.

Berdasarkan uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor kontrol diri adalah faktor internal yaitu usia, eksternal yaitu lingkungan dan faktor genetik.

#### 4. Kontrol Diri dalam Perspektif Islam

Kontrol diri adalah gambaran keputusan individu yang melewati proses kognitif guna menentukan perilaku yang hendak diputuskan sesuai dengan apa yang diinginkan. Individu yang memiliki kontrol diri tinggi sangat berhati-hati dalam berperilaku termasuk dalam berbelanja. Berkaitan dengan kontrol diri, Allah telah menjelaskan di dalam Al-Qur'an surah An-Nazi'at ayat 40-41 yaitu:

وَأَمَّا مَنْ خَافَ مَقَامَ رَبِّهِ وَنَهَى النَّفْسَ عَنِ الْهَوَىٰ ۝٤٠

فَإِنَّ الْجَنَّةَ هِيَ الْمَأْوَىٰ ۝٤١

Terjemahan: “Dan adapun orang-orang yang takut pada kebesaran tuhanNya dan menahan diri dari (keinginan) hawa nafsunya, maka sesungguhnya surgalah tempat tinggal (nya).” (Q.S. An-Nazi'at : 40-41).

Dari ayat di atas, bahwasanya setiap manusia seharusnya bisa mengontrol dirinya dari keinginan-keinginan yang tidak penting dan hawa nafsu sehingga membuat manusia lupa akan Tuhan-Nya. Tidak

terjerumus ke dalam hal-hal yang negatif sehingga membawa manusia ke arah kemaksiatan dengan merasa takut atas kebesaran-Nya dan dapat terhindar dari dorongan hawa nafsu salah satunya cara berdzikir kepada Allah. Pada umumnya seseorang tidak mampu untuk menangkap pikiran dan perasaan yang muncul, sehingga pikiran dan perasaan banyak dikuasai oleh mereka. Seperti halnya mencaci seseorang atau menyinggung, maka kita marah. Jika kita tidak sadar ataupun waspada ketika emosi ini muncul dan menguasai diri kita. Ketika kesadaran diri baik maka kita akan tahu ketika emosi marah ini muncul dan menguasai diri kita yang mana akan melakukan tindakan yang menyebabkan merugikan diri kita sendiri dan juga orang lain. Ketika kita berhasil mengontrol emosi maka kita bisa segera menghentikannya.

#### **D. Pengaruh *Peer Attachment* Dan Kontrol Diri Terhadap Perilaku Konsumtif**

Perilaku konsumtif adalah perilaku atau pola seseorang yang senang menghabiskan uangnya tanpa berfikir secara matang (Fitri, 2019). Perilaku konsumtif merupakan perilaku mengkonsumsi barang dan jasa yang mahal dengan intensitas yang terus meningkat agar bisa mendapatkan yang lebih baru, lebih bagus dan lebih banyak serta melebihi kebutuhan (Suminar dan Meiyuntari, 2015). Perilaku konsumtif adalah kecenderungan individu untuk melakukan konsumsi tidak terbatas, dimana individu lebih mementingkan faktor emosi daripada faktor rasionalnya atau lebih mementingkan keinginan daripada kebutuhan (Aksari, 2015).

Seorang mahasiswa digolongkan pada masa perkembangan pada usia 18-25 tahun. Pada tahap ini dapat disebut masa remaja akhir jika dilihat dari sudut perkembangan dan tugas perkembangan pada usia itu, mahasiswi pada tahapan ini mempunyai tugas untuk memperkuat pendirian (Isnawati dan Kurniawan, 2021). Perubahan yang signifikan pada tahapan ini yaitu perubahan fisik, sehingga tidak sedikit dari mahasiswa kurang puas akan perubahan fisiknya sehingga mahasiswa berusaha mempercantik penampilan agar lebih menarik

(Yusuf dalam Alamanda, 2018). Perilaku konsumtif yang sering terjadi pada mahasiswa dapat dipengaruhi oleh lingkungan sosialnya. Mahasiswa selalu melakukan interaksi dengan teman sebayanya. Hubungan yang diperoleh oleh individu di perguruan tinggi adalah teman sebaya (Isnawati dan Kurniawan, 2021).

Perilaku konsumtif dipengaruhi oleh beberapa faktor. Fardhani dan Izzati (2013) terdapat dua faktor yang memengaruhi timbulnya perilaku konsumtif yaitu faktor internal dan eksternal. Adapun faktor internal yang mempengaruhi perilaku konsumtif yaitu motivasi. Menurut Lhalaw dan Prasetyo (2004) untuk memenuhi kebutuhan tentunya menimbulkan motif atau kekuatan pendorong terjadinya suatu perilaku salah satunya yaitu perilaku konsumtif. Pembelian yang menggunakan motif emosional merupakan salah satu karakteristik dari perilaku konsumtif (Suminar & Meiyuntari 2015). Selain itu terdapat faktor eksternal yang mempengaruhi perilaku konsumtif salah satunya kelompok acuan dan keluarga. Individu cenderung berusaha untuk menganut nilai-nilai yang berlaku di kelompok sebaya agar diterima dan hal tersebut menjadi tolak ukur dan dapat membentuk kepribadian individu.

*Peer attachment* merupakan hubungan dengan teman sebaya yang menggantikan hubungan orang tua dan dapat menjadi sumber keamanan psikologis bagi mahasiswa. Kualitas hubungan kelekatan dengan teman sebaya berada pada tingkat yang baik karena membantu mengembangkan kemampuan adaptif individu (Susanto, 2018). (Arifani, 2018) mengatakan bahwa *peer attachment* adalah salah satu aspek penting untuk mendorong remaja menghadapi tantangan dengan lebih baik. Kelekatan teman sebaya akan menimbulkan suatu persahabatan, dengan adanya kepercayaan terhadap teman, penerimaan, dan juga komunikasi yang intens, sehingga dapat muncul rasa saling tergantung satu sama lain, aman dan nyaman Armsden dan Greenberg (1987). *Peer attachment* termasuk kedalam faktor perilaku konsumtif yang eksternal yaitu faktor kelompok referensi, dimana kelompok referensi ini dapat memberikan pengaruh terhadap norma, perilaku, sifat

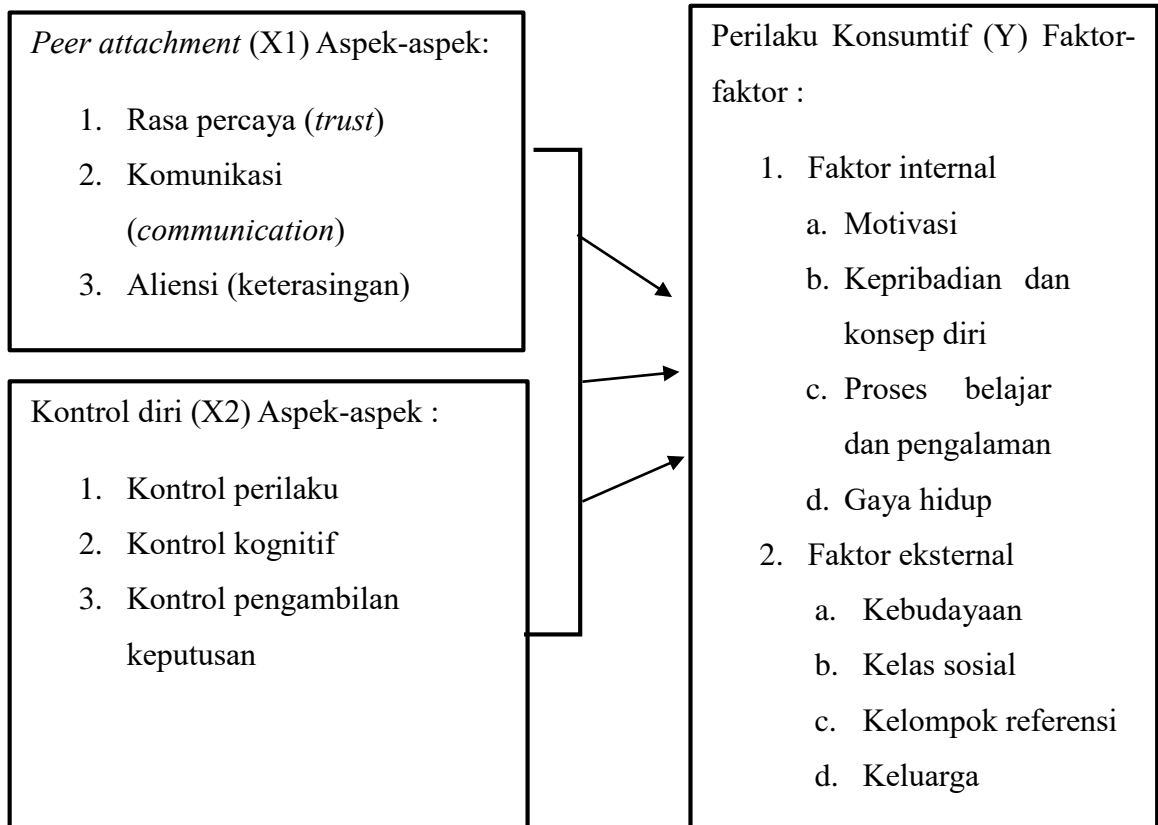
seseorang konsumen. Kelompok referensi merupakan kelompok sosial yang menjadi salah satu tolak ukur dalam terbentuknya kepribadian.

Kelekatan teman sebaya dapat meminimalisir stress dikalangan mahasiswa karena mahasiswa lebih mampu mengkomunikasikan berbagai emosi negatif yang dirasakan secara terbuka dan mampu mengutarakan pikiran dan juga perasaannya dengan baik. (Rasyid, 2013). Individu yang mempunyai *peer attachment* yang kuat akan memperoleh dukungan dan kepedulian dari teman sebayanya sehingga individu mempunyai keberanian yang meningkat dalam menghadapi permasalahan (Daigle, dalam Fitriani dan Hastuti, 2016). Individu dengan perilaku konsumtif tidak lepas dari hubungan dengan teman sebaya, dimana teman sebaya juga mempunyai pengaruh yang penting. Individu sangat sulit untuk menolak ajakan teman sebayanya agar dapat diterima oleh temanya. Hal tersebut sejalan dengan penelitian (Silvia et al., 2023) yaitu kelekatan teman sebaya dapat menciptakan rasa percaya yang menimbulkan ketertarikan untuk melakukan perilaku konsumtif.

Kontrol diri yaitu mampu mengendalikan diri dan tingkah laku yang menyakiti dan perilaku yang merugikan orang lain, atau mampu mengendalikan serta menahan tingkah laku yang bertentangan dengan norma-norma sosial yang berlaku (Gunarsa dalam Dewi et al., 2017). Individu yang memiliki kontrol diri yang baik akan mampu mengendalikan dorongan-dorongan yang ada dalam dirinya, sehingga terhindar dari perilaku negatif dan mengurangi kecenderungannya untuk melakukan tindakan kriminal. Berdasarkan pendapat Borba (dalam Haryani dan Herwanto, 2015) yang dimaksud kontrol diri adalah kecakapan tubuh dan juga pikiran seseorang dalam mengendalikan untuk melakukan apa yang seharusnya dilakukan. Kontrol diri termasuk kedalam faktor perilaku konsumtif yang internal yaitu, kepribadian dan konsep diri, kepribadian sebagai bentuk tingkah laku dan menetap dalam diri individu sehingga apabila perilaku tersebut sering terjadi akan terulang lagi dan memengaruhi pada konsep diri.

Menurut Averill dan James (1973) terdapat beberapa aspek kontrol diri yaitu *behavior control*, *cognitive control*, dan *decisional control*. Kontrol perilaku merupakan kemampuan individu untuk mengontrol dirinya secara langsung yang berhubungan dengan lingkungannya. Sehingga apabila individu tidak bisa, maka individu menggunakan kekuatan eksternal untuk mengatasinya. Kontrol kognitif yaitu kemampuan individu dalam memproses, menerima, dan mengartikan informasi. Hal tersebut dapat menggabungkan informasi kedalam kognitif untuk mengurangi tekanan. Kontrol pengambilan keputusan merupakan kemampuan individu untuk menentukan keputusan sehingga dapat mengambil keputusan yang disetujui dan juga diyakini dengan adanya kesempatan, kebebasan, dan kemungkinan dalam menentukan keputusan. Individu yang memiliki kontrol diri yang tinggi maka dapat mengendalikan dirinya dari perilaku konsumtif dan sebaliknya jika individu memiliki kontrol diri yang rendah maka tidak dapat mengontrol dirinya untuk tidak berperilaku konsumtif. Hal tersebut juga didukung oleh penelitian Thompson (dalam Baumeister, 2013) menjelaskan bahwa individu yang kehilangan kontrol diri maka akan mengakibatkan pembelian yang berlebihan.

## E. Kerangka Teoritik



Gambar 2. 1 Kerangka Berpikir

## **F. Hipotesis**

Adapun hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah:

Hipotesis pertama : Terdapat pengaruh *peer attachment* terhadap perilaku konsumtif mahasiswa UIN Walisongo Semarang.

Hipotesis kedua : Terdapat pengaruh kontrol diri terhadap perilaku konsumtif mahasiswa UIN Walisongo Semarang.

Hipotesis ketiga : Terdapat pengaruh *peer attachment* dan kontrol diri terhadap perilaku konsumtif mahasiswa UIN Walisongo Semarang.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Jenis dan Pendekatan Penelitian**

Metode yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif. Metode ini mengacu pada data atau angka numerik yang digunakan untuk menyelidiki suatu populasi atau sampel dalam skala besar (S Azwar, 2021). Penelitian kuantitatif adalah jenis penelitian yang menganalisis data dan mengukur hasilnya dengan menggunakan statistik (Sahir, 2021). Menurut Sugiyono (2013:8) metode penelitian kuantitatif merupakan pendekatan penelitian yang menggunakan angka-angka untuk mengolah dan dan juga menghasilkan informasi. Sejalan dengan hal tersebut Siyoto dan Sodik (2015) juga mendefinisikan metode penelitian kuantitatif sebagai pendekatan penelitian yang sistematis dengan menggunakan angka-angka untuk mengumpulkan data, menafsirkan data, dan menyajikan hasil analisis kinerja statistik. Proses pengukuran, yang memberikan gambaran dasar dan jawaban tentang hubungan kuantitatif, adalah hal terpenting dalam penelitian kuantitatif.

#### **B. Variabel Penelitian dan Definisi Operasional**

##### **1. Variabel Penelitian**

Variabel penelitian adalah suatu nilai atribut atau karakteristik dari orang, benda, atau aktivitas yang ditentukan oleh peneliti untuk diteliti dan mempunyai variasi tertentu yang diturunkan darinya (Sugiyono, 2013). Dalam penelitian ini terdapat tiga variabel yang akan diteliti, yaitu:

##### **a. Variabel Dependen (Y)**

Variabel dependen disebut juga dengan variabel terikat. Variabel dependen merupakan variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi

akibat, karena adanya variabel bebas (Sugiyono, 2013). Variabel dependen dalam penelitian ini yaitu Perilaku konsumtif.

b. Variabel independen (X)

Variabel independen disebut juga variabel bebas. Variabel independen merupakan variabel yang mempengaruhi atau menjadi sebab perubahan atau timbulnya variabel dependen atau terikat (Sugiyono, 2013). Dalam penelitian ini variabel bebas ada dua yaitu *Peer Attachment* dan kontrol diri.

## 2. Definisi Operasional

a. Perilaku Konsumtif

Perilaku konsumtif adalah perilaku konsumsi yang berlebihan dan pembelian yang sering dilakukan tanpa adanya kebutuhan yang tidak jelas, tidak sesuai kebutuhan, serta tidak adanya skala prioritas. Variabel perilaku konsumtif diukur menggunakan skala yang terdiri dari tiga aspek, yaitu pembelian impulsif (*impulsive buying*), pemborosan (*wasteful buying*), dan mencari kesenangan (*non rational buying*). Semakin tinggi skor pada skala perilaku konsumtif, maka semakin tinggi pula perilaku konsumtif dan sebaliknya, semakin rendah skor pada skala perilaku konsumtif, maka semakin rendah pula perilaku konsumtif yang dimiliki seseorang.

b. *Peer Attachment*

*Peer attachment* merupakan suatu hubungan yang erat antara remaja dengan teman sebayanya yang meliputi perasaan, pikiran, dan emosi yang menimbulkan rasa saling bergantung serta menjadi sumber kenyamanan dan keamanan yang nantinya akan memberikan kekuatan potensial kepada remaja untuk berperilaku dalam lingkungan sosialnya. Variabel *peer attachment* dapat diukur menggunakan skala yang terdiri dari tiga aspek, yaitu rasa percaya (*trust*), komunikasi (*communication*), dan aliensi (keterasingan). Semakin tinggi skor pada skala *peer attachment* maka semakin

tinggi pula *peer attachment* yang dimiliki seseorang, dan sebaliknya semakin rendah skor pada skala *peer attachment* maka semakin rendah pula *peer attachment* yang dimiliki seseorang.

c. Kontrol Diri

Kontrol diri adalah yang mencakup kemampuan individu untuk memodifikasi perilaku, kemampuan individu dalam mengelola informasi yang tidak diinginkan, dan kemampuan individu untuk memilih suatu tindakan berdasarkan yang ia yakini. Variabel kontrol diri dapat diukur menggunakan skala yang terdiri dari tiga aspek, yaitu kontrol kognitif, kontrol perilaku, dan kontrol pengambilan keputusan. Semakin tinggi skor pada skala kontrol diri maka semakin tinggi pula kontrol diri yang dimiliki seseorang, dan sebaliknya semakin rendah skor pada skala kontrol diri maka semakin rendah pula kontrol diri yang dimiliki seseorang.

**C. Tempat dan Waktu Penelitian**

Penelitian ini akan dilaksanakan di Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang 03 September 2024 – 01 Oktober 2024. Berdasarkan pra riset yang dilakukan pada 10-15 Oktober 2023 terdapat permasalahan pada perilaku konsumtif mahasiswa UIN Walisongo.

**D. Populasi, Sampel, Dan Teknik Sampling**

**1. Populasi**

Populasi sebagai keseluruhan subjek penelitian yang merupakan bagian dari generalisasi hasil penelitian (Sumantri, 2015). Populasi dalam penelitian ini merupakan mahasiswa aktif tahun 2019-2023 di Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang dengan rincian sebagai berikut:

No	Fakultas	Jumlah
1	Ilmu Sosioal dan Politik	1.419
2	Sains dan Teknologi	3.394
3	Ilmu Tarbiyah dan Keguruan	4.172
4	Ekonomi dan Bisnis Islam	2.629
5	Dakwah dan Komunikasi	2.975
6	Psikolog dan Kesehatan	1.456
7	Syariah dan Hukum	3.289
8	Ushuludin dan Humaniora	2.626
<b>Total Populasi</b>		<b>21. 960</b>

## 2. Sampel

Sampel merupakan sebagian dari populasi yang karakteristiknya diukur maupun diteliti (Sumantri, 2015). Sampel dalam penelitian ini dihitung berdasarkan tabel Isaac dan Michael dalam menentukan jumlah sampel berdasarkan tingkat kesalahan 1%, 5%, dan 10%. Pada penelitian ini, tingkat kesalahan yang digunakan adalah 5% dalam menentukan jumlah sampel, maka dapat disimpulkan bahwa sampel dalam penelitian ini berjumlah 344 mahasiswa aktif tahun 2019-2023 di Universitas Islam Negeri Walisongo

## 3. Teknik Sampling

Dalam menentukan sampel, penelitian ini menggunakan teknik *accidental sampling*. Teknik *accidental sampling* yaitu teknik pengambilan sampel berdasarkan kebetulan sesuai dengan karakteristik yang sudah ditentukan oleh peneliti (Sugiyono, 2013). Karakteristik subjek dalam penelitian ini adalah:

- a. Mahasiswa/i aktif tahun 2019-2023 di Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang. Kriteria ini merupakan dipilih berdasarkan

- data dari pendahuluan bahwa terdapat permasalahan perilaku konsumtif yang dialami oleh mahasiswa/i di Universitas tersebut.
- b. Berusia 18-25 tahun. Kriteria ini dipilih berdasarkan kriteria masa dewasa awal oleh (Jonh W Santrock, 2011) yang mendefinisikan bahwa masa dewasa awal ialah masa transisi dari remaja akhir menuju dewasa awal dengan rentang usia 18-25 tahun. Mahasiswa Uin Walisongo termasuk kedalam masa dewasa awal karena pada umumnya individu memasuki dunia perkuliahan jenjang strata pada usia 18 atau 19 tahun.

#### E. Teknik Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah skala likert. Skala likert digunakan untuk mengukur persepsi, pendapat, dan pandangan seseorang tentang fenomena sosial. Skala ini juga mencakup skala perilaku konsumtif, skala *peer attachment*, dan skala kontrol diri. Dalam penelitian ini, skala yang digunakan memberikan empat tingkat jawaban: sangat sesuai, sesuai, tidak sesuai, dan sangat tidak sesuai. Angka penelitian untuk skala ini disusun berurutan dari 1 sampai 4. Skala dibentuk dalam item pertanyaan mendukung (*favorable*) dan tidak mendukung (*unfavorable*). Pengumpulan data dengan menggunakan skala likert ini dikumpulkan melalui google form <https://forms.gle/GT5o3ezJu3GL83ZG7>.

**Tabel 3. 1 Skor Skala Likert**

<b>Jawaban Pernyataan/Pertanyaan</b>	<b>Skor Favorable</b>	<b>Skor Unfavorable</b>
Sangat sesuai (SS)	4	1
Sesuai (S)	3	2
Tidak Sesuai (TS)	2	3
Sangat Tidak Sesuai (STS)	1	4

### 1. Perilaku Konsumtif

Variabel perilaku konsumtif diukur menggunakan skala yang dibuat sendiri oleh peneliti dengan mengacu pada teori Lina dan Rosyid (1997) yaitu meliputi pembelian impulsif (*impulsive buying*), pemborosan (*wasteful buying*), pembelian tidak rasional (*non rational buying*).

**Tabel 3. 2 Blueprint Skala Perilaku Konsumtif**

Aspek	Indikator	Nomor Aitem		Jumlah
		Favoreble	Unfavorable	
Pembeian implusive ( <i>impulsive buying</i> )	1. Adanya dorongan untuk melakukan transaksi atau membeli sesuatu dengan segera	1,5,6	3,8	5
	2. Individu kurang mempertimbangkan dampak dari pembelian	7,10	2,4,9	5
Pemborosan ( <i>wasteful buying</i> )	1. Individu suka menghabiskan banyak uang tanpa disadari adanya	12,16,31	14,18,19	6

	kebutuhan yang jelas			
	2. tidak adanya skala prioritas	11,15,17	13,20	5
Pembelian tidak rasional (non rational buying)	1. Individu membeli barang mengutamakan gengsi daripada kebutuhan	22,26	23,29,30	5
	2. Individu membeli barang untuk kesenangan, bukan karena kebutuhan	21,25,27	14,28	5
<b>Total</b>				31

## 2. *Peer Attachment*

Variabel peer attachment diukur menggunakan skala dibuat sendiri oleh peneliti dengan mengacu pada teori Armsden dan Greenberg (1987) yaitu rasa percaya (*trust*), komunikasi (*communication*), dan aliensi (*keterasingan*).

**Tabel 3. 3 Blueprint skala Peer Attachment**

Aspek	Indikator	Nomer Aitem		Jumlah
		Favorabel	unfavorable	
Kepercayaan ( <i>trust</i> )	1. Adanya rasa saling percaya antar teman sebaya	1,5,28	2,6,7	6
	2. Adanya keyakinan bahwa teman sebaya dapat diandalkan	4,8	3,9	4
Komunikasi ( <i>Communication</i> )	1. individu mencari kenyamanan dan kedekatan dalam bentuk nasehat	10,14	12,13,16	5
	2. Komunikasi yang terjalin sangat teratur antar	15,27	11,25	4

	teman sebaya			
Aliensi (Keterasingan)	1. Individu merasa tidak dekat dengan teman sebaya	17,24	20,22	4
	2. Individu merasa tidak nyaman dengan teman sebaya	18,21,26	19,23	5
<b>Total</b>				28

### 3. Kontrol Diri

Variabel kontrol diri diukur menggunakan skala yang dibuat sendiri oleh peneliti dengan mengacu pada teori Averill dan James (1973) yaitu kontrol perilaku, kontrol kognitif, dan kontrol pengambilan keputusan.

**Tabel 3. 1 Blueprint skala Kontrol Diri**

Aspek	Indikator	Nomer Aitem		Jumlah
		Favorable	Unfavorable	
Kontrol perilaku	1. Kemampuan individu dalam mengarahkan ke arah yang positif	1,13,2	19,29	5
	2. Kemampuan individu untuk tidak berbelanja lebih dari kebutuhan	14,25	8,20,7	5
Kontrol kognitif	1. Tidak mudah tergiur oleh promo yang diterima	4,15,27	9,21	5
	2. Kemampuan individu dalam memproses informasi secara jernih	3,26	10,22	4
Kontrol pengambilan keputusan	1. Mempunyai kemandirian dalam	5,17	11,24	4

	menentukan keputusan			
	2. Mempunyai kemampuan untuk memilih tindakan sesuai norma sosial	6,18,28	12,23	5
<b>Total</b>				28

## F. Validitas dan Reliabilitas Data

### 1. Validitas

Validitas mengacu pada sejauh mana suatu alat instrument pengukuran mempunyai ketepatan dalam mengukur apa yang diukurnya. Validitas adalah metrik yang menggambarkan perangkat pengukuran yang digunakan agar sesuai dengan fungsinya dalam praktik (Sugiyono, 2013). Validitas dalam penelitian ini dilakukan dengan uji validitas isi terhadap aitem skala yang digunakan. Menurut (Azwar, 2021) mengatakan bahwa validitas isi adalah validitas yang diuji sebelumnya dan dianalisis dengan pertimbangan yang wajar dan tepat (*expert judgement*). *Expert judgement* yang menguji validitas isi skala perilaku konsumtif, skala *peer attachment*, dan skala kontrol diri. Tiga puluh mahasiswa UIN Walisongo Semarang yang memiliki kriteria serupa dengan topik pada penelitian ini juga mengikuti uji validitas isi pada instrument pengukuran yang digunakan. Hal yang dilakukan untuk memeriksa keterbacaan item skala. Penelitian ini menggunakan uji validitas dengan bantuan SPSS 27 dengan memenuhi kriteria sebuah butir skala dianggap valid apabila nilai koefisien validitas  $\geq 0,3$  dan sebaliknya apabila nilai koefisien validitas yang

dihasilkan  $\leq 0,3$  maka aitem skala yang digunakan tidak valid (Azwar, 2021).

## 2. Reliabilitas

Menurut (Sugiyono, 2019), reliabilitas adalah alat ukur yang dapat digunakan berulang kali untuk menghitung suatu objek atau kehendak dan menghasilkan hasil data yang sama. Pengukuran dengan menggunakan alat ukur yang reliabel akan mendapatkan data yang reliabilitas tinggi juga (Azwar, 2014). Reliabilitas dalam penelitian ini diukur menggunakan *Cronbach Alpha* dengan bantuan SPSS 27, untuk melihat skor yang didapat dalam *Cronbach Alpha*. Nilai koefisien reliabilitas alat ukur dikatakan baik jika berkisar antara 0,00 hingga 1,00 jika mendekati 1,00 maka tingkat reliabilitas dapat dikatakan tinggi. Akan tetapi, jika semakin mendekati angka nol maka dapat dikatakan tingkat reliabilitasnya rendah (Azwar, 1999). Skala dalam penelitian ini dianggap reliabel jika angka koefisien reliabilitas  $> 0,6$  sebaliknya jika angka koefisien reliabilitas yang didapatkan  $< 0,6$  maka dapat dinyatakan tidak reliabel.

## G. Hasil Uji Coba Alat Ukur

### 1. Validitas Alat Ukur

Berdasarkan hasil uji coba alat ukur yang dilaksanakan pada 25-2 september 2024 dengan menggunakan aitem sejumlah 87 secara keseluruhan skala perilaku konsumtif, skala *peer attachment*, skala kontrol diri. Responden berjumlah 30 mahasiswa angkatan 2019-2023 UIN Sunan Kalijaga dan UIN Siber Syekh Nurjati Cirebon. Berikut merupakan hasil dari uji coba alat ukur masing-masing variabel:

#### a. Skala perilaku konsumtif

Skala perilaku konsumtif yang digunakan pada uji coba berjumlah 31 aitem, berdasarkan dari nilai *correlated item-total correlation*. Aitem yang dinyatakan valid yakni 29 aitem dan yang gugur adalah 2 aitem. Aitem-aitem yang gugur pada skala perilaku

konsumtif ini yaitu aitem nomor 12 dan 30. Berikut merupakan hasil dari uji coba dan *blueprint* skala perilaku konsumtif yang akan digunakan pada penelitian ini:

**Tabel 3. 2 Hasil Uji coba Skala Perilaku Konsumtif**

Aspek	Indikator	Nomor Aitem		Jumlah
		Favoreble	Unfavorable	
Pembeian implusive (impulsive buying)	1. Adanya dorongan untuk melakukan transaksi atau membeli sesuatu dengan segera	1,5,6	3,8	5
	2. Individu kurang mempertimbangkan dampak dari pembelian	7,10	2,4,9	5
Pemborosan (wasteful buying)	1. Individu suka menghabiskan banyak uang tanpa disadari adanya kebutuhan yang jelas	12*,16,31	14,18,19	6
	2. tidak adanya skala prioritas	11,15,17	13,20	5

Pembelian tidak rasional (non rational buying)	1. Individu membeli barang mengutamakan gengsi daripada kebutuhan	22,26	23,29,30*	5
	2. Individu membeli barang untuk kesenangan, bukan karena kebutuhan	21,25,27	14,28	5
<b>Total</b>				31

Keterangan: tanda (\*) merupakan aitem yang gugur

b. Skala *Peer Attachment*

Skala peer attachment yang digunakan pada uji coba berjumlah 28 aitem, berdasarkan dari nilai *corrected item-total correlation*. Aitem yang dinyatakan valid yakni 20 aitem dan yang gugur adalah 8 aitem. Aitem-aitem yang gugur pada skala peer attachment ini yaitu aitem nomor 1, 7, 8, 9, 13, 14, 16 dan 22. Berikut merupakan hasil uji coba dan blueprint skala peer attachment yang akan digunakan pada penelitian ini:

**Tabel 3. 3 Hasil Uji coba Skala *Peer Attachment***

Aspek	Indikator	Nomer Aitem		Jumlah
		Favorabel	unfavorable	
Kepercayaan ( <i>trust</i> )	1. Adanya rasa saling percaya antar teman sebaya	1*,5,28	2,6,7*	6
	2. Adanya keyakinan bahwa teman sebaya dapat diandalkan	4,8*	3,9*	4
Komunikasi ( <i>Communication</i> )	1. individu mencari kenyamanan dan kedekatan dalam bentuk nasehat	10,14*	12,13*,16*	5
	2. Komunikasi yang terjalin sangat teratur antar teman sebaya	15,27	11,25	4

Aliensi (Keterasingan)	1. Individu merasa tidak dekat dengan teman sebaya	17,24	20,22*	4
	2. Individu merasa tidak nyaman dengan lingkungan sekitarnya	18,21,26	19,23	5
<b>Total</b>				28

Keterangan: tanda (\*) merupakan aitem yang gugur

c. Skala Kontrol Diri

Skala kontrol diri yang digunakan pada uji coba berjumlah 28 aitem, berdasarkan dari nilai *corrected item-total correlation*. Aitem yang dinyatakan valid yakni 19 aitem dan yang gugur adalah 9 aitem. Aitem-aitem yang gugur pada skala kontrol diri ini yaitu aitem nomor 5, 8, 9, 10, 12, 16, 19, 21, 25. Berikut merupakan hasil uji coba dan *blueprint skala* kontrol diri yang akan digunakan pada penelitian ini:

**Tabel 3. 4 Hasil Uji Coba Skala Kontrol Diri**

Aspek	Indikator	Nomer Aitem		Jumlah
		Favorable	Unfavorable	
Kontrol perilaku	1. Kemampuan individu dalam mengarahkan ke arah yang positif	1,13,2	19*,16*	5
	2. Kemampuan individu dalam mengontrol perilaku untuk memenuhi kebutuhannya	14,25*	8*,20,7	5
Kontrol kognitif	1. Kemampuan individu dalam mengambil keputusan	4,15,27	9*,21*	5
	2. Kemampuan individu dalam memproses informasi secara jernih	3,26	10*,22	4
	1. Mempunyai kemandirian	5*,17	11,24	4

Kontrol pengambilan keputusan	dalam menentukan keputusan			
	2. Mempunyai kemampuan untuk memilih tindakan sesuai norma sosial	6,18,28	12*,23	5
<b>Total</b>				28

Keterangan: tanda (\*) merupakan aitem yang gugur

## 2. Reliabilitas Alata Ukur

### a. Tabel Perolehan Reliabilitas Perilaku Konsumtif

**Tabel 3. 5 Reliabilitas skala perilaku konsumtif**

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.926	31

Berdasarkan uji reliabilitas yang telah dilakukan oleh peneliti, *Cronbach's Alpha* pada skala perilaku konsumtif sebelum uji coba 0,926.

**Tabel 3. 6 Reliabilitas Skala Perilaku Konsumtif Sesudah Uji Coba**

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.930	29

Berdasarkan uji reliabilitas yang telah dilakukan oleh peneliti, *Cronbach's Alpha* yang didapatkan pada skala perilaku konsumtif sesudah uji coba 0,930 dapat dinyatakan reliabel karena skor koefisien *Cronbach's Alpha* > 0,6

b. Tabel Perolehan Reliabilitas *Peer Attachment*

**Tabel 3. 7 Reliabilitas Skala *Peer Attachment***

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.870	28

Berdasarkan uji reliabilitas yang telah dilakukan oleh peneliti, *Cronbach's Alpha* pada skala *peer attachment* sebelum uji coba 0,870.

**Tabel 3. 8 Reliabilitas Skala *Peer Attachment* Sesudah Uji Coba**

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.887	20

Berdasarkan uji coba reliabilitas yang telah dilakukan oleh peneliti, *Cronbach's Alpha* yang didapatkan pada skala *peer attachment* sesudah uji coba 0,887 dapat dinyatakan reliabel karena skor koefisien *Cronbach's Alpha* > 0,6.

c. Tabel Perolehan Reliabilitas Kontrol Diri

**Tabel 3. 9 Reliabilitas Skala Kontrol Diri**

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.808	28

Berdasarkan uji reliabilitas yang telah dilakukan oleh peneliti, *Cronbach's Alpha* pada skala kontrol diri sebelum uji coba 0,808.

**Tabel 3. 10 Reliabilitas Skala Kontrol Diri Sesudah Di Uji**

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.859	19

Berdasarkan uji reliabilitas yang telah dilakukan oleh peneliti, *Cronbach's Alpha* yang didapatkan pada skala kontrol diri sesudah uji coba 0,859 dapat dinyatakan reliabel karena skor koefisien *Cronbach's Alpha*  $> 0,6$ .

## H. Teknik Analisi Data

### 1. Uji Asumsi

#### a. Uji Normalitas

Uji asumsi digunakan untuk mengetahui apakah nilai residual terdistribusi normal atau tidak. Uji normalitas data dalam penelitian ini menggunakan uji Kolmogorov-Smirnov melalui aplikasi SPSS. Dalam uji ini apabila nilai  $\text{sig.} < 0,05$  maka data tidak terdistribusi dengan normal, namun jika nilai  $\text{sig.} > 0,05$  maka data terdistribusi dengan normal (Priyanto, 2010).

#### b. Uji Linieritas

Uji linieritas digunakan untuk mengetahui apakah variabel independen dan variabel dependen memiliki hubungan yang linier atau tidak (Siregar, 2012). Uji linieritas dapat dilakukan melalui SPSS 27 dengan menggunakan teknik *Test For Linearity* dengan kriteria *Deviation from Linearity*. Variabel independen dan variabel dependen dikatakan memiliki hubungan linier, jika nilai signifikansi pada linieritas  $> 0,05$  maka dapat disimpulkan terdapat hubungan yang linier.

#### c. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas digunakan untuk mengetahui apakah terdapat hubungan antara variabel bebas dan variabel terikat. Uji ini

diperlukan untuk mengetahui apakah terdapat penyimpangan dari asumsi multikolinearitas konvensional, yaitu apakah terdapat hubungan linier antara variabel independen dalam model regresi. Untuk mendeteksi uji multikolinearitas dalam suatu model regresi dapat dilakukan dengan melihat nilai *Tolerance* dan *Inflation Factor* (VIF). Apabila nilai VIF > 10,00 berarti variabel gejala multikolinearitas, namun jika nilai VIF < 10,00 berarti variabel tidak bergejala multikolinearitas (Gani & Amalia, 2018).

## **2. Uji hipotesis**

Uji hipotesis yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan teknik analisis regresi linier berganda. Analisis regresi linier berganda merupakan metode yang digunakan untuk mengetahui pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Analisis regresi linier berganda pada penelitian ini dilakukan dengan menggunakan aplikasi SPSS 27. Tingkat signifikansi < 0,05 menunjukkan bahwa hipotesis yang diajukan diterima, sedangkan nilai signifikansi > 0,05 menunjukkan bahwa hipotesis yang diajukan ditolak (Priyanto, 2010).

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Hasil Penelitian

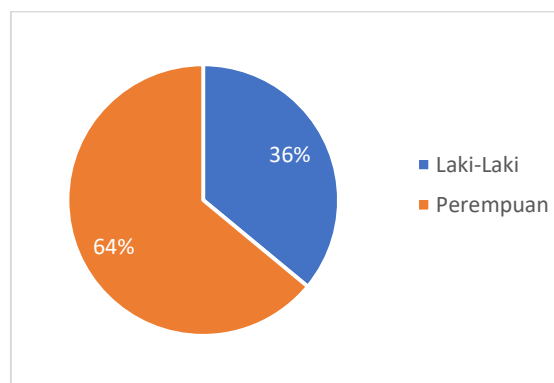
##### 1. Deskripsi Subjek Penelitian

Subjek dalam penelitian ini merupakan mahasiswa aktif di Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang. Penelitian ini dilaksanakan pada tanggal 03 September – 01 Oktober . Populasi mahasiswa aktif di Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang berjumlah 21.960 dan sampel berjumlah 344 mahasiswa yang dihitung berdasarkan tabel Isaac dan Michael dengan rentan kesalahan 5%. Deskripsi data variabel perilaku konsumtif, *peer attachment* dan kontrol diri diperoleh menggunakan SPSS 27 *for windows*. Berdasarkan skala yang telah disebar, didapatkan data dengan kategorisasi sebagai berikut:

##### a. Berdasarkan Jenis Kelamin

Berdasarkan golongan jenis kelamin, berikut persentase dari pengisian subjek penelitian:

**Gambar 4. 1 Data Responden berdasarkan jenis kelamin**



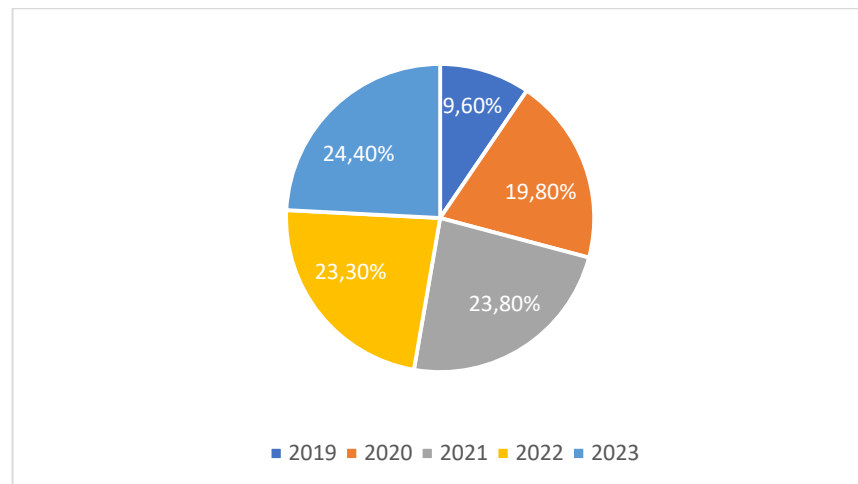
Berdasarkan grafik diatas menunjukkan bahwa persentase jumlah responden perempuan dalam sampel penelitian ini sebesar 64% atau berjumlah 220, sedangkan jumlah responden laki-laki

sebesar 36% atau berjumlah 124. Jadi dapat disimpulkan total keseluruhan responden berjumlah 344 orang.

b. Berdasarkan angkatan

Berdasarkan golongan angkatan, berikut persentase dari pengisian subjek penelitian:

**Gambar 4. 2 Data Responden Berdasarkan Angkatan**



Berdasarkan grafik diatas, diketahui bahwa persentase jumlah subjek berdasarkan angkatan 2019 sebanyak 9,6% atau berjumlah 33 responden, angkatan 2020 sebanyak 18,9% atau berjumlah 65 responden, angkatan 2021 sebanyak 23,8% atau berjumlah 82 responden, angkatan 2022 sebanyak 23,3% atau berjumlah 80 responden, angkatan 2023 sebanyak 24,4% atau berjumlah 84 orang.

## 2. Deskripsi Data Penelitian

Tujuan dari deskripsi penelitian adalah untuk memberikan gambaran data pada setiap variabel. Data penelitian kemudian diolah dengan menggunakan bantuan program SPSS 27 for windows. Deskripsi data dijelaskan melalui hasil nilai tertinggi (*maksimum*), nilai terendah (*minimum*), nilai rata-rata (*mean*), dan simpang baku (*standart deviasi*):

**Tabel 4. 1 Hasil Analisis Deskriptif**

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Perilaku konsumtif	344	41	110	81.32	17.574
Peer attachment	344	36	80	59.47	8.250
Kontrol diri	344	34	73	51.87	9.292
Valid N (listwise)	344				

Berdasarkan tabel diatas, dapat diketahui skor masing-masing variabel. Variabel perilaku konsumtif memiliki skor minimal 41, skor maksimal 110, skor rata-rata 81,32 dan standar deviasi 17,574. Variabel *peer attachment* memiliki skor minimal 36, skor maksimal 80 skor rata-rata 59,47 dan standar deviasi 8,250. Variabel kontrol diri memiliki skor minimal 34, skor maksimal 73, rata-rata 51,87 dan standar deviasi 9,292.

Penentuan kategori yang dilakukan yaitu dengan cara menghitung skor rata-rata dan standar deviasi pada setiap variabel yang dibagi menjadi tiga kategorisasi yaitu rendah, sedang, dan tinggi. Berikut merupakan hasil dari perhitungan kategorisasi:

- a. Kategorisasi Variabel Perilaku Konsumtif

**Tabel 4. 2 Rumus Interval Variabel Perilaku Konsumtif**

Rumus Interval	Rentang nilai	Kategorisasi
$X < M - 1SD$	$X < 63$	Rendah
$M - 1SD \leq X < M + 1SD$	63-98	Sedang
$M + 1SD \leq X$	$\geq 98$	Tinggi

Dilihat dari tabel diatas, dari skala perilaku konsumtif pada mahasiswa UIN Walisongo Semarang dinyatakan memiliki tingkat perilaku konsumtif yang rendah apabila skor kurang dari

63, dinyatakan memiliki tingkat perilaku konsumtif yang sedang apabila berada 63-98, dan dinyatakan tinggi apabila skor yang diperoleh lebih besar dari sama dengan 98. Berikut merupakan hasil yang diperoleh dari skala perhitungan pada subjek penelitian:

**Tabel 4. 3 Tabel Kategorisasi Variabel Perilaku Konsumtif**

Kategorisasi					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Rendah	56	16.3	16.3	16.3
	Sedang	181	52.6	52.6	68.9
	Tinggi	107	31.1	31.1	100.0
	Total	344	100.0	100.0	

Berdasarkan perolehan data yang telah dihitung, dapat diketahui bahwa terdapat 56 mahasiswa UIN Walisongo atau sekitar 16,3% memiliki tingkat perilaku konsumtif pada kategori rendah, 181 mahasiswa UIN Walisongo atau sekitar 52,6% memiliki tingkat perilaku konsumtif pada kategori sedang, dan 107 mahasiswa UIN Walisongo atau sekitar 31,1% memiliki tingkat perilaku konsumtif pada kategori tinggi. Dapat disimpulkan bahwa pada penelitian ini subjek rata-rata memiliki tingkat perilaku konsumtif yang sedang.

b. Kategorisasi Variabel *Peer Attachment*

**Tabel 4. 4 Rumus Interval Variabel *Peer Attachment***

Rumus Interval	Rentang nilai	Kategorisasi
$X < M - 1SD$	$X < 51$	Rendah
$M - 1SD \leq X < M + 1SD$	51-67	Sedang
$M + 1SD \leq X$	$\geq 67$	Tinggi

Dilihat dari tabel diatas, dari skala *peer attachment* pada mahasiswa UIN Walisongo Semarang dinyatakan memiliki tingkat *peer attachment* yang rendah apabila skor kurang dari 51, dinyatakan memiliki tingkat *peer attachment* yang sedang apabila berada 51-67, dan dinyatakan tinggi apabila skor yang diperoleh lebih besar dari sama dengan 67. Berikut merupakan hasil yang diperoleh dari skala perhitungan pada subjek penelitian:

**Tabel 4. 5 Kategorisasi Variabel *Peer Attachment***

<b>Kategorisasi</b>					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Rendah	44	12.8	12.8	12.8
	Sedang	195	56.7	56.7	69.5
	Tinggi	105	30.5	30.5	100.0
	Total	344	100.0	100.0	

Berdasarkan perolehan data yang telah dihitung, dapat diketahui bahwa terdapat 44 mahasiswa UIN Walisongo atau sekitar 12,8% memiliki tingkat *peer attachment* pada kategori rendah, 195 mahasiswa UIN Walisongo atau sekitar 56,7% memiliki tingkat *peer attachment* pada kategori sedang, dan 105 mahasiswa UIN Walisongo atau sekitar 30,5% memiliki tingkat *peer attachment* pada kategori tinggi. Dapat disimpulkan bahwa pada penelitian ini subjek rata-rata memiliki tingkat *peer attachment* yang sedang.

c. Kategorisasi Variabel Kontrol Diri

**Tabel 4. 6 Rumus Interval Variabel Kontrol Diri**

<b>Rumus Interval</b>	<b>Rentang nilai</b>	<b>Kategorisasi</b>
$X < M - 1SD$	$X < 48$	Rendah
$M - 1SD \leq X < M + 1SD$	48-61	Sedang
$M + 1SD \leq X$	$\geq 61$	Tinggi

Dilihat dari tabel diatas, dari skala kontrol diri pada mahasiswa UIN Walisongo Semarang dinyatakan memiliki tingkat kontrol diri yang rendah apabila skor kurang dari 48, dinyatakan memiliki tingkat kontrol diri yang sedang apabila berada 48-61, dan dinyatakan tinggi apabila skor yang diperoleh lebih besar dari sama dengan 61. Berikut merupakan hasil yang diperoleh dari skala perhitungan pada subjek penelitian:

**Tabel 4. 7 Kategorisasi Variabel Kontrol Diri**

<b>Kategorisasi</b>					
		Frequenc y	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Rendah	140	40.7	40.7	40.7
	Sedang	109	31.7	31.7	72.4
	Tinggi	95	27.6	27.6	100.0
	Total	344	100.0	100.0	

Berdasarkan perolehan data yang telah dihitung, dapat diketahui bahwa terdapat 140 mahasiswa UIN Walisongo atau sekitar 40,7% memiliki tingkat kontrol diri pada kategori rendah, 109 mahasiswa UIN Walisongo atau sekitar 31,7% memiliki tingkat kontrol diri pada kategori sedang, dan 95 mahasiswa UIN Walisongo atau sekitar 27,6% memiliki tingkat kontrol diri pada kategori tinggi. Dapat disimpulkan bahwa pada penelitian ini subjek rata-rata memiliki tingkat kontrol diri yang rendah.

## B. Hasil Uji Asumsi Klasik

### 1. Uji Normalitas

Uji normalitas harus memiliki persebaran yang normal, apabila penyebaran data mengalami ketidaknormalan maka data tidak mampu mencerminkan populasi. Uji normalitas akan menggunakan uji Kolmogorov-smirnov dibantu dengan alat perangkat lunak SPSS *for windows*. Signifikan data normal memiliki angka probabilitas  $> 0,05$  sedangkan signifikan data tidak normal memiliki angka probabilitas  $< 0,05$ .

**Tabel 4. 8 Hasil Uji Normalitas**

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		344
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	19.08021176
Most Extreme Differences	Absolute	.042
	Positive	.035
	Negative	-.042
Test Statistic		.042
Asymp. Sig. (2-tailed) <sup>c</sup>		.200 <sup>d</sup>
a. Test distribution is Normal.		
b. Calculated from data.		
c. Lilliefors Significance Correction.		
d. This is a lower bound of the true significance.		

Berdasarkan tabel diatas, yang diperoleh dari uji normalitas Kolmogorov Smirnov sebesar 0,200 signifikansinya. Maka dapat dikatakan data tersebut memiliki distribusi normal karena lebih besar dari 0,05.

## 2. Uji linieritas

Pengujian linieritas dalam penelitian ini dengan bantuan *software SPSS 27 for windows* dengan teknik *test for linearity* pada masing-masing variabel. Hasil uji linearitas dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 4. 9 Hasil Uji linearitas *Peer Attachment* dan Perilaku Konsumtif**

ANOVA Table							
			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Perilaku konsumtif * Peer attachment	Between Groups	(Combined)	19200.875	30	640.029	1.733	.012
		Linearity	4883.772	1	4883.772	13.227	.000
		Deviation from Linearity	14317.102	29	493.693	1.337	.120
	Within Groups		115572.521	313	369.241		
	Total		134773.395	343			

Perolehan data yang dapat membuktikan bahwa nilai signifikansi uji linearitas *peer attachment* terhadap perilaku konsumtif terdapat hubungan yang linier karena menghasilkan 0,120 > 0,05.

**Tabel 4. 10 Hasil Uji Linearitas Kontrol Diri dan Perilaku Konsumtif**

ANOVA Table							
			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Perilaku konsumtif * Kontrol diri	Between Groups	(Combined)	17262.622	25	690.505	1.869	.008
		Linearity	4457.338	1	4457.338	12.062	.001
		Deviation from Linearity	12805.285	24	533.554	1.444	.084
	Within Groups		117510.773	318	369.531		
	Total		134773.395	343			

Perolehan data yang dapat membuktikan bahwa nilai signifikansi uji linearitas kontrol diri terhadap perilaku konsumtif terdapat hubungan yang linier karena menghasilkan  $0,084 > 0,05$ .

### 3. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas dilakukan menggunakan bantuan *software SPSS 25 for windows*. Hasil uji multikolinearitas dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 4. 11 Hasil Uji Multikolinearitas**

Coefficients <sup>a</sup>			
Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	Peer attachment	.452	2.215
	Kontrol diri	.452	2.215

a. Dependent Variable: Perilaku konsumtif

Berdasarkan data diatas, skor pada uji multikolinearitas membuktikan tidak terdapat gejala multikolinearitas antara *peer attachment* dengan kontrol diri karena skor VIF  $2.215 < 10$  dan *tolerance*  $0,452 > 0,10$ .

## B. Hasil Uji Hipotesis

Pengujian hipotesis dalam penelitian ini menggunakan bantuan *software SPSS 27 for windows* dengan teknik regresi linear berganda. Adapun teknik regresi linear berganda meliputi:

### 1. Uji Hipotesis Secara Parsial

#### a. Hipotesis pertama

Hipotesis pertama pada penelitian ini terdapat pengaruh *peer attachment* (X1) terhadap perilaku konsumtif (Y) terhadap mahasiswa UIN Walisongo Semarang.

**Tabel 4. 12 Model Persamaan Regresi *Peer Attachment* Terhadap Perilaku Konsumtif**

Coefficients <sup>a</sup>						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	43.837	6.606		6.636	.000
	Peer attachment	.630	.110	.296	5.729	.000
a. Dependent Variable: Perilaku konsumtif						

**Tabel 4. 13 Predikator *peer attachment* terhadap perilaku konsumtif**

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.296 <sup>a</sup>	.088	.085	16.812
a. Predictors: (Constant), Peer attachment				

Berdasarkan *output* SPSS diatas, diperoleh nilai signifikan sebesar  $0,000 < 0,05$ . Nilai *R Square* yang didapat berjumlah 0,088 atau 8,8% yang artinya variabel *peer attachment* sebesar 8,8% dan sisanya 91,2 % dipengaruhi faktor lain yang tidak masuk dalam penelitian ini. Maka dapat disimpulkan bahwa hipotesis pertama (H1) diterima yaitu terdapat pengaruh *peer attachment* (X1) terhadap perilaku konsumtif (Y) pada mahasiswa UIN Walisongo Semarang.

b. Hipotesis Kedua

Hipotesis kedua pada penelitian ini yaitu terdapat pengaruh kontrol diri (X2) terhadap perilaku konsumtif (Y) pada mahasiswa UIN Walisongo Semarang.

**Tabel 4. 14 Model Persamaan Kontrol Diri Terhadap Perilaku Konsumtif**

Coefficients <sup>a</sup>						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	125.197	4.641		26.977	.000
	Kontrol Diri	-.847	.088	-.461	-9.613	.000
a. Dependent Variable: Perilaku Konsumtif						

**Tabel 4. 15 Predikator kontrol diri dan perilaku konsumtif**

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.461 <sup>a</sup>	.213	.210	15.616
a. Predictors: (Constant), Kontrol Diri				

Berdasarkan output SPSS diatas diperoleh nilai signifikan sebesar  $0,000 < 0,05$ . Nilai *R Square* yang didapat berjumlah 0,213 atau 21,3% yang artinya variabel kontrol diri sebesar 21,3% dan sisanya 78,7% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak masuk dalam penelitian ini. Artinya bahwa hipotesis kedua (H2) diterima yaitu terdapat pengaruh kontrol diri (X2) terhadap perilaku konsumtif (Y) pada mahasiswa UIN Walisongo Semarang.

2. Uji Regresi Secara Simultan

**Tabel 4. 16 Persamaan Regresi Berganda**

ANOVA <sup>a</sup>						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	28280.113	2	14140.057	62.090	.000 <sup>b</sup>
	Residual	77657.070	341	227.733		
	Total	105937.183	343			
a. Dependent Variable: Perilaku konsumtif						
b. Predictors: (Constant), Peer attachment, Kontrol diri						

**Tabel 4. 17 Predikator *peer attachment* dan kontrol diri terhadap perilaku konsumtif**

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.517 <sup>a</sup>	.267	.263	15.091
a. Predictors: (Constant), Peer attachment, Kontrol diri				

Berdasarkan tabel diatas, diperoleh nilai signifikan sebesar  $0,000 < 0,05$  yang artinya hipotesis ketiga secara simultan diterima dengan R Square sebesar 0,267 atau 26,7%. Maka dapat disimpulkan bahwa *peer attachment* dan kontrol diri berpengaruh terhadap perilaku konsumtif sebesar 26,7 % sedangkan 73,3 % dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak masuk dalam penelitian ini. Hal tersebut menunjukkan bahwa hipotesis ketiga (H3) diterima yaitu terdapat pengaruh *peer attachment* (X1) dan kontrol diri (X2) terhadap perilaku konsumtif (Y) pada mahasiswa UIN Walisongo Semarang.

### C. Pembahasan

Penelitian ini dilakukan dengan 344 Mahasiswa UIN Walisongo Semarang Tahun 2019-2023 yang berjudul pengaruh *peer attachment* dan kontrol diri terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa UIN Walisongo Semarang. Terdapat tiga pokok pembahasan dalam penelitian ini yang pertama yaitu pengaruh *peer attachment* (X1) terhadap perilaku konsumtif (Y), yang kedua pengaruh kontrol diri (X2) terhadap perilaku konsumtif (Y), dan yang ketiga pengaruh *peer attachment* dan kontrol diri terhadap perilaku konsumtif. Dapat diketahui skor yang diperoleh dari variabel perilaku konsumtif (Y) pada mahasiswa UIN Walisongo

Semarang dalam kategori rendah memiliki presentase sebesar 16,3%, lalu untuk kategori sedang sebesar 52,6% dan kategori tinggi sebesar 31,1%. Untuk variabel *peer attachment* (X1) memiliki presentase sebesar 12,8% untuk kategori rendah, 56,7% untuk kategori sedang, dan 30,5% untuk kategori tinggi. Sedangkan untuk variabel kontrol diri (X2) memiliki presentase sebesar 40,7 untuk kategori rendah, 31,7% untuk kategori sedang, dan 27,6% untuk kategori tinggi.

### **1. Pengaruh *peer attachment* terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa UIN Walisongo Semarang**

Berdasarkan analisis deskriptif penelitian ini, terdapat 44 (12,8%) mahasiswa UIN Walisongo Semarang memiliki tingkat *peer attachment* pada kategori rendah, 195 (56,7%) mahasiswa UIN Walisongo tingkat *peer attachment* pada kategori sedang, dan 105 (30,5%) mahasiswa UIN Walisongo memiliki tingkat *peer attachment* pada kategorisasi tinggi. Menurut data tersebut dapat disimpulkan bahwa sebagian besar subjek memiliki tingkat *peer attachment* yang sedang. Sedangkan dalam pengujian hipotesis pertama dalam penelitian ini memperoleh skor signifikan  $0,000 < 0,05$  yang artinya terdapat pengaruh yang signifikan *peer attachment* terhadap perilaku konsumtif mahasiswa UIN Walisongo. Nilai R Square yang didapatkan berjumlah 0,088 atau 8,8% yang artinya variabel independen *peer attachment* sebesar 8,8% dan 91,2% sisanya dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini. Berdasarkan hasil tersebut, menunjukkan bahwa semakin tinggi *peer attachment* maka semakin tinggi pula tingkat perilaku konsumtif mahasiswa UIN Walisongo.

Berdasarkan persamaan regresi diketahui bahwa nilai  $\beta_1 = 0,630$  nilai koefisien regresi menunjukkan sebesar 0,630 atau 63,% yang artinya jika variabel *peer attachment* mengalami peningkatan sebesar satu satuan maka nilai dari perilaku konsumtif mahasiswa akan

mengalami peningkatan sebesar 0,630. Nilai koefisien tersebut bernilai positif yang artinya jika variabel *peer attachment* mengalami peningkatan maka variabel perilaku konsumtif juga akan mengalami peningkatan.

*Peer attachment* merupakan suatu hubungan atau relasi yang tercipta antara sekelompok individu yang memiliki usia yang sama dan dapat menumbuhkan perasaan antara satu dengan yang lain. Mahasiswa dengan tingkat *peer attachment* yang tinggi akan menjalin komunikasi yang baik dengan teman sebayanya. Di sisi lain, jika teman sebaya membantu siswa untuk mengembangkan pemahaman yang lebih mendalam tentang diri mereka sendiri. Oleh karena itu, kedua belah pihak saling mencari nasihat dan mengungkapkan permasalahan, perasaan dan pengalamannya agar dapat memahami dan menerima keadaan serta menghargai perasaan satu sama lain. Hal ini sejalan dengan penelitian Santoso (2009) yang mengatakan bahwa *peer attachment* adalah kelompok sebaya yang sukses ketika anggotanya mampu berinteraksi.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Drifanda dan Ragaan (2018) mengatakan bahwa *peer attachment* mempengaruhi perilaku konsumtif, seperti bertanya kepada teman sebaya tentang produk jika individu hanya sedikit tahu tentang produk, sering mencari informasi dari teman sebaya tentang produk sebelum membelinya, dan mencoba berperilaku dengan cara yang memungkinkan untuk menyesuaikan diri dengan teman sebayanya.

Individu yang memiliki *peer attachment* yang tinggi juga berarti memiliki aspek-aspek *peer attachment* yang tinggi, adapun aspek *peer attachment* menurut armsden dan greenberg yang pertama adalah rasa percaya yaitu berkaitan dengan rasa aman dan percaya terhadap orang lain, serta orang yang terhubung dengannya adalah orang yang peka, empati, dan selalu ada untuknya, kemudian aspek

yang kedua adalah komunikasi yaitu berkaitan dengan komunikasi yang intens dan menciptakan hubungan emosional yang kuat antara individu dengan orang terdekatnya, dan yang terakhir adalah Alienasi atau keterasingan yaitu berkaitan dengan perasaan tidak nyaman karena diabaikan atau ditolak.

Aspek-aspek tersebut dapat mendukung untuk mencegah terjadinya perilaku konsumtif, karena jika individu memiliki komunikasi yang intens dan mampu mengatasi aspek resiko serta segala bentuk interaksi yang kuat, perasaan ditolak oleh kelompok teman sebaya, dan perasaan tidak nyaman dan lain sebagainya maka individu tersebut cenderung akan mampu menghadapi segala kesulitan dalam kelompok teman sebaya, sehingga perilaku konsumtif individu menjadi rendah.

Hal ini diperkuat oleh penelitian Paywala (2022) yang menemukan bahwa *peer attachment* memengaruhi perilaku konsumtif mahasiswa bisnis Universitas Negeri Malang. Hal ini menunjukkan bahwa semakin intens interaksi teman sebaya, semakin efektif dan efisien perilaku konsumtifnya. Salah satu faktor utama yang mempengaruhi perilaku konsumtif mahasiswa adalah kedekatan teman sebaya, kelekatan teman sebaya perilaku ini didasarkan pada interaksi individu itu sendiri

## **2. Pengaruh kontrol diri terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa UIN Walisongo**

Berdasarkan analisis deskriptif penelitian ini, terdapat 140 (40,7%) mahasiswa UIN Walisongo memiliki tingkat kontrol diri pada kategori rendah, 109 (31,7%) mahasiswa UIN Walisongo memiliki tingkat kontrol diri pada kategori sedang, dan 95 (27,6%) mahasiswa UIN Walisongo memiliki tingkat kontrol diri pada kategori tinggi. Menurut data tersebut dapat disimpulkan bahwa sebagian besar subjek memiliki tingkat kontrol diri yang rendah. Sedangkan dalam pengujian hipotesis kedua dalam penelitian ini

memperoleh skor signifikansi  $0,000 < 0,05$  yang memiliki arti bahwa terdapat pengaruh yang signifikan kontrol diri terhadap terhadap perilaku konsumtif mahasiswa UIN Walisongo Semarang. Nilai R Square yang didapatkan berjumlah 0,213 atau 21,3% yang artinya variabel independen kontrol diri sebesar 21,3% dan sisanya 78,7% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini. Sementara pada mahasiswa UIN Walisongo tingkat kontrol diri berada pada kategori rendah, sehingga semakin rendah kontrol diri yang mereka miliki maka akan semakin tinggi tingkat perilaku konsumtif pada mahasiswa UIN Walisongo.

Berdasarkan persamaan regresi dapat diketahui bahwa nilai  $\beta_2 = -0,847$  atau -84,7% yang berarti jika variabel kontrol diri mengalami peningkatan sebesar satu satuan maka nilai dari perilaku konsumtif mahasiswa akan mengalami penurunan sebesar -0,847. Nilai koefisien tersebut bernilai negatif yang artinya jika variabel kontrol diri mengalami peningkatan maka variabel perilaku konsumtif akan mengalami penurunan.

Hasil penelitian ini diperkuat dengan penelitian yang dilakukan oleh Dzihan (2022) yang menyatakan bahwa kontrol diri mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap perilaku konsumtif, dengan kata lain, semakin tinggi kontrol diri maka akan semakin rendah pula perilaku konsumtif, dan sebaliknya semakin rendah kontrol diri maka akan semakin tinggi pula perilaku konsumtifnya. Hal tersebut harus dimiliki oleh semua individu agar dapat mengendalikan dirinya sendiri dari perilaku yang berlebihan.

Hasil penelitian ini diperkuat dengan penelitian yang dilakukan oleh Damayanti (2014) yang berpendapat bahwa individu yang memiliki kontrol diri rendah maka akan mudah sekali untuk berperilaku konsumtif dan cenderung membeli produk yang tidak memiliki manfaat sama sekali sehingga membuat individu memiliki perilaku konsumtif secara berlebihan. Menurut penelitian Chita,

David dan Pali (2015) peran kontrol diri memainkan peran penting dalam membentuk tingkah laku remaja. Remaja yang memiliki kontrol diri yang baik akan lebih mampu memperhatikan cara yang tepat untuk berperilaku dalam berbagai situasi yang mereka hadapi. Dengan demikian, mereka dapat menghindari perilaku konsumtif karena mereka memiliki kontrol diri yang lebih baik.

### **3. Pengaruh *peer attachment* dan kontrol diri terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa di UIN Walisongo Semarang**

Dalam pengujian hipotesis ketiga dalam penelitian ini memperoleh skor signifikansi  $0,000 < 0,05$ . Nilai R Square yang didapat berjumlah 0,267 atau 26,7% yang artinya variabel independen *peer attachment* dan kontrol diri sebesar 26,7% dan sisanya 73,3% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak masuk dalam penelitian ini. Yang memiliki arti bahwa terdapat pengaruh *peer attachment* dan kontrol diri terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa UIN Walisongo Semarang. Hal tersebut bahwa semakin tinggi tingkat *peer attachment* dan semakin rendah kontrol diri maka akan semakin tinggi pula tingkat perilaku konsumtif mahasiswa UIN Walisongo Semarang.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sebagian besar mahasiswa UIN Walisongo Semarang yakni sebanyak 52,6% memiliki tingkat perilaku konsumtif pada kategori sedang, sekitar 56,7% memiliki tingkat *peer attachment* pada kategori sedang, dan sekitar 40,7% memiliki tingkat kontrol diri pada kategori rendah. Hal tersebut menunjukkan bahwa mahasiswa UIN Walisongo Semarang memiliki *peer attachment* dan kontrol diri yang cukup hal tersebut dapat berpengaruh terhadap tingkat perilaku konsumtif yang cukup pula, sehingga mahasiswa UIN Walisongo Semarang mampu berinteraksi secara intensif dengan teman sebaya dan tidak mampu untuk mengontrol dirinya sendiri. Apabila mahasiswa UIN Walisongo

Semarang memiliki *peer attachment* atau kelekatan teman sebaya yang tinggi, maka semakin tinggi tingkat perilaku konsumtif sehingga mampu berperilaku konsumtif. Sebaliknya, jika mahasiswa UIN Walisongo Semarang memiliki *peer attachment* yang rendah, maka akan semakin rendah pula tingkat perilaku konsumtif pada mahasiswa UIN Walisongo. Begitupun pada kontrol diri yang tinggi akan menimbulkan kecenderungan memiliki tingkat perilaku konsumtif yang rendah. Sebaliknya, semakin rendah tingkat kontrol diri yang dimiliki maka akan semakin tinggi pula tingkat perilaku konsumtif pada mahasiswa UIN Walisongo Semarang.

Individu yang memiliki kontrol diri rendah tidak mampu mengontrol emosinya, tidak mampu mencegah atau menghindari kejadian yang tidak diinginkan, dan mungkin membuat keputusan berdasarkan emosi sesaat. Sebaliknya, ketika individu memiliki kontrol diri yang kuat mampu bertindak rasional meskipun dihadapkan pada stimulus seperti produk perawatan pada kulit Munandar (2001).

Penelitian ini diperkuat oleh (Anggraini, 2019) dengan judul, pengaruh kontrol diri terhadap perilaku konsumtif *online shopping* pada wanita usia dewasa awal. Dari hasil yang telah diperoleh, terdapat sebanyak 201 (77,3%) responden memiliki tingkat kontrol diri yang rendah. Selanjutnya untuk variabel perilaku konsumtif terdapat sebanyak 36 (13,8%) responden memiliki tingkat perilaku konsumtif yang tinggi dan 224 (86,2%) responden memiliki tingkat perilaku konsumtif yang rendah. Dilihat dari hasil yang diperoleh melalui pengujian hipotesis menggunakan analisis regresi menunjukkan bahwa hipotesis nol ( $H_0$ ) ditolak dan hipotesis alternatif ( $H_a$ ) diterima, hasil ini dapat dikatakan bahwa terdapat pengaruh negatif signifikan antara kontrol diri terhadap perilaku konsumtif *online shopping* pada wanita dewasa awal. Variabel kontrol diri dapat memengaruhi perilaku konsumtif *online shopping* pada

wanita dewasa awal sebesar 16,5% dan 83,8% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Penelitian ini sejalan dengan yang dilakukan oleh Annafila dan Zuhroh (2022) yang berjudul pengaruh kontrol diri terhadap perilaku konsumtif online shopping bagi mahasiswa. Dari hasil yang telah diperoleh, terdapat sebanyak  $F$  hitung  $91,498 > F$  tabel  $3,93$ . Maka  $H_0$  tidak dapat diterima sehingga  $H_a$  disetujui maka interpretasi antar variabel saling berpengaruh. Pengaruhnya secara negatif yang mana jika tingginya tingkat kontrol diri pada mahasiswa maka lebih rendah tingkat perilaku konsumtif, begitupun sebaliknya. Semakin rendah kontrol diri maka tingkat perilaku konsumtif semakin tinggi yang dialami mahasiswa program studi psikologi Unira.

Menurut Rahmasari (2021) mengatakan bahwa pergaulan antara teman sebaya lebih mempunyai pengaruh yang besar dalam berpakaian, kegemaran dan juga dalam kegiatan sosial lainnya. Saat bersosialisasi, sebagian orang selalu menghadapi penolakan atau penerimaan dari orang-orang di sekitarnya, terkadang seseorang bersedia melakukan hal yang berbeda agar dapat diterima oleh anggota kelompoknya, seperti mengajak teman lain membeli produk.

Hasil penelitian ini sejalan dengan yang dilakukan oleh Khafida dan Hadiyati (2020) bahwasanya semakin tinggi tingkat konformitas teman sebaya, semakin tinggi perilaku konsumtif dan sebaliknya, semakin rendah tingkat konformitas teman sebaya, semakin rendah perilaku konsumtif. Pengaruh ini didasarkan pada keinginan untuk diterima dan disukai di lingkungan sosial serta ketakutan akan penolakan. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa tingkat *peer attachment* atau kelekatan teman sebaya yang tinggi semakin tinggi tingkat perilaku konsumtif dan sebaliknya jika *peer attachment* rendah semakin rendah tingkat perilaku konsumtif yang dimiliki individu termasuk juga pada kontrol diri, kontrol diri yang tinggi akan semakin rendah tingkat perilaku konsumtif. Sebaliknya

jika kontrol diri rendah maka akan semakin tinggi tingkat perilaku konsumtif pada individu.

Menurut Murasmutia (2015) faktor lain yang dapat mempengaruhi perilaku konsumtif pada mahasiswa yaitu kepercayaan diri. Dalam penelitian yang dilakukan Murasmutia (2015) mengenai hubungan antara perilaku konsumtif dengan kepercayaan diri pada mahasiswa. Salah satu upaya dalam mencegah terjadinya perilaku konsumtif adalah dengan menurunkan tingkat *peer attachment*, *peer attachment* yang rendah dapat membuat individu merasa tidak percaya terhadap kelompok teman sebayanya sehingga tidak rentan mengalami perilaku konsumtif yang berlebihan.

Mahasiswa di UIN Walisongo Semarang merupakan kampus negeri yang berbasis islam dan dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor seperti beradaptasi dengan lingkungan kampus, pembelajaran baru, dan juga proses sosialisai. Mahasiswa biasanya mengalami transisi dari lingkungan sekolah ke jenjang perguruan tinggi, oleh karena itu penting bagi mereka untuk menyesuaikan diri dengan tuntunan akademik dan sosial baru. Hal tersebut dapat melibatkan perubahan dalam kebiasaan belajar, membangun jejaring sosial. Mahasiswa pada tahap ini rentan terhadap faktor lingkungan seperti perubahan gaya hidup, termasuk juga penampilan fisik, dan selalu mengikuti trend yang ada.

Pada masa dewasa awal merupakan masa perkembangan individu yang berlangsung antara 18-25 tahun. Dewasa awal, merupakan usia ketika perkembangan fisik mencapai puncaknya. Secara kognitif, individu mulai dapat berfikir interpretatif. Tahap usia dewasa awal juga merupakan masa ketika individu mulai membuat keputusan-keputusan secara mandiri berkaitan dengan permasalahan keuangan, pendidikan atau pekerjaan dan hubungan dengan orang lain (Santrock, 2003). Perilaku konsumtif yaitu, pertama orang yang mudah terbujuk rayuan penjual. Kedua, punya perasaan tidak enak

pada penjual. Orang yang ketika masuk ke toko dan tidak membeli sesuatu memiliki perasaan yang tidak enak pada penjual, apalagi jika sampai mencoba dan bertanya-tanya tentang barang dan kemudian tidak jadi membeli. Ketiga, orang yang suka terbur-buru, hal tersebut akan membuat seseorang tergesa-gesa dalam menentukan pilihan barang yang akan dibelinya. Individu akan membeli barang karena keinginan sesaat dan tidak memiliki banyak pertimbangan (Widyaningrum, 2016).

Penelitian ini telah dilakukan dan disusun sesuai dengan prosedur ilmiah yang berlaku, tetapi tidak terlepas dari keterbatasan. Dikarenakan penyebaran skala penelitian dilakukan secara daring dan luring, sehingga kendala yang didapat ketika daring yakni tidak dapat observasi secara langsung. Adapun kelebihan dalam penelitian ini diantaranya adalah variabel dalam penelitian ini belum pernah diujikan secara simultan, sehingga penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi terbaru khususnya dalam penelitian mengenai perilaku konsumtif mahasiswa. Adapun kelemahan dalam penelitian ini adalah responden tidak mengetahui sisi psikologisnya. Selain itu, variabel yang digunakan dalam penelitian ini tidak mencakup semua komponen yang dapat mempengaruhi perilaku konsumtif mahasiswa UIN Walisongo.

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dari uji hipotesis pada penelitian ini maka dapat diambil kesimpulan bahwa:

1. Uji hipotesis pertama (H1), hasil yang didapatkan yaitu terdapat pengaruh yang signifikan *peer attachment* terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa UIN Walisongo Semarang. Semakin tinggi tingkat *peer attachment*, maka akan semakin tinggi tingkat perilaku konsumtif pada mahasiswa UIN Walisongo Semarang.
2. Uji hipotesis kedua (H2), hasil yang didapatkan yaitu terdapat pengaruh yang signifikan kontrol diri terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa UIN Walisongo Semarang. Semakin rendah tingkat kontrol diri, maka akan semakin tinggi tingkat perilaku konsumtif pada mahasiswa UIN Walisongo Semarang.
3. Uji hipotesis ketiga (H3), hasil yang didapatkan yaitu terdapat pengaruh yang signifikan *peer attachment* dan kontrol diri terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa UIN Walisongo Semarang. Semakin tinggi tingkat *peer attachment* dan semakin rendah kontrol diri, maka akan semakin tinggi tingkat perilaku konsumtif pada mahasiswa UIN Walisongo Semarang.

#### B. Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilaksanakan, peneliti berusaha memberikan saran kepada pihak-pihak sebagai berikut:

1. Mahasiswa tahun 2019-2023

Berdasarkan hasil analisis diskriptif, tingkat perilaku konsumtif yang diperoleh berada pada kategori sedang cenderung rendah, sehingga diharapkan agar lebih mampu meningkatkan *peer attachment* dan kontrol diri dan faktor-faktor lain yang dapat mempengaruhi perilaku

konsumtif. Penelitian ini juga diharapkan mampu memberi gambaran mengenai tingkat perilaku konsumtif mahasiswa UIN Walisongo Semarang.

2. Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang

Diharapkan mampu mengetahui tingkat perilaku konsumtif yang dirasakan oleh mahasiswa tahun 2019-2023, dikarenakan dapat menimbulkan hal yang negatif bagi mahasiswa. Penelitian ini juga diharapkan mampu memberi gambaran mengenai tingkat perilaku konsumtif pada mahasiswa di UIN Walisongo Semarang.

3. Peneliti selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya yang berkeinginan menjadikan penelitian ini sebagai referensi terhadap variabel perilaku konsumtif, kontrol diri dan *peer attachment*, dapat menambahkan faktor lain yang memengaruhi perilaku konsumtif, seperti gaya hidup, kepribadian, kelas sosial, serta proses belajar dan lain sebagainya. Selain itu, skala penelitian dilakukan secara daring dan luring, sehingga adanya kendala yang didapat ketika daring yaitu tidak dapat diobservasi secara langsung. Oleh karena itu, perlu adanya teknik pengumpulan data secara luring agar penelitian ini lebih akurat.

## DAFTAR PUSTAKA

- Aksari, a. A. (2015). Perilaku konsumtif dalam membeli barang online shop pada mahasiswa di kota Surakarta. *Skripsi Universitas Muhammadiyah Surakarta*, 8, 274–282.
- Alamanda, y. (2018). Pengaruh harga diri dan gaya hidup terhadap perilaku konsumtif. *Psikoborneo: jurnal ilmiah psikologi*, 6(2), 273–279. <https://doi.org/10.30872/psikoborneo.v6i2.4570>
- Amalia, i. (2019). *Pengaruh kontrol diri terhadap perilaku konsumtif pada penggemar k-pop dewasa awal*. Universitas Negeri Jakarta.
- Anggraini, i. (2019). Pengaruh kontrol diri terhadap perilaku konsumtif online shopping pada wanita usia dewasa awal. *Universitas Negeri Jakarta*, 1–154.
- Anggreini, r., & mariyanti, s. (2014). Hubungan antara kontrol diri dan perilaku konsumtif mahasiswi universitas esa unggul. *Jurnal psikologi esa unggul*, 12(01), 126664.
- Arifani, a. . (2018). Peer attachment dan student engagement pada siswa sma. *Psikologi*, 1(1), 14.
- Armsden, g. C., & greenberg, m. T. (1987). The inventory of parent and peer attachment: individual differences and their relationship to psychological well-being in adolescence. *Journal of youth and adolescence*, 16(5), 427–454.
- Averill, j. R. (1973). Personal control over aversive stimuli and its relationship to stress. *Psychological bulletin*, 80(4), 286–303. <https://doi.org/10.1037/h0034845>
- Azwar, s. (2021). *Metode penelitian psikologi edisi ii cetakan iv*. Yogyakarta: *pustaka belajar*.
- Azwar, saifuddin. (1999). *Penyusunan skala psikologi, pustaka pelajar*. Yogyakarta.
- Azwar, saifuddin. (2014). *Metode penelitian*, Yogyakarta: *pustaka pelajar*, 2012.

*Reliabilitas dan validitas edisi, 4.*

- Baradja, a. (2005). Psikologi perkembangan: tahapan-tahapan dan aspek-aspeknya. *Jakarta: studia pres.*
- Baumeister, r. F. (2013). Self-control, fluctuating willpower, and forensic practice. *The journal of forensic practice, 15(2)*, 85–96.
- Calhoun, j. F., & acocella, j. R. (1995). Psikologi tentang penyesuaian dan hubungan kemanusiaan. *Semarang: Ikip Semarang.*
- Chita, r. C. M., david, l., & pali, c. (2015). Hubungan antara self-control dengan perilaku konsumtif online shopping produk fashion pada mahasiswa fakultas kedokteran universitas sam ratulangi angkatan 2011. *Jurnal e-biomedik, 3(1)*. <https://doi.org/10.35790/ebm.3.1.2015.7124>
- Damayanti, t. A. (2014). Hubungan antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif memberi pakaian diskon pada mahasiswi fakultas hukum universitas sriwijaya palembang. *Fakultas Psikologi Universitas Bina Darma Palembang, 90–100.*
- Dewi, n., rusdarti, r., & sunarto, s. (2017). Pengaruh lingkungan keluarga, teman sebaya, pengendalian diri dan literasi keuangan terhadap perilaku konsumtif mahasiswa. *Journal of economic education, 6(1)*, 29–35.
- Dian fitri, a. (2019). Penerapan strategi pengelolaan diri (self-management) untuk mengurangi perilaku konsumtif pada siswa kelas x-11 sman 15 Surabaya. *Unesa journal mahasiswa bimbingan dan konseling, 1(1)*, 26–36.
- Drifanda, v., & ragaan, k. (2018). Pengaruh literasi ekonomi dan teman sebaya terhadap perilaku konsumsi mahasiswa pendidikan ekonomi Universitas PGRI Semarang. *Jurnal ilmiah pendidikan ekonomi, 3(1)*, 3.
- Dzihan, f. A. (2022). *Pengaruh kontrol diri terhadap perilaku konsumtif belanja online produk kecantikan pada mahaisiswi.* 31–32.
- 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.*

- Fariad, l. (2012). *Hubungan antara kontrol diri dan kecemasan menghadapi masa pembebasan pada narapidana di lembaga pemasyarakatan wirogunan Yogyakarta.*
- Fatmawati, f. (2020). Motivasi masyarakat kota makassar melakukan transaksi melalui e-commerce. *Laa maisyir: jurnal ekonomi islam, 74–85.*
- Fazri, w. (2022). *Hubungan antara kelekatan teman sebaya dengan perilaku konsumtif pada siswa kelas xi di sma al-isiqamah pasaman barat.* Universitas Putra Indonesia" Yptk" Padang.
- Fitriani, w., & hastuti, d. (2016). Pengaruh kelekatan remaja dengan ibu, ayah dan teman sebaya terhadap kenakalan remaja di lembaga pembinaan khusus anak (lpka) kelas ii bandung. *Jurnal ilmu keluarga dan konsumen, 9(3), 206–217.* <https://doi.org/10.24156/jikk.2016.9.3.206>
- Fitriyani, n., widodo, p. B., & fauziah, n. (2013). Hubungan antara konformitas dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa di genuk indah semarang. *Jurnal psikologi undip, 12, (1), 55–68.* <https://doi.org/https://doi.org/10.14710/jpu.12.1.1-14>
- Gani, i., & amalia, s. (2018). *Alat analisis data edisi revisi. Yogyakarta: penerbit andi.*
- Ghufron, m. N., & risnawati, r. S. (2010). *Teori-teori psikologi, cetakan i. Yogyakarta: ar ruzz media group.*
- Griffin, d., & bartholomew, k. (1994). Models of the self and other: fundamental dimensions underlying measures of adult attachment. *Journal of personality and social psychology, 67(3), 430–445.* <https://doi.org/10.1037/0022-3514.67.3.430>
- Gurnita, w. N., & suwarti, s. (2013). Studi deskriptif kuantitatif tentang pola kelekatan remaja dengan teman sebaya pada peserta didik di sltp negeri 1 ayah,

kebumen. *Psycho idea*, 11(2).

Haryani, i., & herwanto, j. (2015). Hubungan konformitas dan kontrol diri dengan perilaku konsumtif terhadap produk kosmetik pada mahasiswi. *Jurnal psikologi uin sultan syarif kasim riauf*, 11(1), 5–6. <https://ejournal.uin-suska.ac.id/index.php/psikologi/article/view/1555>

Heldi, h. (2009). Pola konsumsi masyarakat post-modern (suatu telaah perilaku konsumtif dalam masyarakat post-modern). *Al-iqtishad: jurnal ilmu ekonomi syariah*, 1(1).

Heni, s. A. (2013). Hubungan antara kontrol diri dan syukur dengan perilaku konsumtif pada remaja sma it abu bakar yogyakarta. *Empathy jurnal fakultas psikologi*, 2(1), 1–15.

Hidayah, n., & bowo, p. A. (2019). Pengaruh uang saku, locus of control, dan lingkungan teman sebaya terhadap perilaku konsumtif. *Economic education analysis journal*, 7(3), 1025–1039. <https://doi.org/10.15294/eeaj.v7i3.28337>

Hurlock, e. B. (2009). Psikologi perkembangan: suatu perkembangan sepanjang rentang kehidupan. *Jakarta: Erlangga*.

Husnia annafila, f., & zuhroh, l. (2022). Pengaruh kontrol diri terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa universitas islam raden rahmat malang. *Psikodinamika - jurnal literasi psikologi*, 2(1), 20–27. <https://doi.org/10.36636/psikodinamika.v2i1.894>

Irmasari, d. (2010). Dampak positif dan negatif dari perilaku konsumtif. *Ringkasan skripsi*.

Isnawati, e., & kurniawan, r. Y. (2021). Pengaruh literasi ekonomi dan kelompok teman sebaya terhadap perilaku konsumtif mahasiswa melalui gaya hidup sebagai variabel mediasi. *Jurnal Pendidikan Ekonomi*, 14(1), 2021.

Khafida, a. A., & hadiyati, f. N. R. (2020). Hubungan antara koformitas teman sebaya dengan perilaku konsumtif pembelian skincare di marketplace pada

- remaja putri sma n 1 kendal. *Jurnal empati*, 8(3), 588–592.
- Kotler, p., haider, d., & rein, i. (1993). There's no place like our place! The marketing of cities, regions, and nations. *The futurist*, 27(6), 14.
- Kurnia illahi, s. P., & akmal, s. Z. (2018). Hubungan kelekatan dengan teman sebaya dan kecerdasan emosi pada remaja yang tinggal di panti asuhan. *Psikohumaniora: jurnal penelitian psikologi*, 2(2), 171. <https://doi.org/10.21580/pjpp.v2i2.1854>
- Kurniawan, h., titisemita, a., handayani, s., susanti, e., & fenia, s. Z. (2021). Hubungan antara kelekatan teman sebaya dengan stress akademik pada siswa kelas xii jurusan mipa di sman x padang. *Jurnal ekonomika dan bisnis*, 1(3), 91–99.
- Lestari, d. A., & satwika, y. W. (2018). Hubungan antara peer attachment dengan regulasi emosi pada siswa kelas viii di smpn 28 surabaya. *Character: jurnal penelitian psikologi*, 5(2), 1–6.
- Lina, l., & rosyid, h. F. (1997). Perilaku konsumtif berdasarkan locus of control pada remaja putri. *Psikologika: jurnal pemikiran dan penelitian psikologi*, 2(4), 5–14.
- Maharani, p., & hendrastomo, g. (2022). Fenomena beauty vlogger pada perilaku konsumtif di kalangan mahasiswi Yogyakarta. *Dimensia: Jurnal Kajian Sosiologi*, 11(2), 1–15.
- Mayasari, h. S., & indrawati, e. S. (2023). Hubungan antara konformitas teman sebaya dengan perilaku konsumtif membeli kosmetik pada mahasiswi fakultas psikologi universitas diponegoro angkatan 2019. *Jurnal empati*, 12(4), 326–329. <https://doi.org/10.14710/empati.2023.28677>
- Munandar, a. S. (2001). *Psikologi industri dan organisasi*.
- Murasmutia, a., hardjajani, t., & nugroho, a. A. (2015). Hubungan antara citra tubuh dan kepercayaan diri dengan perilaku konsumtif terhadap pakaian pada

mahasiswi fakultas hukum universitas sebelas maret surakarta. *Jurnal ilmiah psikologi candrajiwa*, 4.  
Candrajiwa.psikologi.fk.uns.ac.id/index.php/candrajiwa/article/download/114/105

Neufeld, g., & maté, g. (2004). Hold onto your kids: why parents need to matter more than peers. *Tofonto" random house*.

Nuriyyatiningrum, n. A. H., zikrinawati, k., lestari, p., & madita, r. (2023). Quality of life of college students: the effects of state anxiety and academic stress with self-control as a mediator. *Psikohumaniora*, 8(1), 87–102.  
<https://doi.org/10.21580/pjpp.v8i1.14733>

Papalia, d. E., & feldman, r. D. (2014). Experience human development (terj. Fitriana wuri herarti). *Jakarta: salemba humanika*.

Paywala, r. J., sunaryanto, s., & utomo, s. H. (2022). Literasi ekonomi, rasionalitas ekonomi, dan kelompok teman sebaya terhadap perilaku konsumtif. *Jambura economic education journal*, 4(1), 16–22.

Priyanto, d. (2010). Paham analisa statistik dengan spss. *Yogyakarta. Medikom*.

Rachmawati, a. L. (2019). Analisis pengaruh e-commerce terhadap perilaku konsumtif mahasiswa (studi kasus pada mahasiswa di prodi manajemen universitas tidar). *Journal of march" management research"*, 1(1), 24–28.

Rahmasari, r. (2021). *Hubungan antara penerimaan sebaya dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa fakultas ekonomi di universitas islam riau*. Universitas Islam Riau.

Rasyid, m. (2013). *Hubungan antara peer attachment dengan regulasi emosi remaja yang menjadi siswa di boarding school sma negeri 10 Samarinda*. Universitas Airlangga.

Sahir, s. H. (2021). *Metodologi penelitian*. Penerbit KBM Indonesia.

Santoso, s. (2009). *Dinamika kelompok; edisi revisi cetakan ke iii*. *Jakarta: bumi*

*aksara.*

- Santrock, John W. (2003). *Adolescence: perkembangan remaja*.
- Santrock, John W. (2011). *Life-span development perkembangan masa-hidup*, jilid 1, terj. *Benedictine Wisdyasinta, Jakarta, Erlangga*.
- Silvia, M. R., Sandri, R., & Sera, D. C. (2023). Perilaku konsumtif pada remaja pengguna TikTok Shop ditinjau dari kelekatan teman sebaya. *Seminar nasional sistem informasi (senasif)*, 7, 4067–4075.
- Siregar, S. (2012). *Statistik parametrik untuk penilaian kuantitatif: dilengkapi perbandingan perhitungan manual dan SPSS*. Jakarta: Kencana.
- Siyoto, S., & Sodik, M. A. (2015). *Dasar metodologi penelitian*. Literasi media publishing.
- Solichah, N., & Dewi, D. K. (2019). Hubungan antara konformitas dengan perilaku konsumtif terhadap produk fashion pada mahasiswa. *Jurnal psikologi*, 6(3), 1–8.
- Sriyanti, I. (2013). *Psikologi belajar*. Yogyakarta: Ombak, 187.
- Sugiyono, D. (2013). *Metode penelitian pendidikan pendekatan kuantitatif, kualitatif dan R&D*.
- Sugiyono, P. D. (2019). *Metode penelitian kuantitatif kualitatif dan R&D* (M. Dr. Ir. Sutopo, S. Pd. Alfabeta, cv).
- Sumantri, H. (2015). *Metodologi penelitian kesehatan*. Prenada media.
- Sumarwan, A. N. (2015). *Pengaruh komunikasi pemasaran terhadap minat nasabah tabungan IB masalah di Bank Jabar Banten Syariah*. Fakultas Syariah (UNISBA).
- Suminar, E., & Meiyuntari, T. (2015). Konsep diri, konformitas dan perilaku konsumtif pada remaja. *Persona: jurnal psikologi Indonesia*, 4(02).
- Susanto, A. (2018). *Bimbingan dan konseling di sekolah: konsep, teori, dan aplikasinya*. Kencana.

- Syahrir, m. (2023). *Perilaku konsumtif mahasiswa bidikmisi prodi sosiologi fakultas ilmu sosial dan ilmu politik universitas hasanuddin= consumptive behavior of bidikmisi students in the sociology study program faculty of social sciences and political science hasanuddin univ.* Universitas Hasanuddin.
- Syaiful, i. A., & sari, a. V. K. (2017). Faktor-faktor yang memengaruhi perilaku konsumen dalam bertransaksi di media sosial. *Psikohumaniora: jurnal penelitian psikologi*, 1(1), 95. <https://doi.org/10.21580/pjpp.v1i1.904>
- Tambunan, r. (2001). Remaja dan perilaku konsumtif. *Jurnal psikologi dan masyarakat*, 4, 5–13.
- Tangney, j. P., boone, a. L., & baumeister, r. F. (2018). High self-control predicts good adjustment, less pathology, better grades, and interpersonal success. In *self-regulation and self-control* (pp. 173–212). Routledge.
- Teori, j. P., negeri, x. I. S. M. A., test, i. S., & kunci, k. (2016). *Perbedaan perilaku konsumtif ditinjau dari tipe kepribadian pada siswa sekolah menengah atas sandra widyaningrum, ni wayan sukmawati puspitadewi program studi psikologi Universitas Negeri Surabaya*. 6(2), 102–106.
- Tiona, d. (2019). *Pengaruh kontrol diri terhadap perilaku konsumtif belanja online mahasiswa*. Universitas Negeri Jakarta.
- Zimmermann, p., maier, m. A., winter, m., & grossmann, k. E. (2001). Attachment and adolescents' emotion regulation during a joint problem-solving task with a friend. *International journal of behavioral development*, 25(4), 331–343.

## DAFTAR LAMPIRAN

### *Lampiran 1 Skala Penelitian Sebelum Uji Coba*

#### **Skala Perilaku Konsumtif**

NO	AITEM	SS	S	TS	STS
1	Saya segera membeli barang di <i>E-commerce</i> karena menginginkannya				
2	Saya tidak mudah tergoda untuk membeli barang atau produk yang saya lihat secara spontan di <i>E-commerce</i>				
3	Barang atau produk tidak harus saya beli saat itu juga				
4	Produk yang saya sukai dan inginkan tidak harus dibeli pada saat itu juga				
5	Saya langsung membeli barang yang terbatas karena takut kehabisan				
6	Setiap membuka aplikasi <i>E-commerce</i> dan tertarik akan sebuah barang maka saya langsung membelinya				
7	Saya membeli barang hanya karena suka modelnya tanpa ada manfaatnya				
8	Walaupun saya menginginkan suatu barang atau produk di <i>E-commerce</i> maka saya bisa menahan untuk tidak membelinya				
9	Saya membeli barang sesuai dengan perencanaan yang matang				
10	Saya akan tetap membeli makanan karena suka, meskipun awalnya tidak berniat untuk membelinya				

11	Saya sering membeli produk atau barang yang diluar daftar belanja saya				
12	Saya sering menggunakan uang untuk membeli barang, makanan dan minuman				
13	Saya tidak harus membeli barang yang sedang promo di online shop				
14	Saya memperhitungkan jumlah uang yang keluar untuk membeli produk atau barang di <i>E-commerce</i>				
15	Meskipun tidak punya uang untuk membeli barang, saya memaksakan meminjam uang kepada teman				
16	Saya membeli barang atau produk yang sama meskipun hanya membedakan warnannya saja				
17	Saya mudah terbujuk oleh teman pada saat membeli barang				
18	Saya tidak suka membeli barang yang tidak dibutuhkan karena dapat menghabiskan uang				
19	Saya lebih mementingkan membeli keperluan daripada pakaian, skincare, makeup, dan tas				
20	Saya lebih mengutamakan menabung dibandingkan membeli barang atau produk yang sedang trend				
21	Saya merasa senang jika membeli barang atau produk meskipun bukan kebutuhan primer				
22	Saya membeli produk <i>fashion</i> dan makeup bermerek di <i>online shop</i> agar tidak dianggap tertinggal				
23	Saya merasa <i>trend</i> bukanlah segalanya, sehingga saya tidak				

	perlu membeli barang yang sedang <i>trend</i> di <i>online shop</i>				
24	Saya hanya membeli barang atau produk di <i>online shop</i> berdasarkan kebutuhan				
25	Saya senang membeli barang yang sedang <i>trend</i> saat ini di <i>online shop</i>				
26	Saya bangga ketika bisa <i>checkout</i> di <i>online shop</i>				
27	Saya membeli barang dengan merek yang berbeda meski sama kegunaanya				
28	Saya membeli barang karena butuh bukan untuk meningkatkan status				
29	Saya tidak peduli jika dianggap ketinggalan zaman karena tidak membeli produk yang sedang <i>trend</i>				
30	Saya percaya diri dengan barang yang saat ini digunakan meskipun tidak bermerek				
31	Ketika uang saku saya habis, saya sesekali meminjam uang dari teman untuk berbelanja				

### **Skala *Peer Attachment***

<b>NO</b>	<b>AITEM</b>	<b>SS</b>	<b>S</b>	<b>TS</b>	<b>STS</b>
1	Saya mempercayai teman-teman				
2	Saya tidak mempercayai teman-teman				
3	Saya merasa teman saya tidak bisa diajak bekerja sama				
4	Teman saya selalu membantu ketika sedang kesulitan				

5	Teman saya mendorong untuk menceritakan masalah atau kesulitan yang dialami				
6	Teman saya tidak mengerti apa yang dialami saat ini				
7	Teman saya tidak peduli jika saya merasa kecewa				
8	Saya yakin teman tidak akan mengkhianati				
9	Teman saya mengkhianati saya				
10	Teman-teman saya cukup mudah untuk diajak berdiskusi				
11	Saya merasa diabaikan oleh teman saya				
12	Saya merasa tidak memiliki teman				
13	Saya merasa teman-teman tidak peduli dengan pendapat saya				
14	Saya sering meminta pendapat teman ketika saya mengambil keputusan				
15	Teman saya cukup mudah untuk diajak berbicara				
16	Saya merasa tidak nyaman dengan teman				
17	Saya merasa dekat dengan teman				
18	Teman-teman menerima saya ada adanya				
19	Saya merasa tidak nyaman dengan orang di sekitar saya				

20	Ketika saya mengajak keluar, teman-teman selalu mencari alasan untuk menolaknya				
21	Saya menganggap teman saya seperti saudara sendiri				
22	Saya merasa tidak dibutuhkan oleh orang disekitar saya				
23	Teman-teman tidak peduli dengan saya				
24	Saya sering bepergian bersama teman-teman				
25	Teman saya tidak mudah untuk diajak berbicara				
26	Teman saya sering menyapa saat berpapasan				
27	Teman saya mendengarkan apa yang saya ceritakan				
28	Teman saya dapat mengetahui jika saya sedang kecewa				

### Skala Kontrol Diri

NO	AITEM	SS	S	TS	STS
1	Saya mampu mengontrol perilaku saat emosi				
2	Saya menggunakan waktu untuk hal-hal yang bermanfaat				
3	Saya mampu memilah informasi yang baik dan buruk				
4	Ketika membeli sesuatu, saya banyak mempertimbangkannya				

5	Saya mengambil keputusan berbelanja berdasarkan diri saya sendiri				
6	Saya berfikir dengan matang saat ingin membeli suatu barang atau produk				
7	Saya langsung membeli apapun yang saya inginkan				
8	Saya tidak memiliki catatan apapun terkait perencanaan sebelumnya				
9	Adanya informasi diskon membuat saya senang dan tergoda untuk membelinya				
10	Saya tidak mampu berfikir jernih terhadap kondisi yang saya alami				
11	Saya mengikuti perkataan teman jika ingin melakukan sesuatu				
12	Saya tidak mempertimbangkan terlebih dahulu saat akan berbelanja				
13	Sebelum bertindak, saya selalu memikirkan kemungkinan yang akan terjadi				
14	Saya datang ke kampus tepat waktu				
15	Saya mampu mengontrol keinginan untuk membeli barang				
16	Saya selalu marah-marah				
17	Ketika membeli produk, saya tidak perlu saran dari teman				
18	Saya yakin dengan keputusan saat berbelanja				
19	Saya menjauhi teman yang memberikan dampak negatif				
20	Saya mengerjakan tugas sesuai yang saya suka, bukan tugas yang penting				

21	Saya kurang memikirkan dampak dari perilaku yang akan saya lakukan				
22	Saya tidak memilih informasi yang saya terima terlebih dahulu				
23	Saya bertindak tanpa memikirkan semua kemungkinan yang akan terjadi				
24	Saya masih membutuhkan pendapat orang lain dalam membeli suatu barang atau produk				
25	Saya memiliki catatan mengenai rancangan pekerjaan yang akan saya kerjakan				
26	Saya tidak langsung mempercayai informasi yang belum pasti				
27	Ketika melakukan sesuatu, saya berusaha hati-hati karena setiap tindakan aka nada balasan yang setimpal				
28	Saya selalu mempertimbangkan terlebih dahulu sebelum berbelanja di <i>E-commerce</i>				

Lampiran 2. Hasil uji validitas dan reliabilitas skala perilaku konsumtif

Item-Total Statistics				
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Y01	63.6000	206.110	.513	.923
Y02	64.8333	209.247	.375	.925
Y03	65.0000	209.862	.454	.924
Y04	65.0000	207.241	.549	.923
Y05	63.9667	207.620	.381	.925
Y06	64.4333	199.495	.737	.920
Y07	64.6667	199.540	.694	.921
Y08	64.7000	203.045	.628	.922

Y09	64.9667	204.654	.603	.922
Y10	64.0000	206.207	.450	.924
Y11	64.1000	205.403	.497	.924
Y12	63.1667	218.282	.022	.928
Y13	64.6000	207.903	.413	.925
Y14	64.7667	203.289	.699	.921
Y15	64.8667	198.602	.665	.921
Y16	64.1333	205.223	.441	.925
Y17	64.4333	201.633	.682	.921
Y18	64.6333	201.482	.734	.921
Y19	64.5000	207.638	.443	.924
Y20	64.7000	201.597	.578	.922
Y21	64.1333	203.154	.560	.923
Y22	64.6333	203.137	.659	.922
Y23	64.8667	203.085	.629	.922
Y24	64.9000	206.369	.509	.923
Y25	64.5000	204.672	.542	.923
Y26	63.8667	204.464	.495	.924
Y27	64.2000	208.372	.360	.926
Y28	65.0000	210.138	.333	.926
Y29	64.9333	203.651	.753	.921
Y30	64.7667	213.702	.164	.928
Y31	65.1333	208.671	.464	.924

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.926	31

*Lampiran 3. Hasil Uji Validitas Dan Reliabilitas Peer Attachment*

Item-Total Statistics				
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X01	80.5000	102.741	.280	.869
X02	80.9000	101.403	.344	.868
X03	80.9000	99.748	.379	.867

X04	80.5333	99.292	.476	.864
X05	80.7333	99.168	.454	.865
X06	81.2667	96.892	.565	.861
X07	80.8000	102.097	.254	.870
X08	81.0333	102.447	.199	.873
X09	80.6667	103.540	.175	.872
X10	80.4000	97.214	.607	.861
X11	80.7667	97.702	.507	.863
X12	80.4000	100.317	.462	.865
X13	80.8000	101.752	.294	.869
X14	80.5000	105.638	.094	.872
X15	80.4000	99.628	.515	.864
X16	80.8667	105.637	.029	.878
X17	80.4333	98.806	.546	.863
X18	80.4333	100.116	.539	.864
X19	80.7333	98.823	.403	.866
X20	80.6333	96.999	.650	.860
X21	80.6000	96.386	.631	.860
X22	80.5667	103.909	.147	.873
X23	80.4667	99.361	.564	.863
X24	80.5000	97.155	.541	.862
X25	80.7000	97.803	.642	.861
X26	80.2333	101.771	.438	.866
X27	80.4667	94.464	.735	.857
X28	80.8667	100.189	.305	.870

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.870	28

*Lampiran 4. Hasil Uji Validitas Dan Reliabilitas Skala Kontrol Diri*

Item-Total Statistics				
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted

X01	84.1667	64.075	.562	.796
X02	84.2667	64.064	.606	.796
X03	84.3000	62.493	.584	.793
X04	84.1667	63.040	.545	.795
X05	84.2667	66.478	.160	.809
X06	84.2000	62.717	.586	.793
X07	84.1333	61.154	.677	.789
X08	85.0333	64.171	.265	.806
X09	84.9000	64.783	.179	.812
X10	84.4000	67.145	.117	.810
X11	84.5333	64.120	.362	.801
X12	84.7333	68.340	-.024	.820
X13	84.2000	64.717	.488	.799
X14	84.3000	65.528	.422	.801
X15	84.3333	62.506	.544	.794
X16	84.3333	64.575	.223	.808
X17	84.8333	64.075	.327	.802
X18	84.3667	64.309	.321	.803
X19	85.2333	71.978	-.239	.836
X20	84.4333	65.702	.300	.804
X21	84.7333	64.823	.214	.809
X22	84.3667	64.723	.494	.799
X23	84.5333	62.533	.470	.796
X24	84.4667	62.257	.466	.796
X25	84.4667	64.602	.276	.805
X26	84.2000	63.476	.389	.800
X27	84.0667	62.892	.615	.793
X28	84.3333	62.851	.408	.799

<b>Reliability Statistics</b>	
Cronbach's Alpha	N of Items
.808	28

Lampiran 5. Skala penelitian setelah uji coba

**ALAT UKUR PSIKOLOGIS**



**Disusun oleh:**

**Kiki Ayu Agustin**

**2007016014**

**PROGRAM STUDI PSIKOLOGI**

**FAKULTAS PSIKOLOGI DAN KESEHATAN**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG**

**TAHUN 2024**

## PENGANTAR WAWANCARA

*Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh.*

Perkenalkan saya Kiki Ayu Agustin mahasiswi Psikologi UIN Walisongo Semarang. Saat ini saya sedang membuat instrumen penelitian guna keperluan tugas akhir (skripsi). Mohon kesediaan dan partisipasi saudara/i untuk menjadi responden dalam penelitian ini dengan mengisi skala penelitian berikut ini. Segala identitas yang diminta dan hasil jawaban dari saudara akan dijamin kerahasiaannya, karena data hanya digunakan semata-mata untuk keperluan penelitian.

Baca dan pahami baik-baik tiap butir pernyataan yang ada. Anda diminta untuk mengemukakan apakah pernyataan yang ada sudah sesuai dengan diri anda, dengan memilih opsi pada tiap pernyataan yang sudah disediakan.

### **Keterangan :**

**SS** : Sangat Sesuai

**S** : Sesuai

**TS** : Tidak Sesuai

**STS** : Sangat Tidak Sesuai

Nb : Mohon diisi dengan sejujur jujurnya

~Selamat Mengerjakan~

**Nama/inisial** :

**Usia** :

**Jenis kelamin** :

**Tahun Angkatan** :

### **Skala Pertama**

<b>NO</b>	<b>AITEM</b>	<b>SS</b>	<b>S</b>	<b>TS</b>	<b>STS</b>
1	Saya segera membeli barang di <i>E-commerce</i> karena menginginkannya				

2	Saya tidak mudah tergoda untuk membeli barang atau produk yang saya lihat secara spontan di <i>E-commerce</i>				
3	Barang atau produk tidak harus saya beli saat itu juga				
4	Produk yang saya sukai dan inginkan tidak harus dibeli pada saat itu juga				
5	Saya langsung membeli barang yang terbatas karena takut kehabisan				
6	Setiap membuka aplikasi <i>E-commerce</i> dan tertarik akan sebuah barang maka saya langsung membelinya				
7	Saya membeli barang hanya karena suka modelnya tanpa ada manfaatnya				
8	Walaupun saya menginginkan suatu barang atau produk di <i>E-commerce</i> maka saya bisa menahan untuk tidak membelinya				
9	Saya membeli barang sesuai dengan perencanaan yang matang				
10	Saya akan tetap membeli makanan karena suka, meskipun awalnya tidak berniat untuk membelinya				
11	Saya sering membeli produk atau barang yang diluar daftar belanja saya				
12	Saya tidak harus membeli barang yang sedang promo di online shop				
13	Saya memperhitungkan jumlah uang yang keluar untuk membeli produk atau barang di <i>E-commerce</i>				
14	Meskipun tidak punya uang untuk membeli barang, saya				

	memaksakan meminjam uang kepada teman				
15	Saya emmbeli barang atau produk yang sama meskipun hanya membedakan warnannya saja				
16	Saya mudah terbujuk oleh teman pada saat membeli barang				
17	Saya tidak suka membeli barang yang tidak dibutuhkan karena dapat menghabiskan uang				
18	Saya lebih mementingkan membeli keperluan daripada pakaian, skincare, makeup, dan tas				
19	Saya lebih mengutamakan menabung dibandingkan membeli barang atau produk yang sedang trend				
20	Saya merasa senang jika membeli barang atau produk meskipun bukan kebutuhan primer				
21	Saya membeli produk <i>fashion</i> dan makeup bermerek di <i>online shop</i> agar tidak diaggap tertinggal				
22	Saya merasa <i>trend</i> bukanlah segalanya, sehingga saya tidak perlu membeli barang yang sedang <i>trend</i> di <i>online shop</i>				
23	Saya hanya membeli barang atau produk di <i>online shop</i> berdasarkan kebutuhan				
24	Saya senang membeli barang yang sedang <i>trend</i> saat ini di <i>online shop</i>				
25	Saya bangga ketika bisa <i>checkout</i> di <i>online shop</i>				
26	Saya membeli barang dengan merek yang berbeda meski sama kegunaanya				

27	Saya membeli barang karena butuh bukan untuk meningkatkan status				
28	Saya tidak peduli jika dianggap ketinggalan zaman karena tidak membeli produk yang sedang trend				
29	Ketika uang saku saya habis, saya sesekali meminjam uang dari teman untuk berbelanja				

### Skala Kedua

NO	AIITEM	SS	S	TS	STS
1	Saya tidak mempercayai teman-teman				
2	Saya merasa teman saya tidak bisa diajak bekerja sama				
3	Teman saya selalu membantu ketika sedang kesulitan				
4	Teman saya mendorong untuk menceritakan masalah atau kesulitan yang dialami				
5	Teman saya tidak mengerti apa yang dialami saat ini				
6	Teman-teman saya cukup mudah untuk diajak berdiskusi				
7	Saya merasa diabaikan oleh teman saya				
8	Saya merasa tidak memiliki teman				
9	Teman saya cukup mudah untuk diajak berbicara				
10	Saya merasa dekat dengan teman				
11	Teman-teman menerima saya ada adanya				
12	Saya merasa tidak nyaman dengan orang di sekitar saya				

13	Ketika saya mengajak keluar, teman-teman selalu mencari alasan untuk menolaknya				
14	Saya menganggap teman saya seperti saudara sendiri				
15	Teman-teman tidak peduli dengan saya				
16	Saya sering bepergian bersama teman-teman				
17	Teman saya tidak mudah untuk diajak berbicara				
18	Teman saya sering menyapa saat berpapasan				
19	Teman saya mendengarkan apa yang saya ceritakan				
20	Teman saya dapat mengetahui jika saya sedang kecewa				

### Skala Ketiga

NO	AIITEM	SS	S	TS	STS
1	Saya mampu mengontrol perilaku saat emosi				
2	Saya menggunakan waktu untuk hal-hal yang bermanfaat				
3	Saya mampu memilah informasi yang baik dan buruk				
4	Ketika membeli sesuatu, saya banyak mempertimbangkannya				
5	Saya berfikir dengan matang saat ingin membeli suatu barang atau produk				
6	Saya langsung membeli apapun yang saya inginkan				
7	Saya mengikuti perkataan teman jika ingin melakukan sesuatu				

8	Sebelum bertindak, saya selalu memikirkan kemungkinan yang akan terjadi				
9	Saya datang ke kampus tepat waktu				
10	Saya mampu mengontrol keinginan untuk membeli barang				
11	Ketika membeli produk, saya tidak perlu saran dari teman				
12	Saya yakin dengan keputusan saat berbelanja				
13	Saya mengerjakan tugas sesuai yang saya suka, bukan tugas yang penting				
14	Saya tidak memilih informasi yang saya terima terlebih dahulu				
15	Saya bertindak tanpa memikirkan semua kemungkinan yang akan terjadi				
16	Saya masih membutuhkan pendapat orang lain dalam membeli suatu barang atau produk				
17	Saya tidak langsung mempercayai informasi yang belum pasti				
18	Ketika melakukan sesuatu, saya berusaha hati-hati karena setiap tindakan aka nada balasan yang setimpal				
19	Saya selalu mempertimbangkan terlebih dahulu sebelum berbelanja di <i>E-commerce</i>				

Lampiran 6. Hasil Uji Normalitas SPSS

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		344
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	19.08021176
Most Extreme Differences	Absolute	.042
	Positive	.035
	Negative	-.042
Test Statistic		.042
Asymp. Sig. (2-tailed) <sup>c</sup>		.200 <sup>d</sup>
a. Test distribution is Normal.		
b. Calculated from data.		
c. Lilliefors Significance Correction.		
d. This is a lower bound of the true significance.		

Lampiran 7. Hasil Uji Lineritas SPSS

**Hasil Uji Linearitas Peer Attachment dan Perilaku Konsumtif**

ANOVA Table							
			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Perilaku konsumtif * Peer attachment	Between Groups	(Combined)	19200.875	30	640.029	1.733	.012
		Linearity	4883.772	1	4883.772	13.227	.000
		Deviation from Linearity	14317.102	29	493.693	1.337	.120
	Within Groups		115572.521	313	369.241		
	Total		134773.395	343			

### Hasil Uji Linearitas Kontrol Diri dan Perilaku Konsumtif

ANOVA Table							
			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Perilaku konsumtif * Kontrol diri	Between Groups	(Combined)	17262.622	25	690.505	1.869	.008
		Linearity	4457.338	1	4457.338	12.062	.001
		Deviation from Linearity	12805.285	24	533.554	1.444	.084
	Within Groups		117510.773	318	369.531		
	Total		134773.395	343			

### Lampiran 8. Hasil uji multikolinearitas SPSS

Coefficients <sup>a</sup>			
Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	(Constant)		
	Peer attachment	.452	2.215
	Kontrol diri	.452	2.215

a. Dependent Variable: Perilaku konsumtif

### Lampiran 9. Hasil Uji Deskriptif

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Perilaku konsumtif	344	41	110	81.32	17.574
Peer attachment	344	36	80	59.47	8.250
Kontrol diri	344	34	73	51.87	9.292
Valid N (listwise)	344				

Lampiran 10. Hasil Uji Regresi Linier Berganda SPSS

**Uji F**

**Persamaan Regresi Berganda**

ANOVA <sup>a</sup>						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	28280.113	2	14140.057	62.090	.000 <sup>b</sup>
	Residual	77657.070	341	227.733		
	Total	105937.183	343			
a. Dependent Variable: Perilaku Konsumtif						
b. Predictors: (Constant), Kontrol Diri, Peer Attachment						

**Prediktor *Peer Attachment* Dan Kontrol Diri Terhadap Perilaku Konsumtif**

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.517 <sup>a</sup>	.267	.263	15.091
a. Predictors: (Constant), Kontrol Diri, Peer Attachment				

**Uji T**

**Model Persamaan Regresi Peer Attachment Terhadap Perilaku Konsumtif**

Coefficients <sup>a</sup>						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	43.837	6.606		6.636	.000
	Peer Attachment	.630	.110	.296	5.729	.000
a. Dependent Variable: Perilaku Konsumtif						

### Predictor *Peer Attachment* Dan Perilaku Konsumtif

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.296 <sup>a</sup>	.088	.085	16.812

a. Predictors: (Constant), Peer Attachment

### Mode Persamaan Regresi Kontrol Diri Terhadap Perilaku Konsumtif

Coefficients <sup>a</sup>						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	125.197	4.641		26.977	.000
	Kontrol Diri	-.847	.088	-.461	-9.613	.000

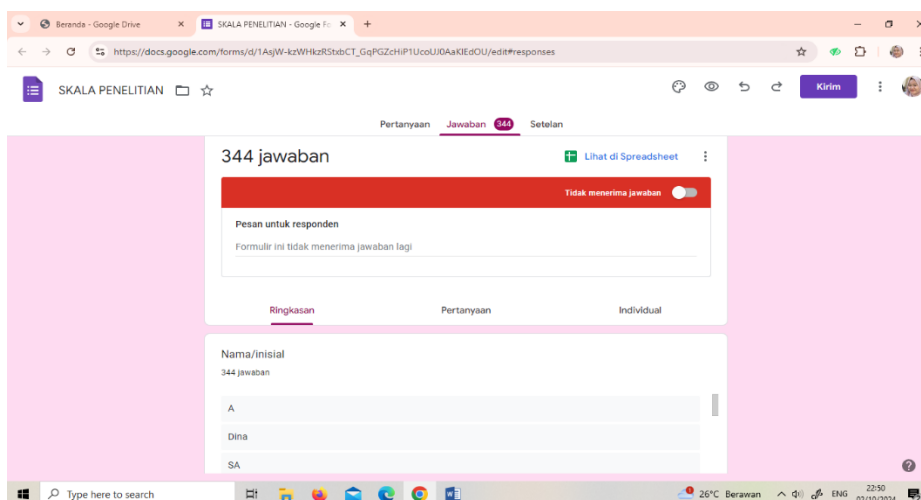
a. Dependent Variable: Perilaku Konsumtif

### Prediktor Kontrol Diri Dan Perilaku Konsumtif

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.461 <sup>a</sup>	.213	.210	15.616

a. Predictors: (Constant), Kontrol Diri

### Lampiran 11. Bukti Penelitian



*Lampiran 12. Daftar Riwayat Hidup*

**DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

**A. Identitas Diri**

Nama : Kiki Ayu Agustin  
Tempat, tanggal lahir : Indramayu, 20 Agustus 2003  
Jenis kelamin : Perempuan  
Agama : Islam  
Kewarganegaraan : Indonesia  
Alamat : Blok Jembatan 1 RT.16, RW.04, Desa Gadel Kec.  
Tukdana, Kab. Indramayu  
No. HP : 081221006612  
E-mail : [kikiayuagustin08@gmail.com](mailto:kikiayuagustin08@gmail.com)  
Nama Ayah : Tarmin  
Nama Ibu : Tasmi

**B. Riwayat Pendidikan**

a. Formal

- 1) SD/MI : SDN Gadel 1
- 2) SMP/MTS : SMP KHAS Kempek Cirebon
- 3) SMA/MA/SMK : MA KHAS Kempek Cirebon

b. Pengalaman Organisasi

- 1) Divisi Pengabdian Masyarakat UKM KPSR 2022
- 2) Biro Keagamaan Rayon Psikologi Dan Kesehatan 2022-2023
- 3) Komisi C Senat Mahasiswa Fakultas Psikologi Dan Kesehatan 2023
- 4) Komisi C Senat Mahasiswa UIN Walisongo Semarang 2024

Demikian riwayat hidup ini saya buat dengan sebenar-benarnya.