

**PENGARUH KONTROL DIRI DAN KONFORMITAS TERHADAP  
PERILAKU KONSUMTIF PADA MAHASISWA PENGGUNA SHOPEE  
PAYLATER**

**SKRIPSI**

Diajukan Kepada

Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang

Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Dalam Menyusun Skripsi Program

Strata Satu (S1) Psikologi (S.Psi)



**Disusun oleh:**

GABRIELA AUFA JAHRUDIN 1807016115

**PROGRAM STUDI PSIKOLOGI**

**FAKULTAS PSIKOLOGI DAN KESEHATAN**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG**

**2022**

## PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Gabriela Afa Jahrudin

NIM : 1807016115

Program Studi : S1 – Psikologi

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul:

**“PENGARUH KONTROL DIRI DAN KONFORMITAS TERHADAP  
PERILAKU KONSUMTIF MAHASISWA PENGGUNA SHOPEE  
PAYLATER”**

Secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya sendiri, kecuali bagian tertentu yang dirujuk sumbernya.

Semarang, 18 November 2022



Gabriela Afa Jahrudin  
NIM 1807016115

## LEMBAR PENGESAHAN



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

Jalan. Prof. Dr. Hamka Km.01, Kampus III, Ngaliyan, Semarang 50185.  
Telepon (024) 76433370, Website : fpk.walisongo.ac.id, Email : fpk@walisongo.ac.id

### PENGESAHAN

Naskah skripsi berikut ini :

Judul : Pengaruh Kontrol Diri dan Konformitas Terhadap Perilaku Konsumtif pada Mahasiswa Pengguna Shopee Paylater  
Penulis : Gabriela Aufa Jahrudin  
NIM : 1807016115  
Program Studi : (S-1) Psikologi

Telah diujikan dalam sidang munaqosah oleh Dewan Penguji Fakultas Psikologi dan Kesehatan UIN Walisongo dan dapat diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar sarjana dalam Ilmu Psikologi.

Semarang, 26 Desember 2022

#### DEWAN PENGUJI

Penguji I,

Dr. Nikmah Rochmawati, M.Si.  
NIP 202028001

Penguji II,

Lainatul Mudzkiyyah, M.Psi., Psikolog  
NIDN 2003038802

Penguji III,

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



Penguji IV,

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

Pembimbing I

Dr. Baidi Bukhori, M. Si  
NIP 19730427 199603 1001

Pembimbing II

Lainatul Mudzkiyyah, M.Psi., Psikolog  
NIDN 2003038802

## PERSETUJUAN PEMBIMBING



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 KONTROL DIRI DAN KONFORMITAS TERHADAP PERILAKU KONSUMTIF MAHASISWA PENGGUNA SHOPEE PAYLATER

Nama : Gabriela Afa Jahrudin

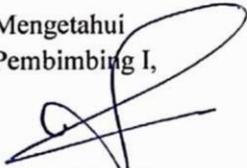
NIM : 1807016115

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,

  
Dr. Baidi Bukhori, M. Si  
NIP 19730427 199603 1001

Semarang, 18 November 2022  
Yang bersangkutan

  
Gabriela Afa Jahrudin  
NIM 1807016115

## PERSETUJUAN PEMBIMBING



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 skripsi dengan judul sebagai berikut.

Judul : PENGARUH KONTROL DIRI DAN KONFORMITAS TERHADAP  
PERILAKU KONSUMTIF MAHASISWA PENGGUNA SHOPEE  
PAYLATER

Nama : Gabriela Aufa Jahrudin

NIM : 1807016115

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,

  
Lainatu Mudzkiyyah, M.Psi., Psikolog  
NIDN/2003058802

Semarang, 25 November 2022  
Yang bersangkutan

  
Gabriela Aufa Jahrudin  
NIM 1807016115

## KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirabbilalamin.

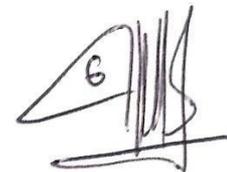
Segala puji dan syukur kita panjatkan kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat serta kesempatan untuk menyelesaikan skripsi yang berjudul “Pengaruh Kontrol Diri dan Konformitas terhadap Perilaku Konsumtif pada Mahasiswa Pengguna Shopee Paylater”. Skripsi ini disusun berdasarkan penelitian yang sudah dilakukan oleh peneliti untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan memperoleh gelar Sarjana (S1) dalam Ilmu Psikologi (S.Psi) Fakultas Psikologi dan Kesehatan Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.

Dalam proses menyelesaikan skripsi ini memiliki kendala dan serta kekurangan. Namun hal tersebut mampu teratasi dengan usaha pribadi, serta bantuan-bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan terimakasih dengan tulus kepada:

1. Allah SWT yang telah memberikan rahmat, hidayah, serta inayahnya sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik.
2. Rasulullah Muhammad SAW yang telah menunjukkan jalan kebenaran bagi seluruh umat manusia.
3. Yang terhormat kepada Prof. Dr. KH. Imam Taufiq, M.Ag selaku Rektor UIN Walisongo Semarang beserta jajarannya
4. Yang terhormat Prof. Dr. Syamsul Ma'arif, M. Ag selaku Dekan Fakultas Psikologi dan Kesehatan UIN Walisongo Semarang beserta jajarannya
5. Yang terhormat Bu Wening Wihartati, S.Psi, M.Si selaku Ketua Jurusan Psikologi
6. Yang terhormat Dr. Baidi Bukhori, S.Ag., M.Si dan Lainatul Mudzkiyyah, M.Psi., Psikolog selaku pembimbing yang telah memberikan bimbingan, dukungan, arahan, motivasi, dan waktunya selama proses penyusunan skripsi.
7. Dosen Fakultas Psikologi dan Kesehatan UIN Walisongo Semarang yang telah memberikan ilmunya serta membimbing dan arahan kepada penulis.
8. Seluruh civitas akademik Fakultas Psikologi dan Kesehatan yang telah memberikan pelayanan dan fasilitas yang menunjang.

9. Kepada keluarga tercinta, kedua orang tua saya, Bapak Jahrudin dan Ibu Rita, dan adik-adik saya tercinta Kiki, Adit, Alifah dan Fadhly yang selalu mendukung, mendoakan, dan selalu memberi semangat.
10. Kepada mahasiswa HMJB UIN Walisongo yang telah bersedia menjadi subjek penelitian penulis.
11. Kepada sahabat saya sejak awal kuliah, yakni Ririn, Adel, Nabila, Pipit, Dhea, Novita, Zahratul, Lazizatul, Wulan, Wijay dan Rinaldi yang selalu menjadi teman refreshing, mendukung, menemani dan mengingatkan selama menjalani masa kuliah hingga selesainya skripsi ini.
12. Kepada seluruh teman kelas Psikologi C angkatan 2018, terutama Novita, Dhea, Ary, Linkmo, Lifi, Metta, Anggi, Dhillah, dan Annisa yang selalu memberikan dukungan dan semangat selama menjalani masa perkuliahan.
13. Kepada Ilmaeda, Faqih dan teman-teman KKN RDR 77 kel 86 yang selalu memberikan semangat, motivasi dan dukungan berupa mengerjakan skripsi bersama hingga penulis dapat menyelesaikan.
14. Kepada semua pihak yang namanya tidak dapat penulis sebutkan satu persatu. Penulis mengakui pada penelitian ini masih banyak kekurangan dan jauh dari kata sempurna. Akan tetapi penulis berharap penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi siapapun.

Semarang, 25 November 2022



Gabriela Aufa Jahrudin

NIM 1807016115

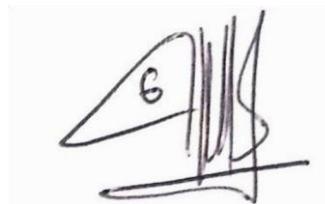
## HALAMAN PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan kepada:

1. Allah SWT yang Maha Kuasa
2. Nabi Muhammad SAW
3. Bapak Dr. Baidi Bukhori, S.Ag., M.Si dan Bu Lainatul Mudzkiyyah, M.Psi., Psikolog selaku dosen pembimbing yang telah banyak membantu, membimbing dan mengarahkan selama menempuh studi di Fakultas Psikologi dan Kesehatan.
4. Kedua orang tua saya, bapak Jahrudin dan ibu Rita beserta saudara dan keluarga tercinta yang selalu mendukung, mendoakan, dan selalu memberi semangat kepada penulis.
5. Kepada mahasiswa HMJB yang sudah bersedia untuk menjadi subjek penelitian saya.
6. Seluruh pihak yang tidak dapat penulis sebut satu-persatu dan telah berkontribusi dalam penyelesaian skripsi ini.

Akhir kata, penulis berharap bahwa skripsi ini dapat berguna bagi banyak orang.

Semarang, 25 November 2022



Gabriela Aufa Jahrudin  
NIM 1807016115

## **MOTTO**

“Kau harus paham bahwa impian adalah hal yang harus di capai.” – Boy  
Candra

“Jangan takut salah dan berbuat alpa, sebab dari situ para pembelajar bisa  
dewasa.” – Najwa Shihab

“Menenal orang lain adalah kecerdasan, mengetahui diri sendiri adalah  
kebijaksanaan sejati. Menguasai orang lain adalah kekuatan, menguasai diri  
sendiri adalah kekuatan sejati.” - Laozi

## DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAN .....	i
SURAT PENGESAHAN .....	ii
NOTA PEMBIMBING .....	iii
KATA PENGANTAR .....	v
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	vii
MOTTO .....	viii
DAFTAR ISI .....	ix
DAFTAR TABEL .....	xii
DAFTAR LAMPIRAN .....	xiv
ABSTRAK .....	xv
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah .....	7
C. Tujuan Penelitian .....	8
D. Manfaat Penelitian .....	8
E. Keaslian Penelitian .....	9
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>	
A. Perilaku Konsumtif .....	13
1. Pengertian Perilaku Konsumtif .....	13
2. Aspek-Aspek Perilaku Konsumtif .....	14
3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumtif .....	16
4. Perilaku Konsumtif dalam Perspektif Islam .....	21
B. Kontrol Diri .....	24
1. Pengertian Kontrol Diri .....	24
2. Aspek-Aspek Kontrol Diri .....	25
3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kontrol Diri .....	28
4. Kontrol Diri dalam Perspektif Islam .....	29
C. Konformitas .....	30
1. Pengertian Konformitas .....	30

2. Aspek-Aspek Konformitas .....	32
3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Konformitas .....	34
4. Konformitas dalam Persepektif Islam .....	36
D. Dinamika Keterhubungan antar Variabel .....	38
E. Kerangka Berpikir .....	40
F. Hipotesis .....	40

### **BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian .....	42
B. Variabel Penelitian .....	42
C. Definisi Operasional .....	43
D. Lokasi dan Waktu Penelitian .....	44
E. Populasi, Sampel dan Teknik Sampling .....	44
F. Teknik Pengumpulan Data .....	47
G. Teknik Analisis Data .....	51
1. Uji Validitas .....	51
a. Hasil Uji Validitas Perilaku Konsumtif .....	51
b. Hasil Uji Validitas Kontrol Diri .....	53
c. Hasil Uji Validitas Konformitas .....	54
2. Uji Reabilitas .....	54
a. Hasil Uji Reabilitas .....	55
3. Uji Asumsi Klasik .....	56
a. Uji Normalitas .....	56
b. Uji Linearitas .....	56
c. Uji Multikolinearitas .....	57
4. Uji Hipotesis .....	57
a. Uji Parsial (Uji T) .....	58
b. Uji Simultan (Uji F) .....	58
Regresi Linear Berganda .....	58

### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

A. Hasil Penelitian .....	60
1. Deskripsi Subjek .....	60

2. Deskripsi Data .....	61
3. Hasil Uji Asumsi Klasik .....	65
a. Hasil Uji Normalitas .....	65
b. Hasil Uji Linearitas .....	66
c. Hasil Uji Multikolinearitas .....	68
4. Uji Hipotesis .....	69
Analisi Regresi Linear Berganda .....	69
a. Uji T .....	71
b. Uji F .....	72
5. Pembahasan .....	73
<b>BAB V PENUTUP</b>	
A. Kesimpulan .....	80
B. Saran .....	81
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>82</b>
<b>LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jumlah Anggota Organisasi Daerah Tertinggi .....	3
Tabel 3.1 Data Mahasiswa HMJB Pengguna Shopee Paylater Perangkatan .....	47
Tabel 3.2 Data Sampel Perangkatan .....	47
Tabel 3.3 Skala Likert .....	48
Tabel 3.4 Skala Blueprint Perilaku Konsumtif .....	49
Tabel 3.5 Skala Blueprint Kontrol Diri .....	50
Tabel 3.6 Skala Blueprint Konformitas .....	52
Tabel 3.7 Skala Blueprint Perilaku Konsumtif .....	53
Tabel 3.8 Skala Blueprint Kontrol Diri .....	54
Tabel 3.9 Skala Blueprint Konformitas .....	55
Tabel 3.10 Batasan Reabilitas <i>Alpha Cronbach</i> .....	55
Tabel 3.11 Hasil Reabilitas Perilaku Konsumtif .....	55
Tabel 3.12 Hasil Reabilitas Kontrol Diri .....	55
Tabel 3.13 Hasil Reabilitas Konformitas .....	56
Tabel 4.1 Data Subjek Berdasarkan Angkatan .....	60
Tabel 4.2 Data Subjek Berdasarkan Jenis Kelamin .....	61
Tabel 4.3 Hasil Uji Deskriptif .....	61
Tabel 4.4 Kategorisasi Skor Variabel Perilaku Konsumtif .....	62
Tabel 4.5 Kategorisasi Perilaku Konsumtif .....	63
Tabel 4.6 Kategorisasi Skor Variabel Kontrol Diri .....	63
Tabel 4.7 Kategorisasi Kontrol Diri .....	64
Tabel 4.8 Kategorisasi Skor Variabel Konformitas .....	64
Tabel 4.9 Kategorisasi Konformitas .....	65
Tabel 4.10 Hasil Uji Normalitas .....	66
Tabel 4.11 Uji Linearitas Perilaku Konsumtif dan Kontrol Diri .....	67
Tabel 4.12 Uji Linearitas Perilaku Konsumtif dan Konformitas .....	68
Tabel 4.13 Hasil Uji Multikolinearitas .....	69

Tabel 4.14 Hasil Uji Regresi Linear Berganda .....	70
Tabel 4.15 Hasil Uji Regresi Simultan .....	72
Tabel 4.16 Hasil Uji Koefisien Determinasi .....	73

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Blueprint Penelitian sebelum gugur .....	86
Lampiran 2 Blueprint Penelitian sesudah gugur .....	92
Lampiran 3 Uji Coba Skala Penelitian .....	98
Lampiran 4 Uji Skala Penelitian .....	104
Lampiran 5 Hasil Uji Validitas dan Reabilitas .....	109
Lampiran 6 Hasil Uji Deskriptif .....	113
Lampiran 7 Hasil Uji Normalitas .....	113
Lampiran 8 Hasil Uji Lineritas .....	114
Lampiran 9 Hasil Uji Multikolinearitas .....	114
Lampiran 10 Hasil Uji Regresi Parsial .....	115
Lampiran 11 Hasil Uji Regresi Simultan .....	115
Lampiran 12 Hasil Uji Koefisien Determinasi .....	115
Lampiran 13 Daftar Riwayat Hidup .....	116

### ***Abstract***

*Consumptive behavior is a person's action in buying goods that are not needed but solely because of a momentary desire. This study aims to be able to empirically test the effect of self-control and conformity on the consumptive behavior of students who use shopee paylater. The sample in this study were 70 students using shopee paylater in the HMJB organization. The method used in this research is a quantitative research method. The sampling technique used is the quota sampling technique. Measuring tools used in this study are three scales, namely the scale of consumptive behavior, self-control and conformity. The data analysis method in this study uses the classic assumption test and hypothesis testing which consists of multiple linear regression tests. The results of this study indicate that self-control has a significant effect on consumptive behavior with a significance value of  $0.000 < 0.05$ . Conformity has effect on consumptive behavior with a significance value of  $0.023 < 0.05$ . Meanwhile, self-control and conformity simultaneously influence consumptive behavior with a significance value of  $0.000 (p < 0.05)$  with a contribution of 38.2%. It was concluded that there was an effect of self-control and conformity on the consumptive behavior of students using shopee paylater within the HMJB UIN Walisongo Semarang organization.*

***Keywords: Self-control, conformity and consumptive behavior***

## **Abstrak**

Perilaku konsumtif merupakan tindakan seseorang dalam membeli barang yang tidak dibutuhkan saja tetapi semata-mata karena keinginan sesaat. Penelitian ini bertujuan untuk bisa menguji dengan empiris adanya pengaruh kontrol diri dan konformitas terhadap perilaku konsumtif mahasiswa pengguna shopee paylater. Sampel dalam penelitian ini adalah 70 mahasiswa pengguna shopee paylater dalam organisasi HMJB. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kuantitatif. Teknik sampling yang digunakan yaitu teknik quota sampling. Alat ukur yang digunakan dalam penelitian ini adalah tiga skala yaitu skala perilaku konsumtif, kontrol diri dan konformitas. Metode analisis data pada penelitian ini menggunakan uji asumsi klasik dan uji hipotesis yang terdiri uji regresi linear berganda. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa kontrol diri berpengaruh signifikan terhadap perilaku konsumtif dengan nilai signifikansi sebesar  $0,000 < 0,05$ . Konformitas berpengaruh terhadap perilaku konsumtif dengan nilai signifikansi  $0,023 < 0,05$ . Sedangkan kontrol diri dan konformitas secara simultan berpengaruh terhadap perilaku konsumtif dengan nilai signifikansi yang didapatkan sebesar  $0,000$  ( $p < 0,05$ ) dengan kontribusi sebesar  $38,2\%$ . Disimpulkan bahwa adanya pengaruh dari kontrol diri dan konformitas terhadap perilaku konsumtif mahasiswa pengguna shopee paylater di dalam organisasi HMJB UIN Walisongo Semarang.

**Kata kunci:** Kontrol diri, konformitas dan perilaku konsumtif

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Pada era digital saat ini, karena perkembangan teknologi yang terus meningkat, sistem pembayaran dalam bentuk *financial technology (fintech)* berkembang di seluruh dunia termasuk Indonesia, salah satu contoh yang muncul belakangan ini dan banyak digunakan adalah *Paylater*. *Paylater* pada dasarnya adalah metode pembayaran secara cicilan yang tidak memerlukan kartu kredit atau membayar dengan kredit yang menggunakan layanan digital lengkap dimana penyerahan dokumen juga dilakukan secara online, namun tingkat bunga dan limit penggunaannya serta syarat pembayaran mirip dengan kartu kredit pada umumnya (Gesiradja, H., 2021:6). Salah satu penyedia layanan *paylater* adalah *platform* shopee yang bernama Shopee Paylater. Aplikasi Shopee adalah platform yang paling banyak digunakan pelanggan saat menggunakan layanan *paylater*, menurut data studi Research Institute of Socio-Economic Development (RISED) dengan tingkat respons 52,06% dan terdapat 31,28% responden yang menggunakan aplikasi Gojek di Indonesia untuk layanan *paylater*. Hal ini menunjukkan mengapa konsumen memilih Shopee saat berbelanja online dan menggunakan opsi *paylater*. Mekanisme pembayaran Shopee Paylater diperkenalkan pada tahun 2019 dengan diluncurkannya layanan ini, seseorang yang memenuhi prasyarat dapat

membeli item dan membayar instalasi selama periode pembayaran yang dipilih (Putri & Andarini, 2022:62).

Pelanggan dimanjakan dengan pilihan pembayaran berkat berbagai kemudahan platform. Namun, karena merasa tidak sulit membelanjakan uang secara digital dalam jumlah yang cukup besar daripada membayar jumlah yang sama secara tunai, konsumen tidak menyadari bahwa mereka semakin konsumtif (Kusumatuti et al., 2020:139). Pembelian yang berlebihan untuk memperoleh kesenangan meskipun yang diperoleh adalah kesenangan semu. Perilaku pembelian yang berlebihan tidak lagi mencerminkan usaha penggunaan uang secara ekonomis. Namun, itu digunakan secara tidak tepat untuk memperoleh sebuah pengakuan dan seringkali secara emosional hanya sebagai sarana untuk mendapatkan kognisi, terlepas dari situasi sebenarnya. Kebiasaan gaya masyarakat juga cenderung berubah dan menjadi berlebihan dalam waktu yang relatif singkat menuju kehidupan mewah yang berujung pada perilaku konsumtif (Pratiknyo, 2008:86).

Perilaku berbelanja yang berlebihan banyak ditemui pada mahasiswa yang tergolong dalam masa remaja akhir yang berusia 18-21 tahun sehingga sering dijadikan target pemasaran untuk berbagi produk. Pendapat ini didukung oleh (Zietsman et al., 2009:17) yang menyatakan karakteristik pada perkembangan ini tidak stabil, spesifik dan mudah dipengaruhi, sehingga perilaku konsumtif selalu dikaitkan dengan mahasiswa karena pada tahap perkembangan ini mahasiswa memasuki masa adaptasi baru dan lebih memperhatikan penampilannya sehingga mahasiswa senang mengikuti tren

dalam berpenampilan modern. (Lina & Rosyid, 1997:107) menyatakan perilaku konsumtif pada mahasiswa adalah ketika mereka membelanjakan uangnya dianggap sangat tidak efisien. Pembelian produk tidak lagi dilakukan semata-mata untuk memenuhi suatu kebutuhan, melainkan keinginan untuk mengikuti berbagai hal yang sedang tren dan meniru orang lain sehingga mendapatkan pengakuan sosial, atau bertindak karena keinginan untuk diterima dan diakui oleh teman kelompoknya. Hal tersebut dipengaruhi kecenderungan seseorang untuk berperilaku tanpa berpikir terlebih dahulu, dan bertindak tanpa pertimbangan yang matang (Lokita et al., 2021:207).

Mahasiswa UIN Walisongo berasal dari berbagai daerah sehingga terdiri organisasi mahasiswa daerah dengan beranggotaan sekumpulan mahasiswa UIN Walisongo yang berasal dari daerah yang sama dengan jumlah tiga puluh organisasi daerah dan terdapat lima organisasi dengan anggota terbanyak.

Tabel 1.1 Jumlah anggota Organisasi Daerah tertinggi

<b>Nama organisasi</b>	<b>Jumlah anggota</b>
HMJB	1003
IMADE	960
IMT	893
IMAKE	651
KMBS	848

HMJB atau Himpunan Mahasiswa Jawa barat, DKI Jakarta dan Banten menduduki sebagai organisasi daerah dengan jumlah anggota terbanyak di UIN Walisongo Semarang. Hal tersebut dikarenakan HMJB merupakan organisasi daerah dengan cangkupan terluas yaitu tiga provinsi. Peneliti telah

melakukan pra riset pada sepuluh mahasiswa aktif HMJB UIN Walisongo yang menggunakan Shopee Paylater. Hasil pra riset menunjukkan bahwa tujuh dari sepuluh mahasiswa tersebut dapat membeli barang memakai shopee paylater sebanyak tiga sampai lima kali dalam waktu sebulan, mahasiswa tersebut membeli barang yang telah dimiliki berupa tas, sepatu, dan topi. Hal ini menunjukkan bahwa seseorang tidak hanya membeli barang yang dibutuhkan saja tetapi semata-mata karena keinginan sesaat sehingga mahasiswa tersebut dapat dinyatakan memiliki perilaku konsumtif (Lina & Rosyid, 1997:14).

Ketika berbelanja hanya didasari keinginan, hal ini memungkinkan individu menjadi tidak terarah dalam mengatur perilaku konsumsinya sehingga pada akhirnya dapat menghasilkan akibat yang negatif. Untuk mengurangi hal negatif tersebut maka membutuhkan pengontrolan terhadap individu. (Rodin, 2008:6) mendefinisikan kontrol diri adalah kapasitas seseorang untuk membuat pilihan yang bijaksana dan mengambil kegiatan yang tepat untuk membawa hasil yang diinginkan dan menghindari konsekuensi yang tidak menguntungkan.

Seseorang yang kurang mampu mengontrol dirinya dalam memilih informasi dan membuat penilaian, berdampak pada pengambilan keputusan menjadi kurang akurat, termasuk dalam berbelanja online. Kemudahan dan berbagai macam pilihan barang yang ditawarkan oleh situs penjualan online membuat individu kurang memiliki kebijakan dalam belanja online (Erlyanawati, 2016:27). Kini individu dalam membeli barang tidak lagi sesuai dengan kebutuhannya tetapi sesuai dengan keinginannya.

Hal ini sejalan dengan klaim bahwa mahasiswa dengan kontrol diri yang tinggi dapat mengendalikan tingkah laku dan emosinya serta memahami dan mengantisipasi kondisi yang mungkin terjadi (Kusumadewi, 2012: 4). Pada mahasiswa yang mengalami stimulus tidak menyenangkan atau tidak disukai tetapi mampu mengelola situasi dengan baik atau sabar, dan berpikir positif dalam situasi apapun yang dihadapinya termasuk dalam kategori sedang.

Menurut penelitian yang telah dilakukan oleh (Anggreini & Mariyanti, 2014:32), kontrol diri dan perilaku konsumtif saling berkaitan. Menurut temuan penelitian tersebut, kebiasaan konsumsi mahasiswi Universitas Esa Unggul dan kontrol diri berkorelasi negatif. Menurut penelitian ini, mahasiswa yang memiliki kontrol diri yang kuat menunjukkan perilaku konsumtif yang rendah, sedangkan siswa yang memiliki kontrol diri yang tidak memadai menunjukkan perilaku konsumtif yang tinggi.

Kontrol diri dapat dipengaruhi oleh lingkungan tempat tinggal mahasiswa tersebut karena individu yang tinggal di kos-kosan lebih banyak memiliki waktu untuk berinteraksi dengan teman sebaya sehingga dapat berkomunikasi lebih sering dan mengembangkan ikatan yang lebih dekat. Individu akan menaruh kepercayaan pada teman dan bergantung pada keberadaan temannya untuk membantu mengenali dan mengelola emosi, tetap termotivasi, berempati dengan orang lain, dan membentuk ikatan yang kuat dengannya. Di sisi lain, komunikasi yang buruk, kurangnya kepercayaan teman sebaya, dan bahkan rasa terasing dari figur yang terkait, semuanya dapat berdampak negatif pada perilaku seseorang (Illahi, K. & Akmal, 2018:177).

Perilaku dari dampak negatif tersebut salah satunya berupa pelampiasan individu dengan berbelanja. Menurut (Resttiani, 2010:23) belanja adalah pelampiasan utama untuk mengubah mahasiswa menjadi generasi konsumen. Perilaku ini dikaitkan dengan lingkungan kampus yang memiliki keragaman sosial budaya untuk bersosialisasi beradaptasi pada lingkungannya. Karena perbedaan tersebut, mahasiswa berusaha menyesuaikan diri dengan cara meniru penampilan, bahasa, bahkan gaya hidup kelompoknya. Seseorang dapat terbujuk untuk bertindak negatif dengan dorongan untuk menyesuaikan diri dan menerima persetujuan dari kelompok; ini adalah konformitas kelompok (Dacey & Kenny, 1997:41).

Suatu kelompok yang dapat mempengaruhi seseorang dapat dikatakan sebagai kelompok acuan, (Mowen & Minor, 2002:58) menyatakan kelompok acuan atau referensi adalah kelompok yang digunakan individu sebagai kerangka acuan ketika memutuskan untuk membeli atau mengkonsumsi sesuatu. Apresiasi kelompok acuan terhadap anggotanya memiliki dampak yang signifikan terhadap kehidupan individu.

Beberapa penelitian, termasuk karya (Fitriyani et al., 2013: 46) telah menunjukkan adanya keterkaitan antara konformitas dan perilaku konsumtif pada mahasiswa. Diperoleh dari hasil penelitian tersebut bahwa terdapat hubungan positif antara konformitas dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa kos di Perumahan Genuk Indah Semarang. Berkaitan dengan penelitian tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa apabila tingkat konformitas semakin tinggi, maka semakin tinggi pula perilaku konsumtif pada mahasiswa.

Idealitasnya berbelanja hanya akan dilakukan untuk memenuhi kebutuhan dasar, tetapi kenyataannya saat ini belanja telah menjadi pilihan gaya hidup karena dengan belanja dapat mencerminkan status sosial seseorang. Perilaku belanja yang spesifik ini adalah fenomena perilaku konsumen secara terus-menerus yang melibatkan pembelian berbagai barang dan dapat diamati dalam berbagai pengaturan dan konteks budaya (Herabadi, 2003:19).

Berdasarkan uraian di atas, rumus masalahnya adalah “Apakah terdapat pengaruh kontrol diri dan konformitas pada perilaku konsumtif mahasiswa pengguna shopee paylater dalam Himpunan mahasiswa Jawa Barat, DKI Jakarta dan Banten di UIN Walisongo?” Dari rumusan masalah tersebut, penulis ingin mengetahui besarnya pengaruh kontrol diri dan konformitas terhadap perilaku konsumtif dengan menggunakan teori-teori yang bersangkutan. Maka penulis akan melakukan penelitian lebih lanjut dengan judul: **“Pengaruh Kontrol Diri dan Konformitas Terhadap Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswa Pengguna Shopee Paylater”**.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan konteks di atas, rumusan masalah penelitian dinyatakan sebagai berikut:

1. Adakah pengaruh kontrol diri terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa pengguna shopeepay later?
2. Adakah pengaruh konformitas terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa pengguna shopeepay later?

3. Adakah pengaruh kontrol diri dan konformitas terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa pengguna shopeepay later?

### **C. Tujuan Penelitian**

Berikut ini adalah tujuan yang ingin dicapai oleh penelitian ini:

1. Untuk menguji secara empiris pengaruh kontrol diri terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa.
2. Untuk menguji secara empiris pengaruh konformitas terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa.
3. Untuk menguji secara empiris pengaruh kontrol diri dan konformitas terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa.

### **D. Manfaat penelitian**

Manfaat penelitian ini sebagai berikut:

1. Kegunaan secara teoretis

Kegunaan teoretis dari penelitian ini adalah diharapkan dapat memberikan kontribusi untuk pengaruh kontrol diri dan konformitas terhadap mahasiswa pengguna shopee paylater dan memberikan ilmu untuk mengembangkan konsep-konsep ilmiah utama di bidang-bidang yang terkait dengan psikologi.

2. Kegunaan secara praktis

Manfaat dari penelitian ini antara lain:

- a. Bagi Subjek

Semoga penelitian ini dapat memperbaiki dan mencegah masalah terkait dengan perilaku konsumtif, konformitas dan kontrol diri sehingga dapat digunakan sebagai pertimbangan bagaimana mahasiswa dapat mengontrol perilaku konsumtif dan dapat menjadikan konformitas yang positif untuk menghindari perilaku konsumtif pada mahasiswa pengguna shopeepay later.

b. Bagi Pembaca

Sebagai referensi dan sumber data mengenai pengaruh kontrol diri dan konformitas terhadap perilaku konsumtif pengguna shopeepay later.

c. Bagi Peneliti selanjutnya

Untuk memungkinkan penelitian yang lebih menyeluruh dan komprehensif tentang kontrol diri dan konformitas dengan perilaku konsumtif pada pengguna shopee paylater nantinya, diharapkan penelitian ini dapat menjadi referensi dan perbandingan data untuk penelitian lebih lanjut.

## **E. Keaslian Penelitian**

Penelitian tentang perilaku konsumtif sudah banyak dilakukan oleh peneliti sebelumnya, beberapa penelitian yang sudah meneliti dengan variabel kontrol diri dan konformitas, diantaranya:

1. Pada penelitian yang dilakukan oleh Gesiradja pada tahun 2022 yang berjudul “Pengaruh Literasi Keuangan, Penggunaan Shopee PayLater, Gaya Hidup, dan Kontrol Diri terhadap Perilaku Konsumtif Berbelanja Online pada Mahasiswa”. Pada penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif

dengan teknik pengambilan data menggunakan kuesioner. Pada penelitian ini menggunakan sampel purposive sampling dengan subjek penelitian sebanyak 111 orang yang berasal dari beberapa perguruan tinggi di Indonesia. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa literasi keuangan, penggunaan shopee paylater, dan kontrol diri berpengaruh negatif terhadap perilaku konsumtif berbelanja online pada mahasiswa. Adapun gaya hidup berpengaruh positif terhadap perilaku konsumtif berbelanja online pada mahasiswa.

2. Pada penelitian yang dilakukan oleh Amelia. pada tahun 2021 yang berjudul “FaktorFaktor Yang Mempengaruhi Penggunaan Fitur Spaylater Pada Aplikasi Shopee Dan Pengaruhnya Terhadap Perilaku Konsumtif”. Penelitian ini menggunakan teknik pengambilan data dengan penyebaran kuesioner dengan menggunakan sampel purposive sampling dengan subjek penelitian sebanyak 216 mahasiswa. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pengaruh sosial, gaya hidup, dan familiaritas memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap penggunaan Shopee PayLater, dan penggunaan Shopee PayLater memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku konsumtif.
3. Pada penelitian yang dilakukan oleh Anggreini, dan Mariyanti. pada tahun 2014 yang berjudul “Hubungan antara kontrol diri dan perilaku konsumtif mahasiswi Universitas Esa Unggul”. Menurut temuan penelitian tersebut, kebiasaan konsumsi mahasiswi Universitas Esa Unggul dan kontrol diri berkorelasi negatif. Murid perempuan dengan kontrol diri yang buruk lebih

banyak daripada mereka yang memiliki pengendalian diri yang baik dengan selisih yang besar. Siswa perempuan yang terlibat dalam tingkat konsumsi tinggi lebih banyak daripada mereka yang terlibat dalam tingkat konsumsi rendah.

4. Pada penelitian yang dilakukan oleh Putri, dan Andarini tahun 2022 yang berjudul “Pengaruh *Self Control* dan *Financial Attitude* terhadap *Financial Management Behavior* pengguna Layanan *Buy Now Pay Later*”. Dalam penelitian ini digunakan pendekatan deskriptif dan menggunakan teknik purposive sampling dengan populasi penelitian sebanyak 115 penduduk Kota Surabaya sebagai responden. Temuan penelitian menunjukkan bahwa variabel *self control* dan *Financial Attitude* memiliki pengaruh gabungan terhadap perilaku pengelolaan keuangan pengguna jasa *buy now pay later*, dengan variabel pengendalian diri berpengaruh secara parsial namun signifikan dan variabel sikap keuangan berpengaruh secara parsial namun signifikan.
5. Pada penelitian yang dilakukan oleh Fitriyani, Widodo, dan Fauziah. pada tahun 2013 yang berjudul “Hubungan antara konformitas dengan perilaku konsumtif pada mahasiswa di Genuk Indah Semarang”. Penelitian ini menggunakan 130 mahasiswa kost di perumahan Genuk Indah sebagai subjek penelitian. Subjek di pilih dengan menggunakan teknik proportional random sampling. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat hubungan positif antara konformitas dengan perilaku konsumtif pada mahasiswi Kos di Perumahan Genuk Indah Semarang.

6. Pada penelitian yang dilakukan oleh Amaliyah pada tahun 2021 yang berjudul “Hubungan antara citra diri dan kontrol diri dengan kecenderungan membeli secara impulsif (impulsive buying) pada mahasiswi UIN Walisongo Semarang”. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa ada korelasi substansial antara kecenderungan pembelian impulsif dan citra diri, kecenderungan pembelian impulsif dan pengendalian diri, dan kecenderungan pembelian impulsif dengan citra diri dan pengendalian diri. Sehingga, semua hipotesis dalam penelitian ini dapat diterima.

Pada penelitian yang pertama memiliki persamaan dengan variabel penelitian yang akan diajukan yaitu persamaan variabel x Kontrol Diri dan variabel y Perilaku Konsumtif. Lalu, penelitian kedua memiliki persamaan pada variabel yang diteliti, yakni penggunaan fitur Shopee paylater dan perilaku konsumtif. Kemudian pada penelitian ketiga memiliki persamaan pada variabel Kontrol Diri dan Perilaku Konsumtif dengan subjek yang sama yaitu mahasiswa.

Untuk persamaan pada penelitian keempat yakni variabel x berupa kontrol diri. Pada penelitian yang kelima mempunyai persamaan dengan variabel x Konformitas dan variabel y Perilaku Konsumtif. Adapun penelitian keenam memiliki kesamaan pada subjek penelitian yaitu mahasiswa UIN Walisongo.

Berdasarkan beberapa penelitian sebelumnya, terdapat perbedaan yang menunjukkan mengenai pengaruh kontrol diri dan konformitas terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa pengguna shopee paylater. Penelitian ini juga

dilakukan pada populasi yang berbeda dengan penelitian terdahulu, yaitu pada mahasiswa Himpunan Mahasiswa Jawa Barat, DKI Jakarta, dan Banten.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

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

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

Menurut (Ancok, 1995:6) perilaku konsumtif merupakan kegemaran yang tidak terbatas pada seseorang dalam berkonsumsi, tidak sedikit orang lebih mementingkan keadaan emosional daripada keadaan rasional atau lebih mementingkan suatu keinginan. Subjek membeli produk yang sebenarnya tidak dibutuhkan karena media sosial menawarkan saluran langsung bagi pelanggan untuk berinteraksi secara pribadi dengan produk tanpa dibatasi oleh waktu atau geografi, itulah sebabnya perilaku ini terjadi (Syaiful & Sari, 2017:106).

(Fromm, 1995:10) juga menjelaskan bahwa keinginan yang dimiliki manusia dalam kehidupan modern seringkali mengkonsumsi sesuatu yang seolah-olah sudah tidak lagi berhubungan dengan kebutuhan yang sebenarnya. Pembelian ini seringkali dilakukan dengan berlebihan sebagai suatu upaya pada individu untuk mendapatkan kesenangan atau kebahagiaan, meskipun kebahagiaan yang telah dihasilkan hanya bersifat sementara.

Perilaku konsumtif menurut Suyasa dan Fransisca (2005:172) adalah tindakan melakukan pembelian barang secara berlebihan untuk memuaskan keinginan daripada kebutuhan dan mengarah pada pemborosan. Senada dengan pendapat (Zebua dan Nurdjayadi, 2001:6) menjelaskan bahwa

perilaku konsumtif merupakan tindakan irasional dan koersif sehingga mengakibatkan pemborosan ekonomi dan mendatangkan keuntungan.

Perilaku konsumtif dapat dipahami sebagai pola hidup seseorang atau masyarakat dengan harapan membeli dan menggunakan barang dan jasa yang kurang diperlukan (Lestari, 2006:10).

Perilaku konsumtif adalah tindakan memanfaatkan barang yang tidak sesuai, yaitu produk yang belum digunakan hingga habis tetapi telah menggunakan produk dengan merek yang lain, atau produk yang dibeli karena suatu hadiah atau karena digunakan secara luas (Sumartono, 2002:117).

Berdasarkan dari beberapa definisi tersebut disimpulkan bahwa konsumsi produk berlebihan yang tidak diinginkan lagi merupakan tanda perilaku konsumtif dan mengarah pada pemborosan. Pola hidup yang diikuti oleh individu untuk memperoleh komoditas dan jasa yang sebenarnya tidak diperlukan.

## **2. Aspek-aspek Perilaku Konsumtif**

Aspek-aspek perilaku konsumtif menurut (Lina dan Rosyid, 1997:36) adalah:

### **a. Pembelian Impulsif (*impulsive buying*)**

Aspek ini menunjukkan bahwa seseorang hanya melakukan pembelian karena emosi dan hasrat, tanpa merencanakan atau mengantisipasi apa yang akan terjadi selanjutnya.

b. Pemborosan (*wasteful buying*)

Perilaku konsumen merupakan praktik yang menghamburkan banyak uang dengan membeli barang-barang yang tidak jelas dibutuhkan.

c. Mencari kesenangan (*non rational buying*)

Kebiasaan perilaku konsumen dalam membeli barang-barang yang hanya berhubungan dengan hiburan.

Menurut (Fromm, 2008:377) terdapat empat aspek dalam perilaku konsumtif, yaitu:

a. Pemenuhan keinginan

Untuk memuaskan keinginan, orang melakukan pembelian yang berlebihan dan berkelanjutan. Untuk kepuasan yang lebih baik, pembelian ini disertai dengan keinginan untuk memperoleh sesuatu yang lain (hadiah, diskon, dan kepercayaan).

b. Barang di luar jangkauan

Pembelian dilakukan berdasarkan kepuasan keinginan daripada dengan pemikiran yang masuk akal. Seringkali, hal yang diinginkan berada di luar jangkauan. Untuk melanjutkan eksistensi, masyarakat mencari untuk membeli produk di luar daerah.

c. Barang tidak produktif

Pembelian tidak didorong oleh tujuan rasional, melainkan oleh faktor emosional dan konteks di mana mereka dibuat.

#### d. Status

Pembelian dilakukan dengan maksud untuk mencapai tujuan tertentu. Individu harus terus-menerus mengikuti kemajuan tren yang sudah ada sebelumnya untuk mempertahankan eksistensinya. Dalam rangka mempertahankan eksistensinya harus selalu mengikuti perkembangan tren yang ada. Barangbarang yang dimiliki oleh seorang individu adalah cerminan dari status yang dimiliki dalam masyarakat.

Berdasarkan beberapa aspek yang telah disebutkan di atas, dapat diketahui bahwa aspek dari perilaku konsumtif menunjukkan bahwa seseorang membeli berdasarkan keinginan tanpa berpikir ke depan, pembelian produk hanya untuk hiburan. Orang sering dan berlebihan menghabiskan uang untuk memenuhi keinginan mereka. Pembelian dilakukan lebih berdasarkan kepuasan daripada pertimbangan rasional. Pada penelitian ini menggunakan aspek dari Lina dan Rosyid berupa pembelian impulsif, pemborosan, dan mencari kesenangan.

### **3. Faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif**

Menurut (Kotler, 2005:49) perilaku konsumtif dipengaruhi oleh berbagai faktor yaitu:

#### a. Faktor Internal

Unsur ini terdiri dari faktor psikologis dan faktor pribadi.

##### 1. Faktor Psikologis

a) Motivasi

Ketika seseorang sangat termotivasi untuk membeli barang atau jasa, mereka cenderung tidak membuat keputusan yang tepat.

b) Persepsi

Motivasi dan persepsi saling terkait erat. Seseorang berperilaku sesuai dengan pikirannya ketika dimotivasi untuk bertindak dengan tingkat kesadaran yang tinggi.

c) Kontrol diri dan kepercayaan

Seseorang dapat mengembangkan kontrol diri dan kepercayaan diri dengan bertindak dan belajar.

2. Faktor Pribadi

Keputusan pembelian sangat dipengaruhi oleh karakteristik pribadi, yaitu:

a) Usia

Konsumsi seseorang terhadap produk dan jasa dapat berubah seiring bertambahnya usia karena seiring bertambahnya usia, persyaratan pembelian mereka menjadi lebih rumit.

b) Pekerjaan

Individu dengan berbagai pekerjaan pasti memiliki berbagai kebutuhan, yang dapat menyebabkan seseorang bertindak konsumtif agar sesuai dengan pekerjaannya.

c) Keadaan ekonomi

Orang yang mempunyai dana yang cukup cenderung akan lebih senang membelanjakannya untuk hal-hal yang diinginkan, adapun seseorang yang memiliki ekonomi lemah cenderung menabung.

d) Kepribadian

Pola hidup seseorang dapat ditentukan oleh kepribadian, begitu juga dengan perilaku konsumtif dalam diri seseorang dapat dilihat dari tipe kepribadian.

e) Jenis kelamin

Seorang pria dan wanita memiliki kebutuhan pembelian barang yang berbeda.

b. Faktor Eksternal

Lingkungan dimana seseorang dilahirkan dan dibesarkan dapat mempengaruhi perilaku konsumtif individu. Faktor eksternal pada perilaku konsumtif, yaitu:

1. Kebudayaan

Manusia dengan kemampuan akal budaya telah mengembangkan sistem perilaku yang berbeda demi kehidupan mereka. Budaya merupakan determinan mendasar dari keinginan dan perilaku seseorang.

2. Kelas Sosial

Pada dasarnya masyarakat di Indonesia dikelompokkan menjadi tiga golongan, yaitu:

- a) Kelompok sosial kelas atas cenderung mengkonsumsi barang mahal, membeli di toko yang berkualitas dan lengkap (*convenience store, supermarket*), konservatif dalam konsumsi, barang yang dibeli cenderung kembali ke keluarga.
- b) Masyarakat dari kelas menengah sering membeli barang dalam jumlah besar dan kualitas yang cukup untuk memamerkan kekayaan mereka. Mereka ingin menggunakan sistem kredit untuk membeli barang-barang mahal seperti membeli rumah mewah, mobil, dan perabotan rumah.
- c) Pada masyarakat kelas sosial yang lebih rendah sering membeli lebih banyak barang, terlepas dari kualitasnya, daripada yang mereka lakukan. Pada umumnya individu memanfaatkan promo atau diskon untuk membeli barang kebutuhan sehari-hari. Orang-orang dalam daftar berikut telah dikategorikan menurut kekayaan, kekuasaan, kehormatan dan pengetahuan mereka. Faktor utama pembagian kelas dalam masyarakat adalah posisi (status) dan peran.

(Raharjo & Silalahi, Y., 2007:16) menyebutkan sejumlah faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif, antara lain:

a. Iklan

Salah satu media untuk menjangkau masyarakat umum dengan promosi produk. Tujuan periklanan adalah untuk menarik minat seseorang terhadap produk.

b. Konformitas

Akibat egosentrisme yang terjadi pada masa remaja, seseorang akan ingin tampil menarik sesuai dengan tren yang dianutnya hingga dapat menyesuaikan diri dengan kelompoknya.

c. Gaya hidup

Suatu tindakan seseorang dalam menghabiskan uang dan waktu. Pengenalan budaya barat telah mempengaruhi bagaimana orang dalam menjalani kehidupan. Diyakini bahwa mengkonsumsi atau membeli produk bermerek dari luar negeri meningkatkan status sosial seseorang.

d. Kartu kredit

Suatu bentuk kemudahan yang dapat dinikmati masyarakat saat melakukan pembelian secara kredit. Akibatnya, individu merasa nyaman dan tidak ragu untuk berbelanja saat tidak memiliki cukup uang.

Menurut beberapa faktor yang telah diungkapkan, bahwa pengaruh internal berupa psikologis menentukan motivasi seseorang. Persepsi positif meningkatkan motivasi seseorang untuk melakukan tindakan atas kehendak bebasnya sendiri. Pengaruh eksternal berupa kebiasaan konsumsi seseorang dapat dilihat dari tipe kepribadiannya, kelompok sosial, demikian pula gaya hidup orang tersebut.

#### **4. Perilaku Konsumtif dalam perspektif Islam**

Umat Islam dalam berkonsumsi hendaknya mengutamakan hal-hal yang pasti bermanfaat dan menyehatkan agar tidak terjadi pemborosan, sebagaimana yang dilarang dalam ajaran Islam.

Perilaku konsumtif saat ini dimotivasi oleh kebutuhan untuk memuaskan hasrat duniawi daripada didasarkan pada pertimbangan rasional. Seseorang sadar bahwa kecenderungan ini dapat mengakibatkan terlalu menikmati kemewahan, mengutamakan keinginan daripada kebutuhan, membeli barang-barang yang tidak perlu, dan konsumsi yang berlebihan. Perilaku ini bertentangan dengan keyakinan Islam, yang membatasi untuk mengkonsumsi secara berlebihan. Hal ini tertuang dalam Al-Qur'an Surat Al-Furqon ayat 67 yang berbunyi sebagai berikut:

وَالَّذِينَ إِذَا أَنْفَقُوا لَمْ يُسْرِفُوا وَلَمْ يَقْتُرُوا وَكَانَ بَيْنَ ذَلِكَ قَوَامًا

Artinya: “Dan apabila orang-orang yang membelanjakan (hartanya), mereka tidak berlebihan, dan tidak pula (kikir) dan adalah (pembelanja itu) ditengah-tengah antara demikian”.

Adapun pengertian dari kitab tafsir jalalain milik (Al-Mahalli, I. & As-Suyuthi, I., 2019:1534) sebagai berikut:

وَالَّذِينَ إِذَا أَنْفَقُوا (Dan orang-orang yang apabila membelanjakan) hartanya kepada keturunannya – لَمْ يُسْرِفُوا وَلَمْ يَقْتُرُوا (mereka tidak berlebih-lebihan dan tidak pula kikir) dapat dibaca *Yaqturu* dan *Yuqtiru* yang berarti tidak menambahkan dan mempersempit pengeluaran mereka – وَكَانَ (dan adalah) mata pencaharian mereka - قَوَامًا (di antara yang demikian itu) antara berlebih dan kikir – (mengambil jalan pertengahan) yakni tengah-tengah.

Manusia tidak boleh kikir dengan uangnya dan tidak boleh menghamburhamburkan uang, hal ini sesuai dengan ayat 67 dalam surat Al-Furqon. Menurut pandangan Islam, setiap muslim harus mengkonsumsi yang

halal, baik, bermanfaat, tidak berlebihan dan ekonomis. Konsumsi menurut ajaran Islam harus dilakukan untuk kebaikan bukan memaksimalkan kepuasan. Allah SWT melarang umat Islam untuk bersikap boros, yaitu membelanjakan harta tanpa perhitungan yang matang dan kemudian menjadi berlebihan. Larangan ini dimaksudkan untuk mendorong umat Islam dalam menganggarkan uang mereka dengan hati-hati, memastikan bahwa pengeluaran mereka sesuai dengan pendapatan dan kebutuhan.

Dalam Al-Qur'an surat Al-Isra' ayat 27, sebagai berikut:

إِنَّ الْمُبَدِّرِينَ كَانُوا إِخْوَانَ الشَّيْطَانِ ۗ وَكَانَ الشَّيْطَانُ لِرَبِّهِ كَفُورًا

Artinya: “Sesungguhnya pemboros-pemboros itu adalah saudara-saudara syaitan dan syaitan itu adalah sangat ingkar kepada Tuhannya.”

Berdasarkan tafsir jalalain milik (Al-Mahalli, I. & As-Suyuthi, I., 2019:1814) adalah إِنَّ الْمُبَدِّرِينَ كَانُوا إِخْوَانَ الشَّيْطَانِ (Sungguh, pemboros adalah saudara setan) orang yang menghambur-hamburkan uang, melakukan hal-hal bodoh, tidak aktif terhadap Tuhan dan tidak menaati-Nya - وَكَانَ الشَّيْطَانُ لِرَبِّهِ كَفُورًا (dan setan itu adalah sangat ingkar kepada Tuhannya) Alasan menyatakan hal ini adalah karena ia membantah nikmat yang Allah telah ditunjukkan kepadanya dan menolak untuk menaati-Nya. Akibatnya, Allah membalasnya dengan tindakan kemaksiatan dan pelanggaran perintah-Nya.

Dapat disimpulkan bahwa dalam ayat ini dijelaskan bahwa orang yang melakukan pemborosan dan mubazir adalah saudara setan. Oleh karena itu, orang yang menghambur-hamburkan hartanya adalah orang yang meniru setan. Sedangkan kata "boros" dalam ayat ini mengacu pada orang yang

menghamburhamburkan hartanya untuk perilaku maksiat yang bertentangan dengan kehendak Allah, mereka ini disebut sebagai teman setan.

Sementara itu dalam sebuah hadits Rasulullah Saw bersabda:

مَنْ أَقْتَصَدَ أَغْنَاهُ اللَّهُ وَمَنْ بَدَّرَ أَفْقَرَهُ اللَّهُ وَمَنْ تَوَاضَعَ رَفَعَهُ اللَّهُ وَمَنْ تَجَبَّرَ قَصَمَهُ اللَّهُ (رواه البزار)

Artinya: “Rasulullah Saw bersabda: Barang siapa hemat (cermat dalam menggunakan uang), maka Allah akan memberikan kekayaan kepadanya. Dan barang siapa yang boros, maka Allah akan membuatnya fakir. Dan barang siapa yang rendah hati, maka Allah akan mengangkat (derajatnya) dan barang siapa yang semena-mena maka Allah akan membinasakannya. (HR. Bazzar)

Kesimpulan berdasarkan ayat-ayat tersebut adalah sebagai umat Islam harus mempertimbangkan terlebih dahulu sebelum mengkonsumsi sesuatu apakah barang tersebut penting atau tidak sehingga tidak terjadi perilaku konsumtif yang termasuk perbuatan pemborosan atau mubadzir yang disukai oleh setan.

## **B. Kontrol Diri**

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

Menurut (Ghufron & Risnawati, 2017:21) kontrol diri adalah bakat individu dalam kepekaan terhadap membaca keadaan diri dan lingkungannya. Hal ini sejalan dengan kontrol diri menurut definisi yang diberikan oleh Berk (1993: 251), adalah kemampuan untuk sementara mengendalikan dorongan

atau dorongan seseorang yang mengarah pada perilaku yang bertentangan dengan norma masyarakat.

Kontrol diri menurut (Tangney et al., 2004:6) adalah kapasitas seseorang untuk mengelola perilaku mereka sesuai dengan standar yang telah ditentukan seperti moral, nilai, dan sosial untuk mengarah pada perilaku yang positif. Senada dengan pendapat (Hurlock, E., 1980:12) yang menyatakan kontrol diri merupakan kemampuan untuk mengarahkan, mengatur, dan memimpin pola perilaku melalui pertimbangan kognitif sehingga dapat menimbulkan akibat yang positif.

Menurut (Messina, 2003:251) kontrol diri adalah seperangkat perilaku yang menekankan keberhasilan dalam transformasi diri, keberhasilan dalam mencegah penghancuran diri, perasaan kemandirian atau kebebasan dari pengaruh luar, kebebasan menetapkan tujuan, kemampuan membedakan antara emosi dan pikiran rasional, dan seperangkat tindakan yang menekankan tanggung jawab pribadi.

Oleh karena itu, dapat disimpulkan kontrol diri berkaitan dengan kemampuan memaknai diri sendiri dan sekitarnya, mengontrol perilakunya sesuai dengan standar yang telah ditetapkan sebelumnya, seperti moral, cita-cita, dan norma sosial, Akibatnya, mengembangkan kontrol diri melibatkan pemahaman bagaimana orang mengelola dorongan dan emosi mereka sendiri.

## 2. Aspek-aspek Kontrol Diri

Aspek kontrol diri menurut Averill (dalam Ghufron dan Risnawita, 2017:29) yaitu:

### a. Kontrol Perilaku (*behavior control*)

Kapasitas untuk bereaksi dengan cara yang cepat memengaruhi atau mengubah keadaan yang tidak menyenangkan. Ada dua komponen yang membentuk

kontrol perilaku, yaitu:

- 1) Kemampuan untuk merencanakan implementasi, terutama kemampuan pribadi untuk menentukan siapa yang bertanggung jawab. Jika individu tidak memiliki kemampuan pribadi, seseorang tersebut akan menggunakan sumber lain.
- 2) Kapasitas untuk mengubah rangsangan, yaitu kesadaran akan cara dan waktu terjadinya kontak dengan masukan yang tidak menyenangkan.

### b. Kontrol Kognitif (*cognitive control*)

Kapasitas seseorang untuk memproses informasi yang tidak diinginkan dengan menafsirkan, menilai atau menghubungkan suatu peristiwa dalam kerangka kognitif, seperti mengatasi psikologis atau pengurangan stress, dikenal sebagai kontrol kognitif. Terdapat dua bagian, yaitu:

- 1) Mendapatkan informasi (*information gain*), dengan mengetahui keadaan yang tidak menyenangkan, orang dapat mempersiapkannya dengan mempertimbangkan berbagai aspek.

- 2) Membuat penilaian (*appraisal*), proses seseorang melibatkan fokus pada faktor-faktor yang membuat situasi atau kejadian menguntungkan untuk mengevaluasi dan menilainya.

c. Mengontrol Keputusan (*decisional control*)

Kapasitas untuk membuat keputusan berdasarkan apa yang diyakini atau diterima seseorang dikenal sebagai kontrol keputusan. Ketika diberi pilihan, kebebasan, atau kekuatan untuk memilih satu tindakan di atas yang lain, kontrol diri dalam pengambilan keputusan akan berfungsi. Ada tiga jenis kualitas kontrol diri, yaitu:

- 1) *Over control*, kontrol diri yang dilakukan secara berlebihan sampai pada titik di mana ia mencegah seseorang untuk bereaksi terhadap rangsangan.
- 2) *Under control*, merupakan kecenderungan irasional untuk bertindak berdasarkan dorongan hati tanpa pertimbangan serius.
- 3) *Appropriate control*, adalah upaya pribadi untuk mengatur impuls dengan cara yang benar.

Adapun kontrol diri menurut Gilliom (2002:251) merupakan kemampuan individu yang terdiri dari tiga aspek, yaitu:

a. *Tapping aggressive and delinquent behaviors*

Kemampuan untuk membatasi atau mengendalikan perilaku yang merugikan diri sendiri atau orang lain.

*b. Cooperation*

Kapasitas untuk bekerjasama dengan orang lain dan mematuhi setiap peraturan yang mungkin berlaku.

*c. Assertiveness*

Kemampuan untuk mengomunikasikan kebutuhan atau emosi kepada orang-orang tanpa menyebabkan mereka terluka atau tersinggung.

Kesimpulan dari aspek kontrol diri adalah suatu kapasitas seseorang dalam bereaksi yang dapat mempengaruhi keadaan, kemampuan seseorang untuk menangani informasi yang tidak diinginkan. Mencoba mengevaluasi dan mengkaji suatu keadaan atau peristiwa dengan memusatkan perhatian, dan memiliki kemampuan untuk mengatur keputusan tergantung pada apa yang seseorang percaya atau terima.

### **3. Faktor-faktor yang mempengaruhi Kontrol Diri**

Menurut (Ghufron dan Risnawita, 2017:32) faktor-faktor yang mempengaruhi kontrol diri adalah:

a. Faktor internal

Seiring bertambahnya usia seseorang, kemampuan mereka untuk mengatur diri sendiri meningkat.

b. Faktor eksternal

Kapasitas kontrol diri seseorang sangat dipengaruhi oleh keluarganya terutama orang tua. Temuan penelitian Nasichah (2000) menunjukkan bahwa persepsi remaja tentang penggunaan disiplin orang tua cenderung

disertai dengan kontrol diri yang baik. Akibatnya, jika orang tua secara konsisten menerapkan disiplin pada anak-anak mereka sejak usia dini dan berpegang pada konsekuensi yang dihasilkan dari anak-anak yang menyimpang dari aturan, anak akan menginternalisasi sikap gigih ini dan tumbuh menjadi mandiri.

Menurut (Forzano & Logue, 1995:56), faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan kontrol diri antara lain:

a. Faktor bawaan (genetik)

Tingkat kontrol diri umumnya dipengaruhi oleh usianya. Bahkan jika kontrol diri dapat ditingkatkan seiring bertambahnya usia, sulit untuk membandingkan kontrol diri pada anak-anak dan orang dewasa.

b. Faktor Lingkungan

Keluarga, pengasuhan dan perhatian kedua orang tua, metode komunikasi yang digunakan dalam keluarga, ekspresi atau kendala, serta langkah awal anak saat belajar untuk mengontrol diri, merupakan elemen lingkungan pertama yang membentuk kemampuan seseorang untuk mengontrol perilakunya.

Kesimpulan yang dapat diambil dari uraian di atas adalah Kapasitas seseorang untuk mengontrol diri akan meningkat seiring bertambahnya usia. Kapasitas kontrol diri seseorang juga sangat dipengaruhi oleh lingkungannya terlebih dari keluarga individu.

#### 4. Kontrol Diri dalam perspektif Islam

Salah satu unsur kesabaran menurut Islam adalah kontrol diri, yang menempati urutan di atas semua jenis kesabaran lainnya. Sebagaimana dikatakan dalam surat Ali' Imran ayat 134:

الَّذِينَ يَنْفِقُونَ فِي السَّرَّاءِ وَالضَّرَّاءِ وَالْكُظُمِينَ الْغَيْظِ وَالْعَافِينَ عَنِ النَّاسِ ۗ وَاللَّهُ يُحِبُّ الْمُحْسِنِينَ

Artinya: “(yaitu) orang yang berinfak, baik di waktu lapang maupun sempit, dan orang-orang yang menahan amarahnya dan memaafkan (kesalahan) orang lain. Dan Allah mencintai orang yang berbuat kebaikan.” (QS. Ali' Imran: 134)

Menurut (Al-Mahalli, I. & As-Suyuthi, I., 2019:482), makna ayat tersebut dalam kitab tafsir Jalalain adalah sebagai berikut: (Yaitu orang yang mencari nafkah) dalam mentaati Allah (baik di waktu luang maupun di waktu sempit dan yang bisa mengendalikan amarahnya) sehingga dia tidak melampiaskannya meskipun dia mampu (dan yang memaafkan kesalahan manusia) yang menganiaya kepadanya tanpa membalasnya kembali (dan Allah mencintai orang – orang yang berbuat baik) seperti pekerjaan yang disebutkan dan akan membalas mereka.

Kategori pertama dari orang-orang sholeh adalah mereka yang membelanjakan uangnya ketika keadaan berjalan baik atau dermawan, memiliki banyak uang, dan sempit atau memiliki sedikit uang ketika keadaan tidak berjalan baik. Imam Razi mendefinisikan sarra dalam Mafatih al-Ghaib sebagai "dengan kaya dan dharra," yang mengacu pada keadaan miskin. Lebih lanjut Imam Razi menyatakan bahwa Allah SWT melarang

memberikan infaq dalam keadaan luas dan terbatas karena dalam melakukannya melibatkan keikhlasan, keikhlasan, dan kasih sayang sehingga sulit untuk dilaksanakan. Infaq yang diberikan adalah infaq terbaik dalam dua keadaan ini. Orang-orang di kategori kedua dan ketiga mengendalikan amarah mereka dan toleran terhadap kesalahan orang lain.

## **C. Konformitas**

### **1. Pengertian Konformitas**

(Feldman, R., 2012:358) mendefinisikan konformitas sebagai perubahan sikap atau perilaku yang dihasilkan dari keinginan untuk mengadopsi nilai-nilai atau standar orang lain. Konformitas dapat dipengaruhi oleh tekanan sosial bawah sadar. (Maryati & Suryawati, 2006:119) mendefinisikan konformitas sebagai jenis interaksi di mana seseorang bertindak dengan cara yang konsisten dengan norma-norma kelompok atau budaya di mana dia tinggal.

Menurut (Wade & Tavis, 2007:301) konformitas merupakan perilaku yang dilakukan seseorang ketika mereka menjadi bagian dari suatu kelompok sebagai akibat dari tekanan kelompok yang nyata atau dirasakan. Sesuai dengan pernyataan (Myers, D., 2010:9) yang mengklaim bahwa konformitas adalah perubahan perilaku remaja yang disebabkan oleh tekanan teman sebaya. Kecenderungan remaja untuk selalu mengasosiasikan tindakan mereka dengan kelompok dalam upaya untuk menentang kritik orang lain merupakan indikasi dari hal ini.

Zebua dan Nurdjayadi (2001:26) mengklaim bahwa meskipun konformitas tidak secara spesifik dikomunikasikan oleh kelompok sebaya kepada anggotanya, hal itu memiliki dampak yang signifikan dan dapat memicu munculnya perilaku tertentu di antara anggota kelompok. Adapun (Dacey & Kenny, 1997:52) berpendapat bahwa keseragaman kelompok tidak selalu merupakan hal yang baik. Seseorang dapat bertindak negatif karena keinginan yang besar untuk menyesuaikan diri dan diperhatikan oleh kelompoknya.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa konformitas sebagai pergeseran sikap atau perilaku yang disebabkan oleh keinginan untuk mengadopsi norma-norma atau nilai-nilai orang lain. Perilaku yang dilakukan orang ketika mereka bergabung dengan suatu kelompok karena tekanan kelompok yang sebenarnya atau yang dirasakan. Berada dalam kelompok dengan orang lain tidak selalu merupakan hal yang positif. Karena keinginan yang kuat untuk berbaur dan diperhatikan oleh kelompok, seseorang dapat berperilaku buruk.

## **2. Aspek-aspek Konformitas**

Menurut (Baron, R. & Byrne, 2005:28) seseorang patuh pada kelompok jika perilakunya sesuai dengan norma kelompok atau masyarakat. Inilah penyebabnya:

- a. Dampak normatif masyarakat.

Keinginan untuk disukai atau diterima oleh orang lain dan dorongan untuk menghindari penolakan merupakan dasar dari pengaruh sosial.

b. Dampak informasi dan sosial

Pengaruh sosial berasal dari kebutuhan seseorang untuk menjadi benar.

Menurut (Sears, D. et al., 1985:15), seseorang pada umumnya beradaptasi karena dua alasan, yaitu:

a. Tingkah laku orang lain memberikan pengetahuan yang berguna

Orang lain sering memiliki pengetahuan yang tidak diketahui. Seseorang dapat belajar dari pengalaman orang lain dengan mengikuti teladan mereka.

b. Keinginan untuk menghindari ejekan dan diterima secara sosial seseorang akan bertindak dengan cara yang dilakukan orang lain. Untuk menghindari kritik dan diterima dalam konteks sosial, seseorang tidak boleh merasa unik dari individu lain.

(Santrock, J., 2003:28) menambahkan bahwa ada dua kategori untuk aspek-aspek yang berhubungan dengan konformitas, yaitu:

a. Penyamaan perilaku individu dengan kelompok

Remaja berusaha untuk menyesuaikan diri dengan teman sebayanya karena kebutuhan mereka akan penerimaan dan pengakuan.

b. Perilaku standar kelompok

Individu menyesuaikan diri dengan standar yang ditetapkan oleh kelompok sebagai hasil dari norma yang diterima dan pengetahuan yang diperoleh

dari kelompok. Karena tuntutan dan ketakutan yang mereka rasakan, seseorang didorong untuk beradaptasi.

Konformitas menurut (Sears, D. et al., 1985:85), memiliki tiga komponen: kekompakan, kesepakatan, dan ketaatan. Arti dari ketiga aspek tersebut adalah sebagai berikut:

a. Kekompakan

Remaja didorong untuk tetap ingin bergabung dengan kelompok karena kekuatan kelompok sebaya. Hubungan remaja dengan kelompok terjalin secara mendalam dan keinginan untuk memperoleh keuntungan dari partisipasi berkembang ketika ada sensasi positif yang dimiliki bersama oleh anggota kelompok. Semakin kohesif suatu kelompok, semakin besar rasa senang yang dimiliki oleh setiap anggota untuk anggota lain dalam kelompok, maka kekompakan semakin terjalin dalam kelompok tersebut.

b. Kesepakatan

Remaja harus mampu mendamaikan sudut pandang individu mereka dengan yang dipegang oleh mayoritas dalam kelompok mereka, karena sudut pandang kelompok yang sudah disepakati ini memberikan tekanan dan pengaruh signifikan. Tekanan dari kelompok sebaya menyebabkan kelompok tersebut mencapai kesepakatan.

c. Ketaatan

Remaja dipaksa untuk tampil sesuai dengan tekanan atau harapan sosial, bahkan ketika mereka tidak menginginkannya. Remaja harus mampu

bekerjasama dengan keinginan anggota kelompok lain dan mau menuruti permintaan pada kelompok.

Berdasarkan beberapa aspek konformitas yang diuraikan di atas, dapat diketahui bahwa seseorang dapat berperilaku sesuai dengan norma kelompoknya. Individu berperilaku sesuai dengan standar yang diterapkan kelompok karena norma dan pengetahuan yang lazim diperoleh dari kelompok tersebut. Karena ekspektasi yang dibebankan pada mereka dan kekhawatiran yang mendarah daging, remaja ditekan untuk menyesuaikan diri.

### **3. Faktor-faktor yang mempengaruhi Konformitas**

Faktor konformitas menurut (Suryanto, 2012:237) terbagi menjadi tiga kategori, yaitu:

a. Ukuran kelompok

Mayoritas dalam kelompok memiliki efek yang lebih besar ketika semakin banyak orang yang termasuk didalamnya.

b. Kesadaran terhadap norma

Jika seorang remaja menyadari dan memperhatikan norma-norma sosial, mereka dapat meningkatkan konformitas. Norma injutif dan norma deskriptif merupakan norma sosial yang dipersengketakan.

c. Kehadiran sekutu dalam suatu perdebatan

Remaja akan berjuang untuk mempertahankan keyakinan mereka sendiri yang berbeda dari mayoritas kelompok, menurut sebuah eksperimen yang dilakukan oleh Vernon Allen dan John Levin pada tahun 1969.

Menurut (Baron dan Byrne, 2005:9) faktor konformitas sebagai berikut:

- a. Kohesivitas, yaitu seberapa dekat anggota kelompok saling berpegangan satu sama lain.
- b. Ukuran kelompok, artinya konformitas akan meningkat seiring dengan bertambahnya ukuran kelompok karena dengan bertambahnya ukuran kelompok, perilaku individu juga akan menjadi lebih tidak selaras dengan perilaku yang diinginkan.
- c. Norma sosial deskriptif. Berbeda dengan norma sosial injuktif, yang tidak ada kaitannya dengan perilaku manusia, norma sosial deskriptif memiliki kekuatan untuk mempengaruhi perilaku.

Berdasarkan apa yang telah diungkapkan di atas, unsur-unsur yang menentukan terjadinya konformitas adalah norma injuktif dan norma deskriptif merupakan norma sosial yang dipersengketakan yang memiliki kekuatan untuk mempengaruhi perilaku individu. Kemudian adanya sekutu dalam perselisihan, dan keterikatan terhadap suatu kelompok.

#### **4. Konformitas dalam perspektif Islam**

Konformitas merupakan orang yang tidak mempunyai pendirian dan itu bisa dikatakan dengan orang yang tidak memiliki kepercayaan diri. Tanda-tanda lain dari orang yang tidak percaya diri termasuk fakta bahwa orang

tersebut memiliki kepribadian dan identitas yang kuat dan mandiri merupakan indikasi lain dari rasa tidak aman. Ia akan beradaptasi dengan warna lingkungan di setiap situasi. (Al- Baqoroh ayat 14):

وَإِذَا لَفُوا الَّذِينَ ءَامَنُوا قَالُوا ءَامَنَّا وَإِذَا خَلَوْا إِلَىٰ شُيُطِينِهِمْ قَالُوا إِنَّا مَعَكُمْ إِنَّمَا نَحْنُ مُسْتَهْزَءُونَ

Artinya: Dan apabila mereka berjumpa dengan orang yang beriman, mereka berkata “kami telah beriman”. Tetapi apabila mereka kembali kepada setan-setan (para pemimpin), mereka berkata “sesungguhnya kami bersamamu, kami hanya berolok-olok.

Ayat tersebut dijelaskan oleh (Ar-Rifa’i, 2007:86), dalam kitab Tafsir Ibnu Katsir sebagai berikut: mereka berkata “kami telah beriman” mereka menonjolkan keimanan, perwalian, dan kesucian sebagai tipuan bagi kaum mukmin dan sebagai kemunafikan, kepura-puraan, serta ketakutan agar mereka mendapat bagian kebaikan dan ghanimah (rampasan perang) yang didapat kaum mukmin. “dan apabila mereka kembali pada setan-setan mereka, yakni apabila bergabung dengan para pemimpin, kepala suku, dan para pembesar, maka mereka berkata "Sesungguhnya kami bersama kamu” yakni sehaluan denganmu.

Dalam sebuah hadits, Rasulullah Saw menjelaskan peran dan pengaruh seorang teman sebagai berikut:

مَثَلُ الْجَلِيسِ الصَّالِحِ وَالسَّوِّءِ كَمَثَلِ الْمِسْكِ وَنَافِخِ الْكَيْبِ فَحَامِلُ الْمِسْكِ إِمَّا أَنْ يُحْذِيكَ وَإِمَّا أَنْ تَبْتَاعَ مِنْهُ  
وَإِمَّا أَنْ تَجِدَ مِنْهُ رِيحًا طَيِّبَةً وَنَافِخِ الْكَيْبِ إِمَّا أَنْ يُحْرِقَ ثِيَابَكَ وَإِمَّا أَنْ تَجِدَ رِيحًا خَبِيثَةً

Artinya: Seorang pandai besi dan pedagang minyak wangi berperan sebagai teman baik dan jahat dalam peribahasa. Pedagang parfum mungkin

menawarkan parfum atau menjualnya kepada Anda; terlepas dari apa yang dipilih, engkau akan tetap mendapatkan aroma yang menyenangkan darinya. Mengenai pandai besi, ada kemungkinan percikan api akan mendarat di pakaian engkau, dan meskipun tidak, Anda masih akan mencium bau asap (HR. Bukhari & Muslim).

Pada hadist tersebut telah disampaikan seseorang akan mendapatkan suatu hal yang sama dengan teman bergaulnya, sekalipun tidak mendapatkannya orang tersebut akan mendapatkan aromanya. Hal ini menyatakan bahwa perilaku seseorang dapat dipengaruhi oleh lingkungan temannya (Rhomadoni, 2018: 76).

#### **D. Dinamika Keterhubungan antar Variabel**

Pada dasarnya setiap mahasiswa dalam organisasi Himpunan Mahasiswa Jawa Barat, DKI Jakarta & Banten memiliki tingkat perilaku konsumtif yang berbeda.

Teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah teori dari (Sumartono, 2002:49), yang menyatakan bahwa perilaku konsumtif adalah tindakan mendahulukan keinginan daripada kebutuhan saat melakukan pembelian.

Individu yang kurang memiliki kontrol diri melakukan perilaku konsumtif yang berujung pada munculnya budaya konsumtif. Kontrol diri mengacu pada pertimbangan kognitif yang terlibat dalam memilih untuk mengintegrasikan tindakan terstruktur dengan tujuan tertentu atau konsekuensi yang dimaksudkan (Chita et al., 2015:299). Kapasitas individu

untuk manajemen informasi dan kontrol impuls, yang mencegah perilaku yang tidak diinginkan dan mempromosikan perilaku positif, disebut sebagai kontrol diri.

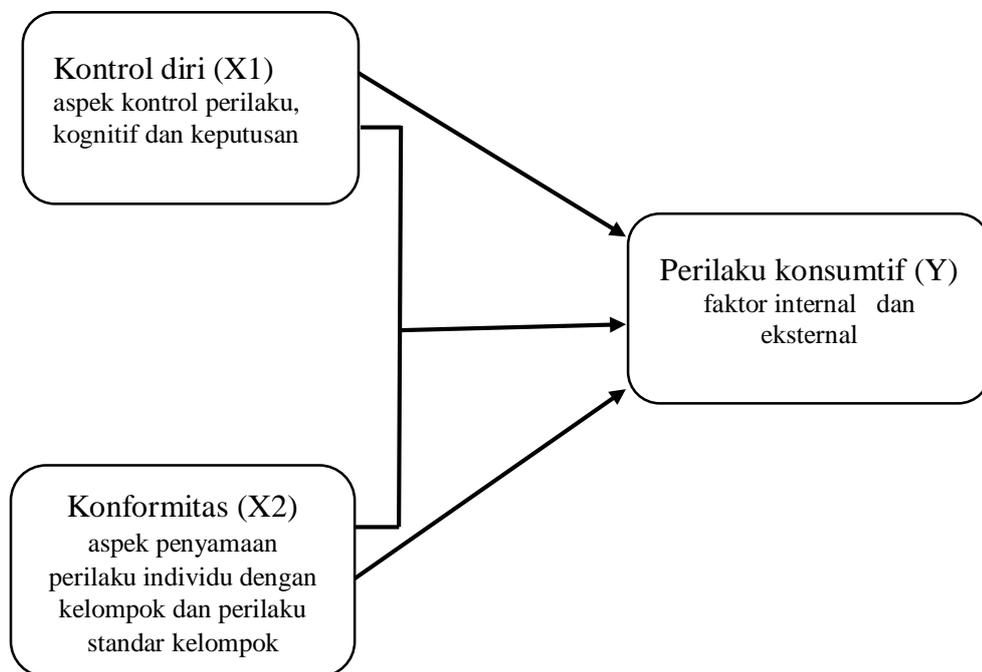
Hal ini didukung oleh temuan penelitian Thompson, Locander, dan Pollio yang menunjukkan bahwa pembeli terkadang kehilangan kendali atas perilakunya, yang kemudian berujung pada perilaku konsumtif (dikutip dari Baumeister, 2002: 671).

Mahasiswa berusaha untuk menunjukkan cara hidupnya agar dapat diterima, diakui oleh sesama orang dalam kelompok acuannya. Hal ini membuat individu menjadi sensitif dan kompetitif, yang mendorong seseorang untuk berusaha untuk menciptakan penampilan yang sesuai dengan kebutuhan komunitas sosialnya dengan berperilaku konsumtif. Individu sering mencoba untuk bertindak seperti temanteman mereka karena keinginan untuk menyesuaikan diri dan ketakutan akan penolakan. Dorongan ini datang baik dari dalam diri maupun dari luar, seringkali dalam bentuk tekanan teman sebaya atau tekanan dari anggota kelompok lain (Robbins et al., 2008:59).

Hal tersebut didukung oleh hasil penelitian (Dezianti & Hidayati, 2021:156), yang menunjukkan bahwa teman adalah salah satu unsur yang mempengaruhi perilaku konsumtif seorang mahasiswa. Dorongan rasa kebersamaan atau kebutuhan untuk mempertahankan status di depan teman mengarahkan seseorang untuk terlibat dalam berbagai perilaku untuk mempertahankan eksistensinya, salah satunya adalah konformitas.

Mahasiswa dengan kontrol diri yang lemah dan konformitas yang tinggi akan mudah berperilaku konsumtif. Begitupun sebaliknya, mahasiswa dengan kontrol diri yang tinggi dan konformitas yang rendah akan sulit berperilaku konsumtif.

### E. Kerangka Berpikir



### F. Hipotesis

Hipotesis menurut (Silaen, 2018:4) adalah solusi sementara untuk rumusan masalah penelitian yang dinamakan demikian karena solusi yang ditawarkan semata-mata didasarkan pada ide-ide yang bersangkutan daripada bukti empiris yang dikumpulkan melalui pengumpulan data di lapangan. Hipotesis berikut

dapat dikembangkan berdasarkan hubungan antara tujuan studi dan kerangka teori dari rumusan masalah:

H1: kontrol diri memiliki pengaruh terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa pengguna shopee paylater.

H2: konformitas memiliki pengaruh terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa pengguna shopee paylater.

H3: kontrol diri dan konformitas memiliki pengaruh terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa pengguna shopee paylater.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Jenis Penelitian**

Dalam penelitian ini digunakan metode penelitian kuantitatif. Penelitian kuantitatif adalah metode pengumpulan pengetahuan yang memanfaatkan data numerik sebagai alat untuk menemukan informasi tentang apa yang ingin diketahui (Margono, 1997:37). Penelitian yang menggunakan pengujian hipotesis untuk menguji hubungan antara variabel terikat dan variabel bebas disebut penelitian inferensial. Menurut (Sugeng, 2022:323) penelitian ini membantu dalam mengumpulkan, memproses, dan menganalisis data untuk menghasilkan kesimpulan atau generalisasi. Analisis penelitian ini menggunakan regresi linier berganda karena memiliki dua variabel dan beberapa variabel X (Umi, 2008:5). Analisis keterkaitan yang diterapkan secara bersamaan untuk menguji pengaruh dua atau lebih variabel bebas terhadap variabel terikat menggunakan skala interval yang dikenal sebagai analisis regresi linier berganda. Untuk memastikan arah dan pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat digunakan analisis regresi berganda (Ghozali, 2018:95).

#### **B. Variabel Penelitian**

Salah satu proses dalam mengidentifikasi variabel-variabel penelitian adalah dengan mendefinisikan variabel penelitian dengan fungsi berusaha untuk menentukan tujuannya sendiri (Azwar, 2010:23). Terdapat tiga variabel

dalam penelitian ini, dua diantaranya merupakan variabel terikat (*dependent*) dan dua diantaranya merupakan variabel bebas (*independent*). Dalam penelitian ini, variabel dependen dan independen adalah:

1. Variabel Bebas (*Independent*): Kontrol Diri (X1)
2. Variabel Bebas (*Independent*): Konformitas (X2)
3. Variabel Terikat (*Dependent*): Perilaku Konsumtif (Y)

### **C. Definisi Operasional**

1. Kontrol Diri adalah kemampuan untuk mengatur perilaku atau dorongan yang dimiliki setiap orang. Variabel kontrol diri ditentukan oleh aspek-aspek kontrol diri milik Averil (dalam Ghufron & Risnawita, 2017:29) yang meliputi kontrol perilaku, kontrol kognitif dan kontrol keputusan kognitif. Semakin tinggi skor yang diperoleh subjek maka sikap mahasiswa terhadap kontrol diri meningkat, sebaliknya jika skor lebih rendah maka sikap kontrol diri semakin rendah.
2. Konformitas adalah kecenderungan untuk bertindak dengan cara yang sama dengan teman sebayanya. Konformitas ini berbentuk kepercayaan terhadap kelompok, senantiasa beradaptasi dengan menyamakan perilaku, dan menjunjung tinggi kekompakan kelompok. Dikembangkanlah skala konformitas yang digunakan dalam penelitian ini berdasarkan aspek-aspek dari teori Santrock (2003:47), yaitu penyamaan perilaku dengan perilaku kelompok dan perilaku standar kelompok. Semakin tinggi skor yang diperoleh pada skala, semakin tinggi konformitas pada mahasiswa, semakin

rendah skor yang diperoleh pada skala, mengakibatkan penurunan konformitas pada mahasiswa.

3. Perilaku konsumtif merupakan kecenderungan untuk mengonsumsi barang secara berlebihan yang sebenarnya kurang dibutuhkan untuk kepuasan yang optimal. Skala perilaku konsumtif menurut aspek-aspek teori Lina dan Rosyid (1997:36) meliputi pembelian impulsif, pemborosan, dan pencarian kesenangan, digunakan dalam penelitian ini. Semakin banyak nilai yang diperoleh pada skala, semakin konsumtif perilaku mahasiswa. Di sisi lain, semakin rendah nilai pada skala, semakin rendah perilaku konsumtif pada mahasiswa.

#### **D. Lokasi dan Waktu Penelitian**

1. Lokasi Penelitian

Universitas Islam Negeri Walisongo Jl. Walisongo No. 3-5, Tambakaji,  
Kota

Semarang, Jawa Tengah.

Penelitian ini dilakukan secara *online* menggunakan media *google form*.

2. Waktu Penelitian

Pengambilan data penelitian ini dilakukan pada 7-17 November 2022.

#### **E. Populasi, Sampel, dan Teknik Sampling**

1. Populasi

Bidang generalisasi yang dikenal sebagai “populasi” mencakup hal-hal dan orang-orang dengan jumlah dan ciri tertentu oleh peneliti untuk diteliti, kemudian ditarik kesimpulan (Sugiyono, 2019:126). Populasi dalam penelitian ini adalah mahasiswa aktif Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang yang tergabung dalam Himpunan Mahasiswa Jawa Barat, DKI Jakarta, dan Banten (HMJB). Total mahasiswa yang menjadi populasi pada penelitian ini sebanyak 196 orang.

Tabel 3.1 data mahasiswa HMJB pengguna Shopee paylater perangkatan

No.	Angkatan	Jumlah
1.	2018	30
2.	2019	45
3.	2020	54
4.	2021	67
Jumlah		196

## 2. Sampel

Sampel adalah bagian dari ukuran dan karakteristik populasi. Jumlah sampel yang digunakan dalam penelitian ini akan tergantung pada tingkat kesalahannya. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini dihitung dari populasi dengan menggunakan rumus Slovin. Jumlah sampel yang diambil semakin berkurang seiring dengan meningkatnya tingkat kesalahan (Slamet et al., 2020:13).

Rumusnya adalah sebagai berikut:

$$n = \frac{N}{(1 + Ne^2)}$$

n = Jumlah sampel

N = Total populasi

e = Tingkat kesalahan dalam pengambilan sampel

Berdasarkan rumus diatas maka perhitungan yang digunakan untuk pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah:

$$n = \frac{196}{(1 + 196 \times (0,10)^2)}$$

$$n = \frac{196}{(1 + 196 \times 0,01)}$$

$$n = \frac{196}{(1 + 1,96)}$$

$$n = \frac{196}{2,96}$$

n = 66,2 dibulatkan menjadi 67 orang

Berdasarkan perhitungan di atas, jumlah sampel minimal untuk penelitian ini adalah 67 mahasiswa dan peneliti menggunakan 100 mahasiswa sebagai subjek penelitian.

### 3. Teknik Sampling

Menurut (Bungin, 2005:115) metode sampling adalah pembahasan tentang bagaimana mengorganisasikan teknik-teknik yang berbeda dalam penarikan suatu penelitian atau sampling, bagaimana merancang prosedur pengambilan sampel sehingga menjadi sampel yang representatif. *Sampling non-probabilitas* digunakan sebagai teknik sampel untuk penelitian ini. Pendekatan *non-probability sampling*, menurut Widarsa et al. (2022: 8) adalah teknik pengambilan sampel dimana tidak setiap orang memiliki peluang terpilih menjadi sampel. Penelitian ini menggunakan *quota*

*sampling* untuk memilih sampelnya. Sampel kuota menurut (Sugiyono, 2019:134) adalah cara pengambilan sampel dari suatu populasi yang memenuhi kriteria tertentu dan memiliki jumlah partisipan (kuota) yang ditetapkan. Menurut jumlah yang ditentukan penulis, ada total 100 sampel dari empat *batch* yang perlu dievaluasi untuk penelitian ini.

Tabel 3.2 data sampel perangkatan.

<b>Angkatan</b>	<b>Total Mahasiswa</b>
2018	20
2019	20
2020	30
2021	30
<b>Jumlah</b>	<b>100</b>

## F. Teknik Pengumpulan Data

Pengambilan data pada penelitian ini menggunakan metode skala yang diukur dengan skala likert. Skala ini digunakan untuk mengukur sikap atau aspek nonkognitif. Dalam skala likert terdapat dua arah item yaitu *favourable* dan *unfavourable*. *Favourable* merupakan item dalam skala psikologi yang berisi mendukung adanya atribut psikologis pada diri seseorang. *Unfavourable* adalah jenis item dalam skala psikologi yang tidak mendukung adanya atribut psikologis (Saifuddin, 2020:73). Untuk pemberian skor pada pernyataan *favourable* dan *unfavourable* dapat ditentukan sesuai dengan tabel di bawah ini:

Tabel 3.3 Skala Likert

<b>Respons</b>	<b>Keterangan</b>	<b>Skor item favourable</b>	<b>Skor item unfavourable</b>
SS	Sangat sesuai	5	1
S	Sesuai	4	2
TS	Tidak sesuai	2	4
STS	Sangat tidak sesuai	1	5

Dalam penelitian ini, menggunakan tiga skala. Yang terdiri dari skala X1, X2, dan Y1. Yang memiliki masing-masing indikator untuk diukur, Berikut skala yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah:

### 1. Skala Perilaku Konsumtif

Skala perilaku konsumtif ini digunakan untuk mengukur seberapa besar tingkat perilaku konsumtif yang dimiliki oleh mahasiswa dalam Himpunan Mahasiswa Jawa Barat, DKI Jakarta, dan Banten di Universitas Islam Negeri Walisongo yang menggunakan shopee paylater. Skala perilaku konsumtif disusun oleh peneliti berdasarkan aspek menurut teori Lina dan Rosyid (1997:36). Tabel di bawah ini akan menggambarkan jumlah dan susunan item yang direncanakan untuk skala perilaku konsumtif yang akan diukur:

Tabel 3.4 Skala *Blueprint* Perilaku konsumtif

Aspek	Indikator	F	UF	Jumlah
Pembelian impulsive	- Pembelian tanpa perencanaan sebelumnya	1*,4	19,22	12
	- Mudah tergoda promo	2,5	20,23	
	- Penggunaan barang dalam jangka pendek	3,6*	21*,24	
Pemborosan	- Membeli barang dengan kegunaan yang sama	7,10*	25,28	12
	- Uang saku cepat habis	8,11*	26,29	
	- Kesulitan dalam mengatur keuangan	9,12	27,30	
Mencari kesenangan	- Mendapat kesenangan ketika belanja barang yang sedang tren	13,16	31,34	12
	- Mendapat kesenangan ketika menjadi pusat perhatian	14,17	32,35	
	- Gemar mengoleksi barang	15,18	33,36	
<b>Jumlah</b>		<b>18</b>	<b>18</b>	<b>36</b>

Keterangan \* = Item yang gugur

## 2. Skala Kontrol Diri

Skala kontrol diri didasarkan pada elemen teori Averill (dalam Ghufron dan Risnawita, 2010: 29-31), termasuk kontrol perilaku, kontrol kognitif, dan kontrol atas pengambilan keputusan penelitian. Skala kontrol diri memiliki *blueprint* seperti ini:

Tabel 3.5 Skala *Blueprint* Kontrol diri

Aspek	Indikator	F	UF	Jumlah
Kontrol kognitif	- Kemampuan memperoleh informasi	37*,43	49*,55	8
	- Kemampuan melakukan penaksiran	38,44	50,56	
Kontrol keputusan	- Mempertimbangkan dari berbagai sisi	39,45	51,57	8
	- Kemampuan dapat menentukan tujuan	40*,46	52*,58	
Kontrol perilaku	- Kemampuan memodifikasi respon	41,47	53,59	8
	- Kemampuan mengubah situasi	42,48	54,60	
<b>Jumlah</b>		<b>12</b>	<b>12</b>	<b>24</b>

Keterangan \* = Item yang gugur

## 3. Skala Konformitas

Skala konformitas ini mengacu pada teori Santrock (2003:28) aspek-aspek konformitas dibagi menjadi dua, yaitu penyamaan perilaku dengan perilaku kelompok, dan perilaku standar kelompok. Adapun *blueprint* skala sebagaimana dalam tabel, sebagai berikut:

Tabel 3.6 Skala *Blueprint* Konformitas

Aspek	Indikator	F	UF	Jumlah
Penyamaan perilaku dengan kelompok	- Rasa takut terhadap perbedaan	61,62	67,68	12
	- Kebutuhan validasi dari kelompok	63*,64	69,70	
	- Meniru kelompok	65,66	71,72*	
Perilaku standar kelompok	- Kesepakatan kelompok	73,74*	79,80	12
	- Memiliki perilaku monoton dalam kelompok	75*,76	81*,82	
	- Memiliki kecemasan	77,78	83,84	
<b>Jumlah</b>		<b>12</b>	<b>12</b>	<b>24</b>

Keterangan \* = Item yang gugur

## G. Teknik Analisis Data

### 1. Uji Validitas

Validitas adalah penggambaran informasi yang benar, menurut (Azwar, 2012:32). Validitas adalah tingkat akurasi atau ketepatan alat ukur dalam melakukan tugas pengukurannya. Validitas dapat dilihat dengan melihat bagaimana bentuk dan interaksinya dengan alat lain diukur secara statistik dan eksperimental. Metode validitas yang digunakan dalam penelitian ini adalah validitas isi.

Validitas isi menurut (Umar, 1998:256) adalah validitas yang dilakukan dengan menguji relevansi atau kelayakan isi butir-butir tes. Indikasi validitas isi dapat diperoleh dengan prosedur validasi item dalam skala yang kelayakannya disimpulkan dari hasil evaluasi, pendapat, dan kontribusi penilaian professional. Uji validitas isi pada skala kontrol diri, skala konformitas dan perilaku konsumtif menggunakan penilaian professional

yang dilakukan oleh dosen ahli Fakultas Psikologi dan Kesehatan UIN Walisongo Semarang. Dengan menguji keabsahan aitem menggunakan aplikasi SPSS *for windows*, setiap aitem dapat dianggap valid jika nilai *corrected item total correlation* lebih besar dari 0,3. Jika aitem memiliki nilai  $< 0,3$  maka aitem tersebut akan dinyatakan tidak valid.

#### a. Hasil Uji Validitas Perilaku Konsumtif

Skala yang digunakan dalam penelitian ini untuk mengukur perilaku konsumtif memiliki 48 item pernyataan. 35 orang yang tergabung dalam organisasi IMT UIN Walisongo dijadikan sebagai subjek mengevaluasi alat ukur. Berdasarkan hasil *Corrected Item-Total Correlation*, terdapat 31 item yang sah dan 5 item yang tidak valid karena nilai  $r$  kurang dari 0,3. Item yang dianggap tidak valid adalah 1, 6, 10, 11, 21.

Tabel 3.7 Skala *Blueprint* Perilaku konsumtif

Aspek	Indikator	F	UF	Jumlah
Pembelian impulsive	- Pembelian tanpa perencanaan sebelumnya	4	19,22	9
	- Mudah tergoda promo	2,5	20,23	
	- Penggunaan barang dalam jangka pendek	3	24	
Pemborosan	- Membeli barang dengan kegunaan yang sama	7	25,28	10
	- Uang saku cepat habis	8	26,29	
	- Kesulitan dalam mengatur keuangan	9,12	27,30	

Mencari kesenangan	- Mendapat kesenangan ketika belanja barang yang sedang tren	3,16	31,34	12
	- Mendapat kesenangan ketika menjadi pusat perhatian	4,17	32,35	
	- Gemar mengoleksi barang	15,18	33,36	
<b>Jumlah</b>		<b>14</b>	<b>17</b>	<b>31</b>

#### b. Hasil Uji Validitas Kontrol Diri

Terdapat 24 item pernyataan kontrol diri dalam penelitian ini. Sebanyak 35 mahasiswa organisasi IMT Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang menjadi subjek uji coba alat ukur tersebut. Berdasarkan hasil *Corrected ItemTotal Correlation*, 20 item dinyatakan valid, sedangkan 4 item dinyatakan tidak valid atau gagal karena nilai  $r$  kurang dari 0,3. 1, 4, 13, dan 16 adalah item-item yang dianggap tidak sah.

Tabel 3.8 Skala *Blueprint* Kontrol diri

Aspek	Indikator	F	UF	Jumlah
Kontrol kognitif	- Kemampuan memperoleh informasi	43	55	6
	- Kemampuan melakukan penaksiran	38,44	50,56	
Kontrol keputusan	- Mempertimbangkan dari berbagai sisi	39,45	51,57	6
	- Kemampuan dapat menentukan tujuan	46	58	
Kontrol perilaku	- Kemampuan memodifikasi respon	41,47	53,59	8
	- Kemampuan mengubah situasi	42,48	54,60	
<b>Jumlah</b>		<b>10</b>	<b>10</b>	<b>20</b>

### c. Hasil Uji Validitas Konformitas

Skala konformitas dalam penelitian ini terdapat 24 item butir pernyataan. Subjek yang digunakan oleh peneliti dalam uji coba alat ukur adalah mahasiswa dalam organisasi daerah IMT di Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang sebanyak 35 orang. Berdasarkan hasil *Corrected Item-Total Correlation*, ditemukan terdapat 19 item dinyatakan valid dan 5 item dinyatakan tidak valid atau gugur karena nilai  $r \leq 0,3$ . Item- item yang dinyatakan tidak valid adalah 3, 12, 14, 15, 21.

Tabel 3.9 Skala *Blueprint* Konformitas

Aspek	Indikator	F	UF	Jumlah
Penyamaan perilaku dengan kelompok	- Rasa takut terhadap perbedaan	61,62	67,68	10
	- Kebutuhan validasi dari kelompok	64	69,70	
	- Meniru kelompok	65,66	71	
Perilaku standar kelompok	- Kesepakatan kelompok	73	79,80	9
	- Memiliki perilaku monoton dalam kelompok	76	82	
	- Memiliki kecemasan	77,78	83,84	
<b>Jumlah</b>		<b>19</b>	<b>10</b>	<b>19</b>

## 2. Uji Reliabilitas

Reliabilitas (Azwar, 2012: 33) mencantumkan ini sebagai salah satu metode untuk menentukan seberapa baik suatu skala dapat memberikan hasil yang dapat diulang untuk suatu pengukuran. Reliabilitas mengacu pada konsistensi hasil dari pengukuran suatu alat ukur. Rumus Alpha Cronbach digunakan untuk mengukur reliabilitas. Suatu variabel dianggap reliabel jika nilai *alfa Cronbach* lebih besar dari 0,60. (Ghozali, 2018:48). Instrumen

berbentuk skala dapat digunakan dengan rumus *Alpha Cronbach* (Priyatno, 2010:98). Persamaan ini dapat digunakan untuk mengukur seberapa andal skala Likert (1 sampai 4). Aplikasi *SPSS for Windows* digunakan untuk menghitung reliabilitas.

Tabel 3.10 Batasan reliabilitas *alpha cronbach*

Hasil reliabilitas	Batasan <i>Alfa Cronbach</i>
<0,06	Tidak dapat diterima
0,06-0,65	Diterima namun kurang memuaskan
0,65-0,70	Dapat diterima secara minimal
0,70-0,80	Dapat diterima
0,80-0,90	Sangat baik
>0,90	Sebaiknya susunan skala dipersingkat/ diperpendek.

#### a. Hasil Uji Reliabilitas

Tabel 3.11 Reliabilitas perilaku konsumtif

##### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.892	24

Tabel 3.12 Reliabilitas kontrol diri

##### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.932	36

Tabel 3.13 Reliabilitas konformitas

##### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.883	24

Berdasarkan hasil uji reabilitas yang telah dilakukan oleh peneliti, didapatkan cronbach alpha 0,892 untuk perilaku konsumtif, 0,932 untuk kontrol diri dan 0,883 untuk konformitas. Dengan demikian ketiga variabel tersebut dinyatakan reliabel karena skor koefisien cronbach alpha  $> 0,60$ .

### **3. Uji Asumsi Klasik**

#### **1. Uji Normalitas**

Uji normalitas, menurut (Ghozali, 2018:42), digunakan untuk mengetahui apakah model regresi suatu variabel independen dan apakah variabel tertentu, atau keduanya, berdistribusi teratur. *Uji One Sample Kolmogorov Smirnov* dengan tingkat signifikansi 0,05 digunakan dalam penelitian ini sebagai uji normalitas. Dianggap berdistribusi teratur jika tingkat signifikansinya  $> 0,05$ .

#### **2. Uji Linearitas**

Uji linieritas, menurut Priyatno (2010:73), digunakan untuk mengetahui linieritas data yang tersimpan dalam dua variabel dan apakah kedua variabel tersebut mempunyai hubungan linier atau tidak. Persamaan regresi dari variabel bebas ke variabel terikat ditentukan dengan menggunakan uji linieritas. Peneliti menguji linearitas dua variabel menggunakan SPSS *for windows* dan prosedur uji linearitas dengan taraf signifikansi 0,05. Menurut (Putu & Jayantika, G., A., N., 2018:68), signifikansi adalah sesuatu yang perlu diperhitungkan dalam uji linier. Jika

pada garis linier  $>0.05$  dapat dikatakan bahwa hubungan antara variabel dependen dan variabel independen adalah signifikan, dan dalam linieritas jika  $>0,05$  maka bersifat linier.

### **3. Uji Multikolinearitas**

Uji multikolinearitas, menurut (Ghozali, 2016:43), berupaya untuk memastikan apakah model regresi menemukan korelasi antara variabel dependen atau variabel independen. Multikolinearitas ini membuat sampel menjadi sangat bervariasi akibat pengaruhnya. Akibatnya, ketika koefisien diuji, nilai yang dihitung dari tabel akan sedikit karena kesalahan standar yang cukup besar. Hal ini menunjukkan bahwa variabel bebas yang dipengaruhi oleh variabel terikat tidak memiliki hubungan linier. Gunakan nilai *tolerance* dan *variance inflation factor* (VIF) jika nilai *tolerance* menunjukkan bahwa model regresi Anda menunjukkan multikolinearitas. Multikolinearitas terjadi jika nilai VIF lebih dari 0,05.

### **4. Uji Hipotesis**

Uji hipotesis adalah pengujian yang digunakan sebagai metode dalam mengambil keputusan berdasarkan sampel dan analisis data. Hipotesis ini berupa asumsi sementara yang dikaitkan dengan variabel yang telah ditentukan sebelumnya. (Sugiyono, 2019:188) menyatakan bahwa hipotesis adalah jawaban sementara yang timbul dari rumusan masalah yang konsisten dengan teori-teori yang relevan. Dalam penelitian ini digunakan analisis regresi linier berganda dengan menggunakan aplikasi SPSS *for windows*.

**a. Uji parsial (Uji T)**

(Ghozali, 2013:160) menjelaskan bahwa variabel bebas (X) memiliki pengaruh parsial terhadap variabel terikat dengan nilai signifikansi 0,05. (Y). Jika kedua H1 dan H2 menghasilkan nilai  $p < 0,05$  maka hipotesis diterima, tetapi jika  $p > 0,05$  maka hipotesis ditolak.

**b. Uji simultan (Uji F)**

Menurut (Ghozali, 2013: 171), variabel independen (X) secara simultan mempengaruhi variabel dependen (Y) jika tingkat signifikansinya  $< 0,05$ . Jika H3 menghasilkan nilai  $p < 0,05$  maka hipotesis diterima, jika  $p$  lebih dari 0,05 maka hipotesis ditolak.

**Regresi Linier Berganda**

Dalam penelitian ini dengan menggunakan analisis regresi linier berganda, terdapat pengaruh diri antara variabel bebas yaitu kontrol diri (X1), konformitas (X2) terhadap perilaku konsumtif (Y). Dalam penelitian ini, analisis regresi linier berganda diselesaikan dengan menggunakan program aplikasi SPSS for

Windows. Persamaan model yang digunakan adalah sebagai berikut:

$$Y = \alpha + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + e$$

Keterangan:

Y = Perilaku Konsumtif

$\alpha$  = Konstanta

$\beta_1$  = Koefisien Regresi kontrol diri

X1 = Kontrol diri

$\beta_2$  = Koefisien Regresi konformitas

X<sub>2</sub> = Konformitas

e = Standard Error

Aplikasi *SPSS for Windows* digunakan untuk melakukan perhitungan tingkat signifikansi dapat digunakan untuk memastikan apakah ada hubungan antara dua variabel. Hipotesis yang diajukan dapat diterima jika tingkat signifikansinya  $< 0,05$ , tetapi dapat juga ditolak jika tingkat signifikansinya lebih dari  $0,05$ . Peneliti ingin mempelajari lebih dalam tentang hubungan antara kontrol diri dengan konformitas dan perilaku konsumtif berdasarkan hasil analisis regresi linier berganda yang telah dibahas di atas.

## BAB IV

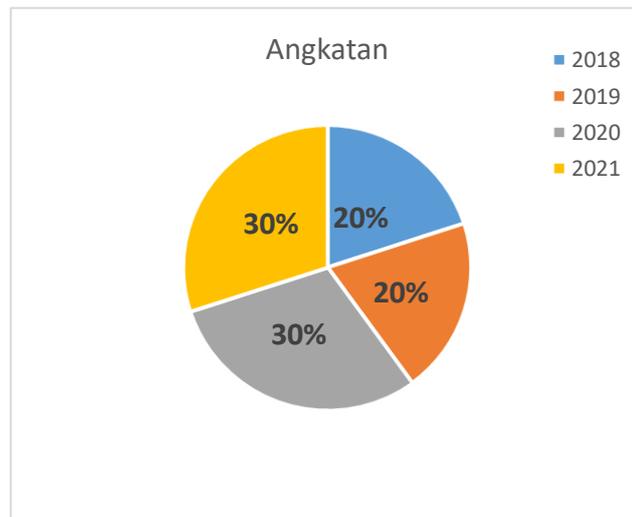
### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Hasil Penelitian

##### 1. Deskripsi Subjek

Partisipan dalam penelitian ini adalah mahasiswa aktif yang bergabung di Organisasi Himpunan Mahasiswa Jawa Barat, DKI Jakarta dan Banten yang berada di Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang. Penelitian ini melibatkan 100 mahasiswa sebagai partisipan. Setelah dilakukan pengukuran sebaran responden didapatkan hasil sebagai berikut:

Gambar 4.1 Data Subjek Berdasarkan Angkatan



Berdasarkan diagram di atas dapat dilihat bahwa terdapat masing-masing 20 mahasiswa dari angkatan 2018 dan 2019 dengan presentase 20% dan terdapat masing-masing 30 mahasiswa dari angkatan 2020 dan 2021 dengan presentase 30%.

Gambar 4.2 Data Subjek Berdasarkan Jenis Kelamin



Berdasarkan jenis kelamin subjek penelitian, maka diperoleh gambaran sebanyak 61 orang atau sekitar 61% mahasiswi dan 39 orang atau sekitar 39% mahasiswa.

## 2. Deskripsi Data Penelitian

Tujuan deskripsi data adalah untuk memberikan representasi visual data pada setiap variabel. Hasil pengukuran *SPSS* di bawah ini menunjukkan skor terendah (*minimum*), tertinggi (*maximum*), rata-rata (*mean*), dan standar deviasi untuk data yang dikumpulkan menggunakan aplikasi *SPSS for Windows*

Tabel 4.3 Hasil Uji Deskriptif

### Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Kontrol Diri	100	44.00	68.00	52.7000	4.93698
Konformitas	100	43.00	54.00	48.0800	2.54923
Perilaku Konsumtif	100	60.00	89.00	78.7000	6.04612
Valid N (listwise)	100				

Variabel perilaku konsumtif memiliki skor terendah 60 dan skor maksimum 89, dengan skor rata-rata 78,7 dan *standar deviasi* 6,04, sesuai tabel di atas. Nilai terendah kontrol diri 44 dan tertinggi 68, dengan rata-rata 52,7 dan *standar deviasi* 4,93. Sedangkan data konformitas nilai terendah 43 dan nilai tertinggi 54, dengan skor rata-rata 48,08 dan *standar deviasi* 2,54. Berdasarkan perolehan data di atas dapat dilakukan kategorisasi sebagai berikut:

Tabel 4.4 Kategorisasi Skor Variabel Perilaku konsumtif

Rumus Interval	Rentang Nilai	Kategorisasi Skor
$X < (Mean - 1SD)$	$X < 72,66$	Rendah
$(Mean - 1SD) \leq X < (Mean + 1SD)$	$72,66 \leq X < 84,74$	Sedang
$X \geq (Mean + 1SD)$	$X \geq 84,74$	Tinggi

Berdasarkan tabel kategorisasi skor skala perilaku konsumtif diatas, dapat diketahui bahwa mahasiswa aktif dalam Himpunan Mahasiswa Jawa Barat, DKI Jakarta dan Banten (HMJB) UIN Walisongo Semarang yang menggunakan shopee paylater dinyatakan memiliki perilaku konsumtif pada kategori rendah apabila skor lebih kecil dari 72,66, dinyatakan pada kategori sedang apabila skor diantara 72,66 hingga  $< 84,74$  dan dinyatakan kategori tinggi apabila skor lebih besar atau sama dengan 84,74.

Berdasarkan tabel tersebut, peringkat perilaku konsumtif pada mahasiswa pengguna shopee paylater di HMJB UIN Walisongo Semarang diklasifikasikan sebagai berikut:

Tabel 4.5 Kategorisasi Perilaku Konsumtif

No	Kategorisasi	Jumlah	Presentase
1.	Rendah	12	12%
2.	Sedang	72	72%
3.	Tinggi	16	16%
Total		100	100%

Berdasarkan tabel di atas, menunjukkan bahwa terdapat 12 Mahasiswa memiliki perilaku konsumtif yang rendah, 72 mahasiswa memiliki perilaku konsumtif yang sedang dan 16 mahasiswa memiliki perilaku konsumtif yang tinggi. Maka dapat disimpulkan bahwa mayoritas mahasiswa pengguna shopee paylater pada organisasi HMJB UIN Walisongo Semarang tergolong memiliki perilaku konsumtif yang sedang.

Tabel 4.6 Kategorisasi Skor Variabel Kontrol Diri

Rumus interval	Rentang nilai	Kategorisasi skor
$X < (mean - 1SD)$	$X < 47,77$	Rendah
$(mean - 1SD) \leq X < (mean + 1SD)$	$47,77 \leq X < 57,63$	Sedang
$X \geq (mean + 1SD)$	$X \geq 57,63$	Tinggi

Berdasarkan rumusan kategorisasi untuk variabel kontrol diri, hasil kategorisasi skor kontrol diri pada mahasiswa dinyatakan rendah jika skornya di bawah 47,77, dinyatakan sedang jika skornya antara 47,77 hingga 57,63, dan dinyatakan mempunyai kontrol diri yang tinggi jika skornya lebih besar dari 57,63.

Berdasarkan tabel tersebut, peringkat kontrol diri pada mahasiswa pengguna shopee paylater di HMJB UIN Walisongo Semarang diklasifikasikan sebagai berikut:

Tabel 4.7 Kategorisasi Kontrol Diri

No	Kategorisasi	Jumlah	Presentase
1.	Rendah	14	14%
2.	Sedang	68	68%
3.	Tinggi	18	18%
Total		100	100%

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa terdapat tiga kategori kontrol diri mahasiswa pengguna shopee paylater di HMJB UIN Walisongo Semarang. Kategori rendah sebanyak 14 mahasiswa tergolong memiliki kontrol diri yang rendah, kategori sedang sebanyak 68 mahasiswa tergolong memiliki kontrol diri sedang, sisanya sebanyak 18 mahasiswa tergolong memiliki kontrol diri dalam kategori yang tinggi.

Tabel 4.8 Kategorisasi Skor Konformitas

Rumus Interval	Rentang Nilai	Kategorisasi Skor
$X < (Mean - 1SD)$	$X < 45,54$	Rendah
$(Mean - 1SD) \leq X < (Mean + 1SD)$	$45,54 \leq X < 50,62$	Sedang
$X \geq (Mean + 1SD)$	$X \geq 50,62$	Tinggi

Berdasarkan rumusan kategorisasi diatas, hasil kategorisasi skor konformitas pada responden dinyatakan rendah jika skornya lebih kecil dari 45,54, kategori sedang jika skornya antara 45,54 – 50,62, dan dinyatakan mempunyai konformitas yang tinggi jika skornya di atas 50,62. Berdasarkan

tabel tersebut, peringkat konformitas pada mahasiswa pengguna shopee paylater di orda HMJB UIN Walisongo Semarang diklasifikasikan sebagai berikut:

Tabel 4.9 Kategorisasi Konformitas

No	Kategorisasi	Jumlah	Presentase
1.	Rendah	13	13%
2.	Sedang	69	69%
3.	Tinggi	18	18%
		100	100%

Berdasarkan tabel di atas, menunjukkan bahwa terdapat 13 Mahasiswa memiliki konformitas yang rendah, 69 mahasiswa memiliki konformitas yang sedang dan 18 mahasiswa memiliki konformitas yang tinggi. Maka dapat disimpulkan bahwa mayoritas mahasiswa pengguna shopee paylater pada orda HMJB UIN Walisongo Semarang tergolong memiliki konformitas yang sedang.

### 3. Hasil Uji Asumsi Klasik

#### a. Uji Normalitas

Uji normalitas digunakan untuk mengetahui apakah data variabel penelitian dependen (X) dan independen (Y) dalam penelitian ini berasal dari populasi yang berdistribusi teratur. Jika mean, median, dan modus semuanya berada pada distribusi simetris pusat, maka disebut berdistribusi normal (Priyatno, 2010: 71). Uji normalitas yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode KolmogorovSmirnov untuk menguji

normalitas model regresi dengan menggunakan aplikasi *SPSS for Windows*. Hasil uji normalitas yang dilakukan dalam penelitian dapat dilihat dalam tabel sebagaimana berikut ini:

Tabel 4.10 Hasil Uji Normalitas

<b>One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test</b>		Unstandardized Residual
N		100
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	4.70450251
Most Extreme Differences	Absolute	.070
	Positive	.051
	Negative	-.070
Test Statistic		.070
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 <sup>c,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 di atas, pada uji normalitas ini menggunakan uji *One Sample Kolmogorov-Smirnov* memperoleh nilai signifikansi sebesar 0,2 yang artinya nilai signifikansi tersebut  $> 0,05$ . Maka bisa ditarik kesimpulan bahwa data pada penelitian ini dikatakan normal atau berdistribusi normal.

### **b. Uji Linearitas**

Untuk memastikan apakah variabel-variabel tersebut mempunyai hubungan yang linier atau tidak, digunakan uji linieritas. Terlepas dari apakah ada hubungan linier antara variabel, uji linieritas ini digunakan

untuk mengevaluasi metode regresi antara variabel dependen (X) dan variabel independen (Y). Analisis regresi tidak dapat dilanjutkan jika hasil perhitungan tidak linier. Dalam penelitian ini, uji linieritas menggunakan uji linieritas menggunakan *SPSS for Windows*. (Muhson, 2012: 36) Jika terdapat hubungan linier ketika nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05 dan nilai signifikan  $> 0,05$  maka terdapat hubungan linear, dan apabila nilai signifikan  $< 0,05$  maka hubungannya tidak linear. Berikut adalah tabel hasil dari uji linieritas pada data penelitian:

Tabel 4.11 hasil Uji Linearitas Perilaku Konsumtif dan Kontrol Diri

**ANOVA Table**

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Y * Between (Combined)	1865.987	21	88.857	3.954	.000
X1 Groups					
Linearity	1307.160	1	1307.160	58.162	.000
Deviation from Linearity	558.827	20	27.941	1.243	.244
Within Groups	1306.402	78	22.475		
Total	21355.840	99			

Berdasarkan tabel temuan dari uji linearitas di atas, nilai signifikansi pada garis linearitas antara kontrol diri dan perilaku konsumtif adalah 0,000 yang lebih kecil dari 0,05, dan hasil *deviation from linearity* adalah 0,244 yang lebih besar dari 0,05 ( $0,244 > 0,05$ ). Oleh karena itu, dapat dikatakan bahwa terdapat hubungan linier antara variabel kontrol diri dengan konsumsi.

Tabel 4.12 hasil Uji Linearitas Konformitas dan Perilaku Konsumtif

**ANOVA Table**

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Y * Between (Combined)	494.042	11	44.913	1.265	.258
X2 Groups					
Linearity	287.932	1	287.932	8.108	.005
Deviation from Linearity	206.110	10	20.611	.580	.826
Within Groups	3124.958	88	35.511		
Total	3619.000	99			

Dari tabel di atas terlihat jelas adanya hubungan antar variabel karena nilai signifikansi pada garis linearitas adalah  $0,005 < 0,05$ . Pada baris *deviation* dari linieritas bahwa nilai signifikansinya adalah  $0,826 > 0,05$ , yang menunjukkan bahwa hubungan antar variabel bersifat linier. Hal ini menunjukkan bahwa karakteristik konformitas dan perilaku konsumtif memiliki hubungan yang linier.

### c. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas digunakan untuk mengidentifikasi korelasi antara variabel bebas (X) dari model regresi. Idealnya, persamaan regresi tidak memiliki hubungan yang kuat dengan variabel bebas (Riyanto dan Hermawan, 2020: 139). Pada uji multikolinearitas ini dengan menggunakan aplikasi *SPSS 22 for Windows*. Ghozali (2013:105), bila nilai tolerance  $> 0,10$  dan nilai VIF  $< 10$  maka dapat diterapkan uji multikolinearitas.

Tabel 4.13 Hasil Uji Multikolinearitas

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1(Constant)	94.321	11.253		8.328	.000		
X1	-.697	.098	-.570	-7.104	.000	.971	1.030
X2	.440	.190	.185	2.312	.023	.971	1.030

a. Dependent Variable: Y

Berdasarkan tabel data diatas dapat dilihat bahwa nilai tolerance 0,971 > 0,10 dan nilai VIF 1,030 < 10. Maka bisa disimpulkan bahwa tidak adanya gejala multikolinearitas.

#### 4. Uji Hipotesis

##### Analisis Regresi Linear Berganda

Kontrol diri (X1) dan konformitas (X2) merupakan faktor independen yang dalam penelitian ini dianalisis regresi linier berganda yang berdampak pada perilaku konsumtif (Y). Dalam penelitian ini, analisis regresi linier berganda dilengkapi dengan penggunaan perangkat lunak *SPSS for Windows*.

Kajian terhadap data penelitian menghasilkan temuan sebagai berikut:

Tabel 4.14 Hasil Uji Regresi Linear Berganda

**Coefficients\***

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1(Constant)	94.321	11.253		8.328	.000
X1	-.697	.098	-.570	-7.104	.000
X2	.440	.190	.185	2.312	.023

a. Dependent Variabel: Y

Berdasarkan tabel hasil diatas diperoleh nilai koefisien  $\alpha = 94,321$   $\beta_1 = 0,697$ ,  $\beta_2 = 0,440$  sehingga model persamaan regresi linear berganda adalah sebagai berikut:

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2$$

$$Y = 94,321 + 0,697X_1 + 0,440X_2$$

Keterangan:

Y: Perilaku Konsumtif

a: Konstanta

$\beta_1$   $\beta_2$ : Koefisien Regresi

X1: Kontrol Diri

X2: Konformitas

Model persamaan regresi dapat digunakan untuk menginterpretasikan temuan ini sebagai berikut:

1.  $\alpha : 94,321$

Karena variabel bebas kontrol diri dan konformitas pada persamaan regresi ini sama-sama memiliki nilai konstanta sebesar 94,321, maka besarnya variabel perilaku konsumsi (Y) sebesar 94,321.

2.  $\beta_1 = -0,697$

-0,697 atau 69,7% merupakan nilai koefisien regresi. Hal ini menunjukkan bahwa perilaku konsumtif (Y) diantisipasi turun sebesar 69,7% ketika koefisien kontrol diri (X1) meningkat satu tingkat. Tanda negatif nilai koefisien regresi (-) menunjukkan bahwa variabel perilaku konsumtif (Y) semakin rendah seiring dengan meningkatnya variabel kontrol diri (X1).

3.  $\beta_2 = 0,440$

Perilaku konsumtif (Y) akan meningkat sebesar 44% pada nilai koefisien regresi sebesar 0,440 yang menunjukkan bahwa konformitas (X2) mengalami peningkatan sebesar satu satuan. Selain itu, nilai koefisien regresi bertanda positif yang menunjukkan bahwa jika konformitas (X2) meningkat, maka konsumsi (Y) juga akan meningkat.

**a. Uji Parsial (Uji T)**

Uji Hipotesis Pertama

Berdasarkan hasil pengolahan data maka bisa disimpulkan bahwa variabel kontrol diri (X1) memiliki nilai signifikansi sebesar  $0,000 < 0,05$  dan nilai t hitung sebesar  $7,104 > 1,988$  (t tabel) dan bisa disimpulkan bahwa hipotesis pertama yang diajukan diterima yaitu variabel kontrol diri berpengaruh terhadap variabel perilaku konsumtif.

Uji Hipotesis Kedua

Selanjutnya nilai signifikansi variabel konformitas (X2) sebesar  $0,023 < 0,05$  dan t hitung sebesar  $2,312 > 1,988$  (t tabel), dapat disimpulkan bahwa hipotesis kedua diajukan diterima yaitu variabel konformitas berpengaruh terhadap variabel perilaku konsumtif.

## b. Uji Simultan (Uji F)

Tabel 4.15 Hasil Uji Regresi Simultan

### ANOVA<sup>a</sup>

Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	1427.898	2	713.949	31.606	.000 <sup>b</sup>
Residual	2191.102	97	22.589		
Total	3619.000	99			

a. Dependent Variable: Perilaku Konsumtif

b. Predictors: (Constant), Konformitas, Kontrol Diri

### Uji Hipotesis Ketiga

Tabel tersebut menunjukkan bahwa nilai F hitung adalah 31,606 > 3,09 dan nilai signifikansi yang dicapai adalah 0,000 ( $p < 0,05$ ). (tabel F). Hipotesis ketiga dengan demikian didukung, dan terlihat dari hasil perhitungan bahwa mahasiswa yang menggunakan Shopee *Paylater* di Himpunan Mahasiswa Jawa Barat, DKI Jakarta, dan Banten (HMJB) UIN Walisongo Semarang memiliki perilaku konsumtif yang dipengaruhi kontrol diri dan konformitas.

Tabel 4.16 Hasil Uji Koefisien Determinasi

### Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.628 <sup>a</sup>	.395	.382	4.75276

a. Predictors: (Constant), Konformitas, Kontrol Diri

Berdasarkan tabel diatas, diperoleh nilai Adjusted R Square sebesar 0,382 atau 38,2% yang artinya variabel kontrol diri dan konformitas memberikan kontribusi pengaruh terhadap variabel perilaku konsumtif

pada mahasiswa pengguna shopee paylater dan sisanya 61,8% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini.

## **5. Pembahasan**

Penelitian ini memiliki tujuan yakni untuk bisa mengetahui adanya pengaruh dari kontrol diri dan konformitas terhadap perilaku konsumtif pada mahasiswa pengguna shopee paylater dalam organisasi daerah Himpunan mahasiswa Jawa Barat, DKI Jakarta dan Banten di Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.

Dalam penelitian ini terdapat tiga hipotesis yakni pengaruh kontrol diri terhadap perilaku konsumtif, pengaruh konformitas terhadap perilaku konsumtif dan pengaruh kontrol diri dan konformitas terhadap perilaku konsumtif.

### **1. Pengaruh kontrol diri terhadap perilaku konsumtif mahasiswa pengguna shopee paylater**

Hipotesis pertama, berdasarkan hasil uji signifikansi dengan nilai yang diperoleh  $0,000 < 0,05$  dan nilai  $t$  hitung sebesar  $7,104 > 1,988$  ( $t$  tabel) memiliki arti adanya pengaruh yang signifikan dari kontrol diri terhadap perilaku konsumtif mahasiswa dengan nilai signifikansi koefisien regresi pada penelitian ini sebesar 83,7%. Artinya, semakin tinggi kontrol diri maka akan semakin rendah perilaku konsumtif yang dimiliki mahasiswa. Sebaliknya, semakin rendah kontrol diri maka akan semakin tinggi perilaku konsumtif pada mahasiswa.

Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan sebelumnya yang oleh Dikria dan Umi (2016: 24) yang mengatakan bahwa kontrol diri berpengaruh negatif terhadap perilaku konsumtif mahasiswa Jurusan Ekonomi Universitas Negeri Malang dengan nilai signifikansi dan nilai konstanta yang dihasilkan menunjukkan apabila variabel kontrol diri tetap atau constant, maka besarnya perilaku konsumtif mengikuti dari hasil nilai constant.

Menurut Averill (dalam Ghufro dan Risnawita, 2017: 29) aspek – aspek dari kontrol diri dari kontrol perilaku, kontrol kognitif dan mengontrol keputusan. Aspek perilaku ini berhubungan dengan kemampuan mahasiswa dalam memodifikasi respon individu terhadap keinginan belanja, ketika menginginkan suatu barang mahasiswa memikirkan keadaan finansial terlebih dahulu dan mengubah respon keinginannya tersebut. Terdapat aspek kognitif ini berhubungan dengan bagaimana seorang mahasiswa mampu melakukan penaksiran kesesuaian harga barang dengan kemampuan finansial dan kemampuan dalam mengetahui informasi atau ulasan dan masukan yang disampaikan dari produk yang akan dibeli (Syarif dan Sari, 2016:110). Kemudian aspek keputusan berhubungan dengan mahasiswa saat mempertimbangkan dari berbagai sisi ketika ingin memutuskan untuk membeli barang, salah satunya ketika ingin menggunakan shopee paylater dalam mode pembayarannya.

Menurut (Ghufron dan Risnawita, 2017: 32) faktor – faktor yang bisa mempengaruhi kontrol diri antara lain adanya faktor internal atau usia dan faktor eksternal atau lingkungan. Mahasiswa akan terpengaruh oleh hal yang mendorongnya untuk berperilaku konsumtif apabila memiliki kontrol diri yang rendah.

Dapat mengatur perilaku, kognisi, dan pengambilan keputusan, mahasiswa dengan kontrol diri yang tinggi dapat menghindari perilaku konsumtif. Misalnya, individu yang memiliki kontrol diri yang kuat bisa membuat pilihan yang bijaksana dalam mengkonsumsi. Mahasiswa pada akhirnya akan menemukan berbagai bentuk insentif yang memikat, seperti harga yang murah, adanya diskon, penawaran hadiah dari produk yang dibeli, dan adanya gratis ongkos kirim dengan mode pembayaran tertentu (Syaiful dan Sari, 2016: 111).

Orang-orang akan membuat keputusan yang bijaksana ketika diberikan sejumlah pilihan yang menarik, membedakan mana yang perlu dan mana yang tidak. Mahasiswa dapat melakukan pembelian dengan informasi yang baik untuk memenuhi kebutuhan mereka dan menghindari pemborosan.

Variabel kontrol diri ini memiliki pengaruh terhadap perilaku konsumtif, karena aspek maupun faktor dari kontrol diri ini memiliki kesinambungan yang bisa mempengaruhi tingkatan perilaku konsumtif yang dimiliki oleh mahasiswa.

## **2. Pengaruh konformitas terhadap perilaku konsumtif mahasiswa pengguna shopee paylater**

Hipotesis kedua, berdasarkan hasil uji signifikansi dan nilai t hitung yang diperoleh sebesar  $0,023 < 0,05$  dan t hitung sebesar  $2,312 > 1,988$  (t tabel), maka perhitungan ini memiliki hasil penelitian yang menunjukkan bahwa hipotesis diterima dan tinggi rendahnya konformitas subjek berpengaruh terhadap tinggi rendahnya perilaku konsumtif.

Berdasarkan penelitian sebelumnya pada (Dezianti, 2021:154) hasil analisis uji hipotesis menunjukkan bahwa terdapat pengaruh antara konformitas terhadap perilaku konsumtif dengan diketahui nilai F sebesar 4,082 dan signifikansi 0,044 ( $p < 0,05$ ). Selain itu, dapat diketahui bahwa koefisien determinan yang ditunjukkan oleh R square sebesar 0,011. hal tersebut menunjukkan bahwasanya konformitas memiliki pengaruh sebesar 1,1%

Menurut gagasan yang dikemukakan oleh Robbins (2008: 59), individu berusaha untuk mengubah cara hidup mereka untuk mendapatkan penerimaan dari kelompok referensi mereka. Hal ini memotivasi seseorang untuk berperilaku konsumtif agar dapat menampilkan diri dengan cara yang sesuai dengan kelompoknya.

Menurut Suryanto dkk. (2012: 237), konformitas adalah kecenderungan seseorang untuk mengubah persepsi, pandangan, dan perilakunya agar sesuai dengan standar kelompok. Mahasiswa HMJB lebih

banyak menghabiskan waktu dengan teman dan memiliki kecenderungan untuk hidup bersama.

Rata-rata tingkat perilaku konsumtif subjek penelitian berdasarkan hasil deskripsi data tergolong sedang sebanyak 72%. Hal ini menunjukkan bahwa subjek penelitian pada umumnya terlibat dalam perilaku membeli, memanfaatkan, memamerkan, dan menyia-nyiakan barang dan jasa. Norma kelompok itu sendiri juga dapat berkontribusi pada kurangnya pengaruh antara konformitas dan konsumtif pada subjek penelitian.

### **3. Pengaruh kontrol diri dan konformitas terhadap perilaku konsumtif mahasiswa pengguna shopee paylater**

Berdasarkan hasil uji hipotesis ketiga didapatkan signifikansi yang dicapai adalah 0,000 ( $p < 0,05$ ) dan nilai  $F 31,606 > 3,09$  maka dari hasil ini menunjukkan bahwa hipotesis ketiga diterima serta adanya pengaruh yang signifikan antara kontrol diri dan konformitas terhadap perilaku konsumtif mahasiswa pengguna shopee paylater dalam Himpunan Mahasiswa Jawa Barat, DKI Jakarta dan Banten di Universitas Islam Negeri Walisongo.

Selain itu, diperoleh nilai R Square sebesar 39,5 % yang artinya variabel kontrol diri dan konformitas memberikan kontribusi pengaruh terhadap variabel perilaku konsumtif mahasiswa pengguna shopee paylater sebesar 40 % dan sisanya 60 % dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak terdapat pada penelitian ini.

Menurut Kotler (2005: 49) faktor-faktor yang bisa mempengaruhi perilaku konsumtif terdapat faktor internal dan eksternal. Kontrol diri memiliki keterkaitan besar pada faktor internal, karena berkaitan dengan pemerolehan tindakan. Kemudian menurut Raharjo dan Silalahi (2007: 16) menyebutkan faktor-faktor yang bisa mempengaruhi perilaku konsumtif yaitu faktor iklan, konformitas, gaya hidup dan kartu kredit. Konformitas memiliki keterkaitan erat yang didalamnya mencakup pengaruh sosial. Karena keinginan individu untuk disukai atau diterima oleh kelompoknya dan menghindari penolakan atau celaan dalam berpenampilan.

Secara keseluruhan, penelitian ini dilakukan sesuai dengan norma prosedur ilmiah yang sudah ada. Yang pertama adalah bahwa hanya variabel kontrol diri dan konformitas yang diuji sebagai pengaruh potensial terhadap perilaku konsumtif. Namun, masih banyak pengaruh potensial lainnya terhadap perilaku konsumtif, seperti motivasi, persepsi, pekerjaan, kondisi ekonomi, dan lainlain. Oleh karena itu, peneliti menyadari bahwa penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan. Kedua, fokus kajian terlalu sempit karena hanya mencakup mahasiswa di Himpunan Mahasiswa Jawa Barat, DKI Jakarta, dan Banten UIN Walisongo Semarang yang menggunakan Shopee *PayLater*.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Penelitian ini menjelaskan tentang pengaruh kontrol diri dan konformitas terhadap perilaku konsumtif mahasiswa pengguna shopee paylater di HMJB UIN Walisongo Semarang. Berdasarkan hasil uji hipotesis dalam penelitian ini, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Diketahui bahwa terdapat pengaruh yang negatif antara variabel kontrol diri terhadap variabel perilaku konsumtif mahasiswa pengguna shopee pylater sehingga semakin tinggi kontrol diri yang dimiliki maka akan semakin rendah perilaku konsumtif yang dimiliki oleh setiap mahasiswa. Sebaliknya, semakin rendah kontrol diri yang dimiliki subjek maka akan semakin tinggi perilaku konsumtif yang akan dimiliki oleh setiap mahasiswa.
2. Tinggi rendahnya variabel konformitas pada subjek berpengaruh dengan tinggi rendahnya perilaku konsumtif. Semakin tinggi konformitas pada mahasiswa maka semakin meningkat perilaku konsumtifnya. Begitupun sebaliknya.
3. Variabel kontrol diri dan konformitas memberikan kontribusi pengaruh terhadap perilaku konsumtif mahasiswa pengguna shopee paylater sebesar 49 %.

## **B. Saran**

Beberapa saran yang diberikan peneliti terkait dengan penelitian ini yaitu:

### **1. Bagi Subjek Penelitian**

Dengan penelitian ini diharapkan mahasiswa mampu meningkatkan kontrol diri dan mengurangi konformitas sehingga dapat mencegah dan meminimalisasi perilaku konsumtif dikalangan mahasiswa pengguna *shopee paylater*.

### **2. Bagi Pengguna Shopee *Paylater***

Diharapkan pengguna Shopee *PayLater* harus menyadari keuntungan, bahaya, dan kemampuan *financial* untuk membayar tagihan sebelum menggunakannya. Pengguna juga harus menyadari dampak baik dan negatifnya. Hal ini dilakukan untuk membantu individu menggunakan layanan *paylater* dengan lebih bijak sehingga tidak terjadinya perilaku yang konsumtif.

### **3. Bagi Peneliti Selanjutnya**

Bagi peneliti selanjutnya yang akan menggunakan penelitian ini sebagai referensi diharapkan bisa menambahkan variabel-variabel lain yang memiliki keterhubungan satu sama lain, yang dapat melibatkan faktor-faktor yang bisa mempengaruhi terhadap perilaku konsumtif seperti faktor psikologis yang lain berupa motivasi dan persepsi atau faktor pribadi berupa usia, pekerjaan, keadaan ekonomi, dan jenis kelamin.

## DAFTAR PUSTAKA

- Al-Mahalli, I., J., & As-Suyuthi, I., J. (2019). *Tafsir jalalain*. Sinar baru algensindo.
- Ancok, D. (1995). *Nuansa psikologi pembangunan*. Pustaka pelajar.
- Anggreini, R., & Mariyanti, S. (2014). Hubungan antara kontrol diri dan perilaku konsumtif mahasiswi Universitas Esa Unggul. *Jurnal psikologi*, 12(1), 34–42.
- Azwar, S. (2010). *Metode penelitian*. Pustaka pelajar.
- Baron, R., A., & Byrne, D. (2005). *Psikologi sosial*. Erlangga.
- Bungin, B. (2005). *Metodologi penelitian kuantitatif*. kencana.
- 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>
- Dacey, J., & Kenny, M. (1997). *Adolescent development*. McGraw-hill.
- Dezianti, D. A. N., & Hidayati, F. (2021). Pengaruh konformitas terhadap perilaku konsumtif generasi milenial. *Journal of psychological science and profession*, 5(2), 151. <https://doi.org/10.24198/jpsp.v5i2.28913>
- Erlyanawati, E. (2016). *Hubungan antara kontrol diri dengan perilaku konsumtif online shopping pada mahasiswi fakultas psikologi Universitas Muhammadiyah Surakarta* (Issue June).
- Feldman, R., S. (2012). *Pengantar psikologi: understanding psychology*. Salemba humanika.
- 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>
- Forzano, L. B., & Logue, A. W. (1995). Self-control and impulsiveness in children and adults: effects of food preferences. *Journal of the experimental analysis of behavior*, 64(1), 33–46. <https://doi.org/10.1901/jeab.1995.64-33>
- Fromm, E. (1995). *Masyarakat yang sehat*. Yayasan obor Indonesia.

- Gesiradja, H., G. (2021). *Pengaruh literasi keuangan, penggunaan shopee paylater, gaya hidup, dan kontrol diri terhadap perilaku konsumtif berbelanja online pada mahasiswa*. 7, 6.
- Ghozali, I. (2018). *Aplikasi analisis multivariate dengan program IBM SPSS*. Badan penerbit universitas diponegoro.
- Ghufron, M. nur, & Risnawati, R. (2017). *Teori-teori psikologi*. Ar-ruzz media.
- Hurlock, E., B. (1980). *Psikologi perkembangan: suatu pendekatan sepanjang rentang kehidupan*. Gramedia.
- Illahi, K., S., & Akmal, S. (2018). Hubungan kelekatan dengan teman sebaya dan kecerdasan emosi pada remaja yang tinggal di panti asuhan. *Psikohumaniora: jurnal penelitian psikologi*, 2, 171–181. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.21580/pjpp.v2i2.1854>
- Kotler, P. (2005). *Manajemen pemasaran*. PT. Indeks kelompok.
- Kusumadewi, S. (2012). *Hubungan antara dukungan sosial peer group dan kontrol diri dengan kepatuhan terhadap peraturan pada remaja putri di Pondok Pesantren modern Islam Assalaam Sukoharjo*.
- Kusumatuti, A., Khoiron, A. M., & Achamadi, T. A. (2020). *Metode penelitian kuantitatif*. CV Budi utama.
- Lestari, S. (2006). *Hubungan antara harga diri dan konformitas dengan perilaku konsumtif terhadap produk fashion pada remaja putri*. Fakultas psikologi UMS.
- Lina, & Rosyid, H. F. (1997). Perilaku konsumtif berdasarkan locus of control pada remaja putri. *Psikologika*, 2(4), 5–13. [journal.uui.ac.id](http://journal.uui.ac.id)
- Lokita, K., Siahaan, F., & Widayarsi, P. (2021). The mediating effect of emotion regulation on the mindfulness and impulsivity of high school students. *Psikohumaniora: jurnal penelitian psikologi*, 6, 199–214. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.21580/pjpp.v6i2.8953>
- Margono. (1997). *Metode penelitian pendidikan*. Rineka cipta.
- Maryati, K., & Suryawati, J. (2006). *Sosiologi*. Erlangga.
- Mowen, J., & Minor, M. (2002). *Perilaku konsumen*. Erlangga.
- Myers, D., G. (2010). *Social psychology*. Worth publisher.
- Pratiknyo, J. (2008). *Perilaku konsumtif terhadap kosmetik wajah pada mahasiswi ditinjau dari konsep diri dan konformitas*.

- Putri, N. M. E., & Andarini, S. (2022). Pengaruh self control dan financial attitude terhadap financial management behavior pengguna layanan buy now pay later. *Jurnal ekonomi akuntansi dan manajemen*, 21(1), 60-74.
- Putu, & Jayantika, G., A., N., T. (2018). *Panduan penelitian eksperimen beserta analisis statistik dengan spss*. Deepublish.
- Raharjo, W., & Silalahi, Y., B. (n.d.). *Perilaku hedonis pada pria metroseksual serta pendekatan dan strategi yang digunakan untuk mempengaruhinya*. Diva press.
- Robbins, Stephen, P., & Judge, T. A. (2008). *Perilaku organisasi*. Salemba Empat.
- Saifuddin, A. (2020). *Penyusunan skala psikologi*. Prenada media.
- Santrock, J., W. (2003). *Adolescent-perkembangan remaja*. Erlangga.
- Sears, D., O., Freedman, J., L., & Peplau, L., A. (1985). *Psikologi sosial*. Erlangga.
- Silaen, S. (2018). *Metodologi penelitian sosial untuk penulisan skripsi dan tesis*. In media.
- Slamet, Riyanto, & Andhita, H., A. (2020). *Metode riset penelitian kuantitatif penelitian di bidang manajemen, teknik, pendidikan dan eksperimen*. Deepublish.
- Sugeng, B. (2022). *Fundamental metodologi penelitian kuantitatif*. Deepublish.
- Sugiyono. (2019). *In metode penelitian kuantitatif, kualitatif dan R&D*. Alfabeta.
- Sumartono. (2002). *Terperangkap dalam iklan. meneropong imbas pesan iklan televisi*. Alfabeta.
- Suryanto. (2012). *Pengantar psikologi sosial*. Airlangga university press.
- Syaiful, I., & Sari, A. (2017). Faktor-faktor yang memengaruhi perilaku konsumen dalam bertransaksi di media sosial. *Psikohumaniora: jurnal penelitian psikologi*, 1, 95–112. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.21580/pjpp.v1i1.904>
- Tangney, J. P., Baumeister, R. F., & Boone, A. L. (2004). High self-control predicts good adjustment, less pathology, better grades, and interpersonal success. *Journal of personality*, 72(2), 271–324. <https://doi.org/10.1111/j.0022-3506.2004.00263.x>
- Umar, H. (1998). *Riset sumberdaya manusia dalam organisasi*. PT. Gramedia pustaka utama.
- Umi, N. (2008). *Metodologi penelitian kualitatif dan kuantitatif, teori dan aplikasi*. Agung media.
- Wade, C., & Tavis, C. (2007). *Psikologi*. Erlangga.
- Widarsa, K. T., Astuti, P. A, S., & Kurniasari, N. M. D. (2022). *Metode sampling penelitian kedokteran dan kesehatan*. Baswara press.

## LAMPIRAN

### *Lampiran 1 Blueprint penelitian sebelum gugur*

#### 1. *Blueprint* Perilaku Konsumtif

<b>Dimensi</b>	<b>Indikator</b>	<b>Favoriabile</b>	<b>Unfavoriabile</b>	<b>Jumlah</b>
Pembelian impulsive	Pembelian tanpa perencanaan sebelumnya	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Saya membeli barang karna keinginan sesaat.</li> <li>2. Jika saya menyukai produk yang ditawarkan oleh Shopee, saya langsung membelinya.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Saya hanya menambahkan barang ke keranjang pembelian karena membutuhkan waktu untuk memikirkan pembelian produk tersebut</li> <li>2. Saya melakukan pembelian dengan perencanaan terlebih dahulu.</li> </ol>	12
	Mudah tergoda promo	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Saya tertarik untuk membeli sesuatu ketika ada promo menggunakan shopee paylater.</li> <li>2. Saya tidak ragu untuk membeli produk promosi dari Shopee.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Saya tidak mudah terpengaruhi oleh promosi yang ditawarkan dengan pembayaran shopee paylater</li> <li>2. Walaupun sedang promo, saya tidak tertarik untuk membeli barang tersebut</li> </ol>	
	Penggunaan barang dalam jangka pendek	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Barang-barang yang saya beli terkadang tidak terpakai</li> <li>2. Saya membuang barang ketika merasa bosan menggunakannya</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Saya menggunakan barang yang dimiliki berkali-kali</li> <li>2. Saya akan menggunakan barang yang dibeli sampai sudah tak layak pakai</li> </ol>	

Pemborosan	Membeli barang dengan kegunaan yang sama	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Saya membeli barang yang sedang trend meskipun sudah memiliki banyak barang yang serupa.</li> <li>2. Saya menggunakan lebih dari satu produk dengan kegunaan yang sama</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Saya tidak membeli barang jika barang sebelumnya belum habis digunakan</li> <li>2. Saya akan membeli barang yang sama ketika sudah rusak</li> </ol>	12
	Uang saku cepat habis	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Uang saku saya cepat habis karena harus membayar tagihan shopee paylater</li> <li>2. Ketika uang saku saya habis, saya sesekali akan meminjam uang dari teman untuk berbelanja.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Saya lebih suka menghemat uang daripada membelanjakannya</li> <li>2. Saya terbiasa menganggarkan pengeluaran saya.</li> </ol>	
	Kesulitan dalam mengatur keuangan	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Saya tidak mempedulikan berapa jumlah tagihan shopee paylater saya</li> <li>2. Walaupun uang saya sedikit, saya bisa belanja menggunakan shopee paylater</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Saya mengontrol pengeluaran untuk belanja</li> <li>2. Saya menjaga pengeluaran tidak penting saya seminimal mungkin.</li> </ol>	
Mencari kesenangan	Mendapat kesenangan saat belanja barang yang sedang tren	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ketika saya melihat katalog di aplikasi Shopee, saya ingin membeli barang-barang terbaru.</li> <li>2. Saya bangga menggunakan produk bermerk.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Saya tidak merasa harus membeli produk populer karena takut terlihat ketinggalan zaman.</li> <li>2. Jika saya tidak membeli barang yang banyak diminati, saya tidak malu.</li> </ol>	12

	Mendapat kesenangan jika menjadi pusat perhatian	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Saya senang ketika teman-teman saya menganggap saya modis</li> <li>2. Saya suka menggunakan barang-barang mahal karena saya ingin menjadi pusat perhatian.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bagi saya tidak perlu memaksakan diri untuk membeli suatu barang hanya karena ingin diperhatikan orang lain</li> <li>2. Saya tidak membeli barang yang mahal hanya untuk terlihat mewah</li> </ol>	
	Gemar mengoleksi barang	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Saya membeli barang untuk memperbanyak koleksi</li> <li>2. Saya akan membeli barang yang berkaitan dengan idola saya</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Saya tidak suka mengoleksi barang yang menurut saya tidak berguna</li> <li>2. Saya hanya membeli barang yang memiliki kegunaan</li> </ol>	

## 2. *Blueprint* Kontrol diri

Dimensi	Indikator	Favoriable	Unfavoriable	Jumlah
Kontrol kognitif	Kemampuan memperoleh informasi	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Saya membeli barang ketika ada potongan harga untuk menghemat uang</li> <li>2. Jika saya tidak mengetahui informasi produk yang ingin dibeli , maka saya tidak jadi <i>checkout</i></li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Saya tidak mementingkan informasi potongan harga ketika membeli barang</li> <li>2. Saya tidak memiliki perencanaan anggaran dana</li> </ol>	8

	Kemampuan melakukan penaksiran	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ketika membeli sesuatu, saya banyak mempertimbangkannya.</li> <li>2. Saat berbelanja, saya mengutamakan kesesuaian harga dengan kemampuan finansial pribadi saya.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Saya sulit menahan keinginan untuk membeli barang yang menarik.</li> <li>2. Saat <i>checkout</i> menggunakan shopee paylater saya tidak memikirkan kemampuan finansial saya.</li> </ol>	
Kontrol keputusan	Mempertimbangkan dari berbagai sisi	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Saya mempertimbangkan harga terlebih dahulu sebelum memutuskan untuk membeli barang</li> <li>2. Saya mempertimbangkan terlebih dahulu sebelum menggunakan shopee paylater</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Saya melakukan pembelian berdasarkan keinginan semata</li> <li>2. Saya tidak memperdulikan akibat dari menggunakan shopee paylater</li> </ol>	8
	Kemampuan dapat menentukan tujuan	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Saya selalu yakin dengan keputusan saya dalam pembelian barang</li> <li>2. Dengan menggunakan shopee paylater, saya memiliki semangat untuk bekerja</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tanpa arahan dari orang lain saya sulit mengambil keputusan untuk memilih barang yang akan dibeli</li> <li>2. Saya tidak dapat memutuskan untuk membeli barang yang paling dibutuhkan</li> </ol>	

Kontrol perilaku	Kemampuan memodifikasi respon	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Untuk mencegah pemborosan belanja, saya menggunakan mengatur keuangan berdasarkan kebutuhan.</li> <li>2. Saya memutuskan untuk tidak membeli barang tersebut meskipun saya memiliki uang dan menginginkannya.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ketika sudah membayar tagihan shopee paylater, saya langsung melakukan <i>checkout</i> lagi</li> <li>2. Ketika memiliki banyak uang, saya tidak mampu menahan diri untuk tidak <i>checkout</i></li> </ol>	8
	Kemampuan mengubah situasi	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Saya dapat menempatkan diri saya sesuai situasi</li> <li>2. Ketika uang saya hampir habis, saya tidak jadi <i>checkout</i> barang</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Saya tidak dapat menempatkan diri sesuai situasi</li> <li>2. Saya akan tetap membeli suatu barang disaat keadaan uang menipis</li> </ol>	

### 3. Blueprint Konformitas

Dimensi	Indikator	Favoriable	Unfavoriable	Jumlah
Penyamaan perilaku diri dengan kelompok	Rasa takut terhadap perbedaan	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Saya lebih suka mengikuti mayoritas orang</li> <li>2. Saya ingin membeli sesuatu yang sedang digemari oleh temanteman</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Saya tidak peduli walaupun merasa berbeda dengan lingkungan saya</li> <li>2. Saya berpenampilan sesuai keinginan saya pribadi</li> </ol>	12
	Kebutuhan validasi satu sama lain	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Saya sering mengandalkan dan bertindak atas saran orang lain *</li> <li>2. Saya butuh pengakuan dari teman mengenai penampilan saya</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Saya dapat bertindak sesuai keinginan saya</li> <li>2. Saya percaya diri dengan sesuatu pilihan saya</li> </ol>	

	Kekompakkan kelompok	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Saya dan teman-teman suka menentukan kesepakatan memakai barang yang sama</li> <li>2. Saya mengenakan barang yang sama dengan teman agar terlihat kompak</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tidak masalah bagi saya memisahkan diri dari teman yang lain</li> <li>2. Saya tidak suka memakai barang yang sama dengan teman*</li> </ol>	
Perilaku standar kelompok	Kesepakatan kelompok	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Saya dan teman-teman senang memutuskan apa yang akan dilakukan bersama.</li> <li>2. Terkadang saya dan teman suka berdiskusi untuk melakukan hal tertentu*</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Saya lebih suka menentukan jalan hidup saya sendiri.</li> <li>2. Saya suka menjalani sesuatu tanpa kesepakatan dari kelompok</li> </ol>	12
	Memiliki perilaku monoton dalam kelompok	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Saya merasa lebih puas jika membeli barang di tempat teman saya belanja*</li> <li>2. Saya mengikuti kegiatan karena temanteman saya mengikutinya</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Saya tidak tertarik untuk membeli barang di shopee jika teman saya juga membelinya *</li> <li>2. Saya dapat mengikuti suatu kegiatan seorang diri</li> </ol>	
	Memiliki rasa cemas dan panik	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ketika teman-teman mengenakan produk terbaru, saya merasa panik ketika tidak memilikinya</li> <li>2. Saya merasa percaya diri jika berpenampilan sama dengan teman yang lain</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Saya merasa baik-baik saja ketika teman saya mengenakan produk baru</li> <li>2. Saya mampu bersikap tenang ketika berbeda dari teman yang lain</li> </ol>	

***Lampiran 2 Skala sebaran penelitian sesudah gugur***

1. Skala sebaran perilaku konsumtif

<b>Dimensi</b>	<b>Indikator</b>	<b>Favoriable</b>	<b>Unfavoriable</b>	<b>Jumlah</b>
Pembelian impulsive	Pembelian tanpa perencanaan sebelumnya	3. Jika saya menyukai produk yang ditawarkan oleh Shopee, saya langsung membelinya.	15. Saya hanya menambahkan barang ke keranjang pembelian karena membutuhkan waktu untuk memikirkan pembelian produk tersebut 17. Saya melakukan pembelian dengan perencanaan terlebih dahulu.	9
	Mudah tergoda promo	1. Saya tertarik untuk membeli sesuatu ketika ada promo menggunakan shopee paylater. 4. Saya tidak ragu untuk membeli produk promosi dari Shopee.	16. Saya tidak mudah terpengaruhi oleh promosi yang ditawarkan dengan pembayaran shopee paylater 18. Walaupun sedang promo, saya tidak tertarik untuk membeli barang tersebut	
	Penggunaan barang dalam jangka pendek	2. Barang-barang yang saya beli terkadang tidak terpakai	19. Saya akan menggunakan barang yang dibeli sampai sudah tak layak pakai	
Pemborosan	Membeli barang dengan kegunaan yang sama	5. Saya membeli barang yang sedang trend meskipun sudah memiliki banyak barang yang serupa.	20. Saya tidak membeli barang jika barang sebelumnya belum habis digunakan 23. Saya akan membeli barang yang sama ketika sudah rusak	10

	Uang saku cepat habis .	6. Uang saku saya cepat habis karena harus membayar tagihan shopee paylater	21. Saya lebih suka menghemat uang daripada membelajakannya 24. Saya terbiasa menganggarkan pengeluaran saya.	
	Kesulitan dalam mengatur keuangan	7. Saya tidak mepedulikan berapa jumlah tagihan shopee paylater saya 8. Walaupun uang saya sedikit, saya bisa belanja menggunakan shopee paylater	22. Saya mengontrol pengeluaran untuk belanja 25. Saya menjaga pengeluaran tidak penting saya seminimal mungkin.	
Mencari kesenangan	Mendapat kesenangan saat belanja barang yang sedang tren	9. Ketika saya melihat katalog di aplikasi Shopee, saya ingin membeli barang-barang terbaru. 12. Saya bangga menggunakan produk bermerk.	26. Saya tidak merasa harus membeli produk populer karena takut terlihat ketinggalan zaman. 29. Jika saya tidak membeli barang yang banyak diminati, saya tidak malu.	12
	Mendapat kesenangan jika menjadi pusat perhatian	10. Saya senang ketika teman-teman saya menganggap saya modis 13. Saya suka menggunakan barang mahal karena saya ingin menjadi pusat perhatian.	27. Bagi saya tidak perlu memaksakan diri untuk membeli suatu barang hanya karena ingin diperhatikan orang lain 30. Saya tidak membeli barang yang mahal hanya untuk terlihat mewah	

Gemar mengoleksi barang	11. Saya membeli barang untuk memperbanyak koleksi 14. Saya akan membeli barang yang berkaitan dengan idola saya	28. Saya tidak suka mengoleksi barang yang menurut saya tidak berguna 31. Saya hanya membeli barang yang memiliki kegunaan
-------------------------	---	---

## 2. Skala sebaran Kontrol diri

Dimensi	Indikator	Favoriable	Unfavoriable	Jumlah
Kontrol kognitif	Kemampuan memperoleh informasi	36. Jika saya tidak mengetahui informasi produk yang ingin dibeli, maka saya tidak jadi <i>checkout</i>	46. Saya tidak memiliki perencanaan anggaran dana	6
	Kemampuan melakukan penaksiran	32. Ketika membeli sesuatu, saya banyak mempertimbangkannya. 37. Saat berbelanja, saya mengutamakan kesesuaian harga dengan kemampuan finansial pribadi saya	42. Saya sulit menahan keinginan untuk membeli barang yang menarik 47. Saat <i>checkout</i> menggunakan shopee paylater saya tidak memikirkan kemampuan finansial saya	
Kontrol keputusan	Mempertimbangkan dari berbagai sisi	33. Saya mempertimbangkan harga terlebih dahulu sebelum memutuskan untuk membeli barang 38. Saya mempertimbangkan terlebih dahulu sebelum menggunakan shopee paylater	43. Saya melakukan pembelian berdasarkan keinginan semata. 48. Saya tidak memperdulikan akibat dari menggunakan shopee paylater	6
	Kemampuan dapat menentukan tujuan	39. Dengan menggunakan shopee paylater, saya memiliki semangat untuk bekerja	49. Saya tidak dapat memutuskan untuk membeli barang yang paling dibutuhkan	

Kontrol perilaku	Kemampuan memodifikasi respon	34. Untuk mencegah pemborosan belanja, saya menggunakan mengatur keuangan berdasarkan kebutuhan. 40. Saya memutuskan untuk tidak membeli barang tersebut meskipun saya memiliki uang dan menginginkannya.	44. Ketika sudah membayar tagihan shopee paylater, saya langsung melakukan <i>checkout</i> lagi 50. Ketika memiliki banyak uang, saya tidak mampu menahan diri untuk tidak <i>checkout</i>	8
	Kemampuan mengubah situasi	35. Saya dapat menempatkan diri saya sesuai situasi 41. Ketika uang saya hampir habis, saya tidak jadi <i>checkout</i> barang	45. Saya tidak dapat menempatkan diri sesuai situasi 51. Saya akan tetap membeli suatu barang disaat keadaan uang menipis	

### 3. Skala sebaran Konformitas

Dimensi	Indikator	Favoriable	Unfavoriable	Jumlah
Penyamaan perilaku diri dengan kelompok	Rasa takut terhadap perbedaan	52. Saya lebih suka mengikuti mayoritas orang 53. Saya ingin membeli sesuatu yang sedang digemari oleh temanteman	57. Saya tidak peduli walaupun merasa berbeda dengan lingkungan saya 58. Saya berpenampilan sesuai keinginan saya pribadi	10
	Kebutuhan validasi satu sama lain	54. Saya butuh pengakuan dari teman mengenai penampilan saya	59. Saya dapat bertindak sesuai keinginan saya 60. Saya percaya diri dengan sesuatu pilihan saya	

	Meniru kelompok	55. Saya senang meniru penampilan teman 56. Saya mengenakan barang yang sama dengan teman agar terlihat kompak	61. Tidak masalah bagi saya memisahkan diri dari teman yang lain	
Perilaku standar kelompok	Kesepakatan kelompok	62. Saya dan temanteman suka menentukan kesepakatan memakai barang yang sama	66. Saya lebih suka menentukan jalan hidup saya sendiri 67. Saya suka menjalani sesuatu tanpa kesepakatan dari kelompok	9
	Memiliki perilaku monoton dalam kelompok	63. Saya mengikuti kegiatan karena temanteman saya mengikutinya	68. Saya dapat mengikuti suatu kegiatan seorang diri	
	Memiliki rasa cemas dan panik	64. Ketika teman-teman mengenakan produk terbaru, saya merasa panik ketika tidak memilikinya 65. Saya merasa percaya diri jika berpenampilan sama dengan teman yang lain	69. Saya merasa baik-baik saja ketika teman saya mengenakan produk baru 70. Saya mampu bersikap tenang ketika berbeda dari teman yang lain	

### ***Lampiran 3 Uji coba skala penelitian***

Assalamu'alaikum Wr.Wb,

Saya Gabriela Aufa Jahrudin mahasiswa Psikologi Fakultas Psikologi dan Kesehatan UIN Walisongo Semarang yang sedang dalam proses penyelesaian tugas akhir skripsi. Berkenan untuk meminta waktu teman-teman untuk mengisi google form ini dengan kriteria responden :

1. Mahasiswa aktif organisasi IMT UIN Walisongo Semarang
2. Angkatan 2018-2021
3. Pengguna shopee paylater

Terimakasih atas ketersediaan teman-teman dalam mengisi kuesioner ini.

Semoga selalu dalam keadaan Sehat jasmani dan rohani.

Identitas responden Nama:

Jenis kelamin:

Angkatan:

Skala uji coba 1

No.	Pernyataan	SS	S	TS	STS
1.	Saya membeli barang karna keinginan sesaat.				
2.	Saya tertarik untuk membeli sesuatu ketika ada promo menggunakan shopee paylater.				
3.	Barang-barang yang saya beli terkadang tidak terpakai.				
4.	Jika saya menyukai produk yang ditawarkan oleh Shopee, saya langsung membelinya.				
5.	Saya tidak ragu untuk membeli produk promosi dari Shopee.				
6.	Saya membuang barang ketika merasa bosan menggunakannya				
7.	Saya membeli barang yang sedang trend meskipun sudah memiliki banyak barang yang serupa.				
8.	Uang saku saya cepat habis karena harus membayar tagihan shopee paylater				
9.	Saya tidak mempedulikan berapa jumlah tagihan shopee paylater saya				
10.	Saya menggunakan lebih dari satu produk dengan kegunaan yang sama				
11.	Ketika uang saku saya habis, saya sesekali akan meminjam uang dari teman untuk berbelanja.				

12.	Walaupun uang saya sedikit, saya bisa belanja menggunakan shopee paylater				
13.	Ketika saya melihat katalog di aplikasi Shopee, saya ingin membeli barang-barang terbaru.				
14.	Saya senang ketika teman-teman saya menganggap saya modis				
15.	Saya membeli barang untuk memperbanyak koleksi				
16.	Saya bangga menggunakan produk bermerk.				
17.	Saya suka menggunakan barang-barang mahal karena saya ingin menjadi pusat perhatian.				
18.	Saya akan membeli barang yang berkaitan dengan idola saya				
19.	Saya hanya menambahkan barang ke keranjang pembelian karena membutuhkan waktu untuk memikirkan pembelian produk tersebut				
20.	Saya tidak mudah terpengaruhi oleh promosi yang ditawarkan dengan pembayaran shopee paylater				
21.	Saya menggunakan barang yang dimiliki berkali-kali				
22.	Saya melakukan pembelian dengan perencanaan terlebih dahulu.				
23.	Walaupun sedang promo, saya tidak tertarik untuk membeli barang tersebut				
24.	Saya akan menggunakan barang yang dibeli sampai sudah tak layak pakai				
25.	Saya tidak membeli barang jika barang sebelumnya belum habis digunakan				
26.	Saya lebih suka menghemat uang daripada membelanjakannya				
27.	Saya mengontrol pengeluaran untuk belanja				
28.	Saya akan membeli barang yang sama ketika sudah rusak				
29.	Saya terbiasa menganggarkan pengeluaran saya.				
30.	Saya menjaga pengeluaran tidak penting saya seminimal mungkin.				
31.	Saya tidak merasa harus membeli produk populer karena takut				

	terlihat ketinggalan zaman.				
32.	Bagi saya tidak perlu memaksakan diri untuk membeli suatu barang hanya karena ingin diperhatikan orang lain				
33.	Saya tidak suka mengoleksi barang yang menurut saya tidak berguna				
34.	Jika saya tidak membeli barang yang banyak diminati, saya tidak malu.				
35.	Saya tidak membeli barang yang mahal hanya untuk terlihat mewah				
36.	Saya hanya membeli barang yang memiliki kegunaan				

Skala uji coba 2

No.	Pernyataan	SS	S	TS	STS
1.	Saya membeli barang ketika ada potongan harga untuk menghemat uang				
2.	Ketika membeli sesuatu, saya banyak mempertimbangkannya.				
3.	Saya mempertimbangkan harga terlebih dahulu sebelum memutuskan untuk membeli barang				
4.	Saya selalu yakin dengan keputusan saya dalam pembelian barang				
5.	Untuk mencegah pemborosan belanja, saya menggunakan mengatur keuangan berdasarkan kebutuhan.				
6.	Saya dapat menempatkan diri saya sesuai situasi				
7.	Jika saya tidak mengetahui informasi produk yang ingin dibeli, maka saya tidak jadi <i>checkout</i>				
8.	Saat berbelanja, saya mengutamakan kesesuaian harga dengan kemampuan finansial pribadi saya				
9.	Saya mempertimbangkan terlebih dahulu sebelum menggunakan shopee paylater				
10.	Dengan menggunakan shopee paylater, saya memiliki semangat untuk bekerja				

11.	Saya memutuskan untuk tidak membeli barang tersebut meskipun saya memiliki uang dan menginginkannya.				
12.	Ketika uang saya hampir habis, saya tidak jadi <i>checkout</i> barang				
13.	Saya tidak mementingkan informasi potongan harga ketika membeli barang				
14.	Saya sulit menahan keinginan untuk membeli barang yang menarik				
15.	Saya melakukan pembelian berdasarkan keinginan semata				
16.	Tanpa arahan dari orang lain saya sulit mengambil keputusan untuk memilih barang yang akan dibeli				
17.	Ketika sudah membayar tagihan shopee paylater, saya langsung melakukan <i>checkout</i> lagi				
18.	Saya tidak dapat menempatkan diri sesuai situasi				
19.	Saya tidak memiliki perencanaan anggaran dana				
20.	Saat <i>checkout</i> menggunakan shopee paylater saya tidak memikirkan kemampuan finansial saya				
21.	Saya tidak memperdulikan akibat dari menggunakan shopee paylater				
22.	Saya tidak dapat memutuskan untuk membeli barang yang paling dibutuhkan				
23.	Ketika memiliki banyak uang, saya tidak mampu menahan diri untuk tidak <i>checkout</i>				
24.	Saya akan tetap membeli suatu barang disaat keadaan uang menipis				

Skala uji coba 3

No.	Pernyataan	SS	S	TS	STS
1.	Saya lebih suka mengikuti mayoritas orang				
2.	Saya ingin membeli sesuatu yang sedang digemari oleh teman-teman				
3.	Saya sering mengandalkan dan bertindak atas saran orang lain				
4.	Saya butuh pengakuan dari teman mengenai penampilan saya				
5.	Saya senang meniru penampilan teman				

6.	Saya mengenakan barang yang sama dengan teman agar terlihat kompak				
7.	Saya tidak peduli walaupun merasa berbeda dengan lingkungan saya				
8.	Saya berpenampilan sesuai keinginan saya pribadi				
9.	Saya dapat bertindak sesuai keinginan saya				
10.	Saya percaya diri dengan sesuatu pilihan saya				
11.	Tidak masalah bagi saya memisahkan diri dari teman yang lain				
12.	Saya tidak suka memakai barang yang sama dengan teman				
13.	Saya dan teman-teman suka menentukan kesepakatan memakai barang yang sama				
14.	Terkadang saya dan teman suka berdiskusi untuk melakukan hal tertentu				
15.	Saya merasa lebih puas jika membeli barang di tempat teman saya belanja				
16.	Saya mengikuti kegiatan karena teman-teman saya mengikutinya				
17.	Ketika teman-teman mengenakan produk terbaru, saya merasa panik ketika tidak memilikinya				
18.	Saya merasa percaya diri jika berpenampilan sama dengan teman yang lain				
19.	Saya lebih suka menentukan jalan hidup saya sendiri				
20.	Saya suka menjalani sesuatu tanpa kesepakatan dari kelompok				
21.	Saya tidak tertarik untuk membeli barang di shopee jika teman saya juga membelinya				
22.	Saya dapat mengikuti suatu kegiatan seorang diri				
23.	Saya merasa baik-baik saja ketika teman saya mengenakan produk baru				
24.	Saya mampu bersikap tenang ketika berbeda dari teman yang lain				

#### **Lampiran 4 Uji skala penelitian**

Assalamu'alaikum Wr.Wb,

Saya Gabriela Aufa Jahrudin mahasiswa Psikologi Fakultas Psikologi dan Kesehatan UIN Walisongo Semarang yang sedang dalam proses penyelesaian tugas akhir skripsi. Berkenan untuk meminta waktu teman-teman untuk mengisi google form ini dengan kriteria responden :

1. Mahasiswa aktif organisasi IMT UIN Walisongo Semarang
2. Angkatan 2018-2021
3. Pengguna shopee paylater

Terimakasih atas ketersediaan teman-teman dalam mengisi kuesioner ini.

Semoga selalu dalam keadaan Sehat jasmani dan rohani.

Identitas

responden

Nama:

Jenis kelamin:

Angkatan:

Skala Uji 1

No.	Pernyataan	SS	S	TS	STS
2	Saya tertarik untuk membeli sesuatu ketika ada promo menggunakan shopee paylater.				
2.	Barang-barang yang saya beli terkadang tidak terpakai.				
3.	Jika saya menyukai produk yang ditawarkan oleh Shopee, saya langsung membelinya.				
4.	Saya tidak ragu untuk membeli produk promosi dari Shopee.				
5.	Saya membeli barang yang sedang trend meskipun sudah memiliki banyak barang yang serupa.				
6.	Uang saku saya cepat habis karena harus membayar tagihan shopee paylater				
7.	Saya tidak mempedulikan berapa jumlah tagihan shopee paylater saya				

8.	Walaupun uang saya sedikit, saya bisa belanja menggunakan shopee paylater				
9.	Ketika saya melihat katalog di aplikasi Shopee, saya ingin membeli barang-barang terbaru.				
10.	Saya senang ketika teman-teman saya menganggap saya modis				
11.	Saya membeli barang untuk memperbanyak koleksi				
12.	Saya bangga menggunakan produk bermerk.				
13.	Saya suka menggunakan barang-barang mahal karena saya ingin menjadi pusat perhatian.				
14.	Saya akan membeli barang yang berkaitan dengan idola saya				
15.	Saya hanya menambahkan barang ke keranjang pembelian karena membutuhkan waktu untuk memikirkan pembelian produk tersebut				
16.	Saya tidak mudah terpengaruhi oleh promosi yang ditawarkan dengan pembayaran shopee paylater				
17.	Saya melakukan pembelian dengan perencanaan terlebih dahulu.				
18.	Walaupun sedang promo, saya tidak tertarik untuk membeli barang tersebut				
19.	Saya akan menggunakan barang yang dibeli sampai sudah tak layak pakai				
20.	Saya tidak membeli barang jika barang sebelumnya belum habis digunakan				
21.	Saya lebih suka menghemat uang daripada membelanjakannya				
22.	Saya mengontrol pengeluaran untuk belanja				
23.	Saya akan membeli barang yang sama ketika sudah rusak				
24.	Saya terbiasa menganggarkan pengeluaran saya.				
25.	Saya menjaga pengeluaran tidak penting saya seminimal mungkin.				
26.	Saya tidak merasa harus membeli produk populer karena takut terlihat ketinggalan zaman.				

27.	Bagi saya tidak perlu memaksakan diri untuk membeli suatu barang hanya karena ingin diperhatikan orang lain				
28.	Saya tidak suka mengoleksi barang yang menurut saya tidak berguna				
29.	Jika saya tidak membeli barang yang banyak diminati, saya tidak malu.				
30.	Saya tidak membeli barang yang mahal hanya untuk terlihat mewah				
31.	Saya hanya membeli barang yang memiliki kegunaan				

#### Skala Uji 2

No.	Pernyataan	SS	S	TS	STS
3.	Ketika membeli sesuatu, saya banyak mempertimbangkannya.				
2.	Saya mempertimbangkan harga terlebih dahulu sebelum memutuskan untuk membeli barang				
3.	Untuk mencegah pemborosan belanja, saya menggunakan mengatur keuangan berdasarkan kebutuhan.				
4.	Saya dapat menempatkan diri saya sesuai situasi				
5.	Jika saya tidak mengetahui informasi produk yang ingin dibeli, maka saya tidak jadi <i>checkout</i>				
6.	Saat berbelanja, saya mengutamakan kesesuaian harga dengan kemampuan finansial pribadi saya				
7.	Saya mempertimbangkan terlebih dahulu sebelum menggunakan shopee paylater				
8.	Dengan menggunakan shopee paylater, saya memiliki semangat untuk bekerja				
9.	Saya memutuskan untuk tidak membeli barang tersebut meskipun saya memiliki uang dan menginginkannya.				
10.	Ketika uang saya hampir habis, saya tidak jadi <i>checkout</i> barang				
11.	Saya sulit menahan keinginan untuk membeli barang yang				

	menarik				
12.	Saya melakukan pembelian berdasarkan keinginan semata				
13.	Ketika sudah membayar tagihan shopee paylater, saya langsung melakukan <i>checkout</i> lagi				
14.	Saya tidak dapat menempatkan diri sesuai situasi				
15.	Saya tidak memiliki perencanaan anggaran dana				
16.	Saat <i>checkout</i> menggunakan shopee paylater saya tidak memikirkan kemampuan finansial saya				
17.	Saya tidak memperdulikan akibat dari menggunakan shopee paylater				
18.	Saya tidak dapat memutuskan untuk membeli barang yang paling dibutuhkan				
19.	Ketika memiliki banyak uang, saya tidak mampu menahan diri untuk tidak <i>checkout</i>				
20.	Saya akan tetap membeli suatu barang disaat keadaan uang menipis				

### Skala Uji 3

No.	Pernyataan	SS	S	TS	STS
1.	Saya lebih suka mengikuti mayoritas orang				
2.	Saya ingin membeli sesuatu yang sedang digemari oleh teman-teman				
3.	Saya butuh pengakuan dari teman mengenai penampilan saya				
4.	Saya senang meniru penampilan teman				
5.	Saya mengenakan barang yang sama dengan teman agar terlihat kompak				
6.	Saya tidak peduli walaupun merasa berbeda dengan lingkungan saya				
7.	Saya berpenampilan sesuai keinginan saya pribadi				
8.	Saya dapat bertindak sesuai keinginan saya				
9.	Saya percaya diri dengan sesuatu pilihan saya				

10.	Tidak masalah bagi saya memisahkan diri dari teman yang lain				
11.	Saya dan teman-teman suka menentukan kesepakatan memakai barang yang sama				
12.	Saya mengikuti kegiatan karena teman-teman saya mengikutinya				
13.	Ketika teman-teman mengenakan produk terbaru, saya merasa panik ketika tidak memilikinya				
14.	Saya merasa percaya diri jika berpenampilan sama dengan teman yang lain				
15.	Saya lebih suka menentukan jalan hidup saya sendiri				
16.	Saya suka menjalani sesuatu tanpa kesepakatan dari kelompok				
17.	Saya dapat mengikuti suatu kegiatan seorang diri				
18.	Saya merasa baik-baik saja ketika teman saya mengenakan produk baru				
19.	Saya mampu bersikap tenang ketika berbeda dari teman yang lain				

***Lampiran 5 Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas***

Validitas Variabel Y = 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

Y.1	156.83	690.617	.283	.743
Y.2	156.43	673.370	.630	.736
Y.3	156.63	686.711	.591	.741
Y.4	156.86	680.244	.591	.739
Y.5	156.43	688.487	.447	.742
Y.6	157.31	694.928	.220	.745
Y.7	157.14	685.832	.523	.741
Y.8	156.77	679.534	.492	.739
Y.9	157.14	680.538	.532	.739
Y.10	157.09	687.257	.175	.743
Y.11	157.54	700.726	.031	.747
Y.12	156.80	679.694	.537	.739
Y.13	156.43	692.546	.345	.744
Y.14	156.51	692.434	.355	.744
Y.15	156.91	671.139	.768	.735
Y.16	156.54	687.550	.436	.742
Y.17	157.34	689.820	.371	.743
Y.18	156.83	670.499	.734	.735
Y.19	157.63	684.593	.675	.740
Y.20	157.09	666.081	.834	.733
Y.21	157.17	693.440	.258	.744
Y.22	157.37	674.593	.724	.737
Y.23	156.77	684.829	.529	.741
Y.24	157.37	686.182	.438	.741
Y.25	157.23	675.887	.701	.737
Y.26	157.26	685.608	.480	.741
Y.27	157.09	674.551	.697	.737
Y.28	157.17	686.617	.409	.742
Y.29	156.83	679.205	.581	.739
Y.30	157.37	687.476	.585	.742
Y.31	157.14	682.950	.570	.740
Y.32	157.46	679.314	.680	.738
Y.33	157.14	672.361	.706	.736

Y.34	157.26	685.491	.483	.741
Y.35	157.40	687.424	.455	.742
Y.36	157.34	672.761	.710	.736
Total_Y	79.63	175.534	1.000	.932

Item yang gugur: 1, 6, 10, 11, 21.

Reliabilitas Variabel Y = Perilaku Konsumtif

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.892	24

Validitas variabel X1 = 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
X1.1	130.57	262.723	.253	.738
X1.2	130.63	251.064	.718	.725
X1.3	130.46	256.491	.639	.730
X1.4	130.69	262.810	.245	.738
X1.5	130.89	254.987	.553	.729
X1.6	130.63	262.005	.323	.737
X1.7	130.54	258.550	.517	.733
X1.8	130.46	255.491	.633	.729
X1.9	130.80	250.694	.607	.725
X1.10	131.14	281.832	-.591	.760
X1.11	131.20	254.400	.661	.728
X1.12	130.54	258.432	.377	.734
X1.13	131.00	260.941	.282	.737
X1.14	131.37	252.240	.623	.726

X1.15	131.09	249.845	.784	.723
X1.16	131.20	263.282	.184	.739
X1.17	130.86	253.008	.617	.727
X1.18	130.86	259.950	.433	.735
X1.19	131.20	253.047	.677	.727
X1.20	130.91	251.198	.769	.724
X1.21	130.94	249.408	.707	.723
X1.22	131.00	253.235	.688	.727
X1.23	131.37	250.711	.689	.724
X1.24	130.60	259.776	.574	.734
Total_X1	66.83	66.911	1.000	.883

Item yang gugur: 1, 4, 13, 16.

Reliabilitas Variabel X1 = Kontrol Diri

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.932	36

Validitas variabel X2 = Konformitas

**Item-Total Statistics**

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X2.1	109.31	260.928	.376	.737
X2.2	109.17	252.205	.808	.726

X2.3	109.11	265.045	.191	.742
X2.4	109.09	251.787	.717	.726
X2.5	109.11	256.751	.679	.732
X2.6	109.17	255.440	.701	.730
X2.7	109.34	259.055	.478	.735
X2.8	109.83	260.029	.606	.735
X2.9	109.66	262.173	.393	.738
X2.10	109.60	257.188	.678	.732
X2.11	109.11	253.516	.683	.728
X2.12	109.09	265.375	.173	.742
X2.13	108.71	262.563	.312	.739
X2.14	108.54	268.020	.059	.744
X2.15	108.94	266.938	.086	.744
X2.16	108.94	249.997	.802	.724
X2.17	109.43	254.370	.589	.730
X2.18	109.29	258.798	.413	.735
X2.19	109.71	258.504	.568	.734
X2.20	109.20	260.988	.411	.737
X2.21	108.80	263.224	.283	.740
X2.22	109.11	250.575	.732	.725
X2.23	109.57	258.899	.607	.734
X2.24	109.40	248.894	.769	.723
Total_X2	55.77	67.299	1.000	.892

Item yang gugur: 3, 12, 14, 15, 21.

Reliabilitas Variabel X1 = Kontrol Diri

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.883	24

*Lampiran 6 Hasil Uji Deskriptif*

**Descriptive Statistics**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Kontrol Diri	70	44.00	68.00	52.6000	5.21536
Konformitas	70	43.00	54.00	47.8429	2.60232
Perilaku Konsumtif	70	60.00	89.00	77.7857	6.57596
Valid N (listwise)	70				

*Lampiran 7 Hasil Uji Normalitas*

**One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

		Unstandardized Residual
N		70
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	4.62893714
Most Extreme Differences	Absolute	.059

	Positive	.059
	Negative	-.058
Test Statistic		.059
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 <sup>c,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 8 Hasil Uji Linearitas

**ANOVA Table**

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Y * Between (Combined)	1845.780	21	87.894	3.707	.000
X1 Groups					
Linearity	1434.826	1	1434.826	60.520	.000
Deviation from Linearity	410.954	20	20.548	.867	.626
Within Groups	1138.006	48	23.708		
Total	2983.786	69			

**ANOVA Table**

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Y * Between (Combined)	443.435	11	40.312	.920	.527
X1 Groups					
Linearity	235.381	1	235.381	5.374	.024
Deviation from Linearity	208.053	10	20.805	.475	.899

Within Groups	2540.351	58	43.799		
Total	2983.786	69			

**Lampiran 9 Hasil Uji Multikolinearitas**

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	102.916	13.003		7.915	.000		
X1							
X2	-.837	.110	-.664	-7.586	.000	.965	1.036
	.395	.221	.156	1.787	.078	.965	1.036

a. Dependent Variable: Y

**Lampiran 10 Hasil Uji Regresi Parsial**

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	102.916	13.003		7.915	.000
X1	-.837	.110	-.664	-7.586	.000
X2	.395	.221	.156	1.787	.078

a. Dependent Variable: Y

**Lampiran 11 Hasil Uji Regresi Simultan**

**ANOVA<sup>a</sup>**

Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	1505.319	2	752.659	34.108	.000 <sup>b</sup>
Residual	1478.467	67	22.067		
Total	2983.786	69			

a. Dependent Variable: Perilaku Konsumtif

b. Predictors: (Constant), Konformitas, Kontrol Diri

**Lampiran 12 Hasil Uji Koefisien Determinasi**

**Model Summary**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.710 <sup>a</sup>	.504	.490	4.69752

a. Predictors: (Constant), Konformitas, Kontrol Diri

### ***Lampiran 13 Daftar Riwayat Hidup***

#### **A. Identitas Diri**

1. Nama Lengkap : Gabriela Aufa Jahrudin
2. Tempat, Tanggal Lahir : Bekasi, 26 Desember 2000
3. Alamat Rumah : JL. Mekarsari RT 02 RW 03 No. 23, Bekasi Timur.
4. No. Telpon : 085717710153
5. Email : gabrielala321@gmail.com

#### **B. Riwayat Pendidikan**

1. **Pendidikan Formal**
  - a. TK Kamila
  - b. SDN Bekasi Jaya VIII
  - c. Ponpes Darussalam Garut
  - d. SMK Al-Muhadjirin Kesehatan Bekasi
  - e. UIN Walisongo Semarang
2. **Pendidikan Non Formal**
  - a. TPA Al-Muttaqien Bekasi Timur

#### **C. Pengalaman Organisasi**

1. Divisi Bakat dan Minat Himpunan Mahasiswa Jawa Barat DKI Jakarta dan Banten (2019 – 2020)
2. Divisi Bendahara Himpunan Mahasiswa Jawa Barat DKI Jakarta dan Banten (2020 – 2021)
3. Divisi PSDM DEMA Fakultas Psikologi dan Kesehatan (2020-2021)
4. Divisi Koordinator Tenis Meja GEMA SC Fakultas Psikologi dan Kesehatan (2020-2021)